

ist geschehen, ein richtiges Weihnachtswunder, wie wir es wohl alle nicht zu hoffen wagten, denn ich nehme an, daß sich das Geschäft überall so ähnlich, und hauptsächlich erst in den letzten 3 Tagen abgespielt hat. Der kupferne Sonntag ging noch fast spurlos an uns vorüber. Der „Silberne“ brachte keine Enttäuschung, und der „Goldene“ ließ nichts zu wünschen übrig, immer unter dem Gesichtspunkt betrachtet, daß wir eine Pleite erwartet hatten. Der letzte Tag aber brachte eine so große Anzahl von Käufern, daß wir wohl in der Mehrzahl damit zufrieden sein können.

Freilich, wenn man die Nachfrage auf die verschiedenen Artikel verteilt, kommt ein eigentümliches Bild heraus. Wir in den kleinen Städten, die wir gezwungen sind viele Nebenartikel zu führen, verdanken gerade diesem Umstande diesmal unsere Haupteinnahmen. Taschenuhren wurden wenig gefragt, und Uhren über 50 Mk sind wohl allgemein wenig verlangt worden. Hier machte sich der Geldmangel am meisten bemerkbar, weil es zu so einer großen Ausgabe oft gar nicht gereicht haben dürfte. Dasselbe ist von Goldwaren zu sagen. Dagegen war es möglich in Uhren bis 20 Mk. und Uhrketten, auch Ringen, ein befriedigendes Geschäft zu machen. Salonuhren und Regulateure wurden im allgemeinen wenig gefragt, immerhin sind einige Stücke gegen bar verkauft, während einige auf Abzahlung ihre Käufer fanden und einige Geschäfte fürs Neujahrsfest ihre Einleitung fanden. Der Artikel Hausuhren scheint vorbei zu sein, der Hauptbedarf ist jedenfalls gedeckt und nur Lücken gilt es noch aufzufüllen. Fahrräder und Nähmaschinen wurden gar nicht gefragt, wahrscheinlich wegen der großen Ausgabe. Dagegen war in Geschenk-, Nickel-, Besteck-, ja selbst Bleikristallsachen ein leidliches Geschäft zu erzielen. Am besten jedoch gingen Grammophone und Platten, die in einzelnen Typen in den letzten Tagen bei den Grossisten ausverkauft waren. Taschenlaternen jeder Art wurden gut abgesetzt. Sie sind das Weihnachtsgeschenk der Kinder geworden, die an einer Blitzlaterne ihre helle Freude zu haben scheinen. Auch Weckeruhren wurden verlangt, dagegen sind Trauringe fast gar nicht gefragt worden.

Uns, die wir auf dem flachen Lande in der Provinz wohnen, fehlte der Hauptkunde, der Landwirt, der seine Einkäufe aufs alleräußerste einschränken mußte, weil er kein Geld hat und sein Getreide jetzt nicht unter Friedenspreisen verkaufen will und kann. Wenn ich dem gesamten Weihnachtsgeschäft eine Zensur geben darf, so möchte ich sagen, daß die erzielten Einnahmen um so erfreulicher sind, als wir doch mit einem gänzlichen Versagen des Geschäftes rechnen mußten. Wir schwimmen nicht etwa im Gelde, aber die Gefahr, daß wir unsere Lieferanten nach dem Neujahr nicht bezahlen können, ist zum großen Teil abgewendet, obwohl es uns trotzdem nur möglich sein wird, unseren Verpflichtungen in Abzahlungen auf unser Konto nachzukommen. Aber es hätte schlimmer kommen können, und ich glaube im Namen meiner gesamten Kollegen zu sprechen, wenn ich die Herren Grossisten

an dieser Stelle bitte, überzeugt zu sein, daß jeder den ernstesten Willen und das Bedürfnis hat, seinen eingegangenen Verpflichtungen nachzukommen, so gut er kann. Dankerfüllt wollen wir im neuen Jahre auf dem Posten und Kämpfer sein zum Besten unseres Faches, zum Segen unserer Kinder. Der alte Gott lebt noch, er hat geholfen, er wird weiter helfen.

