

steuerkarte zugelassen werden. Nach dem Erlass des Reichsfinanzministers vom 14. Dezember 1940 (Reichssteuerblatt S. 1042) soll jetzt schon nach dieser Regelung verfahren werden. Deshalb hat die Gemeinde bei Berichtigungen oder Ergänzungen der Lohnsteuerkarte den Zeitpunkt einzutragen, von dem ab die Berichtigung oder Ergänzung gilt. Das ist regelmäßig der Zeitpunkt des Ereignisses, das die Berichtigung oder Ergänzung veranlaßt. Dieser Zeitpunkt darf jedoch nicht liegen a) vor dem Beginn des zweiten Kalendermonats vor der Antragstellung, b) vor dem Beginn des Kalenderjahres, für das die Lohnsteuerkarte ausgeschrieben ist.

Für den Arbeitgeber ergibt sich daraus: Er darf die Berichtigung oder Ergänzung erst bei den Lohnzahlungen berücksichtigen, die auf die Vorlegung der berichtigten oder ergänzten Lohnsteuerkarte folgen. Wirkt die Berichtigung oder Ergänzung zurück, so ist er berechtigt, so viel an Lohnsteuer weniger einzubehalten, als er bei den vorangegangenen Lohnzahlungen seit dem Tag der Rückwirkung zuviel einbehalten hat.

Begünstigung der Hinterbliebenen Gefallener bei der Einkommensteuer

Nach dem Erlass des Reichsfinanzministers vom 21. Dezember 1940 (Reichssteuerblatt S. 1057) ist für Witwen von Wehrmachtangehörigen, die in diesem Kriege gefallen sind, die Steuergruppe III anzuwenden, soweit nicht wegen Kinderermäßigung Steuergruppe IV in Frage kommt. Bei Veranlagung gilt diese Regelung schon für das Kalenderjahr, in dem der Ehemann gefallen ist.

Eltern erhalten für Kinder, die im gegenwärtigen Kriege gefallen sind, gleichviel ob es leibliche, Stief-, Pflege- oder Adoptivkinder sind, die Kinderermäßigung für das Kalenderjahr, in dem das Kind gefallen ist, und für das folgende Kalenderjahr.

Den Wehrmachtangehörigen werden gleichgestellt die Zivilpersonen, die nach dem Wehrmachtseinsatz- und -fürsorgegesetz vom 26. August 1938 behandelt werden, sowie die Hinterbliebenen, die nach der Personenschädenverordnung Fürsorge und Versorgung nach dem Einsatz- und Fürsorgegesetz vom 6. Juli 1939 erhalten. Als gefallen gilt auch, wer an einer erlittenen Wehrdienstbeschädigung oder einer dieser gleichzustellenden Beschädigung gestorben oder wer verschollen ist.

Lohnsteuer, die in diesen Fällen zuviel einbehalten worden ist, wird auf Antrag erstattet.

Neuregelung der Arbeitslosenhilfe

Mit der Zahlwoche, in die der 23. Dezember 1940 fiel, trat eine Neuregelung und Verbesserung der Arbeitslosenhilfe in Kraft. (B.D.

vom 16. Dezember 1940, RGBl. I, S. 1589.) Statt der bisherigen Dreigliederung nach Ortsklassen gibt es jetzt nur noch zwei Stufen, und zwar Orte unter 10 000 Einwohnern und Orte mit mehr als 10 000 Einwohnern. Die Sätze werden erhöht und die Familienzuschläge werden nunmehr für alle Familienangehörigen gewährt. Die Unterstützung richtet sich nach fünf Lohnstufen (bis 24.— RM, bis 36.— RM, bis 48.— RM, bis 60.— RM und über 60.— RM wöchentlich). Gegenwärtig werden nur gelegentlich einsatzfähige Arbeitslose vorhanden sein, und in Zukunft wird das nicht anders werden. So hat diese Neuregelung mehr grundsätzliche als praktische Bedeutung. Sie beseitigt endgültig die Härten, die vor der Machtübernahme in die Arbeitslosenversicherung gebracht worden sind.

Mieterschutz und Kündigungsrecht in Danzig

Die bisher geltenden Vorschriften über den Schutz der Mieter und über die Kündigung von Miet- und Pachtverhältnissen bleiben über den 31. Dezember 1940 hinaus bis auf weiteres in Kraft. (B.D. vom 23. Dezember 1940, RGBl. I, S. 1654.)

Reichsrecht in der Ostmark

Soweit das Erbschaftsteuergesetz nicht bereits eingeführt ist, tritt es in den Reichsgauen der Ostmark mit Wirkung ab 1. Juli 1940 in Kraft (Verordnung vom 8. Dezember 1940, RGBl. I, S. 1604).

