

Und der Arbeiter, für den vielleicht die Anzeige besonders berechnet ist, wird das berechnete Empfinden haben, daß jemand, der seine Kollegen unter allen Umständen unterbietet, ein Schuft ist. Er ist gewerkschaftlich so geschult und an seinen Tarif so gebunden, daß er jeden, der seinen Tarif unterbieten würde, als Verräter am ganzen Stande ansehen würde, und er fände so viel Solidaritätsgefühl bei seinen Kollegen, daß der einzelne, der sich solche Unterbietung leisten würde, verfehmt und unmöglich gemacht würde.

Derartige Anzeigen tragen einen so unvornehmen Charakter, daß sie auf den Urheber zurückfallen und ihm sicher nicht den Nutzen bringen werden, den er sich davon verspricht.

Neben der Reklame spielt natürlich eine Hauptrolle auch die Gestaltung des Schaufensters und des Ladens. Wer aufmerksam durch eine größere Stadt geht, wird sehr lehrreiche Beobachtungen machen können. Wir haben dazu vielfach Gelegenheit, und wir müssen leider sagen, daß wir noch viel zu häufig Fenster finden, die keinen Anspruch machen können, als kundenwerbend zu gelten. Ein Fenster, bei dem die Scheiben nicht geputzt und blind sind, wo die Ware auf alten, verschossenen Plüschunterlagen ruht, wo auf den Glanzkartons der Manschettenknöpfe usw. eine Staubschicht liegt, kann keinen Kunden zum Kauf einladen. Es gehört natürlich noch etwas mehr dazu, als nur durch Sauberkeit ein Fenster anziehend zu machen: es gehören tausend Kleinigkeiten dazu, die beobachtet sein wollen. Hier fehlt unseres Erachtens noch sehr viel. Wir hatten Gelegenheit, mit einem Uhrmacher, der mehrere sehr große Geschäfte hat, die eigenen Fenster zu beobachten. Ihm fiel bei der Auslage von Zigarettenetuis auf, daß auf einem Tablett mit 6 Stück nicht sämtliche Scharniere nach außen lagen, sondern bei einem Stück ein Scharnier nach innen. Das wurde sofort bei dem betreffenden Leiter des Geschäfts gerügt. Manch einer wird denken, daß sei eine Kleinigkeit, die kaum jemand entdeckt hätte. Diese Kleinigkeit zeigt aber, daß der betreffende Kollege scharf beobachtet hat und mit richtigen Augen sein Schaufenster betrachtet. Da ist eben jede Kleinigkeit wichtig, denn der Gesamteindruck des Fensters setzt sich aus tausend Kleinigkeiten zusammen. Es ist überhaupt viel besser, sein eigenes Fenster kritisch und sehr oft zu betrachten als das Fenster des nächsten Konkurrenten. Es kommt nämlich im Geschäftsleben nicht darauf an, daß man das macht, was die Konkurrenz tut, sondern daß man etwas anderes tut, was aber besser sein muß. Dann ist Konkurrenz gesund und wird zum Aufschwung des Geschäftes beitragen.

Es ist für die Kollegen heute nicht ganz leicht, ihr Geschäft in der richtigen Weise zu führen, um so mehr, weil sie neben dem Geschäft an allerlei Unannehmlichkeiten zu denken haben. Wie aus sehr vielen Zuschriften hervorgeht, bemühen sich die Finanzämter reichlich, den einzelnen Kollegen das Leben schwer zu machen. So ist z. B. für den Einzelhandel die Vorauszahlung für die Einkommensteuer auf 1,2 % festgesetzt worden. Da der Uhrmacher das Unglück hat, neben dem reinen Handel auch ein Handwerk zu betreiben, folgern die Finanzämter daraus, daß der Uhrmacher mit 2 % vorauszahlungspflichtig ist, es sei denn, daß er den Umsatz aus Ladengeschäft und Reparatureinnahme getrennt nachweisen kann. Das ist unter den heutigen Umständen sicher zu empfehlen und gar nicht so schwer. Wer z. B. die Verbandsbuchführung, die wirklich einfach und von jedem zu führen ist, hat, kann jeden Tag genau feststellen, wie hoch seine Einnahmen aus dem Reparaturgeschäft und wie hoch die Einnahmen aus dem Verkaufsgeschäft sind.

