

an, so wird dadurch der etwaige Verdacht der Hehlerei noch verstärkt; auch kann in allen Fällen darin eine wucherische Ausbeutung der Notlage der Edelmetalle verkaufenden Bevölkerung erblickt werden. Wollte sich der Uhrmacher darauf berufen, er sei über die neueste Preisentwicklung der Edelmetalle nicht unterrichtet gewesen, so würde man ihm die Eigenschaft als vollwertiger Fachmann absprechen dürfen. Fachmann im Edelmetallhandel ist eben derjenige, der lediglich in der Lage ist, Gewicht und Feingehalt der in Betracht kommenden Edelmetalle zuverlässig anzugeben, noch nicht; es gehört auch dazu, über die ordnungsmäßigen Preise im Edelmetallhandel unterrichtet zu sein.

Bekanntlich wird der Goldpreis mit Hilfe der New Yorker Markauszahlung für Dollar errechnet; ein stabiler Multiplikator besteht jedoch nicht. Wir empfehlen daher allen unseren Lesern, sich nicht auf irgend welche Tabellen zur Errechnung des Goldpreises zu verlassen, aber auch nicht auf einen festen Multiplikator der New Yorker Markauszahlung für Dollar, sondern sich von Zeit zu Zeit bei einem zuverlässigen Großhändler telefonisch oder brieflich nach dem Multiplikator bzw. dem Feingoldpreise zu erkundigen. Die Preise für die Legierungsverhältnisse lassen sich mit Hilfe des Feingoldpreises dann mit Leichtigkeit errechnen.

Die Preise für Trauringe stehen gegenwärtig in einem ziemlich festen Verhältnisse zum Feingoldpreise. Angesichts der Schwankungen der Goldpreise können ja über die Feingoldpreise Meinungsverschiedenheiten entstehen; der reelle Grundpreis für Feingold wird immer der Mittelkurs des Tages sein, der beim Einkauf zugrunde gelegt wird. Zum Verkauf aber muß unter allen Umständen ein möglichst hoher Feingoldpreis zugrunde gelegt werden, damit dem Uhrmacher auf jeden Fall ein angemessener Verdienst bleibt. Aus der folgenden Tabelle ergeben sich die Einkaufspreise für achtkarätige, vierzehnkarätige, achtzehnkarätige und 0,900 goldene Trauringe bei Feingoldpreisen von 150 000 bis 350 000 Mark in Abständen von je 5000 Mark, die nach Angabe der Trauringfabrik Hermann Levy in Berlin errechnet wurden. Es handelt sich hier, wie wir betonen möchten, um Einkaufspreise und zwar Mindesteinkaufspreise. Verkaufspreise von Trauringen veröffentlichen wir nach wie vor grundsätzlich nicht, da diese je nach den Geschäftsverhältnissen der einzelnen Uhrmacher zu errechnen sind. Wir bemerken nur, daß ein Gesamtaufschlag einschließlich Luxussteuer auf die Einkaufspreise von mehr als 50 % im Trauring-Einzelhandel nicht üblich ist, auch nicht bei den Juwelieren.

Wir weisen ferner, da diese Tatsache immer noch nicht genügend bekannt ist, gleichzeitig darauf hin, daß die achtkarätigen und die leichten vierzehnkarätigen (bis etwa 3 g Gewicht) goldenen Trauringe als Gegenstände des täglichen Bedarfs im Sinne der Wuchergesetzgebung anzusehen sind; trotzdem unterliegen sämtliche massiven goldenen Trauringe der Luxussteuer von 15 % im Kleinhandel. Diese merkwürdige Tatsache ist darauf zurückzuführen, daß das Umsatzsteuergesetz bei der Auswahl der von der erhöhten Umsatzsteuer (Luxussteuer) erfaßten Sachen von dem Gesichtspunkte der Vermehrung der Reichseinnahmen

ausgeht, also den Begriff weit faßt, während der Begriff „Luxusgegenstand“ als Gegensatz zu dem Begriff „Gegenstand des täglichen Bedarfs“ im Interesse der notleidenden Bevölkerung eng gefaßt werden muß.

