

Rechtsanwalt Arthur Peich

An das Landgericht
Wiedergutmachungskammer
Fürth

München, 4.4.1952

Das Joelsche Unternehmen bis zur Entziehung.

Der heute 62jährige Antragsteller, gebürtiger Bayer, volljüdischer Abstammung, gründete auf Grund seiner jahrzehntelangen geschäftlichen Erfahrungen in der Textilbranche schon einige Jahre vor dem Beginn der Herrschaft des Nationalsozialismus ein Textil-Versandgeschäft unter der Firma "Wäsche-Manufaktur Karl Joel" in Nürnberg auf dem Grundstück Muggenhoferstraße 26. Das Unternehmen entwickelte sich dank der fachlichen Erfahrung und der kaufmännischen Geschicklichkeit des Antragstellers nach einigen Jahren des Aufbaus und Ausbaus zu außerordentlichem Umfang.

Der Textil-Versand gegen Nachnahme wurde und wird nur von einigen wenigen großen Firmen betrieben, weil sein organisatorisches und kaufmännisches Prinzip nur mit einem großen und räumlich weit erstreckten Absatz vereinbar ist. In Bayern stand und steht noch heute an erster Stelle in dieser Branche die bekannte Firma Witt in Weiden. Neben dieser gehörte bis zur Entziehung zu den führenden Geschäften die Firma des Antragstellers sowie die Firma "Weberei-Fabrikate Ignaz Mayer". Zu dieser Firma bestanden nähere geschäftsfreundliche Beziehungen. Die etwa um die gleiche Zeit erfolgte Arisierung der Firma Mayer war Gegenstand eines Rückerstattungsverfahrens bei der gleichen Kammer und ist durch Vergleich mit dem Ergebnis einer Nachzahlung von 500.000 DM erledigt worden.

Heute ist das Nachfolgegeschäft des Antragstellers, das der Antragsgegner, unter ausdrücklicher Bezeichnung und Anpreisung als solches, in Frankfurt unter der Firma Neckermann-Versand K.G. betreibt, ebenfalls eines der umfangreichsten Unternehmen dieses Geschäftszweiges.

Zum Verständnis des tatsächlichen Herganges, wie auch zur richtigen Beurteilung des Geschäftswertes, ist auf die Besonderheiten des Textilversandgeschäftes einzugehen.

Textilversandgeschäfte haben eine typische Art der Entwicklung.

Ein offenes Verkaufsgeschäft mit Ortskundschaft kann sofort vom Zeitpunkt seiner Eröffnung an mit einer gewissen Abnehmerschaft rechnen.

Die Kunden sehen das Geschäft mit seiner Aufmachung und seinen ausgestellten Waren vor Augen. Das Versandgeschäft dagegen wirbt auf schriftlichem Wege durch seine Preislisten mit ihrem werbenden Text, unterstützt durch Abbildungen der angebotenen Ware. Gegenüber dem Ladengeschäft ist der Absatz der Ware,

wenn er einmal im Gange ist, sehr viel sparsamer organisierbar. Es gibt keinen Leerlauf in der Form, daß das Verkaufspersonal im Laden auf Kundschaft wartet, insbesondere zu stilleren Geschäftszeiten. Die Aufträge gehen vielmehr schriftlich ein und können in gleichmäßiger Verteilung und in rationellster Ausnützung der Arbeitszeit erledigt werden.

Das Schwergewicht des Geschäfts und die Rentabilität beruht nach der Verkaufsseite vor allem darauf, daß erst einmal ein gewisser Kundenstamm gewonnen wird.

Da dies ohne die Werbekraft des unmittelbaren Anblicks der Ware geschieht, ist es anfangs nicht leicht, gegenüber dem direkten Angebot des örtlichen Ladengeschäfts an den Kunden heranzukommen. Die Abbildungen in den Preislisten ersetzen nicht die Wirkung der Ware in natura, wie der Kunde sie im Schaufenster und sonstigen Auslagen sieht.

Auch, daß die Ware sich infolge geringerer Verkaufsspesen billiger stellen kann, als die im örtlichen Ladengeschäft angebotene, überzeugt den Kunden erst dann, wenn er sich durch einen oder einige erste Käufe vergewissert hat, daß trotz der Bestellung und Lieferung aus der Ferne die Ware gut und preiswert ist und seinen Wünschen entspricht.