Für das Handwerk sollten noch besondere Vorauszahlungssätze festgesetzt werden. Zu den Verhandlungen hat der Zentralverband den Antrag gestellt, für das Uhrmachergewerbe den Satz auch auf 1,2 % festzusetzen, um die Arbeit zu vereinfachen. Wie jetzt aber durch den Reichsverband des deutschen Handwerks bekannt wird, ist ein vollständiger Frontwechsel im Finanzministerium eingetreten. Statt der zuerst in Aussicht genommenen Durchschnittssätze, welche vom Umsatz erhoben werden sollten, will das Finanzministerium jetzt darauf hinaus, sofort eine Einzelveranlagung der Betriebe vorzunehmen, und zwar auf Grund von Reingewinnsätzen, welche für jedes Gewerbe mit einem gewissen Spielraum festgesetzt werden sollen.

Erschwerend für die ganzen Verhandlungen wirkte der Umstand, daß im Jahre 1922 seitens der Finanzämter sehr hohe Reingewinne für viele Handwerksbetriebe angesetzt und von letzteren auch angenommen worden sind, so daß die endgültige Veranlagung ebenfalls zu verhältnismäßig hohen Sätzen erfolgte. Der Hinweis, daß die Betriebsinhaber derartige Zugeständnisse vielfach nur aus dem Grunde gemacht hätten, weil infolge der fortschreitenden Geldentwertung die Zahlung dieser Steuern verhältnismäßig leicht geworden sei, und daß deshalb die Veranlagungssätze von 1922 nicht maßgebend sein könnten, wurde damit beantwortet, daß die derzeitigen Reingewinnsätze so lange noch als mit den Verhältnissen von 1922 im Einklang stehend angesehen werden müßten, bis der Beweis des Gegenteils erbracht sei. Sehr erschwerend für die Verhandlungen wirkten ferner verschiedene von Finanzamtspräsidentenseite vorgetragene Beispiele über Preisforderungen in gegenwärtiger Zeit, außerdem die von einzelnen Gewerben veröffentlichten Richtpreise und Unkostensätze. Jedenfalls verweigert das Reichsfinanzministerium ganz entschieden die Regelung der Einkommensteuervorauszahlung auf Grund prozentualer Durchschnittssätze vom Umsatz. Es verlangt die Aufstellung von nach unten und oben begrenzten Reinertragsätzen für jedes einzelne Gewerbe, und begründet dies damit, daß auf diese Weise minder ertragsfähige Betriebe und besser ertragsfähige ihren Einnahmen entsprechend eingestuft werden können. Der Zweck ist natürlich, die ertragsfähigen Betriebe zu entsprechend höheren Vorauszahlungen heranzuziehen. Vorläufig angenommen wurde der Vorschlag, grundsätzlich eine achtprozentige Besteuerung des Reingewinns in Aussicht zu nehmen. Selbstverständlich besteht dabei die Aussicht, daß Einkommen, welche über dem Durchschnitt liegen, höher herangezogen werden.

Es ist auf Grund dieser Verhandlungen zu erwarten, daß in nächster Zeit in den einzelnen Orten Verhandlungen mit den Finanzämtern über Durchschnittssätze stattfinden werden. Man begeht hier eine Unsinnigkeit, wie man schon viele vorher gemacht hat. Es ist wirklich ein Unding, für einzelne Gewerbe für ganz Deutschland einheitliche Durchschnittssätze festsetzen zu wollen. Tatsächlich liegen die Verhältnisse in jedem einzelnen Geschäft, selbst wenn sie nebeneinander in der gleichen Straße liegen, verschieden, so daß nur auf Grund eingehender Selbstberechnungen die Höhe des Reingewinns vom Umsatz festgestellt werden kann. Für das Handwerk ist diese Forderung des Finanzministeriums um so gefährlicher, als das Handwerk sich im großen und ganzen über diese Sätze gar keine richtige Vorstellung machen kann, weil die Unterlagen hierfür fehlen. Der Zentralverband hat vor einigen Monaten eine Rundfrage an die Vereinigungen gerichtet, die zu sehr unterschiedlichen Antworten Veranlassung gaben. Jedenfalls ging aus den Antworten hervor, daß der größte Teil der Kollegen sich nicht klar ist über das Verhältnis ihres Reingewinns vom Umsatz. Unter den heutigen Verhältnissen wird man diesen Satz auf höchstens 6 bis 12 % vom Umsatz annehmen dürfen. Es ist