

einzelnen angegebene Umsatz anerkannt werden kann oder zu Zweifeln Anlaß gibt. Aus den verschiedenen Klassen sollen eine Reihe von Steuerpflichtigen zur Abgabe einer Steuererklärung aufgefordert werden, weniger um das ziffermäßige Einkommen, sondern nur, um das Verhältnis der einzelnen zueinander zum Zwecke des Vergleichs festzulegen. Auf Grund der Einkommensermittlung bei einzelnen Steuerpflichtigen, auf Grund der festgelegten Reihenfolge und insbesondere auf Grund der Feststellung des Umsatzes soll die Unterlage für die Schätzung gewonnen werden. Dieses Verfahren bezieht sich auf Handwerker und Kleingewerbetreibende mit Einkommen bis zu 8000 Mk.

Wie bereits vorher erwähnt, sollen nichtbuchführende Gewerbetreibende mit mutmaßlich mehr als 6000 Mk. Gesamtumsatz zur Abgabe einer abgekürzten Umsatzsteuererklärung, die gleichzeitig für Zwecke der Einkommensteueranmeldung Verwendung finden soll, aufgefordert werden. In dieser Erklärung werden nur Angaben darüber verlangt, ob der Inhaber selbst im Betriebe mitarbeitet, wieviel Personen beschäftigt werden, welche Jahresmiete (eventuell Mietwert) gezahlt worden ist und ferner, wie hoch der Umsatz war. Letztere Angaben sind getrennt zu machen für die Zeit vom 1. Januar bis 30. September und 1. Oktober bis 31. Dezember 1925, da die Umsatzsteuer verschieden hoch war, nämlich $1\frac{1}{2}\%$ bzw. 1% . Weitere Angaben werden noch darüber verlangt, welcher Teil des Jahresumsatzes ungefähr auf Reparaturen entfällt, z. B. $\frac{1}{6}$, $\frac{1}{10}$. Die zur Vorbereitung der Einkommensteueranmeldung gestellten Fragen beziehen sich lediglich auf die Geschäftsausgaben für Heizung und Beleuchtung sowie Steuern, sodann jedoch noch auf den sehr wichtigen Punkt, ob im Jahre 1925 bei den Beständen (Waren usw.) und in den Forderungen und Schulden wesentliche Änderungen eingetreten sind.

Für die bevorstehende Einkommensteuererklärung möchte ich allgemein noch auf die Ausführungen auf S. 746 v. J.: „Die steuerliche Bedeutung der Bilanz bei Abgabe der Steuererklärung nach dem neuen Gesetz“, ferner auf S. 27 d. J.: „Geschäftskosten bei der Ermittlung des steuerbaren Einkommens“¹⁾ hinweisen.

Zum „Inventurausverkauf“

In meinem Geschäft befinden sich Uhren wie auch Gold- und Silberwaren. Wenn wir uns nun die Frage vorlegen, sollen auch wir in unserer Branche dazu übergehen, einen Ausverkauf einzuführen oder nicht, so müssen wir uns zunächst einmal die Frage vorlegen, was ist die Bedeutung des Ausverkaufes und warum wurde er bei uns nicht eingeführt, bzw. soll er auch in Zukunft nicht eingeführt werden.

Die Ausverkaufszeit ist die Zeit nach Weihnachten. Die Bedürfnisse an Waren sind befriedigt, ja sogar über Bedarf ist mancher durch die Weihnachtsgeschenke eingedeckt. Natürlich hat Weihnachten auch ein „Loch“ in den Geldbeutel gerissen, das nun möglichst rasch wieder gefüllt werden soll. Die Kauflust ist daher auf ein Mindestmaß herabgedrückt. Demzufolge gehen in dieser Zeit die Geschäfte sehr ruhig. Da aber jeder Geschäftsmann laufende Ausgaben (Steuern, Gehalt für Personal usw.) hat, so sucht er die Kauflust zu heben, indem er in dieser Zeit den Preis seiner Waren herabsetzt, um so auch mit weniger Nutzen einen größeren Umsatz zu erzielen, damit er, ohne seinen Rückhalt angreifen zu müssen, seinen Verpflichtungen nachkommen kann. Natürlich wird jeder Kaufmann versuchen, auch bei dem Ausverkauf seine Ladenhüter an den Mann zu bringen. Im Vorstehenden werden wohl die Hauptgründe, die für einen Ausverkauf angeführt werden können, angegeben sein.

