

Betracht, ob bei dem Tauschgeschäft der betreffende Gegenstand günstig erworben ist oder nicht, da unrealisierte Wertsteigerungen oder Wertminderungen den Bilanzgewinn nicht beeinflussen sollen. Als Anschaffungspreis des so dem Betriebsvermögen zugeführten Gegenstandes ist auch nicht der Buchwert des in Tausch abgegebenen Gegenstandes, sondern dessen tatsächlicher gemeiner Wert im Zeitpunkt des Tausches anzusehen. Obgleich ein Geldpreis für den in Tausch gegebenen Gegenstand nicht erzielt ist, so wird, falls der gemeine Wert höher ist als der Buchwert, diese Wertsteigerung als realisiert behandelt. Diese Folgerung ist auch vom steuerlichen Gesichtspunkte aus richtig und notwendig, da sonst durch Tötigung von ausschließlich Tauschgeschäften der Ausweis von Bilanzgewinnen überhaupt vermieden werden könnte.

Scheidet ein Gegenstand des Betriebsvermögens durch Veräußerung aus, so tritt an seine Stelle unter die Aktiva der Verkaufspreis. Ist letzterer höher als der Bilanzansatz für den veräußerten Gegenstand, so hat der Verkauf eine Erhöhung des Betriebsvermögens und damit des gewerblichen Gewinnes zur Folge.

Auch bei Verwandlung von Gegenständen des Geschäftsvermögens in solche des Privatvermögens ist der Wert der betreffenden Gegenstände, den sie zur Zeit der Herausnahme aus dem Betriebsvermögen haben, in gleicher Weise wie sonstige Privatentnahmen, dem bilanzmäßigen Gewinn hinzuzusetzen. Damit wird die etwaige Wertsteigerung, die bei diesen Gegenständen eingetreten ist, versteuert.

Wenn Verbindlichkeiten, die das persönliche Vermögen angehen, also keine Geschäftsschulden sind, über Handlungskosten aus Geschäftsmitteln geligt werden, so muß der Betrag der Schuldentilgung dem Geschäftsgewinn hinzugerechnet werden. Es handelt sich

hier um Verwendung von Geschäftsmitteln zu Zwecken, die mit dem Betriebe nichts zu tun haben. Dasselbe gilt, wenn Aufwendungen für ein nicht zum Betriebsvermögen gehörendes Haus oder Teil desselben aus dem Geschäftsvermögen gemacht werden. Aufwendungen zu betriebsfremden Zwecken sind regelmäßig dem Geschäftsgewinn wieder hinzuzusetzen, da die Verschiebung zwischen Betriebs- und sonstigem Vermögen die gewerbliche Gewinnfeststellung nicht beeinflussen darf.

Wird das gewerbliche Unternehmen im ganzen veräußert und der Betrieb aufgegeben, so könnte man annehmen, von einem hierbei erzielten Geschäftsgewinne würde nicht mehr die Rede sein können, weil durch diese Veräußerung kein Betriebsvermögen vermehrt und der Verkauf nicht mehr als im Gewerbebetrieb stattgefunden anzusehen wäre. Tatsächlich galt diese Auffassung auch früher; sie ist aber schon kurz vor der Einführung des neuen Einkommensteuergesetzes aufgegeben worden. Das jetzt geltende Gesetz vom Jahre 1925 sieht, wohl nicht mit Unrecht, den Veräußerungsgewinn als Einkommen aus Gewerbebetrieb an, allerdings mit gewissen Einschränkungen. Da ferner eine ganze Reihe anderer Gesichtspunkte dabei berührt werden, bleibt die nähere Erörterung einer späteren Besprechung an dieser Stelle vorbehalten.

Die angegebenen, das Betriebsvermögen berührenden acht verschiedenen Vorgänge sind als einige vom steuerlichen Standpunkte interessante Fälle, die oft unrichtig behandelt werden, herausgegriffen. Sie werden dartun, daß viele Erwägungen erleichtert, mancher Mißgriff und damit unwirtschaftliche Zeitversäumnisse vermieden werden kann, wenn man sich rechtzeitig über steuerliche Buchungsvorschriften und deren Auswirkung an geeigneter Stelle Informationen einholt. Diese zu geben ist die Buchstelle des Zentralverbandes jederzeit bereit. (II 962)

