

liest, als wenn er hört. Das ist eine psychologische Tatsache, die viele Kaufleute übersehen.

„Wenn Sie etwas verkaufen wollen, stellen Sie einen Verkäufer an“, war die altmodische Regel des 19. Jahrhunderts. In unseren lebhafter bewegten Tagen sagen wir es anders: „Wenn Sie etwas zu verkaufen haben, so verständigen Sie alle Leute, die möglicherweise als Käufer in Betracht kommen.“ „Melden Sie sich“, das ist die neue Idee. Zeigen Sie Ihre Waren an, erzählen Sie Ihre Geschichte, erzählen Sie Ihre Neuigkeiten!

Das also bedeutet das gedruckte, nicht das gesprochene Wort. Es bedeutet: Anzeigenseiten, Zeitungsstände, Postämter und alle die übrigen Mittel zur Beförderung von Neuigkeiten. Sie dürfen nicht länger in Ihrem Laden herumstehen und darauf warten, daß die Kundschaft Sie findet. Sie dürfen nicht länger passiv bleiben. Sie müssen die Leute zwingen, zu Ihnen zu kommen. Sie müssen Sie bis in ihre Häuslichkeit und ihr Amt mit der Erzählung über Ihre neue Ware verfolgen. Das ist die moderne Idee wirksamer Verkaufsfähigkeit.

Es ist aber nicht so leicht, solche überredenden Anzeigen zu schaffen: Darum sind die Anzeigenverfasser, die allmählich in den Vordergrund treten, gründlich ausgebildete Leute; sie vereinigen Talent mit technischen Kenntnissen. Sie sind nicht weniger wissenschaftlich gebildet als Ingenieure oder Brückenbauer.

Die Amateure, die sich in den Propagandistenberuf gedrängt haben, werden bald wieder hinausgedrängt sein.

Dem Wahnsinn der Verschwendung wird Einhalt getan werden, und die Werbung wird auf eine praktische und einträgliche Grundlage gestellt werden. Sie wird weder ein plötzliches Aufflammen noch ein Schuß ins Dunkle sein. Sie wird eine stetige Verminderung der Kosten des Warenverkaufes und eine stetige Erweiterung der Märkte herbeiführen. Sie wird direkt auf den Abschluß von Verkäufen hinzielen, nicht darauf, kostenlose Muster postfrei auszugeben oder Anfragen ohne ernste Absichten zu sammeln. Sie wird auf direkte Wirkungen abzielen.

Kurz gesagt, die Propaganda wird als Kunst zur Reife gelangen. Sie wird zum Nutzen der Anzeiger und zur größeren Bequemlichkeit des kaufenden Publikums betrieben werden. Sie wird ein echter Dienst am Volke werden, um die Verteilung der Güter zu fördern und zu erleichtern. Und mit den Jahren — davon bin ich überzeugt — wird sie sich auf ein noch höheres Niveau erheben: Sie wird sich von der Überredung zur Erziehung entwickeln.

Niemand kann wissen, was letzten Endes aus der Propaganda werden wird. Wir, die wir im ersten Akte dieses Stückes mitspielen, können nicht voraussehen, was im letzten Akte des großen Schauspieles „Der unbegrenzte Warenumsaß“ vorgehen wird. Was wir tun können, solange wir mitzuwirken berufen sind, unsere Rolle gut zu spielen, und das unsrige dazu beizutragen, daß wir das Spiel bis zu dem Punkte durchbringen, an dem die nächste Gruppe der Schauspieler zum Eingreifen berufen ist. (Fortsetzung folgt)

Steuer- und Aufwertungsfragen

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

Zur Frage der Einkommenschätzung nach Reinverdienstsäßen mangels Buchführung.