Unter diesen Umständen muß es längere Zeit dauern, und zwar wenigstens mehrere Jahre, bis ein gewisser Kundenstamm gewonnen ist. In diesen ersten Jahren muß für die Kundenwerbung sehr viel aufgewendet werden. Rentabel wird das Geschäft überhaupt erst bei einer sehr erheblichen Ausdehnung des Kundenkreises, die weit über das normale Ortsgeschäft eines Ladenverkaufs hinausgehen muß. Dies ist gleichzeitig auch zur Ermöglichung eines günstigen Einkaufs notwendig.

Das Versandgeschäft gehört zu den Geschäftszweigen, bei denen schnell umgesetzt wird. Das Geschäftskapital durchläuft die Phasen des Einkaufs und Verkaufs wiederkehrend in schneller Folge, der Umsatz steht also in günstigem Verhältnis zum Kapital. Demzufolge muß auch der Geschäftswert mit einem hohen Vielfachen des Gewinnes angesetzt werden, da dieser mittels raschen und häufigen Umsatzes aus einem verhältnismäßig geringer V kapital erzielt werden kann. Es ist ein Geschäftszweig, bei dem es ganz besonders auf Rührigkeit sowie auf eine gleichzeitig wirksame und sparsame Organisation ankommt.

Das Unternehmen des Berechtigten hatte zunächst in der geschilderten Weise die Jahre des Aufbaues der Kundenliste und der Herstellung günstiger Lieferantenbeziehungen zu durchlaufen. Dann war der Zeitpunkt erreicht, wo das Unternehmen prosperierte.

Dem Antragsteller gelang es jetzt auch, durch besonders günstige Einkäufe die Voraussetzungen für eine weitere vorteilhafte Geschäftsentwicklung zu schaffen. Diese Einkäufe erfolgten teilweise in Zusammenarbeit mit der befreundeten Firma Mayer. Gerade auf der Fähigkeit der Geschäftsleitung, solche Einkäufe fertig zu bringen, und auf der guten Organisation des Geschäfts, die den günstigen Einkauf trägt, beruht der Wert eines solchen Unternehmens.

Der Berechtigte verfügte überhaupt über ganz besonders günstige Bezugsquellen. Abgesehen von den liefernden Spinnereien und Webereien hatte der Berechtigte eine

Anzahl von Betrieben an fand, die in Lohn ausschließlich für ihn Fertigfabrikate arbeitete (sogen. contractors).

Der Berechtigte kaufte hauptsächlich Rohware, ließ diese ausrüsten, bleichen und drucken, ließ sie dann größtenteils konfektionieren und lieferte das Fertigfabrikat an die Kunden. Einen erheblichen Teil seiner Waren erzeugte der Antragsteller in seiner eigenen Fabrik in Nürnberg.

Vgl. hierzu die diesbezüglichen Angaben in der Anlage "Vermögensstand des Unternehmens Joel zur Zeit der Entziehung".

Aus dieser Übersicht des Vermögensstandes ergibt sich der Umfang, den das Unternehmen schließlich bis zur Arisierung erreicht hatte.

Selbst ohne Einbeziehung des good will, das in einem Unternehmen dieses Geschäftszweiges eine ganz besonders wichtige Rolle spielt, belief sich der Geschäftswert allein an Waren, Maschinen und sonstigem Inventar und Barkapital (einschließlich Außenstände) auf mehr als 31/2 Millionen Mark. Das

begreiflicherweise zahlenmäßig nicht leicht festzulegende good will ist für sich allein auf mehrere Millionen Mark zu veranschlagen. Dies ergibt sich u.a. auch aus den mehrfachen Schätzungen, auch von amtlicher

Seite, die in dem erwähnten Rückerstattungsverfahren Mayer gegen Schickedanz über die Bewertung des good will vorhanden sind und bis an 9.1 Millionen RM heranreichen. Der Wert der beiden befreundeten Unternehmen Joel und Mayer war in Hinblick auf Waren-, Inventar- und Kundenbestand in etwa derselben Größenordnung anzunehmen.

Auf die Frage der Bewertung des good will ist an anderer Stelle noch zurückzukommen. Das Good will beruht im wesentlichen einerseits auf der hinreichend ausgeweiteten Kundenliste, andererseits auf den günstigen Lieferantenbeziehungen, die sich z.B. auch darin bestätigen, daß die Lieferanten Umsatzbonifikationen gewähren, um ein Versandgeschäft zu möglichst großem Warenbezug von einem Lieferanten anzuregen. Good will darf wörtlich verstanden werden als der gute Wille des Lieferanten, günstig zu liefern beziehungsweise in Zeiten der Verknappung überhaupt zu liefern, und der gute Wille des Kunden zu kaufen.