Verschiedenes

Eine vorbildliche Veranstaltung der Uhrmacherinnung Magdeburg. Die Uhrmacherinnung Magdeburg hatte nicht nur ihre Mitglieder, sondern auch die Kollegen der Provinz Sachsen für Sonntag, den 1. September, nach Magdeburg eingeladen, um Vorträge des Herrn H. W. Tümena, Leiter der Verkaufsberatung der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels, zu hören. Herr Obermeister Meyer hieß die 300 erschienenen Kollegen mit ihren Frauen herzlich willkommen. Er wies darauf hin, daß die heutige Zeit von allen Angehörigen des Faches fordert, sich zeitgemäß einzustellen und alles zu tun, um den kaufmännischen Teil ihres Geschäftes richtig zu gestalten. Insbesondere müsse der Uhrmacher auf die Qualität seiner Ware sehen, da von ihm als Fachgeschäft höhere Verantwortung gefordert werden könne. Herr Tümena sprach sodann über die rationelle Führung eines Uhrengeschäftes. In ausführlichen Darlegungen begründete er die Notwendigkeit einer straffen Geschäftsorganisation, die aber nicht in der Erschwerung und Komplizierung des Verwaltungsapparates bestehen dürfte, sondern in einer Vereinfachung. Die Unterlagen Statistik und Buchführung müssen eindeutige und schnelle Auskunft auf alle Fragen geben können, die der Geschäftsinhaber in bezug auf richtige Dispositionen zu stellen hätte. An Hand von Lichtbildern erläuterte er sodann die vom Zentralverband geschaffene Statistik. Für das Uhrengeschäft müßte unbedingt ein gesundes Verhältnis zwischen Lager und Umsatz erreicht werden bzw. eine schnellere Umdrehungszahl des Lagers, um die Rentabilität zu steigern. Dahin könne man nur kommen, durch eine straffe Beobachtung der einzelnen Warengruppen. Wie diese durchgeführt werden kann, wurde an den Lichtbildern im einzelnen erläutert.

Im Anschluß daran konnte er zum ersten Male die soeben fertiggestellte Einheitsbuchhaltung des Zentralverbandes an Lichtbildern vorführen. Auch hier wies der Redner nach, daß mit einer vereinfachten Durchschreibebuchführung viel mehr Übersicht über das Geschäft erreicht werden könnte als mit den bisher in Gebrauch befindlichen umständlichen Buchführungssystemen. Reicher Beifall belohnte die vorzüglichen Ausführungen des Vortragenden.

Nach der Mittagspause sprach sodann Herr Tümena über Uhr und Mode. Er führte aus, wie notwendig die Entwicklung

der Mode auch für den Uhrmacher sei. Auch an der Uhr geht die Mode nicht vorüber. Sie ist Kulturfaktor und dürfte von niemandem übersehen werden. Notwendig sei aber die richtige geschäftliche Einstellung des Uhrmachers selbst. Dieser könne als Ratgeber seiner Kundschaft sehr viel dazu beitragen, daß der Umsatz in Uhren durch den Einfluß der Mode gesteigert würde. Wie ausgeprägt sich auch der Einfluß der Mode bei der Uhr bemerkbar macht, wurde in zahlreichen Lichtbildern dargelegt. Wenn auch bei den Lichtbildern die einzelnen Beispiele teilweise ins Extreme gingen, so sollten ja die Lichtbilder nicht Vorlagen für das einzelne Geschäft sein, sondern anregen, über diese Dinge nachzudenken. Reicher Beifall belohnte den Vortragenden auch für diese Ausführungen.

Im Anschluß daran gab Herr Verbandsdirektor König die Pläne bekannt, die der Zentralverband in allernächster Zeit zu verwirklichen sucht, um den Uhrmacher in geschäftlicher Beziehung weiter zu schulen. Zunächst sei die wichtige Schaufensterfrage durch Veranstaltung von Schaufenstertagen in mehreren größeren Städten zu lösen. Die Umgestaltung des Uhren-Schaufensters sei eine Notwendigkeit, wenn das Uhrengeschäft im Konkurrenzkampf mit anderen Berufen bestehen wolle. Man könne feststellen, daß der gute Wille, die Schaufenster den heutigen Zeitverhältnissen anzupassen, bei den Kollegen vorhanden wäre, daß aber bisher die praktische Anleitung fehle, um diesen Willen in der Praxis durchzuführen. Dazu sollten die Schaufenstertage dienen. Ferner sei geplant, einjährige Verkaufskurse für elektrische Anschlußuhren durchzuführen, um den Uhrmacher die Verkaufsmöglichkeit und die Verkaufsargumente in die Hand zu geben. Anschließend daran sei eine zweitägige öffentliche Ausstellung von elektrischen Einzeluhren geplant, um dem Publikum Kenntnis von dieser neuen Entwicklung der Uhrenindustrie zu geben und um das Publikum darauf hinzuweisen, daß auch für die elektrische Uhr der gegebene Fachverkäufer der Uhrmacher sei. Weiter gab der Redner noch Aufklärung über die Frankfurter Versicherung. Die Versicherungsverträge unserer Kollegen laufen weiter und ist von ihnen nichts zu befürchten, da die Garantie für die Verpflichtungen von der Allianz übernommen worden sei. Auch über den Stand der schwebenden Vergleichsverhandlungen