innerhalb einer oder zwei Wochen nach der Fälligkeit gezahlt, so ist das Kapital fällig.“ Der Gläubiger hat dann das Recht, die sofortige Rückzahlung des Darlehnskapitals zu verlangen. Die Geltendmachung dieses Rechts wird für den Gläubiger noch besonders erleichtert, wenn im Hypothekenbrief zum Ausdruck gebracht ist, daß der Schuldner, wenn in Verzug, sich der sofortigen Zwangsvollstreckung unterwirft. Auch dieser Zusatz findet sich nicht selten in den Hypothekenbriefen. Jeder, der Hypothekenkapital aufnimmt, muß sich über die Tragweite solcher Vereinbarungen klar sein, wenn sie auch für den pünktlichen Zinszahler keine praktische Bedeutung sonst haben.

Das Aufwertungsgesetz will zwar den Schuldner schonen, indem es ihm in der Regel für die Rückzahlung des Kapitals bis zum 1. Januar 1932 Zeit läßt. Ferner gewährleistet es ihm für die heutige Zeit ganz außerordentlich niedrige Zinsen. Aber diese so gebotenen Vorteile kann sich nach dem Gesagten ein säumiger Schuldner leicht verscherzen, wenn der Gläubiger die Sachlage ausnutzen will. Uns sind verschiedene Fälle rücksichtslosen Vorgehens seitens der Gläubiger bekanntgeworden. Das Aufwertungsgesetz bietet hier keinen Schutz, denn Abmachungen, wie z. B. die Verfallklauseln darstellen, bleiben unberührt. Der Schuldner kann also gezwungen werden, den Aufwertungsbetrag abzüglich des Zwischenzinses (jetzt etwa 12 %) vorzeitig zu zahlen. Bei der heutigen Schwierigkeit, Hypothekenkapital zu erträglichem Zinsfuß zu bekommen, hat das besondere Bedeutung.

Die Verfallklausel kann nur Anwendung finden auf die laufenden Zinsen. Der Schuldner muß infolgedessen auf deren pünktliche Begleichung besonders achten. Hat er neben den laufenden Zinsen noch Rückstände, wie am Schluße der an dieser Stelle unter „Verzinsung von Aufwertungshypotheken“ gegebenen Ausführungen spezifiziert, zu zahlen, so tut er gut, bei den Zinszahlungen den Verwendungszweck zu bezeichnen. Zinsverzug wegen der Rückstände (1. April 1926 bis 1. April 1927) berechtigt den Gläubiger nicht, von der Verfallklausel Gebrauch zu machen. Wenn von den geschuldeten Zinsen nur ein Teil gezahlt wird, so kann der Gläubiger gemäß § 366 B. G. B. die Zahlungen zunächst auf die älteren Rückstände an Zinsen verrechnen. (II/303).

Steuertermine für Februar 1928

Reichssteuern

6. Februar: Steuerabzug vom Arbeitslohn für die Zeit vom 16. bis 31. Januar. Die mit Wirkung vom 1. Januar 1928 eingetretene Steuersenkung ist zu berücksichtigen [1]).
15. Februar: Vorauszahlung auf Vermögensteuer. Ein Viertel des im letzten Vermögensteuerbescheid festgesetzten Betrages.
15. Februar: Letzter Tag zur Abgabe der Einkommen- bzw. Körperschaftssteuer-Erklärung für 1927.
15. Februar: Letzter Tag zur Abgabe der Umsatzsteuer-Erklärung für 1927.
20. Februar: Steuerabzug vom Arbeitslohn für die Zeit vom 1. bis 15. Februar.
29. Februar: Abgabe der Steuerkarten und Einlagebogen mit den verwendeten Steuermarken 1927 an das Finanzamt.

