

## **Die Ethik von Provisionen und Lizenzen**

von Will Kauffmann

Wer eine Immobilie mieten, kaufen oder verkaufen will, bewegt viel Geld und sympathisiert vornehmlich mit dem Zusatz „direkt von Privat“. Der ungeliebte Makler und sein Honorar sollen umgangen werden. Das Geldgeschäft, Zinsen, Provisionen und Lizenzen begründen im Volksmund schon immer ein ambivalentes Image. Niemand käme heute auf die Idee, eine Bank nach einem zinsfreien Darlehen zu fragen, existierten doch schon im Alten Orient kluge Zinsregeln für Geld- und Naturanleihen. Andererseits führten „gesinnungsethische“ Gesichtspunkte zum Gegenteil: Das Alte Testament untersagte die Zinsnahme unter Juden. (2.Mos. 22,24;5. f. ) Auch der Koran kennt Vergleichbares. Schließlich fand man aber doch Wege, selbst bei formaler Einhaltung dieser Verbote, zu zinsähnlichen Effekten zu gelangen. Etwa die Erhebung von kostenorientierten Gebühren oder die Beteiligungen an denen, durch die Darlehen ermöglichten Geldgeschäften.

Hier die Leistung – dort die Kosten. Eine akzeptierte „erfolgsethische“ Formel. Setzt jedoch ein dunkler Geldverleiher bei holpriger Rückzahlung die „Bleispritze“ an die Stirn des Schuldners, hat die Ethik ausgedient. Diese Zahlungsaufforderung kommt „direkt von Privat“!

Es heißt, auf den Balearen sollen die Ausländerimmobilien durchschnittlich alle zwei bis drei Jahre die Besitzer wechseln. Eine Menge Arbeit und Brot für Anwälte, Notare und den Fiskus. Freilich auch für Makler und jene die makeln und vermitteln „direkt von Privat“. So einfach wie der Kauf einer Weihnachtsgans wird eine Immobilie nicht gehandelt. Gravierende Fehler passieren ständig; deren Vermeidung gehören zum Handwerk eines jeden seriösen Maklers. Er ahnt Zeitbomben, wie etwa versteckte Mängel und illegale Bauerweiterungen genau so, wie er überhöhte Preisforderungen schon erst gar nicht in sein Angebot aufnimmt. Zur Routine gehört selbstverständlich eine sichere Prüfung der vorhandenen Papiere. Er schließt einen Makler-Vertrag ab, für dessen Inhalt er bürgen kann und muss. Ja, das kostet Geld, jene ungeliebte Provision. Davon lebt das Unternehmen, es hat Raumkosten, zahlt Gehälter, Steuern und erstellt eine Menge Verkaufsunterlagen.

Der „Private“ benötigt davon nichts. Dabei kommt´s schon hin und wieder vor, dass ein unglaublich preisgünstiges „Traumhaus“, sogar mit sämtlichen Um- und Ausbaumöglichkeiten für Pool und Carport, besichtigt wird. Ein Luftschloss, wie der geprellte Kaufinteressent bald merkt. Er wird peinliches Opfer einer Trick-Besichtigung; Anzahlung

und Vermittler lösen sich in der Unendlichkeit auf. Strafverfolgung – zwecklos.

Ein solides Maklerunternehmen gedeiht und überlebt durch redliches Handeln, ein echter Künstler zahlt seine Provisionen, der wahre Unternehmer führt die Lizenzen pünktlich ab! Vorausgesetzt ein ordentlicher Vertrag wird von eben solchen ordentlichen Beteiligten erstellt und ratifiziert.

Viren befallen nicht alleine unseren Computer, auch unseren klaren Verstand. Besonders bei den Handschlaggeschäften, wenn wahre Freunde und solche aus „guten Kreisen“ mit edler und vornehmer Gesinnung im Spiel sind. Ein schriftlicher Vertrag unter guten Freunden? Niemals, so hört man: „Auf den ist 100% Verlass!“ Das einzig Verlässliche besteht oft nur in der Eigenschaft, die Abmachung in Schweigen und Vergessenheit zu hüllen.

Wer die dicke Sonnenbrille rechtzeitig absetzt erkennt den Blender. Die schillernden Tribute des bewunderten Freundes verblassen. Nichts scheint mehr echt zu sein. Schon gar nicht die Freundschaft, die bekanntlich dann zu Ende ist, wenn´s ums Geld geht. Seine Ideen und Inhalte oder seine großartigen Kunstwerke: alles geklaut, alles kopiert, alles Plagiate - nicht selten die traurige Wahrheit – eine Welt bricht zusammen.

Unsere Ethik verlangt keine moralphilosophischen Studien. Praxisorientiert strebt sie nach Klarheit, nach Zuverlässigkeit über den Tag hinaus; wichtige Merkmale besonders in finanziellen Angelegenheiten müssen unmissverständlich dargestellt werden. Eine Aufgabe für solide und professionelle Berater, Makler, Kredit- und Lizenzgeber!