Jeder geworbene Kunde wird sozusagen ein Aktivum. Die Firma bemüht sich, ihn durch kulante Bedienung zu erhalten und ihn auch mit dem Werbematerial dauernd an das Haus zu binden. Er wirbt dann weiter auch im Bekanntenkreise. Die Hunderttausende von Kunden bilden die "Kundenliste".

Diese ist das wertvollste Aktivum und der eigentliche Kernwert eines Versandgeschäftes.

Beide Voraussetzungen des good will schuf der Antragsteller in den ersten Jahren seines Unternehmens mit ausgezeichnetem Erfolg. Die günstigen Verkaufsbedingungen bei den Lieferanten und gelegentliche besonders vorteilhafte

einzelne Einkäufe gaben für das Unternehmen eine Basis, die auch den Erschwerungen des Geschäfts seit 1933 noch standhielt. Die Ablehnung des Geschäfts mit Deutschland bei vielen ausländischen Bezugsquellen und die steigende Inanspruchnahme der Devisen für die Kriegsrüstung wie auch die diesbezügliche Umstellung der Produktion im Inland erschwerte aber den Bezug von Rohstoffen und Halbfabrikaten immer mehr.

Die Einführung der Kontingente wurde notwendig und komplizierte das Geschäft.

II•

Die Verfolgung und Entziehung

Der Antragsteller erkannte bald, daß die Weiterführung eines so großen jüdischen Unternehmens in der Stadt Streichers und der Reichsparteitage nicht ratsam war. Er verlegte sein Hauptgeschäft nach Berlin in die Räume der Bergmann-Elektrizitätswerke (Hausbesitzer war die Firma "Osram"). Dies war 1934. In Nürnberg verblieb die mit dem Unternehmen verbundene Manufaktur als ein Zweigbetrieb des Berliner Unternehmens. Joel wohnte in Berlin-Charlottenburg in der von ihm erworbenen Villa Tannenberg-Allee 2-4.

Deren Rückerstattung ist einer der Gegenstände der in Berlin erfolgten Anmeldung. Der Antragsteller wurde 1935 zusammen mit anderen Bekannten jüdischen Geschäftsleuten vorübergehend verhaftet. Frühzeitig setzte auch der Versuch der Boykottierung ein. So wurden während der Postbeförderung Warenpakete an die Kunden mit dem Vermerk " Jude " versehen.

Im allgemeinen Zuge der Arierisierung mußte auch der Antragsteller nach einem der NSDAP genehmen Erwerber seines Geschäftes umsehen.

Diesen Erwerber vermittelte die Bank Hardy & Co. in Berlin. Sie teilte dem Antragsteller mit, daß sie einen von der Reichskreditgesellschaft empfohlenen Käufer in der Person des Richard Brückner hätte, des Schwiegervaters des Antraggegners Neckermann.

Im Mai 1938 fand im Bankhaus Hardy eine Besprechung statt zwischen Brückner, dem Antragsteller, dessen Syndikus Dr. Loeb und einem Direktor der Bank.

Dabei wurde alles Wesentliche erörtert, insbesondere der Wert und die Rentabilität des Unternehmens. Ein neuer Termin wurde für Mitte Juni 1938 vereinbart. Bei der neuen Besprechung war außer den Genannten noch ein Anwalt der Bank anwesend, der den Vertrag redigierte. Jetzt stellte sich erstmals heraus, daß nicht Brückner, sondern Neckermann der Käufer war, Diesen kannte der Antragsteller auch jetzt noch nicht persönlich. Dem Antragsteller wurde aufgegeben, eine Bilanz zwecks Ermittlung des zu deponierenden Kaufpreises zu erstellen. Er tat dies mit der Bilanz vom 23.6.1938. Der Kaufvertrag wurde bei der Besprechung Mitte Juni 1938 alsbald schriftlich niedergelegt.

Brückner handelte am Werte des Inventars 100.000 RM herunter und verlangte auf alle Waren 5 % Abschlag, was der Antragsteller notgedrungen akzeptierte.

Vertrag und Bilanz werden vorgelegt.