Gewerbesteuern

8. Februar: Württembergische Gewerbesteuer.
15. Februar: Preußische Gewerbeertragssteuer (vierteljährlich).
15. Februar: Preußische Lohnsummensteuer.
15. Februar: Braunschweigische Gewerbesteuer (vierteljährlich).
15. Februar: Hamburgische Gewerbeertrags- und Gehaltssummensteuer (vierteljährlich).
15. Februar: Hessische staatliche Gewerbesteuer.
15. Februar: Mecklenburg-Schwerinsche Gewerbesteuer.
15. Februar: Mecklenburg-Strelitzsche Gewerbesteuer.

1) Die Lohnsteuersenkung tritt mit Wirkung vom 1. Januar 1928 ein. Die Ermäßigung der einzubehaltenden Steuer beträgt 15 %, höchstens jedoch 2 Mk. monatlich. Die Kleinbetragsgrenze ist auf 1 Mk. monatlich erhöht. Der auf den Arbeitslohn entfallende Steuerbetrag wird nicht erhoben, wenn er bei Zahlung für volle Monate 1 Mk., bei wöchentlicher Zahlung 0,25 Mk. nicht übersteigt.

Es ist keine allgemeine Erhöhung der 100 Mk. betragenden steuerfreien Lohnbeträge eingetreten, auch keine Erhöhung der Familienermäßigungen. Die Steuer ermäßigt sich nur um 2 Mk. monatlich, 0,50 Mk. wöchentlich bzw. 0,10 Mk. täglich bei Zahlung des Arbeitslohnes für volle Arbeitstage. (II 304)

Sprechsaal

Festgesetzte Ladenverkaufspreise für Standuhren? Durch den Leitartikel unseres Verbandsdirektors König in Nummer 3 der UHRMACHERKUNST findet ein von mir verfaßter Artikel in gleicher Angelegenheit seine teilweise Erledigung und darum will ich mich nicht mit dem befassen, was Direktor König schon ausführte. Richtig ist es, daß unser Beruf nicht der geeignetste ist, um nach festgesetzten Listenpreisen Neu-Waren zu verkaufen. Wohl aber führen wir Uhrmacher Waren, die wir im Interesse des Ansehens unseres Standes zu festgesetzten Preisen verkaufen können. Ich glaube, mit der Mehrzahl meiner Berufskollegen einig zu gehen, wenn ich das von Standuhren nicht nur annehme, sondern behaupte.

Was hat es für Zweck, wenn sich die örtlichen Vereinigungen darüber einig werden, zu welchem Preise der billigste Wecker verkauft werden soll. Bei einer Ware aber, die weit mehr geeignet ist, wirklich reelle Geschäfte als das Gegenteil hinzustellen, wird den Preisunterbietungen Einzelner kein Riegel vorgeschoben. Woher mag nur ein Kollege seine Wanduhren beziehen, der in Zeitungsinseraten eichene Standuhren mit Kirchenglockenklang zu einem Preise anbietet, der erheblich unter 100 Mk. liegt?

Der wirkliche Käufer einer Standuhr hat doch stets vorher eine Rundreise von Geschäft zu Geschäft angetreten und dabei über Art und Wesen der Uhr so viel Wahres und Unrichtiges gehört, daß er beim Kaufabschluß bestimmt mehr über Uhren weiß, als der Uhrmacher selbst wissen kann. Der macht also in den allermeisten Fällen das Geschäft, der die Uhr am billigsten verkauft; — — und bei dieser Jagd, gern der Billigste zu sein, unterbietet ganz zwangsmäßig ein Geschäft das andere und so ist es jetzt so weit gekommen, daß unter diesen Umständen der Uhrmacher als Einzelhändler beim Verkauf einer Standuhr nicht einmal so viel daran verdient, wie der Fabrikant dem Grossisten zwangsmäßig unter Strafandrohung festsetzt. Berücksichtigt müßte doch hier auch werden, wie einfach und reibungslos sich beim Grossisten Dutzendverkäufe abwickeln und wie schwer es dagegen dem Uhrmacher als Einzelhändler gemacht wird, eine einzelne Standuhr an den Mann zu bringen. Der Grossist wird bei seinem Standuhrenlager kaum einen sogenannten

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318594536-19280100/106