

Verkauf oder Verpachtung des Geschäfts

Die Frage, ob es besser ist, sein Unternehmen zu verkaufen oder zu verpachten, muß von dem Gesichtspunkte aus betrachtet werden, welches Interesse nach Aufgabe der geschäftlichen Tätigkeit an seinem alten Geschäft noch vorhanden wäre. Verkauft wird in der Regel „altershalber“ oder „krankheitshalber“ oder „wegen anderer Unternehmungen“. Im ersten Falle fällt mit der Aufgabe des Geschäfts jedes Interesse an einer ferneren geschäftlichen Tätigkeit fort. Im Krankheitsfalle aber nur dann, wenn es sich um eine dauernde bzw. unheilbare, schwer behindernde Krankheit handelt. Ein aus solchen Gründen erfolgter Verkauf hat dann schon einen reelleren Hintergrund. Heißt es aber: „wegen anderer Unternehmungen“, dann wird ein Käufer schon vorsichtiger sein müssen, denn dann kommen dafür nur zwei Gründe in Betracht, nämlich entweder kann der Verkäufer in den Besitz von größerem Kapital gekommen sein, das ihm die Übernahme eines größeren Geschäfts möglich und wünschenswert macht — das sind die seltenen Fälle; oder er kommt nicht mehr zurecht und will noch retten, was zu retten ist — das sind die häufigeren Fälle. Daß aber heute noch ein Wechsel des Fachzweiges möglich wäre, ist so gut wie ausgeschlossen — man kann heute nicht mehr ein Uhren- und Goldwarengeschäft verkaufen und morgen ein Textil- oder Schuhwarengeschäft übernehmen bzw. umgekehrt. Das ist ein für allemal vorbei.

Als Gründe für das Verpachten kommen in Frage: wenn jemand sein Geschäft für Kinder oder Verwandte erhalten will, er aber die geschäftliche Tätigkeit aus Alters- oder Krankheitsgründen nicht mehr ausüben kann und die verwandtschaftlichen Nachfolger an der Übernahme einstweilen behindert sind; das ist die Regel. Oder wenn der Inhaber sein heruntergekommenes Geschäft durch jüngere und tüchtigere Kräfte wieder hochbringen lassen will, um es dann später als „aufpoliert“ wieder zu übernehmen. Oder wenn der Inhaber infolge Unfähigkeit der Fortführung mangels genügenden Kapitals eine möglichst hohe Rente aus dem Unternehmen — allerdings zum Schaden des Pächters — herauspressen will, um davon leben zu können. Diese letzten Gründe sind Gott sei Dank seltener, aber sie sind vorhanden.

Wie berechnet sich der Verkauf?

Die Sache ist an sich sehr einfach, da die Größe des Geschäfts im wesentlichen durch die Höhe des Umsatzes bestimmt wird und hiernach zufolge der allgemein bekannten fachzweigüblichen Handelsspanne auf eine normale oder anormale Gewinnerzielung geschlossen werden kann. Für die Umsatzberechnung ist der Durchschnitt aus den Umsätzen der letzten drei Jahre maßgebend. Angenommen, der Umsatz betrug in

1935: 50 000 RM
1936: 54 000 „
1937: 56 500 „

so beträgt der Durchschnitt hieraus 53 500 RM, so daß dadurch etwa in einem Jahre durch außergewöhnliche Ereignisse eingetretene besondere Umsatzspitzen weggeschnitten werden, aber auch die Entwicklungsrichtung berücksichtigt wird. In unserem Fachzweig ist eine Handelsspanne von etwa 40% im Durchschnitt fachzweigtypisch, folglich führt in diesem Falle die normale Rentabilitätsberechnung zu folgendem Ergebnis:

Umsatz	53 500 RM = 100 %
ab Einkaufswert	32 100 „ = 60 %
= Handelsspanne	21 400 RM = 40 %
ab Kosten	10 700 „ = 20 %
= Reingewinn	10 700 RM = 20 %

Demnach wäre die Wertberechnung des Geschäfts die folgende:

