

Betriebsgewinn mindert. Man kann aber nicht sagen, daß der Kaufmann gehindert sei, das Darlehnsgeschäft als Privaltgeschäft zu behandeln. (Urt. des Rfh. v. 30. Januar 1929, VI. A. 70/29.)

Ein Rechtsmittelverfahren kann auch zu einer höheren Veranlagung führen, aber der Steuerpflichtige muß sich dazu vorher erst äußern können

Bei einem schwebenden Berufungs- oder Rechtsmittelverfahren kann der Kläger unbeschränkt neue Tatsachen vorbringen. Er ist nicht an die Anträge, die er im Vorverfahren gestellt hat, gebunden. Aber auch die Rechtsmittelbehörden sind nicht an die Anträge dessen, der das Rechtsmittel eingelegt hat, gebunden; sie können, mit Ausnahme des Reichsfinanzhofs, den Bescheid auch zum Nachteil des Antragstellers ändern, wenn neue Tatsachen oder Beweismittel bekanntgeworden sind. Soll jedoch eine Steuererhöhung vorgenommen werden, so muß dem Kläger Gelegenheit gegeben werden, sich zu der neu bekanntgewordenen Tatsache zu äußern. Hierzu soll ihm eine bestimmte Frist, die nicht weniger als 2 Wochen zu betragen hat, gewährt werden; gleichzeitig ist er darauf aufmerksam zu machen, daß die Absicht vorliegt, eine sogar höhere Veranlagung vorzunehmen. Ist dieser Hinweis unterblieben, so muß nach dem Urteil des Reichsfinanzhofs vom 23. Januar 1929 (I. A. 507) die Vorentscheidung wegen Verfahrensmangels aufgehoben werden. Indem dem Kläger eine Frist zur Gegenäußerung gewährt wird, kann er sich überlegen, ob es für ihn nicht vielleicht besser ist, auf das eingelegte Rechtsmittel zu verzichten bzw. es zurückzuziehen.

Beantragt man Nachprüfung einer Veranlagung, so ist damit schon meist das Rechtsmittel als eingelegt anzusehen, namentlich, wenn man die Steuerforderung als zu hoch hinstellt, sich also steuerlich für benachteiligt hält. Zahlung unter Vorbehalt steht aber der Ein-

legung eines Rechtsmittels noch nicht gleich, der Vorbehalt gibt nur zu erkennen, daß die Einlegung erwogen wird. Stellt man einen bestimmten Antrag, was an sich nicht erforderlich ist, so können die Rechtsmittelbehörden, die den Sachverhalt von Amts wegen zu ermitteln haben, auch unter Umständen zugunsten des Antragstellers noch weiter gehen als überhaupt nur beantragt war. Kommt es bei dem Verfahren dazu, daß z. B. ein anderer Sachverständiger hinzugezogen wird, und gibt dieser eine noch ungünstigere Schätzung als der bei der Veranlagung gehörte Sachverständige ab, so könnte die Höher-schätzung nicht mehr zu einer höheren Veranlagung führen. Die Erhebung des Sachverständigenbeweises war schon vorher gegeben, ein neues Beweismittel oder neue Tatsache wird durch die erneute Schätzung durch einen anderen Sachverständigen nicht herbeigeführt.

(II/951)

Steuertermine für September 1929

Reichssteuern

5. Sept.: Steuerabzug vom Arbeitslohn für die Zeit vom 16. bis 31. August.
20. „ Steuerabzug vom Arbeitslohn für die Zeit vom 1. bis 15. September.

Gewerbesteuern

5. Sept.: Badische Gewerbebesteuer bei monatlicher Erhebung.
8. „ Württembergische Gewerbebesteuer.
15. „ Mecklenburg-Strelitzsche Gewerbe-steuer für Monatszahler.
15. „ Preußische Lohnsummensteuer, soweit nicht durch Sondervorschriften anderweitig ge-regelt.
15. „ Sächsische Gewerbebesteuer (vierteljährlich).