Nach § 4, III, Abs. 3 des Vertrages hatte der Käufer die Warenpreise baldigst nachzuprüfen. § 13 sah vor, daß bis zum 1.8.1938 die selbst schuldnerische Bürgschaft der Bank Hardy & Co. oder aber eine Bestätigung über die Hinterlegung und Sperrung des Betrages beizubringen war.

Diese Vereinbarung wurde in Gegenwart des Vertreters der Bank getroffen und niedergeschrieben. Obwohl die schleunige Unterzeichnung des Mitte Juni fixierten Vertrages verabredet war, vergingen 3 Wochen, bis Neckermann auf Drängen zur Unterzeichnung erschien.

Diese erfolgte durch beide Vertragsparteien am 11.7.1938. Neckermann traf aber keine Anstalten, die Bilanz oder die Warenpreise oder die Mengen oder irgendwelche sonstigen Einzelheiten der Bilanz zu prüfen. Joel nahm daher an, er sei mit den Einzelheiten einverstanden und habe keine Einwendungen zu erheben. Die Bilanz war denkbar korrekt durch das Personal anhand der Lagerbücher und der sonstigen Geschäftsbücher erstellt worden, ohne dass Joel selber darauf Einfluß genommen hatte, außer daß er mit den Abteilungsleitern die Preise, gemäß Vertrag mit den amtlichen Spinnstoffpreisen nach dem Stande vom 23.6.1938, dem Tage der Bilanz, in Einklang brachte.

Die Preise hatten damals steigende Tendenz, so daß einige Berichtigungen nach oben vorzunehmen waren, jedoch streng im Rahmen der Spinnstoffverordnung, auf deren peinlichste Innehaltung der Antragsteller als Jude stets bedacht war. Es handelte sich nur um verhältnismäßig geringfügige Berichtigungen, die auf das ganze Lager von 4 1/2 Millionen RM kaum mehr als 100.000 RM, also rund 2% ausgemacht haben können. In manchen Fällen waren die Preise auch zu reduzieren.

Die Kontrolle der Preise nach Maßgabe der Spinnstoffverordnung unterlag der damit verantwortlich betrauten Angestellten.

Als der Stichtag des 1.8.1938 immer näher kam, ohne daß Brückner, der in Berlin wohnte und bisher alle Verhandlungen führte, etwas von sich hören ließ, rief Joel ihn an und wies besonders auf die fristgemäß zu bewirkende Hinterlegung oder Bankbürgschaft hin.

Brückner suchte Joel daraufhin auf und gestand ein, daß er bis dahin nur einen Teil des Geldes beisammen habe. Wieviel dies war, verriet Brückner nicht.

In Wirklichkeit standen ihm und Neckermann nur ganz geringfügige Beträge zur Verfügung, die außer jedem Verhältnis zu dem Geschäftswert von vielen Millionen standen. Wie in einem früheren Schriftsatz bereits dargelegt, hatte der damals erst Mitte der 20er stehende Neckermann, an Vermögen kaum etwas hinter sich. Er war branchenfremd und hatte lediglich durch eine kleinere Arisierung im Textilsektor etwas an Kapital erworben. Er ging trotzdem dreist an diese Arisierung eines Riesenunternehmens heran, ohne sich über die Aufbringung des Kaufpreises Gedanken zu machen, in dem Vertrauen, daß der Jude Joel ohnehin von dem Verkauf nicht mehr los könne.

Joel war in der Tat in der unausweichlichen Zwangslage, diesen Verkauf vornehmen zu müssen, ohne irgendein Mittel in der Hand zu haben, die in § 13 vorgesehene Sicherstellung des Kaufpreises zu erzwingen.

Er bat Brückner, doch wenigstens den Teil des Betrages zu hinterlegen, der angeblich schon beisammen war. Die Verkaufsangelegenheit war bereits den zuständigen nationalsozialistischen Stellen unterbreitet und nahm ihren Lauf ohne Rücksicht darauf, ob der enteignete Jude sein Geld bekomme oder nicht. Da dies Brückner und Neckermann selbstverständlich unter den damaligen Verhältnissen völlig klar war, gab Brückner dem Antragsteller auf sein Verlangen nach Hinterlegung wenigstens des geringsten Teilbetrags die kalte Antwort:

"Was machen Sie uns eigentlich so viele Schwierigkeiten mit der Hinterlegung? Es wäre doch viel besser, nicht auf Hinterlegung zu bestehen, sondern auf Ihre eigene Sicherheit zu sehen".