Nun erhebt sich die Frage, ob die Gründe für unsere Branche auch stichhaltig genug sind, um auch bei uns den Ausverkauf einzuführen zu lassen. Ich trenne nun zunächst Uhren einerseits und Gold- und Silberwaren andererseits.

Uhren sind keine Luxusartikel, sondern Artikel des täglichen Bedarfs. In diesem Satz ist eigentlich schon gesagt, daß es sich bei uns nicht um Dinge handelt, die heute auf dem Markt erscheinen, um morgen wieder zu verschwinden, weil sie der Mode nicht mehr entsprechen. Bei der Uhrenbranche kann sich wohl das Gehäuse ändern, aber das Werk, das Ausschlaggebende, was ja der Uhr erst den eigentlichen Wert gibt, bleibt doch immer dasselbe und demzufolge auch wertbeständig, ist also von keiner Mode abhängig. Eine Ansammlung von sogenannten Ladenhütern ist daher von einem gutgeleiteten Geschäft nicht möglich, da sich für Uhren, die vielleicht dem Äußeren nach nicht mehr ganz den Anforderungen der neuen Form genügen, doch noch Käufer finden, sofern das Gehäuse ein zuverlässiges Werk birgt. Wie oft kommen doch Kunden, die auf das Äußere keinen allzu großen Wert legen, sondern eine Uhr mit genau gehendem Werk wünschen. Sollte sich jedoch ein oder das andere Stück nicht umsetzen lassen, so kann man es als „Gelegenheitskauf“ mit einer entsprechenden Preisreduzierung unterbringen.

¹⁾ Abdruck kann gegen Einsendung von 30 Pf. vom Zentralverband bezogen werden.

Somit liegt für die Einführung des Ausverkaufes nur noch der nach dem Feste einsetzende stille Geschäftsgang vor. Lassen wir ihn gelten, setzen wir die Preise um 10% bis 20% herunter. Wir werden sicher einen ganz ansehnlichen Umsatz erzielen, denn jeder, der für Ostern zur Konfirmation oder Kommunion eine Uhr braucht, wird sie nun, da er Geld sparen kann kaufen. Wir werden uns über diesen Erfolg nicht allzu lange freuen dürfen, denn mit Beendigung des Ausverkaufes ist auch das Geschäft wie abgeschnitten. Nun haben wir bis Ostern, in der Zeit, in der sonst ein guter Geschäftsgang Regel ist, wenig zu tun.

Der Umsatz, den wir während des Ausverkaufes hätten, würde sich also nun rächen. Der Bedarf zur Schulentlassung wäre vorzeitig gedeckt und wir hätten die 10% bis 20%, die wir bei der Nichteinführung des Ausverkaufes mehr hätten, verloren, da der Bedarf für Ostern sowieso gedeckt werden muß. Wir hätten also nicht die ruhige Zeit überwunden, sondern nur um einige Wochen, auf die sonst gute Zeit vor Ostern, verschoben.

Wie aus vorstehenden Ausführungen ersichtlich, schädigen wir uns selbst, wenn wir zur Einführung des Ausverkaufes schreiten.

