

mit den Außenseitern in die Wagschale werfen. Die in der Werbung oft gebrauchte Wendung: „Kaufen Sie beim Fachmann!“ darf dem Kunden keinesfalls als leere Phrase erscheinen, wenn er einen Laden betritt und er dort von dem Fachmann nichts merkt.

Verantwortlich dafür, daß alle Verkaufskräfte auf Fragen fachmännische Antwort geben können, ist der Geschäftsinhaber. Er muß daher planmäßig auch an dieser Ausbildung seiner Lehrlinge und Lehrlinginnen, aber auch der Gehilfen, arbeiten. So könnte er z. B. an einem Abend in der Woche in zwangloser Weise Unterricht in Warenkunde und in der Behandlung der verschiedenen Arten von Kunden erteilen. Auch die Gehilfen könnten dazu eingeladen werden, und sie würden durchweg auch gern daran teilnehmen. Gewiß vermitteln die Berufs- und Fortbildungsschulen mancherlei Kenntnisse, aber trotzdem bleibt für den Lehrmeister noch viel zu tun übrig, auch dann, wenn seine Lehrlinge eine reine Uhrmacher-Fachklasse besuchen. In der im vorigen Jahre von der Deutschen Uhrmacher-Zeitung veranstalteten Rundfrage „Wie zieht man sich für den Laden an?“ wurde auch die Verwendung der Lehrlinge im Laden gestreift. In einer ganzen Reihe von Antworten auf diese Rundfrage wurde mit Nachdruck gefordert, daß die Lehrlinge nicht nur handwerklich, sondern auch kaufmännisch ausgebildet werden müßten. Es würde unser Gewerbe jedenfalls im neuen Jahre einen Schritt weiter vorwärtsbringen, wenn wir uns dieser bis jetzt sicher noch nicht genügend beachteten Aufgabe mit größerem Eifer und ganz planmäßig widmen würden. Ich glaube, daß auch unsere Gehilfen, ja sogar wir selbständigen Uhrmacher noch manches dabei lernen können. Oder

wissen wir etwa z. B. wirklich alle genau, woher die Hölzer kommen, aus denen die von uns verkauften Großuhrgehäuse bestehen, wie Doubléwaren hergestellt werden, welcher Unterschied zwischen doublierten und auf galvanischem Wege mit Gold überzogenen Waren besteht, von fernerliegenden Dingen wie den Edel- und Halbedelsteinen ganz zu schweigen?

Recht schwierig ist es auch für den tüchtigen Fachmann, die uns oft vorgelegte Frage, weshalb die eine Uhr 30 und eine andere 70 RM koste, in einer dem Kunden wirklich einleuchtenden Weise zu beantworten, zumal dann, wenn vorher mit lobenden Redensarten für beide Uhren nicht gespart wurde. Hier kann man oft mit Nutzen auf Dinge zurückgreifen, die dem Kunden geläufig sind. So kann man z. B. eine Junghans-Uhr mit einem Opel-Wagen vergleichen und eine Glashütter Uhr mit einem Maybach-Wagen. Opel und Junghans sind bester Durchschnitt, aber Maybach und Glashütte Höchstleistungen auf beiden Gebieten.

Die Ausbildungsabende stelle ich mir etwa als Teeabende in der Wohnung des Inhabers oder auch in den Geschäftsräumen nach Feierabend vor. Diese in zwangloser, kameradschaftlicher Weise abgehaltenen Besprechungen und Übungen werden sicher fruchtbringend für alle Beteiligten sein. Der Inhaber ermuntere auch sein Personal, Ideen zur Verbesserung des Geschäftes vorzubringen, und setze auf gute Ideen Preise aus, die sicher belebend und aneifernd auf das Personal wirken. Verbessern wir die Kenntnisse und Fertigkeiten unserer Angestellten und Lehrlinge, so verbessern wir auch automatisch unser ganzes Gewerbe.

W. Reinhard.

Vermischtes

Mitarbeit der Ehefrau im Geschäft

In einem Urteile vom 20. März 1928 — Aktenz. VIII G. St. 191. 27 — hat bekanntlich das Preußische Oberverwaltungsgericht dahin entschieden, daß ein der Ehefrau gewährtes Gehalt als Geschäftsausgabe anzusehen ist und demzufolge bei der Berechnung des Gewerbebetriebes abgesetzt werden kann, sobald bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind, nämlich wenn 1. zwischen den beiden Ehegatten mündlich oder schriftlich ein wirklicher Arbeitsvertrag geschlossen worden ist, 2. die Gehaltszahlungen an die Ehefrau laufend erfolgt sind, 3. das der Ehefrau ausgezahlte Entgelt nicht unter die Vergütungen fiel, die der Ehemann auf Grund des § 1360 B. G. B. gemäß seiner Unterhaltspflicht zu leisten hat, 4. die Ehefrau im Geschäft wirklich tätig war, die ganze Abmachung also keinen Scheinvertrag darstellte, 5. für das der Ehefrau gezahlte Gehalt Lohnsteuern entrichtet worden sind, 6. die Ehefrau im Besitze einer Steuerkarte ist. Zu diesen Voraussetzungen fügte das Preußische Oberverwaltungsgericht in einem zweiten Urteil vom 12. Juni 1928 — Aktenz. VIII G. St. 237. 27 — noch hinzu, daß bei der Tätigkeit der Ehefrau auch die Voraussetzungen des § 1356 B. G. B. nicht vorliegen dürfen. Dieser Paragraph schreibt vor, daß die Ehefrau nach Maßgabe der Verhältnisse zu einer Mitarbeit im Geschäft des Ehemanns verpflichtet ist. Diese letzte Bestimmung wird von den Finanz- bzw. Gemeindebehörden nun vielfach dahin ausgelegt, daß für kleinere Gewerbetreibende, insbesondere Handwerker, die Entscheidungen des Preußischen Oberverwaltungsgerichtes über die Absetzbarkeit eines Gehaltes an die Ehefrau nicht in Frage kämen, weil bei diesen Steuerpflichtigen die Ehefrau ja gesetzlich zur Mitarbeit verpflichtet sei, so daß also ein besonderes Arbeitsverhältnis gar nicht mehr vereinbart werden könne.

