

Steuerfragen

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

Keine Umsatzsteuerfreiheit bei Auswahlendungen.

In welchen Fällen im Einzelhandel Umsatzsteuerfreiheit nach § 7 des Umsatzsteuergesetzes beansprucht werden kann, haben wir in Nr. 40 der UHRMACHERKUNST 1928 und Nr. 24 dieses Jahrganges eingehend dargelegt. Auch Verkäufe auf Grund eines Katalogs oder auf Grund eines Werklieferungsvertrages, der an die Fabrik zur Ausführung weitergeleitet ist, genießen als Zwischenhandel Umsatzsteuerfreiheit. Steuerfrei ist sonach z. B., wenn auf Bestellung des Kunden ein Brillantschmuck neu angefertigt oder durch die Fabrik verändert wird. Verlangt der Kunde eine Auswahlendung, so ist die erste Bedingung für die Umsatzsteuerfreiheit, nämlich Vorverkauf, nicht erfüllt, wenn dann irgendeins der zur Auswahl gesandten Stücke von dem Kunden gekauft wird, wozu er sich vielleicht verpflichtet hat. Wünscht der Kunde irgendeine Ware nach Katalog oder Schilderung erst zu sehen, so kann ebenfalls nicht Steuerfreiheit im Falle des Zustandekommens eines Verkaufs eintreten, weil erst die Besichtigung im Geschäft den Verkauf herbeiführt, - somit kein Vorverkauf vorlag. Die oben erwähnten Nummern der UHRMACHERKUNST stehen Interessenten auf Anfordern gern zur Verfügung.

Lagerwert bei der Inventur.

Eine wesentliche Rolle bei der Gewinnermittlung am Jahreschluß spielt die Bewertung des Warenlagers. Um den Lagerwert möglichst genau zu erfassen, ist eine vorsichtige Inventur Voraussetzung, denn bei der Aufstellung der Bilanz wird verlangt, daß jeder Gegenstand des Warenlagers Berücksichtigung findet. Für Waren,

die bereits beim letzten Jahresabschluß vorhanden waren und bewertet wurden, soll der darin angesetzte Wert unter Zulassung von Absetzungen für inzwischen eingetretene Wertminderung beibehalten werden. Man wird indessen nach der heutigen Rechtsprechung des Reichsfinanzhofs bei der Aufnahme am zweckmäßigsten in der Weise vorgehen, daß man die Waren nach Gruppen ordnet und den Ladenverkaufswert am Stichtage festsetzt. Diesen Wert kürzt man um den Kalkulationsaufschlag, der für die betreffende Warengattung angewendet worden ist. Für die marktgängigen Waren erhält man dann den derzeitigen Tageswert im Einkauf. Besonders zu beachten ist, daß unmoderne und beschädigte Waren nur mit dem ihnen zukommenden Werte einzusetzen sind. Die Bewertung des Warenlagers soll zu einem Werte führen, den ein Wiederverkäufer bei Übernahme des ganzen Warenlagers dafür zahlen würde. Der Fachmann wird bei Übernahme eines Geschäfts ein dem Kundenkreis angepaßtes, gut sortiertes Lager erwarten, wenn er es mit dem Tageseinkaufspreis bewerten soll; eventuell wird er auf das Gesamlager entsprechend Abzüge machen.

Die Inventuraufnahme ebenso wie auch die Bilanzaufstellung braucht nicht mit dem Stichtage (31. Dezember 1929) zusammenzufallen. Sie muß möglichst bald danach erfolgen. Nimmt man z. B. als Tag der Aufnahme den 5. Januar 1930 an, so stellt man an diesem Tage den Lagerwert fest, subtrahiert die seit dem 1. Januar etwa schon wieder hinzugekauften Waren und addiert die seit 1. Januar getätigten Verkäufe, nachdem man diese Lagerabgänge auf den gemeinen Wert reduziert hat.

(II/109)

Berichte und Erfahrungen aus Werkstatt und Laden

Etwas für Uhrmacher-Optiker, aber auch lehrreich für andere. In der Zeitschrift „Verkaufs-Praxis“, die sehr oft sehr wertvolle Anregungen auch für den Einzelhandel gibt (sie erscheint im Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart, Pfisterstraße) schildert ein Nichtkaufmann einmal seine Eindrücke über den Kaufmann. Es ist immer wissenswert zu erfahren, wie der Verkäufer eine Reklamemaßnahme oder ein Geschäft beurteilt und was ihn am meisten in seinem Urteil bestimmt. So erzählt dieser Käufer:

Bei 30° Kälte wandle ich durch die Hauptgeschäftsstraße Münchens. Nur ein wirklich zugkräftig dekoriertes Fenster kann mich bei dieser Kälte zum Stehenbleiben zwingen. Da ruft ein Plakat mir zu:

Ob leichte oder warme Kleidung?

Ein Blick auf das Thermometer sagt es Dir!

Da Dußende von allen nur möglichen Thermometern ausgestellt sind, werfe ich auch einen Blick darauf ...

„Na, nur 6° minus, und du frierst so?“ Ich werfe den Blick auf das nächste. 16° minus, das nächste 20° minus. Das „offizielle“ zeigt 25°! Nun werde ich ungewiß; welches zeigt richtig an? Vielleicht die neuen Tischthermometer? Nun muß ich aber doch laut lachen: da zeigt eins 4° plus an! Kurz und gut, bei diesem Optiker wußte ich nicht, wo ich die richtige Kälte ablesen konnte. Entgegen seinem vielversprechenden Schaufensterplakat ...

Deshalb suche ich den nächsten Optiker auf, der gleich in der Nähe ist. Aber auch hier dasselbe.

Zuerst bin ich entsetzt, dann denke ich mir: vielleicht ist die Kälte daran schuld. — Da wir einige Tage später Föhnluft haben, sehe ich mir dieselben Thermometer wieder an, und siehe da: Heute habe ich die freie Auswahl zwischen 30° und 4° plus. Wie warm es in Wirklichkeit ist, weiß ich genau so wenig, wie ich damals wußte, wie kalt es war.

Wenn ich jetzt frage: „Auf wessen Kosten leben die Optiker?“, dann wird jeder denkende Mensch mir antworten: auf Kosten der Käufer. Denn jeder Thermometerkäufer ist betrogen, wenn auch vielleicht unbewußt.

Und ich frage mich weiter: Wie nun, wenn z. B. meine Brille entzwei geht? Kann ich mich diesen Geschäften anvertrauen, da ich sehr komplizierte Gläser habe?

Wie ist es mit den anderen Artikeln in diesen Geschäften? Jedenfalls werde ich in Zukunft mit sehr großen Mißtrauen in einen Optikerladen gehen ...

Wie würde ich mich aber freuen, wenn ich bei einem Optiker etwa folgendes Plakat im Fenster entdecken könnte:

Auf einem _____

müssen meine sämtlichen Thermometer stehen, denn sie sind genau geeicht. Bitte, prüfen Sie auch die Thermometer der Konkurrenz daraufhin, ob sie alle die gleiche Temperatur anzeigen. Dann erst entscheiden Sie sich, wo Sie Ihr Thermometer kaufen!