Da Neckermann, selbst mit Hilfe Brückners und sonstige Angehöriger, in nur etwa höchstens 2,5 Prozent des Gesamtwertes des Unternehmens aufbringen konnte, wurde die Abwicklung des Kaufvertrages tunlichst hinausgezogen und der § 13 einfach ignoriert. Neckermann verließ sich darauf, daß er der Partei genehme Bewerber war, und, dass das Unternehmen ihm ja in jedem Fall in den Schoß fallen müsse. Wie genehm er war, beweist ja auch die weitere Entwicklung, in welcher dem noch sehr jungen Neckermann im Rahmen der Kriegswirtschaft ein sehr umfassender Aufgabenbereich übertragen wurde.

Insoweit darf auf den Bericht der Süddeutschen Treuhand-Gesellschaft von 10.7.1950 Bezug genommen werden, der insbesondere auf S.9 die weitgehende Einschaltung des arisierten Unternehmens in die Kriegswirtschaft behandelt. Neben der arisierten Firma Joel, die in den Händen von Neckermann war, in beachtlicher Weise der andere Partner für die Errichtung der jenen Zwecken dienenden "Zentrallagergemeinschaft" der große Hertie-Konzern, damals in seiner arisierten Gestalt als Bekleidungs-Handels-Aktien-Gesellschaft. Aber nicht dieser Partner, sondern bezeichnender Weise der junge Neckermann war der Geschäftsführer. Der erwähnte Bericht führt an, daß lt. Verfügung des Reichsbeauftragten für Kleidung und verwandte Gebiete von 9.12.1941 die ZLG "nach Weisungen des Herrn Neckermann als Beauftragten der Reichsstelle zu leiten" war. Derart wichtige Aufgaben, besonders auch zur Versorgung des Arbeitseinsatzes Ost, wären niemals einem Manne übertragen worden, der nicht die besten Beziehungen zu den maßgebenden Parteistellen hatte.

Bezeichnend ist auch das große Diamantengeschäft, das die ZIG später im Auftrag des Reichswirtschaftsministeriums zu tätigen hatte: fast 13.000 Karat Diamanten zum Einkaufspreis von fast 5 Millionen RM wurden erworben. Vgl.S.22-24 d. Berichtes vom 10.7.1950.

Angesichts der offensichtlich sehr starken Stellung des Käufers Neckermann bei den maßgebenden Stellen des Regimes sah der Antragsteller ein, daß er kaum Hoffnung hatte, auch nur einen kleinen Teil des Kaufpreises zu bekommen. Er

würdigte richtig den brutal gegebenen Wink Brückners dahin, daß für ihn unmittelbare persönliche Gefahr bestand.

Er brachte sich am 13.8.1938 in die Schweiz in Sicherheit, versuchte aber von dort aus, doch noch etwas an Gegenwert zu erlangen. Dabei war er aber gleichwohl zur größten Vorsicht und Zurückhaltung gezwungen Denn seine Mutter und seine Schwiegermutter und weitere Angehörige beider Eheleute waren noch in Deutschland. Sie sind alle umgekommen (sieben Verwandte), und der Antragsteller braucht sich heute wenigstens keine Vorwürfe zu machen, daß er durch schroffes Geltendmachen seiner Kaufpreisforderung ihnen geschadet habe.

Obwohl Neckermann und Brückner offensichtlich von Anfang an nie die Absicht hatten, auch nur einen geringen Betrag für das Millionenobjekt zu bezahlen, drückten sie dennoch nach Möglichkeit den ohnehin gering bemessenen Preis, der keinen Pfennig Vergütung für das good will enthielt, auf jede mögliche Weise noch herunter.

So hatten Maschinen und Inventar, die seit 1934 angeschafft waren, lt.Bericht des Finanzamts einen Anschaffungswert von ca.440.000 RM.

Die sehr erheblichen Anschaffungen all der Jahre vor 1934 waren dabei nicht einmal berücksichtigt. Der Antragsteller begnügte sich, 300.000 RM vom Käufer zu verlangen. Dieser drückte auf 200.000 RM herunter, und so veranschlagte dann auch das Finanzamt den Wert. Die Anschaffungen von 1934 sind auf etwa 200.000 RM zu schätzen, wie sie im einzelnen aus früheren Bilanzen hervorgehen. Ein Gesamtwert, der den Tatsachen wirklich gerecht wird, wäre also mit 600.000,- RM sicherlich nicht zu hoch bemessen gewesen.