Grundstück mit Haus (wenn vorhanden)	? RM
Inventar	? „
Warenlager	? „
Firmenwert	? „
Geschäftswert = ? RM	

Als Wert des Hauses kann der Buchwert angesetzt werden, also Herstellungspreis oder Anschaffungspreis abzüglich Abschreibungen und zuzüglich etwaiger wertverbessernder Aufwendungen für Umbauten, Anbauten, Anstrich, Erneuerungen usw., die bei buchführenden Geschäften ohnehin bilanzmäßig aktiviert werden müssen. Und wenn der Grund und Boden durch wertsteigernde Ereignisse gewonnen haben sollte (Ausgestaltung einer Nebenstraße zu einer Verkehrsstraße, durch Straßendurchbruch, Errichtung neuer Wohnviertel in der Nähe usw.), dann kann auch dieser Mehrwert berücksichtigt werden.

Als Inventarwert ist, wenn die Einrichtung schon älter als zehn Jahre ist, der Gebrauchswert üblicherweise noch mit 20% des Anschaffungspreises zu rechnen. Unter zehn Jahre altes Inventar wird zum Buchwert berechnet, d. h. es werden je Jahr 10% Entwertung (Abschreibung) abgerechnet bis auf den niedrigstwert von 20%. Selbstverständlich kann eine besonders gut erhaltene und noch nicht als veraltet geltende Einrichtung auch höher bewertet werden. Für Werkzeuge gilt ein Schätzungswert, der sich je nach dem Gebrauchszustand bis zu 50% des Anschaffungswertes bemißt. Die vorstehenden Angaben gelten nur als Richtlinien.

Für das Warenlager kommen hinsichtlich der regulären Ware die Anschaffungskosten in Frage, also Einkaufspreis und Beschaffungskosten, hinsichtlich etwa vorhandener Lagerhüter aber der Teilwert, der wohl in den meisten Fällen nur schätzungsweise zu ermitteln ist. Die richtige Bewertung kann nur von einem Fachmann vorgenommen werden, der sich in erster Linie nach dem Lagerumschlag richten wird, sofern er davon etwas versteht, um nach diesem Ermessen zu können, ob das Warenlager der Umsatzgröße angemessen ist oder nicht. In unserem Fache ist das gar nicht so einfach, denn bekanntlich haben von allen Handelszweigen wir den geringsten Lagerumschlag, der in der Regel noch unter einmal liegt, und da spielt 0,1 mal schon eine erhebliche Rolle, während bei Schuh- oder Textilwaren — bei letzterem besonders — 0,5 mal noch keine erhebliche Rolle zu spielen braucht. Außerdem muß auch der Reparaturumsatz vom Gesamtumsatz abgerechnet werden, da er so gut wie keinen Lagerumschlag enthält. Ein unangemessen niedriger Umschlag wird immer auf einen entsprechenden Anteil veralteter Ware schließen lassen, und zwar sortenwie auch mengenmäßig. Wenn z. B. von einer Sorte eine größere Warenmenge eingekauft worden ist, um vielleicht dadurch einen günstigeren Einkaufspreis zu erzielen, und liegt diese Menge erheblich über dem fachzweigüblichen Umschlag, dann enthält diese Mehrmenge auch das Risiko der langsamen Veraltung. Mit der Zahl der Sorten ist es ebenso. Wenn Sorten geführt werden, die sich als nicht gängig erweisen (z. B. eine ganze Kollektion goldener Taschenuhren in kaufkräftigen Gegenden), so müssen sie, wenn sie wieder zu Kapital gemacht werden sollen, oft erheblich unter den normalen Verkaufspreis losgeschlagen werden, nehmen also an der Deckung der Kosten nicht teil, von dem Ausfall an Gewinn ganz zu schweigen. Das alles muß bei der Bewertung des Warenlagers berücksichtigt werden, wenn man zu einem für beide Teile gerechten Verkaufs- bzw. Kaufpreis gelangen will. (Schluß folgt.)