Nun wende ich mich dem Gold- und Silberwarengeschäfte zu. Hier handelt es sich schon mehr um der Mode unterworfenen Waren. Aber glaube niemand, daß wir bei der Einführung des Ausverkaufes unsere unmodern gewordenen Schmuckstücke unterbringen können. Ein jeder weiß, wie kritisch gerade unsere Käuferinnen beim Einkauf von Schmuckstücken eingestellt sind. Die unmodernen Stücke würden uns sicherlich gleich bei der Vorlage zurückgewiesen oder zur Seite geschoben, da die Kundin ganz darauf eingestellt ist, nichts zu kaufen, und gerade im Ausverkauf nichts zu kaufen, was nicht unbedingt der Mode entspricht, denn sie sagt sich gleich beim Betreten des Ladens, ich muß auf der Hut sein, um nicht auf die Anpreisung des Verkäufers einzugehen, da er mir sicherlich unmoderne Stücke anbieten wird. Der Verkauf in dieser Zeit würde sich also sehr schwierig gestalten. Aber, daß wir unsere unmodern gewordenen Stücke verkaufen könnten, glaube ich nicht, da gerade die Kreise, die meist flüssiges Geld haben und sich so die Preisherabsetzungen zunutze machen können, keinerlei unmoderne Stücke kaufen. Hier besteht die Möglichkeit, daß Stücke liegen bleiben. Dem soll möglichst vorgebeugt und abgeholfen werden. Das geschieht am besten, indem sehr vorsichtig beim Einkauf verfahren wird. Wir müssen zunächst, bevor wir Schmuckstücke kaufen, uns überlegen, aus welchen Kreisen sich unsere Kundschaft zum größten Teil zusammensetzt. Demzufolge müssen wir unser Augenmerk auf die Einkaufspreise richten. In einem Arbeiterviertel werden wir teure Stücke sehr lange feilhalten können, bis sich ein Käufer findet. Im Zentrum der Großstadt dagegen werden sich auch teure Stücke verhältnismäßig leicht unterbringen lassen. Auf dem Lande werden wir ganz andere Stücke einkaufen müssen als in der Stadt. Der beste Schutz gegen Ladenhüter wird ein vorsichtiger und wohlüberlegter Einkauf sein müssen. Sehen wir, daß Stücke außer Mode kommen, so müssen wir versuchen, es so rasch als möglich zu verkaufen ohne Rücksicht auf verbleibenden Gewinn, denn warten wir, bis die Waren vollkommen unmodern sind, dann wird sich der Verkauf noch viel ungünstiger gestalten, wenn man die Stücke überhaupt dann noch unterbringen kann. Ein Ausverkauf wird uns auch hier keinen nennenswerten Vorteil bringen. In meinen Ausführungen habe ich die Mehrausgaben für Reklame nicht in Rechnung gestellt, die bei der Einführung des Ausverkaufes ebenfalls berücksichtigt werden müßten. Dieser Mehraufwand würde ebenfalls in keinem Verhältnis zu den Mehreinnahmen stehen. Ich sehe demnach keinerlei Gründe, die uns veranlassen könnten, einen Ausverkauf einzuführen. K. J. in D.

Innungs- u. Vereinsnachrichten

Halberstadt. (Zwangsinnung.) Am Mittwoch, den 24. März, findet in Halberstadt, Hackerbräu, nachm. 3 Uhr, unsere Jahreshauptversammlung statt. Tagesordnung: 1. Verlesen der letzten Niederschrift, 2. Bericht über die Gehilfenprüfung, 3. Kassenbericht über das verflossene Geschäftsjahr, 4. Haushaltsplan, 5. Kassenprüfung, 6. Verschiedenes. Erscheinen sämtlicher Kollegen ist Pflicht. Vormittags 8 $\frac{1}{2}$ Uhr findet die Gehilfenprüfung statt.

C. Bode, Obermeister.

P. Ventzke, Schriftführer.

Leipzig. (Uhrmacher-Zwangsinnung.) Hierdurch beehren wir uns, die Landes- und Provinzialverbände, die Innungen und Vereine, Fabrikanten, Grossisten, Freunde und Förderer der Innung, sowie auch die werten Kollegen des Auslandes, zu der am Sonntag, den 30. Mai, vormittags 10 Uhr im Festsaal Bonorand stattfindenden 50jährigen Jubelfeier mit Fahnenweihe höflichst einzuladen. Wir bitten, diesen Tag für unsere 50-Jahrfeier freizuhalten. Nähere Festfolge wird noch bekanntgegeben.

Der Vorstand.

Der Festausschuß.

Paul Magdeburg, Obermeister.