Berichte und Erfahrungen aus Werkstatt und Laden

Erfolg durch ein Verkaufsgespräch! Der um die kaufmännische Weiterbildung eines Teiles unserer Kollegen sehr verdiente Herr Hans Willibald Tümena (Berlin), rät in einem seiner Artikel (UHRMACHERKUNST Nr. 33, Jahrg. 54) den Kollegen: „Sammelt Verkaufsgespräche.“ In der Tat halte ich es für sehr richtig, daß ein Geschäftsmann sich Verkaufsgespräche sammeln soll und muß; aber nicht nur sammeln soll er sie. Nein, er soll hier nicht kleinlich denken, nicht von Geschäftsgeheimnissen reden, keinen Konkurrenzneid wittern; er soll gute Verkaufsgespräche, die er führte und die ihm Erfolg brachten, der UHRMACHERKUNST zur Veröffentlichung einsenden, zum Nutzen derjenigen Männer, die sich mit dem Studium der Reklame beschäftigen und uns durch ihre Schriften wertvolles Material an Hand geben.

In nachfolgendem sei ein in meinem Geschäft geführtes Verkaufsgespräch wiedergegeben, welches vollen Erfolg brachte. Ort: Kleinstadt von knapp 3000 Einwohnern. Nächste Großstadt mit vielen Fachgeschäften eine Bahnstunde entfernt. Die Gattin eines hiesigen Arztes, als Klaffe und schwer zu bedienende Kundin am Orte bekannt, betrifft den Laden.

Ich: Guten Tag, Frau Doktor (schließe hinter ihr die Tür). Darf ich bitten, Platz zu nehmen. (Biete ihr einen Stuhl an.)

Frau Dr.: Ich habe gestern mein goldenes Broschett verloren. Ich vermute, daß es in einem überfüllten Omnibus passiert ist. Es gibt doch da ganz nette und nicht teure Sachen in Silber, wo man nicht viel verlieren kann. Es soll nur zum Zuhalten des Blusenausschnittes dienen.

Ich: Ich werde Ihnen sogleich eine Auswahl sehr netter Sachen vorlegen. (Ich legte acht silberne und vier goldene Broschets auf einem Samttuch vor, ergriff ein Stück in Gold mit Japanperle für 45 RM. und sagte): Ich halte diese Nadel für Frau Doktor als besonders apart, vor allem modern; ein Verlieren dieser Nadel ist ganz ausgeschlossen. Wollen Sie bitte einmal den an der Nadel angebrachten Sicherheitsverschluß beachten. (Ich reichte ihr die Nadel.)

Frau Dr. (sehr kurzsichtig): Ich kann es nicht recht sehen. Ich habe mein Glas nicht bei mir.

Ich: Darf ich Ihnen mit einem Reserveglas dienen? (Schon sah ich in meiner optischen Kartei nach der Glasnummer der Kundin nach und überreichte ihr schnellstens einen guten Fingerkneifer mit achteckigen Gläsern.)

Frau Dr. (das Glas aufsetzend): Das paßt ja ausgezeichnet. Woher wußten Sie die Sehschärfe sofort?

Ich: Bei einer Reparatur habe ich mir diese in meiner Kartei vermerkt, um für eventuell nötig werdende Reparaturen das rechte Glas sofort vorrätig haben zu können.

Frau Dr.: Das ist aber nett. Und Sie meinen, daß diese Nadel nicht verlorengehen kann?

Ich: Wenn dieser kleine Verschluß so angelegt ist, wie es eben zu sehen ist, halte ich es für ausgeschlossen. Man findet diesen Verschluß jetzt bei allen guten Nadeln (dabei zeigte ich ihr den Verschluß bei den anderen drei Nadeln).

Frau Dr.: Ja, das scheint wirklich sehr praktisch zu sein. Kann dieser Verschluß nicht erlahmen und auf diese Weise den Schuß illusorisch machen?

Ich: Das dürfte im Laufe der Zeit möglich sein. Ich empfehle Ihnen, Frau Doktor, mir die Nadel jeweils mit Ihren Ringen, die ich ja von Zeit zu Zeit zum Nachsehen der Fassungen erhalte, mitzusenden. Sollte sich der Verschluß jemals etwas gelockert haben, so werde ich dem gerne abhelfen.

Frau Dr.: Was kostet die Nadel?

Ich: 45 RM. Frau Doktor.