

bunden ist, und die große Arbeit, die die Gründung ihm verursachen würde, lieber ersetzen wolle durch eine andere Art Kapitalaufwand, indem er ein bestehendes und gut rentierendes Geschäft kauft. Als Kaufpreis wird er geneigt sein, eine solche Summe zu bewilligen, wie er etwa aufwenden müßte, um in einer gewissen Reihe von Jahren ein gleich gutes Geschäft durch Neugründung zu erlangen.

Wenn er nun der Meinung ist, daß er erst in z. B. 6 Jahren ein neues Geschäft so weit hoch gebracht haben könnte, daß es nunmehr einen Reinertrag von jährlich 12 000 Mark liefert, wovon er vorläufig 5000 Mark für seine Arbeit rechnen muß, so wird er geneigt sein, für das zu kaufende Geschäft, das schon sogleich 12 000 Mark einbringt, einen Preis von 6 mal 7000 Mark, also rund 40 000 Mark zu zahlen. Soll er diese Summe sofort bar erlegen, so wird er außer den Zinsen für den sonstigen Kaufpreis auch noch Zinsen dieser 40 000 Mark in Rechnung stellen und den Kaufpreis um so viel geringer normieren müssen. Vielleicht läßt sich der Verkäufer darauf ein, daß der Preis für den Geschäftswert in jährlichen Raten gezahlt werde; in diesem Falle brauchen die Zinsen nicht gerechnet zu werden, denn das Geschäft selbst bringt ja jedes Jahr die zu zahlende Rate auf; es ist dann so, als ob der Verkäufer noch 6 Jahre lang den 5000 Mark übersteigenden Gewinn bezöge.

Meint der Käufer, daß er ein gutes Geschäft schon in drei Jahren durch Neugründung erlangen könnte, so wird er bei gleichen Zahlenverhältnissen nur 3 mal 7000 Mark, also rund 20 000 Mark, für den Geschäftswert bezahlen.

Wir sehen also, daß außerordentlich viel davon abhängt, welche Ansicht der Käufer über den Wert seiner Arbeitskraft und den Grad seiner Geschäftstüchtigkeit hat. Mancher, der viel Vertrauen in seine Kräfte besitzt, wird überhaupt nicht geneigt sein, für ein bestehendes Geschäft, und wenn es auch gut rentiert, etwas zu bezahlen; er wird sich auf seine eigenen Kräfte verlassen und ein neues Geschäft gründen.

V.

Ganz anders liegen die Verhältnisse, wenn nicht die Unsicherheit einer Neugründung gegenüber der Sicherheit, die ein bestehendes Geschäft liefert, abgewogen werden soll. Das ist z. B., wie schon vorhin erwähnt, der Fall, wenn ein Gesellschafter aus irgendwelchen Gründen ausgeschieden ist und derjenige, der das Geschäft fortsetzt, den Vorteil bezahlen soll, der ihm allein nunmehr aus dem guten Gange des bestehenden und fortgesetzten Geschäfts zufließt.