

Bei der Verkaufskommission wird zwar der Kommissionär in der Regel nicht Eigentümer der Waren, sondern sie sind ihm nur anvertraut, um sie zu veräußern. Er erlangt aber den Besitz und die Macht darüber, in der Weise zu verfügen, daß er die Ware seinem Kunden übereignet. Er wird also Abnehmer der Kommissionsware dem Kommittenten gegenüber, denn er kann über die betreffenden Waren wie ein Eigentümer disponieren, wohl nur mit der Einschränkung eines Mindestpreises. Infolgedessen liegt nach § 5 des Umsatzsteuergesetzes — „wenn der Lieferer die Verfügung über eine Sache verschafft“ — eine Lieferung vor, und zwar eine entgeltliche im Sinne dieses Gesetzes.

Das handelsrechtliche Kommissionsgeschäft ist eng verwandt mit dem Eigenhandel, so daß die bloß vermittelnde Tätigkeit in den Hintergrund tritt. Der Kommissionär sucht nicht Bezahlung für seine Tätigkeit als Vermittler, sondern Ausnutzung seines für den Warenverkauf eingerichteten Geschäftsbetriebes und seiner Beziehungen. Er bemißt daher seinen Verdienst auch nicht nach dem Umfang seiner Tätigkeit, sondern nach dem Werte des umgesetzten Gegenstandes. Dies tut auch der Eigenhändler, nur besteht der Unterschied, daß

dieser den Verdienst Gewinnaufschlag, jener Provision nennt. Für den Kunden ist es aber gleichgültig, ob er einen Betrag als Gewinnaufschlag oder als Provision entrichtet. Eigenhandel und Kommissionshandel werden so im Steuerrecht, weil sie wirtschaftlich auf dasselbe hinauslaufen, auch nicht unterschiedlich behandelt. Die Auseinerhaltung des Verkaufserlöses, soweit er dem Kommittenten gebührt, und die Gegenansprüche des Kommissionärs auf Vergütung seiner Tätigkeit, für Aufwendungen usw. sind wirtschaftlich und steuerrechtlich belanglos.

Verkaufskommissionär ist, wer es gewerbsmäßig übernimmt, Waren für Rechnung eines anderen, nämlich des Kommittenten, in eigenem Namen zu verkaufen. Neben diesen beiden Personen tritt bei Durchführung der Verkaufskommission als dritte Person der Käufer auf. Zwei Umsatzgeschäfte über denselben Gegenstand ergeben sich, für welche Umsatzsteuer von dem Kommissionär einerseits, von dem Kommittenten andererseits zu entrichten ist, und zwar

1. von dem gesamten Entgelte, welches beim Verkauf an den Kunden erzielt wird,

2. von dem Betrage, den der Kommittent erhält.

(II/753)

Berichte und Erfahrungen aus Werkstatt und Laden

Werkstattssprache im Schaufenster. In meinem letzten Artikel gab ich dem Kollegen X den Rat, beim Verkauf von Waren möglichst keine Fachausdrücke zu verwenden, und heute verlange ich sogar Werkstattssprache im Schaufenster. Ist das nicht paradox? Nein, meine Herren Kollegen, das ist es nicht, denn es ist ein großer Unterschied, ob ich einem Kunden beim Verkauf einer Uhr in langer und breiter Weise erklären muß, was eine 15-steinige Uhr ist und ihm den Unterschied zwischen einer Anker- und Zylinderuhr auseinandersetze oder ihm im Vorbeigehen durch mein Schaufenster die notwendigen Erklärungen gebe. Gebe ich diese Erläuterungen beim Kauf einer Uhr ab, so werde ich oft die Erfahrung machen können, daß wir auf ein gewisses Mißtrauen bei unserer Kundschaft stoßen werden, wenn wir von den Steinen einer Uhr erzählen und dann dem Kunden sagen müssen, daß er sie erst sehen kann, wenn wir das Zifferblatt entfernt haben. Wir erschweren uns und so auch unserem Kunden in jeder Weise das Verkaufsgeschäft. Ich empfehle nun die Werkstattssprache im Schaufenster und denke dabei in erster Linie an eine zugkräftige Reklame für unsere Reparaturarbeiten. Wir müssen unserer Kundschaft zeigen, daß wir nicht nur Uhren verkaufen, sondern sie auch wieder in Ordnung bringen können und daß wir diese Arbeiten sorgfältig und fachmännisch ausführen. Bei der Annahme von Reparaturen lassen sich nun einmal Fachausdrücke nicht ganz vermeiden, da fast jeder Kunde wissen will, was an seiner Uhr entzweigegangen ist.