Die endgültige Bewertung des wertvollen Inventars geschah aber schließlich mit sage und schreibe 5.300 RM, also mit rund 600.000 RM zu wenig, in jedem Falle aber nur mit einem geringfügigen Bruchteil des Warenwertes.

Die dem Antragsteller zuteil gewordene Empfehlung, lieber an seine Sicherheit zu denken, hatte nämlich, nachdem sie durch seine Emigration befolgt war, auch noch den Erfolg, daß in Abwesenheit des Antragstellers durch seinen Bevollmächtigten Fritz Tillmann ein Nachtrag zu dem Kaufvertrag am 30.8.1938 mit Neckermann vereinbart werden mußte, durch den der Vertrag noch ganz erheblich zu Ungunsten Joels verschlechtert wurde.

In dem Nachtrag ist zu § 4 des ursprünglichen Vertrages die erwähnte Bewertung des Inventars mit nur 5.300 RM enthalten, ferner auch die Änderung, daß die Lagerware nur zu niedrigsten Fakturenpreisen und bei Waren mit inzwischen gefallen Preisen nur zu Tagespreisen in Anrechnung gebracht werde, worauf dann noch ein Abschlag von 15%, für schwerverkäufliche Ware aber ein Nachlass von 30-40% zu gewähren sei.

Zu § 6, der die Zahlung des Kaufpreises Zug um Zug bei Übernahme des Geschäfts vorsah, wurde nunmehr vereinbart, daß 500.000 RM zurückgehalten würden, weil mit Ansprüchen von dritter Seite gegen den Rechtsnachfolger zu rechnen sei.

Weitere Beeinträchtigungen des Antragstellers enthielt auch der Rest des Antrages, insbesondere bezüglich noch von ihm zu tragender Abfindungen an Angestellte, bezüglich der Spesen Pauschale für die Übergangszeit, bezüglich der Bankprovision und bezüglich der Provision des Bevollmächtigten Tillmann, der in Wahrheit die Interessen Neckermanns vertrat.

Groteskerweise wurde also Joel mit der Bankprovisionen belastet, obwohl er nie einen Pfennig des Kaufpreises erhalten hat, für den die Bankprovision berechnet wurde. Wegen der Einzelheiten zu § 7-14 in ihrer durch den Nachtrag geänderten Gestalt wird auf die Zusammenstellung "Die ungerechtfertigten Kürzungen des Kaufpreises mittels des Nachtragsvertrages, S\$ 7-14" Bezug genommen.

Die Briefe Joels und seines Schweizerischen Anwalts vom 24.11.1938 bzw. 23.12.38 hatten lediglich den Erfolg, daß Neckermann auf ersteren am 14.12.38 mit einem Schreiben antwortete, das mit jeder Zeile das stolze Bewusstsein Neckermanns verrät, gegen jeden berechtigten Anspruch Joels gedeckt und für diesen unangreifbar zu sein.

Obwohl er selbst von Joels "Flucht in das Ausland " spricht, gibt er ihm gleich zu Beginn des Schreibens den höhnischen Rat, "im Laufe der nächsten Tage dieserhalb persönlich hier vorzusprechen".

Dieses bereits in den Schriftsatz vom 15.9.1951 angeführte Schreiben wird als Anlage beigelegt.

Charakteristische Einzelheiten bezüglich des Zustandekommens der Arisierungsbilanz ergeben sich auch aus den auszugsweise beigelegten Briefen Wunderlichs an Joel vom 7.10.1946, 3.1., 8.1., 14.1. und 24.2.

1948. Es handelt sich um den langjährigen Angestellten Wunderlich des Antragstellers, der nach dem Kriege als Nachfolger eines früheren Treuhänders längere Zeit die ZIG treuhänderisch verwaltet hat, bis er durch den jetzigen Treuhänder R.A.Dr.Schönherr abgelöst wurde.

Heute ist Wunderlich, soviel bekannt, bei Neckermann angestellt.

Wegen der Einzelheiten des Vermögensstandes und des Geschäftswertes zurzeit der Arisierung wird auf die anliegende Zusammenstellung "Vermögensstand des Unternehmens Joel zurzeit der Entziehung" Bezug genommen, ferner auf die Arisierungsbilanz, die dem Kaufvertrag zugrunde lag, und den Prüfungsbericht des Finanzamts Wedding gem Prüfungsauftrag vom 16.11.1938 anlässlich der Arisierung. Auch frühere Bilanzen sowie ein Bericht des Betriebsprüfers per 1937 stehen zur Verfügung.