Recht der eingegliederten Ostgebiete

Vom 15. Dezember 1940 an gelten, soweit sie nicht in einzelnen Gebietsteilen schon in Kraft sind, das Wechselgesetz und das Scheckgesetz sowie die dazu ergangenen Vorschriften (B.D. vom 9. Dezember 1940, RGBl. I, S. 1585). — Die Verordnung zur Sicherung des geordneten Aufbaues der Wirtschaft der eingegliederten Ostgebiete vom 31. Januar 1940 (vgl. Börsenblatt Nr. 49, S. 68 vom 27. Februar 1940) wird bis zum 31. Dezember 1941 verlängert. (B.D. vom 23. Dezember 1940, RGBl. I, S. 1653.) — Ab 1. Januar 1941 gilt das Erbschaftsteuergesetz (B.D. vom 8. Dezember 1940, RGBl. I, S. 1587). — Das Reichsbewertungsgesetz, das Vermögensteuergesetz und das Bodenschätzungsgesetz samt den Durchführungsverordnungen zu diesen Gesetzen sind ab 1. Januar 1941 in Kraft. (B.D. vom 8. Dezember 1940, RGBl. I, S. 1607.) — Die Eisenbahn-Verkehrsordnung vom 8. September 1938 wurde mit Wirkung vom 1. Januar 1941 in Kraft gesetzt (B.D. vom 30. Dezember 1940, RGBl. I, S. 1674).

Werbung — auch nach dem Kauf!

Von Werner Haß

Hat nicht jeder Kunde einen sehr hohen »Anschaffungspreis«? Ist es nicht billiger, den einmal gewonnenen Kunden dem Geschäft zu erhalten, als immer wieder neue Kunden gewinnen zu müssen? Genau so wie die Werbung dem Kauf vorangeht, genau so müssen Sie auch nach dem Kauf dauernd mit dem Kunden in Verbindung bleiben, um später einmal dem ersten Kauf weitere folgen zu lassen. Glauben Sie nicht auch, daß diese »Pflegekosten«, die Kosten der Bemühungen um die Erhaltung des Kunden, gemessen am Erfolg, äußerst gering sind? Das ist auch der Grund der sogenannten »Kulanz« alten Kunden gegenüber! Allein durch die Güte Ihrer Ware oder aus Anhänglichkeit des Käufers werden Sie kaum einen Dauerkunden gewinnen!

Die Weiterempfehlung des zufriedenen Kunden spielt weiterhin eine sehr wichtige Rolle. Also tun Sie etwas zur Befriedigung Ihrer Kunden nach dem Kauf! Werbung nach dem Kauf — Werbung, die sich besonders gut bezahlt macht!

Denken Sie bei der dem Kauf sich anschließenden Werbung aber nicht nur an den praktischen Nutzen, an den Nutzen für Sie, sondern vor allem daran, wie Sie dem Kunden einen höheren Nutzen von der bereits gekauften Ware verschaffen können oder daran, was gerade für ihn ganz allgemein besonders von Wert sein kann. Eine Buchhandlung empfiehlt also dem Käufer von Reisebeschreibungen mit besonderem Erfolg den Globus oder einen Atlas. Der Kunde wird diesen Hinweis auf den sofortigen oder späteren Zusatzkauf bestimmt nicht falsch verstehen.

Wir könnten diese Beispiele beliebig erweitern; wir wollen aber vielmehr jedem Leser lediglich anraten, im Sinne der Gebrauchslenkung selbst zu überlegen, was er als Zusatzkauf empfehlen oder was er für im Augenblick nicht erhältliche Waren anbieten

kann: Zufriedene Kunden sind immer eine gute und vor allem auch billige Werbemöglichkeit!

Der wichtigste Faktor für die Zufriedenstellung der Kunden ist das restlose Kennen ihrer Wünsche. Jedes Unternehmen sollte daher wissen, weshalb es bevorzugt wird und, was noch wichtiger ist, weshalb einzelne Kunden verlorengegangen sind. Auf Grund der Erfahrungen der Versandhäuser kann man sagen, daß sich ein solches Klümmern um frühere Kunden ohne weiteres lohnt.

Was die Versandgeschäfte machen? Sie fragen auf Grund ihrer Karte die Kunden, die längere Zeit nicht bei ihnen kauften, durch einen höflichen Brief nach den Gründen. Und wie oft sind es wirklich nur Kleinigkeiten, die das Wegbleiben veranlassen! Und wie oft genügt allein schon die Tatsache, daß das Wegbleiben aufgefallen ist, den Kunden zurückzugewinnen?! Häufig sind es auch die vielen anderen Gründe, sei es, daß der Versand zu langsam vorgenommen wurde oder der ungeschickte Buchhalter der Stein des Anstoßes war... Jedenfalls müssen alle diese Kunden durch einen geschickten Brief ganz persönlich bearbeitet werden. Das macht sich bezahlt!

Ich kann mir auch sehr gut vorstellen, daß sich der Kunde freut, wenn er eine kurze Bestätigung seines Auftrages — auch wenn sie nur gedruckt ist — erhält, in Verbindung vielleicht mit einer kurzen Mitteilung, daß er das Bestellte in den nächsten Tagen erhält. Der Kunde wird sich später gern an die freundliche Behandlung erinnern!

Und wie würde sich der Kunde freuen, wenn Sie ihn nach kurzer Zeit fragen, ob er zufrieden ist! Leider sieht es in der Praxis etwas anders aus: Statt eines solchen freundlichen