Aus der Provinz Hannover schreibt uns ein Leser, daß die Einnahme im Dezember 1925 ebensogut war wie die im Dezember 1924: „Die Nachfrage in teuren Sachen — Hausuhren, goldenen Uhren — ist gering gewesen. Dagegen war sie stark in silbernen Taschenuhren, Regulateuren, Weckern und besonders in Ketten, Ringen, Manschettenknöpfen und Bestecks.“

Eine Berliner Großhandelsfirma schreibt uns: „Das Weihnachtsgeschäft, das bei meiner Firma jeden bisherigen Rekord aus der Vorkriegszeit und auch aus dem Vorjahr in bezug auf die Zahl der einlaufenden Bestellungen, der Lagerverkäufe und der Totalumsatzsumme geschlagen hat —, nur der Reingewinn wird die Rekordhöhe leider vermissen lassen — hat die Einsetzung aller Kräfte verlangt, um meine Kunden so schnell bedienen zu können, wie sie dies vor Weihnachten verlangen müssen. Wie ich über das abgelaufene Jahr und über das Weihnachtsgeschäft auf Grund der Erfahrung meiner Firma urteile, können Sie aus meinen vorstehenden Worten entnehmen. Ich verkenne dabei nicht, daß die Verhältnisse allgemein im Großhandel nicht so günstig liegen dürften.“

Das Jahr 1925 brachte für den Großhandel die Konzentration, die Spezialisierung der Betriebe nach Artikeln, um in diesen Artikeln leistungsfähig zu sein in bezug auf Preise, Auswahl und Liefermöglichkeit. Die Firmen, welche in dieser Beziehung rechtzeitig diese Notwendigkeiten erkannt haben, dürften auch die einsetzende Krisis überstehen. Wer sich über seine Mittel engagiert oder Geschäfte um jeden Preis gemacht hat, wird im Großhandel schwer zu kämpfen haben, um durchzukommen.

Ausschlaggebend bleibt neben der richtigen Warendisposition die finanzielle Lage. Es ist ein dringendes Erfordernis, daß sich im Großhandel wie im Einzelhandel die Geschäfte von den Vorstellungen der Inflationszeit vollends reinigen, d. h. die Betriebsgröße in Einklang bringen mit den vorhandenen Mitteln, da sonst die Zinslast auf der einen Seite und der langsame Umschlag der Warenlager auf der anderen Seite zu Verlusten im Endergebnis führen müssen. Wie weit die jetzige Krisis nur eine Reinigungskrise ist oder wie weit es eine allgemeine Wirtschaftskrise ist, die nur den Auftakt zu noch schlimmeren Zeiten bildet, wage ich nicht zu entscheiden, diese Beurteilung muß ich berufeneren Herren überlassen. Ich weise nur darauf hin, daß man ohne einen gesunden Optimismus ein Geschäft nicht führen kann. Meine Firma trägt sich mit Vergrößerungsplänen, daraus können Sie meine Auffassung entnehmen, daß die jetzige Krisis über kurz oder lang von einem Aufschwung wieder abgelöst werden wird.“ (Wird fortgesetzt.)

Steuerfragen

Bearbeitet von Dr. Hornung, Steuersyndikus des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher (Einheitsverband)