Wie bringe ich nun meine Werkstatt im Schaufenster zur Geltung? Zunächst versuchen wir einmal, uns einige Referenzen über ausgeführte Reparaturen zu verschaffen und hängen diese abwechselnd je 8 bis 14 Tage in einem kleinen Rähmchen in das Schaufenster. Sicherlich werden diese Schreiben bei vielen Passanten schon die notwendige Aufmerksamkeit erregen und so auf unsere Reparaturwerkstatt hinweisen. Ein Blickfang, wie er ja eigentlich in jedem Schaufenster vorhanden sein soll, ist dies ja nun freilich noch nicht, aber auch diesen können wir uns leicht herstellen. Ich habe z. B. verschiedentlich in Augenhöhe an der Schaufensterscheibe ein Brett befestigt, nachdem ich zunächst quer über die ganze Schaufensterscheibe einen ungefähr 20 cm breiten schwarzen

Papierstreifen geklebt hatte. Dieser Papierstreifen verdeckte erstens das Brett und diente gleichfalls dazu, um das Schaufenster auffällig zu machen. In das Papier hatte ich einige Löcher geschnitten und hinter diese Vergrößerungsgläser aufgestellt, so daß sich jeder Vorbeigehende einmal die einzelnen Teile einer Taschenuhr in der Vergrößerung ansehen konnte. Kleine, sauber geschriebene Plakate gaben die notwendigen Erklärungen. Mit dieser Ausstellung hatte ich einen sehr großen Erfolg, der sich auch in meiner Werkstatt bemerkbar machte, da ich in dieser Zeit wesentlich mehr Reparaturen annehmen konnte. Besonders von Kindern war mein Schaufenster stark umlagert, und es ist ja bekannt, daß diese auch bald die Erwachsenen anlocken. Aber auch einen anderen Erfolg erreichte ich noch dadurch, daß sich in unmittelbarer Nähe meines Geschäftes eine Schule befindet. Meine Ausstellung veranlaßte einen Lehrer, in seiner Klasse einen Aufsatz über die Uhr schreiben zu lassen. Gerne habe ich natürlich allen Kindern, die eine Frage an mich stellten, Auskunft gegeben. Später konnte ich noch mit dem Lehrer sprechen und erfahren, daß dieser Aufsatz bei allen Schülern ein großes Interesse gefunden habe und deshalb gut ausgefallen sei. Nicht jeder Kollege wird sich nun in so großem Maßstabe ein solches Panorama herstellen können, aber auch er kann mit weniger Mitteln dieselbe Wirkung erzielen. Mit Hilfe von Gummisaugern befestigt er kleine Brettchen an der Scheibe und stellt auf jedes ein Vergrößerungsglas und bringt über diesem ein kleines Schildchen an: Aus meiner Werkstatt. Auch hier legen wir wieder hinter die Gläser einige Teile einer Uhr. Gleichzeitig können wir darauf hinweisen, daß an derselben Stelle nach einiger Zeit ein anderes Schaustück zu sehen sein wird. Was alles zu zeigen ist, wird ja jeder Kollege am besten wissen. Wir müssen dann auch noch darauf hinweisen, daß jeder Teil einer Uhr ganz sorgfältig bearbeitet sein muß und dies nur ein geschickter und geschulter Arbeiter ausführen kann. Bei einer Unruhwellen geben wir die Maße an und bemerken noch, wieviel Ansätze bei dieser Welle mit dem Stahlstichel an der Drehbank gedreht werden müssen und welche Arbeit sie zu verrichten hat. Erwähnen können wir noch, daß auf dieser Welle die Unruh gelagert ist, die am Tage soundso viel Schwingungen macht und