Wir haben an dieser Stelle wiederholt darauf hingewiesen, daß der buchführende Gewerbetreibende einkommensteuerlich besser fährt als der nichtbuchführende. Deshalb bleiben wir bemüht, die Fachgenossen zu veranlassen, sofort ordnungsmäßige Aufzeichnungen zu machen und nicht bis zum Beginn des neuen Geschäftsjahres damit zu warten. Denn nach dem Ministerialerlaß vom 7. Juli 1927 (III b. b. 2000) sind auch bei Schätzungen die vorhandenen Bücher und Unterlagen soweit als möglich als Schätzungsunterlagen heranzuziehen. Ist also nur für einen Teil des Geschäftsjahres die Buchführung nicht in Ordnung oder fehlt sie überhaupt, so ist der Gewinn nur für diesen Teil zu schätzen. Wenn jedoch auf Grund einer Prüfung gegen die sachliche Richtigkeit der Bücher ernsthaft begründete Bedenken bestehen, so wird unter Umständen von der Buchführung und ihren Unterlagen vollständig Abstand genommen werden müssen. Gegen die sachliche Richtigkeit werden indessen Bedenken nicht aufkommen können, wenn die Einnahmen laufend, wie sie täglich eingeht, gebucht werden und wenn ferner für die Ausgabeposten fortlaufend für das ganze Geschäftsjahr numerierte Belege vorhanden sind. Gerade in diesem Zusammenhange verdient des bei der Buchstelle des Zentralverbandes verwendete Buchführungsformular für Steuerzwecke ganz besondere Beachtung, weil es einfach ist und dem Betriebsbedürfnis entspricht.

Uns kam kürzlich ein Fall zur Kenntnis, der auf das nachstehend im wesentlichen wiedergegebene Urteil der

Reichsfinanzhofs (29. Februar 1928, VI. A. 830/27) paßt. Ein Beschwerdeführer machte gegen die Schätzung nur geltend, daß er eine Vermögensaufstellung auf Anfang und Schluß des Jahres gefertigt und bei der Vergleichung der Vermögensgegenstände festgestellt habe, daß sein Geschäftsgewinn nur 17%₀ des Umsatzes gleichkomme, ein Reinverdienst von 22%₀, wie die Schätzung annimmt, sei nicht erzielt. Demgegenüber führt der RFH. aus, daß eine Vergleichung des Betriebsvermögens zwar Anhaltspunkte für die Bemessung des Geschäftsgewinnes bietet. Es setzt dies aber voraus, daß solche Unterlagen für die Schätzung einwandfrei geliefert werden. Fehlen bei einem nicht ganz kleinen Betrieb ordnungsmäßige Aufzeichnungen über die Einnahmen und Ausgaben, so kann auch eine Vermögensaufstellung keinen Anspruch darauf erheben, als zuverlässige Grundlagen für eine Schätzung des Gewinns betrachtet zu werden. Es ist daher nicht zu beanstanden, daß der Gewinn auf andere Grundlage, Umsatz und einen Verdienstsatz, wie er bei anderen Geschäften ähnlicher Art ermittelt wurde, geschätzt wird. Wenn das Finanzgericht dazu Sachverständige hörte und deren Gutachten den Vorzug vor den vom Beschwerdeführer vorgelegten Gutachten gab, so liegt dies in seinem Ermessen und kann nicht als unzulässig angesehen werden, da eine Überschreitung der Grenzen des billigen Ermessens nicht zu entnehmen ist. Eine eidliche Vernehmung von Sachverständigen, deren Namen dem Beschwerdeführer verschwiegen werden durften, ist nicht vorgeschrieben. Es liegt in der Natur der Schätzung eines Geschäftsgewinns, für den keine brauchbaren Geschäftsbücher vorliegen, daß mehr oder weniger nach äußerlichen Merkmalen geschätzt werden muß. Dem kann der Pflichtige nur durch ordnungsmäßige Buchführung begegnen.

Kleine Anzeigen, Gehilfengesuche, Reparaturanzeigen, Gelegenheitskäufe usw. gehören **In die UHRMACHERKUNST**