Besonders hervorzuheben sind bezüglich der Art, wie bei der Bewertung des Geschäftsvermögens verfahren wurde, noch folgende Punkte :

Die beiden Kraftwagen in Nürnberg waren lt.S 2,Zifl.II des Vertrages von dem Verkauf ausdrücklich ausgenommen. Neckermann nahm sie trotzdem an sich.

Zu § 3 ist zu bemerken, daß die Bankschulden von rd. 200.000 RM von dem Antragsteller noch vor seinem Weggehen bezahlt wurden. lt. Vereinbarung mit Hardy war dessen Kredit erst zum 15.8.1938 zurückzuzahlen. Da der Kaufvertrag von Neckermann nicht eingehalten wurde, zog der Antragsteller es vor, dies korrekterweise noch selbst vor seinem Weggehen zu erledigen.

Zu § 4,Ziff.3 ist zu erwähnen, daß man Joel mündlich nahe gelegt hatte, alle etwas weniger gängigen Artikel noch zu räumen. Dies tat er auch, indem er die wenigen dafür in Frage kommenden Artikel sehr billig verkaufte. Sie wurden bis Anfang August 1938 in Gestalt sogenannter Restepakete "hinausgeworfen", wie Wunderlich wird bestätigen müssen.

Trotzdem, und obwohl bei der damals bereits bestehenden Warenknappheit jedes Unternehmen froh war, überhaupt noch Waren auf Lager zu haben, wurde bei der Bewertung ein mehrfaches Abzugsverfahren angewendet.

•

Zunächst wurden die um 25% niedrigeren Bilanzpreise 1937 eingesetzt, dann wurde ein Sonderrabatt von 30-40% abgezogen, und dann noch einmal die globalen 15%. So ergaben sich Unterbewertungen bis fast 2/3 unter dem wirklichen Wert.

Nähere Darlegungen zu dieser wichtigen Frage der Warenbewertung und zu den technischen Einzelheiten des Bewertungsmodus dürfen vorbehalten bleiben. Das Ganze lief auf eine systematische Unterbewertung unter Ausnützung aller gegebenen Möglichkeiten hinaus. Der wirkliche Warenwert per 30.8.1938 war 3.905.855.--RM und nicht 2.240.769.-RM., wie von Neckermann "übernommen". (x.156)

Das "good will" aber blieb ganz außer Betracht. Und der Antragsteller selbst erhielt keinen Pfennig.

Am Rande zu vermerken ist noch, daß Neckermann sich auch an der Villen-Einrichtung des Antragstellers, die einen Wert von 200.000 RM hatte, gewaltig bereichert hat. Ein kleiner Teil mit einem Erlös von knapp 20.000 RM wurde versteigert. Den größten Teil hat Neckermann "in Sicherheit gebracht" and nach der Versteigerung in seiner Wohnung, d.h.der bisherigen Wohnung Joels, gehabt. Dies berichtet Wunderlich in den schon erwähnten, schriftlich mitgeteilten Briefen. Neckermann selbst hat in einem Brief an Joel vom März 1947 zugegeben, daß er die Sachen entfernt hat, um sie vor der Versteigerung zu bewahren. Sie befanden sich übrigens, soweit sie wertvoll waren (und das war fast alles) in einem Raume unter Verschluss, wozu Tillmann die Schlüssel hatte. Hierfür gibt es mehrere Zeugen und schriftliche Belege.

Wegen der Entwicklung seit der Arisierung wird auf die Darlegungen der bisherigen Schriftsätze Bezug genommen, unter Vorbehalt einer nochmaligen Zusammenfassung und Ergänzung.

Anlagen:

Kaufvertrag v.11.7.1938

nebst Nachtrag v.30.8.1938,

Übersicht "Vermögensstand d. Unternehmens Joel z.Zt.d.Entziehung"

Übersicht "Die ungerechtfertigten Kürzungen d. Kaufpreises mittels d. Nachtragsvertrages, S8 7-14"

Zusammenstellung "Auszüge aus Briefen Wunderlichs an Joel",

Abschrift des Briefes Neckermanns an Joel v.14.12.1938.