Preis für 1g Feingold M	Einkaufspreis für 1 g Trauring gold			
	0,900	18 kar.	14 kar.	8 kar.
150 000	BURSR	BLDRS	BSIBSS	RAILS
155 000	BRBARA	BLOBAN	BBSRIS	RDNAB
160 000	BRRDRD	BDLRBR	BBDADS	RROBA
165 000	BIBRRR	BDNBSD	BBINBS	ROSSL
170 000	BIRNRN	BUAUOA	BABLNS	IBSOD
175 000	BNASIS	BUISNS	BADOUS	ILBNU
180 000	BNIAIA	BRBURN	BANUAS	IUAIR
185 000	BOADID	BRRSUR	BLASOS	IILRI
190 000	BOIRIR	BISUDD	BLURRS	IODUN
195 000	ASANIN	BIUSLA	BLOALS	NBUDO
200 000	ASNSNS	BIOUAS	BDANSS	NLRDS
205 000	ABLANA	BNDSSN	BDRLIS	NUILB
210 000	ABNDND	BNNDOR	BDOODS	NINAA
215 000	AALNR	BOAOND	BULUBS	NOOBL
220 000	AANNNN	BOIDIA	BUISNS	OASSD
225 000	ALDSOS	ASBORS	BRSRUS	ODSOU
230 000	ALAOA	ASRDDN	BRDAAS	ORBNR
235 000	ADDDOD	ABSOLR	BRIIOS	ONAIL
240 000	ADOROR	ABUDAD	BIBLRS	BSSLRN
245 000	AUDNON	ABOABA	BIDOLS	BSADUO
250 000	ARSBSS	AADDSS	BINUSS	BSDUIUS
255 000	ARULSA	AANNNN	BNASIS	BSRRDB
260 000	AISUSD	ALLIR	BNURDS	BSNILA
265 000	AIUISR	ALINRD	BNOABS	BBSNAL
270 000	ANSOSN	ADALUA	BOAINS	BBAOBD
275 000	ANRBBS	ADRND	BORLUS	BBUSSU
280 000	AOBLBA	AUBLAN	BOOOAS	BBISOR
285 000	AORUBD	AUUNBR	ASLDOS	BBOBNI
290 000	LSBIBR	ARSLSD	ASISRS	BABAIN
295 000	LSROBN	ARDIOA	ABSRLS	BALLRO
300 000	LBABAS	AROANS	ABDASS	BAUDRS
305 000	LBILAA	AILIRN	ABIIS	BAIUUB
310 000	LAAUAD	AINAUR	AABLDS	BAORDA
315 000	LAIAR	ANAIDD	AADOBS	BLBILL
320 000	LLAOAN	ANIALA	AANDNS	BLLNAD
325 000	LLNBLS	AOBIAS	ALABUS	BLUDBU
330 000	LDLLA	AORASN	ALURAS	BLNSR
335 000	LDNULD	LSSROR	ALOBOS	BDSSOI
340 000	LULILR	LSUBND	ADAIRS	BDABNN
345 000	LUNOLN	LSORIA	ADRLLS	BDDAIO
350 000	LRDBDS	LBDBRS	ADOOSS	BDRLIS

~ Sprechsaal ~

Mehr Kollegialität!

Dieses Wort ist unter allen Herren Kollegen zwar dem Klange, nicht aber dem Sinne nach genügend bekannt. Auf den Sinn und den Geist des schönen Wortes Kollegialität kommt es aber allein an. Nicht nur in der Theorie, sondern vor allem auch in der Praxis muß der Kollege wissen, was er dem Kollegen schuldig ist. Folgenden krassen Fall von Unkollegialität möchte ich der Öffentlichkeit unterbreiten. Mein Stubenarbeiter wohnt im Hause eines Kollegen, der ein großes Uhren- und Goldwarengeschäft in F. besitzt, einen Gehilfen und zwei Lehrlinge beschäftigt. Eines guten Tages wurden mir von befreundeter Seite zwei Karten zu einer Vorstellung in der Berliner Staatsoper angeboten. Da ich selbst die Vorstellung nicht besuchen konnte, beabsichtigte ich, dem Stubenarbeiter die beiden Karten zur Verfügung zu stellen. Leider konnte ich keinen Boten schicken und rief daher bei dem Kollegen an mit der Bitte, den Stubenarbeiter, der nur eine Treppe höher wohnt, durch einen Lehrling an den Fernsprecher bitten zu lassen bzw. ihn zu fragen, ob er

sich die beiden Theaterkarten abholen wolle. Der Inhaber dieses Geschäfts, den ich um diese Gefälligkeit gebeten hatte, fuhr mich heftig an: „Das kann ich jetzt nicht tun, ich kann die Kunden nicht im Laden stehen lassen.“ Auch auf die höfliche Erwiderung, darum sei er auch nicht gebeten worden, er möge doch einen seiner Lehrlinge hinaufschicken, blieb er dabei, daß er keine Zeit habe. Erwähnen möchte ich noch zu der Angelegenheit, daß der Stubenarbeiter das Geschäft selbst mit eingerichtet und aufgebaut hat, sogar zeitweise Mitinhaber war, durch die Verhältnisse während des Krieges jedoch hinausgedrängt wurde und nun nach dem Kriege als Stubenarbeiter sein Leben fristen muß. Bislang hat er sogar noch, was das unkollegiale Verhalten des Kollegen noch merkwürdiger macht, für das Geschäft gearbeitet. Solange derartige Fälle der Unkollegialität noch vorkommen, und vor allem, solange der große Geschäftskollege auf den kleinen verächtlich herabblickt und ihn als Null betrachtet, kann von wirklicher Einigkeit keine Rede sein. M., Steglitz.