

Das Wesentliche dieser Rechtsprechung liegt darin, daß bei den im Steueraufsichtsverfahren regelmäßig vorzunehmenden Buch- und Betriebsprüfungen die Ausdehnung auf alle Steuerarten, wie dies bei Vollkaufleuten geschehen kann und soll, bei freiwillig buchführenden

Minderkaufleuten nicht zulässig ist. Ein solcher Gewerbetreibender wird also bei diesen Buchprüfungen verlangen können, daß die Prüfung auf die Einhaltung der im Umsatzsteuerrecht für die Aufzeichnung der vereinnahmten Entgelte gegebenen Vorschriften beschränkt bleibt. (II/76)

Berichte und Erfahrungen aus Werkstatt und Laden

Eine böse Überraschung

wird oft der Kauf einer Uhr nach dem Kataloge. Oft trügt der Schein, man fällt drauf rein, und teuer bezahlt man die Lehre: Kauf nur beim Fachmann, beim einheimischen, ein; er leistet Gewähr für Qualität bei angemessenen Preisen!

Das Kesseltreiben gegen die unsaubere Konkurrenz der Hausierer, Warenhäuser und Versandgeschäfte hat jetzt in vollem Ausmaß eingesetzt. Täglich erhalten wir Zuschriften, die von örtlicher Gemeinschaftswerbung durch Anzeigen, verstärkt durch Notizen im redaktionellen Teil der Zeitungen, berichten. Nachstehend geben wir eine Pressenotiz wieder, die wir auf Anfordern einer Innung entworfen haben. Die Presse nimmt diese Artikel gern kostenlos auf, wenn ihr Einnahmen aus Inseraten sicher sind. Damit nun auch diejenigen Innungen sich an der Aufklärung beteiligen können, die keine Gemeinschaftswerbung zum Weihnachtsfest betreiben, deren Bitte um Aufnahme der Notiz somit auf wenig Gegenliebe bei den Zeitungen stoßen würde, haben wir eine Einzelanzeige entworfen. Sie wird nicht allzu teuer sein, durch die nebenher erscheinende Notiz im Textteil aber recht gute Erfolge zeitigen.

Sanduhren. Wer kennt nicht jenes berühmte Bild von Dürer: „Ritter, Tod und Teufel“, wo der Tod mit dem Stundengläse in der Hand dargestellt ist? Aber nicht von dieser Sanduhr sei hier die Rede, sondern von Uhren, die haargenau denen gleichen, die wir heute in Gestalt von Taschen- und Armbanduhren tragen, und die der Volksmund „Sanduhren“ getauft hat.

Uhren werden gern gekauft, als Gebrauchs- und als Schmuckgegenstände sind sie gleich beliebt, und gerade

das Weihnachtsfest wird als willkommener Anlaß für den Kauf einer Uhr benutzt, mag man anderen eine Freude oder sich selber damit ein Geschenk machen wollen. Was Wunder, wenn die günstige Gelegenheit Leute auf den Plan gerufen hat, deren Geschäftslüchtigkeit aus einer gehörigen Dosis Skrupellosigkeit besteht. Auf dem Wege über Versandhäuser und Hausierer vertreiben sie Uhren aller Art, die scheinbar „konzurrenzlos billig“ sind und somit den Bedürfnissen vieler entgegenkommen, deren Geldbeutel durch die vielen Einkäufe schon erschöpft ist. Man ist kein Fachmann, man kann weder das Werk der angebotenen Uhr prüfen noch feststellen, ob das blendende Äußere von langer Dauer sein wird. Aber das Versprechen einer langjährigen Garantie verweicht auch dem Argwöhnischen den letzten Zweifel. So kommt es, daß man sich durch die blendende Aufmachung der Uhr Sand in die Augen streuen läßt, und erst nach einiger Zeit entdeckt, daß nicht alles Gold ist was glänzt. Daß auch das garantierte Uhrwerk nicht hält, was es verspricht, und die Kosten für die notwendig werdenden Reparaturen bald den für die Uhr angelegten Betrag übersteigen.

Der so „Reingefallene“ muß dann mißvergnügt feststellen, daß auch die Garantie nur auf dem Papier stand. Hat er die Uhr gar vom Hausierer gekauft (das Hausieren mit Uhren und Schmucksachen blüht jetzt wieder, obwohl es verboten ist), so ist an die Einlösung dieses Versprechens erst recht nicht zu denken, weil man den Verkäufer gar nicht ausfindig machen kann. Und wer wollte sich auch weiter mit der unerquicklichen Angelegenheit beschäftigen? Man zieht die notwendige Folgerung, geht zum ortsansässigen Fachmann, der wirklich für sein Garantieverprechen gerade steht, und sorgt im übrigen durch Aufklärung unter Freunden und Bekannten dafür, daß jeder sich vor dem Kauf einer „Sanduhr“ hütet! (III/92) -Hch-

Sprechsaal

Was soll der Verkäufer antworten? Eine Erörterung dieses Falles aus Nr. 48 der UHRMACHERKUNST. Der Kunde ist offenbar nicht böswillig, wenn auch leicht erregt. Es wäre verkehrt, den „Kamm schwellen“ zu lassen, denn es läßt sich ihm antworten. Frage man doch erst einmal, ob in der gleichen Stadt ein billigeres Angebot als das erörterte in Frage komme. Er wird verneinen; und dann kann man darauf hinweisen, daß die anderen Kaufleute auf gleicher Basis einkaufen, ganz unabhängig voneinander kalkulieren und doch auf den gleichen Preis kommen wie Sie. Daß da eine Übertreibung nicht vorliegt, wäre damit von Ihnen bewiesen. Zeigen Sie dem Kunden dann die Ergebnisse der Enquete-Kommission über die Unkostenermittlung (Seite 889, Nr. 44 der UHRMACHERKUNST). Erwähnen Sie dann noch, daß die Konzerne außer reichlichen Reserven Dividende bis 10 % auszuschütten pflegen, woraus er sich überzeugen wird, daß deren Durchschnittskalkulation bestimmt höher sein wird als die Ihrige. Der Einkauf großer Posten – manchmal sogar ausdrücklich zum Zwecke eines billigeren Angebotes – kann den Einkaufspreis des

Warenhauses senken, und den gleichen Endeffekt für beide Geschäftsarten herbeiführen. Solche Posten einzukaufen, meist von Ware, die voraussichtlich an Nachfrage verliert oder vorderhand nicht mehr gehalten werden kann, hat jeder Kaufmann Gelegenheit, nur kann er sie nicht ausnutzen, da der Absatz bei ihm zu lange dauern würde, weil ihm die Käufermassen fehlen. In diesem besonderen Falle folgt das Kaufhaus wahrscheinlich dem Grundsatz: schnell, vielleicht auch mit Verlust das abzustoßen, was in absehbarer Zeit nicht zu verkaufen sein würde oder sich überhaupt zu langsam umschlägt.

Ich bin kein Kristallfachmann, habe aber von einem Nachlassen der Nachfrage in diesem Artikel gehört. Solchen billigen Angeboten, wenn man sie nicht im Vorbeigehen ausnutzen kann, sondern erst aufsuchen muß, stehen doch auch Spesen gegenüber, die aber das Publikum nicht erwägt. Es kann in der Kristallbranche doch außerdem Qualitätsunterschiede geben. Ob der Kunde das oder jenes im Warenhaus kauft – die Warenhäuser haben ihre besondere Kundschaft – das ist