Einer solchen Auslegung kann nicht zugestimmt werden. Der § 1356 B. G. B. lautet, soweit er in diesem Zusammenhange in Frage kommt, folgendermaßen: „Zu Arbeiten im Hauswesen und im Geschäft des Mannes ist die Frau verpflichtet, soweit eine solche Tätigkeit nach den Verhältnissen, in denen die Ehegatten leben, üblich ist.“ Schon die Verquickung der Arbeit im Haushalt und der im Geschäft, zeigt, daß das Gesetz keineswegs eine dauernde geschäftliche Mitarbeit der Ehefrau vorschreiben will, sondern daß es sich nur um eine gelegentliche Tätigkeit im Geschäft des Ehemannes handelt. Daraus ist zu folgern, daß auch das Preußische Oberverwaltungsgericht bei Heranziehung des § 1356 B. G. B. keineswegs die kleinen Gewerbetreibenden ganz ausschalten wollte, sondern daß es ihm nur darauf ankam, zu verhindern, daß auch eine gelegentliche Mitarbeit der Ehefrau, wie sie das B. G. B. fordert, schon als auf einem besonderen Arbeitsvertrage beruhend angesprochen wird.

In vielen Fällen ist nun die Tätigkeit der Ehefrau aber keineswegs nur eine gelegentliche, sondern es kommt, besonders im Uhrmacher- und Juwelieregewerbe, sehr häufig vor, daß die Ehefrau ständig im Geschäft mitarbeitet und eine sonstige Verkaufskraft

vollständig ersetzt. In diesen Fällen kann man von einer Erfüllung lediglich des § 1356 B. G. B. nicht mehr sprechen, sondern es liegt eine volle Arbeitsleistung vor, die wohl auf einem Arbeitsübereinkommen zwischen den Ehegatten beruhen kann, also unter die Erleichterungen, wie sie sich aus den Urteilen des Preußischen Oberverwaltungsgerichtes ergeben, fällt, sofern die oben angeführten Voraussetzungen sämtlich erfüllt sind. Bei Versuchen der Gewerbebesteuerbehörden, ein der Ehefrau gewährtes Gehalt unter Berufung auf den § 1356 B. G. B. als Unkostenposten zu verweigern, ist demnach eine Reklamation zu empfehlen, sobald eine ständige Mitarbeit vorliegt.

R. Apelt.

Verschwendung aus Unkenntnis

Es gibt gerade in unserem Gewerbe viele außerordentlich tüchtige und fleißige Handwerker und Geschäftsleute, die oft am Jahresende feststellen müssen, daß ihr wahrer Gewinn in keinem Verhältnis zu ihren Anstrengungen steht. Das liegt nicht immer an mangelnder Initiative oder an den schlechten Zeiten, sondern oft daran, daß die Kollegen in der immer gleichmäßigen und anstrengenden Arbeit des Alltags hinter Werkbank und Ladentisch vieles, was für ihren kaufmännischen Betrieb von einschneidender Bedeutung ist, nicht kennenlernen, insbesondere auf dem Gebiete der Buchführung, des leidigen Steuerrechtes, des Arbeitsrechtes, des Mahnwesens, der Kalkulation, des Einkaufs, der Reklame, der Bilanzaufstellung zum Jahresende usw. Eine außerordentlich leicht verständliche und in jeder Beziehung der Neuzeit entsprechende Zusammenfassung bietet hier das in unserem Verlage erschienene Handbuch von Felsz-Apelt „Der Uhrmacher, Juwelier und Optiker als Kaufmann“. Dieses Buch wird von den führenden Männern unseres Gewerbes durchweg als hervorragend und unentbehrlich bezeichnet. Zur näheren Erläuterung des Inhaltes und der Urteile dieser führenden Persönlichkeiten haben wir dieser Nummer ein Sonderblatt mit den Abbildungen der betreffenden Persönlichkeiten beigelegt.

Kostbare Edelmetalle und Edelsteine auf der Ibero-amerikanischen Ausstellung in Sevilla. Auf der Ausstellung in Sevilla, an der sich Spanien, Portugal sowie die süd- und nord-amerikanischen Staaten beteiligen, befinden sich in den Riesenspalästen der „Ausstellungsstadt“ vier Säle mit Edelmetallen und Edelsteinen. Der eine Saal ist in geschickter Weise wie das Innere eines Banktresors eingerichtet. In den einzelnen Schaukästen ist die Entwicklung der Smaragde von der geologischen Gestaltung an bis zum verkaufsfertigen Juwelenschmuck dargestellt. Ein anderer Raum, der sogenannte Bergbausaal, ist in einer völlig der Benennung entsprechenden Weise dekoriert. An den Wänden wird die Gewinnung des Platins und der Smaragde gezeigt. Muster der verschiedenen Erzeugnisse des Edelmetallgewerbes liegen in Vitrinen aus. Im dritten Saale, „El Dorado“ genannt, befindet sich der berühmte Schatz der Quimbayas, den Spanien von der columbianischen Regierung als Geschenk erhielt. Die Kostbarkeiten dieses Saales, der vollkommen stilecht wie ein Tempel der Chibcha-Indianer aussieht, Götzenbilder an den Wänden trägt usw., erzählen von dem Leben und Treiben des ehemaligen indianischen Kulturvolkes der Chibcha, die sich