Geschäftskosten bei der Ermittlung des steuerbaren Einkommens

Für den Einkommensteuerzahler als solchen war, solange — wie auch im Uhrmachergewerbe — der Umsatz als Steuermessungsgrundlage diente, die Ermittlung des Geschäftsgewinns nicht von Bedeutung. Mit der Abschaffung des Besteuerungsmodus nach dem Umsatz, was nur ein Behelf war, tritt nun wieder an dessen Stelle das geordnete Veranlagungsverfahren, wie es durch das Einkommensteuergesetz vom 10. August 1925 geregelt ist. Man darf vielleicht nicht ohne weiteres erwarten, daß die sich nunmehr ergebende Einkommensteuer geringer ausfällt, als es nach der bisherigen Erhebungsweise der Fall war. Mag sein, daß dieser oder jener Steuerpflichtige bei der Berechnung der Einkommensteuer nach dem Umsatz schlecht gefahren ist, jedoch halte ich es auch für möglich, daß mancher Uhrmacher sich nach dem bisherigen Verfahren zurücksehen könnte. Immerhin ist kein Zweifel darüber, daß die Höhe des wirklichen Einkommens — unabhängig von der Höhe des Umsatzes — die gerechte Besteuerungsart bildet.

Das Einkommen, der Gewinn, wie er sich z. B. aus der kaufmännischen Bilanz errechnet, ist in der Regel nicht das steuerbare Einkommen, weil in der Bilanz auch Ausgaben, die der Verbesserung und Vermehrung des Vermögens dienen, aufgeführt werden. Der gewaltige Einfluß, den bei uns der Steuerdruck auf die wirtschaftliche Existenz ausübt und aller Voraussicht nach mehr ausüben wird, je mehr wirtschaftlich Schwache aus der Reihe der Steuerzahler ausscheiden, macht es meines Erachtens nicht nur zweckmäßig, sondern notwendig, daß man über Unkostenkonto nur solche Posten verbucht, die auch zu den abzugsfähigen Unkosten im Sinne des Einkommensteuergesetzes gehören. Auf diese Weise ergibt sich dann eher ein auch für die Steuererklärung passender buchmäßig ausgewiesener Gewinn.

Der Gewinn ist der Ueberschuß der Einnahmen über die Ausgaben, zuzüglich des Mehrwerts oder abzüglich des Minderwerts der Erzeugnisse, Waren und Vorräte des Betriebs sowie des beweglichen Anlagekapitals am Schluß des Kalender- bzw. Wirtschaftsjahres gegenüber dem Stand am Schluß des vorangegangenen Jahrs. Den Geschäftseinnahmen ist der Wert der Waren, die der Inhaber des Betriebes für sich und seinen Haushalt oder z. B. für Geschenkzwecke dem Geschäft entnommen hat, hinzuzurechnen. Solche entnommenen Waren braucht er natürlich nicht zu dem Ladenverkaufspreis anzusetzen, sondern zu einem Werte, den die Waren für ihn als Uhrmacher haben, also in der Regel zu dem Einkaufspreis. Für die Gewinnermittlung sind also zwei Faktoren maßgebend:

1. Der Ueberschuß der Einnahmen über die Ausgaben
2. Der Vergleich des Betriebsvermögens am Schlusse des Kalender- bzw. Wirtschaftsjahres mit dem Stande am Schlusse des vorangegangenen Jahres.

Diese Ermittlung des Betriebsergebnisses kann nun zu dem Ergebnis führen, daß ein Gewinn vorliegt; es kann dazu führen, daß die Einnahmen durch die Ausgaben verzehrt sind bzw. sich mit Null ausgleichen, oder daß die Ausgaben die Einnahmen überschreiten, also ein Verlust vorliegt. Ich möchte hierbei auf die in Nr. 39 und 41 des Jahrganges 1924 unter „Unkosten- und Verkaufsberechnung im Uhreneinzelhandel“ von Walter Quentin gegebenen Ausführungen hinweisen, ferner auf meine Artikel in Nr. 42 v. J. „Die Steuererklärung für die Veranlagung nach dem neuen Einkommensteuergesetz“, in Nr. 48 v. J. „Zur Vermögensteuererklärung“, in Nr. 49 v. J. „Die Bewertung des Warenlagers in der Vermögensteuererklärung“, ferner auf meine Ausführungen „Die Bewertung des Betriebsvermögens bei der Gewinnermittlung und die Kontinuität der Bilanz“ (S. 302 des Jahrganges 1924).