

der Steuerpflichtigen, an Stelle mangelhafter einfacher Buchführung eine ordnungsmäßige kaufmännische Buchführung einzurichten, von den Steuerbehörden weitgehend unterstützt werden. Dazu gehört, daß Übergangsmängel, die bei der Einrichtung einer solchen Buchführung unvermeidlich sind, wohlwollend behandelt werden und die Bemühungen der Steuerpflichtigen und ihrer Berater nicht durch scharfes Vorgehen der Steuerbehörde unmöglich und zwecklos gemacht werden. Soweit zugänglich, muß die Buchführung als Anhalt benutzt werden, Fehler sind zu berichtigen und nur die fehlenden Einzelheiten sind durch Schätzung zu ergänzen. Die Buchführung kann nur dann verworfen werden, wenn ihre Ergänzung durch Schätzung von Einzelheiten zu unsicher ist oder wegen der Unvollständigkeit der Buchführung überhaupt keine einigermaßen sicheren Anhaltspunkte gewonnen werden können.

Das genannte Urteil erklärt es auch für zulässig, daß die Grundbuchungen erst nachträglich und gelegentlich in die Bilanzbücher übernommen werden. Eine Überspannung der Anforderungen an die ordnungsmäßige

Buchführung eines kleineren Gewerbetreibenden sei es ferner, wenn genaue, für einen Fremden ohne weiteres verständliche textliche Erläuterungen jeder Buchung und die zeitlich numerierte Aufbewahrung der Belege verlangt würden.

## Steuertermine für März 1930

### Reichssteuern

5. März: Steuerabzug vom Arbeitslohn für die Zeit vom 16. bis 28. Februar.  
 20. „ Steuerabzug vom Arbeitslohn für die Zeit vom 1. bis 16. März 1930.

### Gewerbesteuern

5. März: Badische Gewerbebesteuer bei monatlicher Erhebung.  
 8. „ Württembergische Gewerbebesteuer. Ein Zwölftel der Jahressteuerschuld.  
 15. „ Sächsische Gewerbebesteuer.  
 15. „ Preußische Lohnsummensteuer. (II/77)

## Sprechsaal

**Inventurausverkauf – Beamtenrabatt.** Immer wieder taucht die Frage auf: Sollen wir in unserer Branche einen Inventurausverkauf halten? Ich sage nein, denn ich bin fest überzeugt, daß er nur das reguläre Geschäft im Jahr über schädigen würde. Hört man doch heute überall, wo Neuanschaffungen nötig sind, den Einwurf: Da warte ich bis zum Inventur- oder Saisonverkauf, denn da bekomme ich in den ersten Tagen noch sehr schöne und moderne Stücke und spare obendrein 10% und mehr!

Dieses Beispiel wirkt sich immer mehr aus. Ich hatte Gelegenheit, aus der Konfektionsbranche zu hören und zu beobachten, daß vor den Feiertagen wenig zu tun war, während schon am ersten Tag des Inventurausverkaufes das Geschäft sehr flott ging. Zum Teil mußten die Läden von Zeit zu Zeit schließen, so stark war der Andrang. Wie macht man es in solchen Fällen? Statt eines Konfektionsstückes übergibt man zu Weihnachten seiner Frau den hierfür notwendigen Betrag, und sie hat dann den Vorteil, entweder ein besseres Stück kaufen oder für den gesparten Betrag noch eine weitere Anschaffung machen zu können. Bei der letzteren spart sie dann nochmals etwas.

In unserem Fache läßt sich auch durch einen Ausverkauf nichts erzwingen. Wer nichts benötigt, kauft nichts, und wenn man noch mehr als 10% Nachlaß gibt. Der Erfolg wäre lediglich, daß man eben weniger in der Kasse hätte. Besonders in der heutigen Zeit, wo einer den andern im Unterbieten übertreffen möchte, würde ein allgemeiner Inventurausverkauf nur zu Verlustgeschäften führen. Ich hatte über ein Vierteljahr silberne und goldene Damenuhren angeboten mit 20–30%, nur um einen Teil des Geldes wiederzusehen, aber ohne Erfolg. Also würde man an den modernen Sachen, die bei Bedarf an und für sich gekauft würden, erst recht Geld verlieren, und der eigentliche Zweck, unmoderne Stücke loszuwerden, würde doch nicht erreicht.

Wenn auch vom moralischen Standpunkt des realen Geschäftsmannes der Inventurausverkauf nicht ganz zu verurteilen wäre, da er allen Volksschichten zugute kommt, so wird ein gewisses Mißtrauen nicht zu unterdrücken sein.

Aber ein viel größerer Mißstand, der immer mehr um sich greift, ist der Unfug des Beamtenrabatts. Leider gibt es auch in unserer Branche hin und wieder Kollegen, die den anderen in den Rücken fallen und diese Sache unterstützen. Vor allem die Frage: Wie ist bei genauer Kalkulation eine ständige Rabattgewährung möglich? Bringt der größere Umsatz, der dabei erhofft wird, den nötigen Ausgleich? Ist es für einen sozial denkenden Geschäftsmann angebracht, einem gut bezahlten und pensionsberechtigten Manne noch einen Sonderrabatt zu gewähren? Man soll doch bedenken, daß diese Gruppen das wenigste im offenen Geschäft kaufen, sondern durch gemeinsamen Einkauf, teilweise direkt von den Fabriken, den Geschäftsmann in jeder Art und Weise zu umgehen suchen. Außerdem besteht die Gefahr, daß viele Käufer sich übervorteilt glauben, weil sie das mitbezahlen müssen, was den andern geschenkt wird, und daß sie diese Geschäfte, die ja durch entsprechende Schilder schon von außen kenntlich sind, meiden. Dies wäre wohl auch der beste Weg, die betreffenden Kollegen von dem Nachteil ihrer Handlungsweise zu überzeugen.

In welcher unangenehme Lage kann der Verkäufer kommen, wenn zwei solcher ungleichen Kunden zusammen eintreten. Ein Arbeiter kauft von seinen sauer verdienten Groschen eine Taschenuhr. Da er nicht soviel aufwenden kann, ist er schon an und für sich im Nachteil. Nun kommt ein Beamter, dem es gar nicht schwerfällt, ein schönes und besseres Stück zu kaufen. Der erhält auf Grund seines Mitgliedsbuches trotz seines vielleicht doppelten Einkommens je nach Abmachung 10% Nachlaß oder aber 3 Monate Ziel. Da die Beamtenverbände für ihre Mitglieder keine Haftung für Bezahlung übernehmen, bleibt das Risiko auch noch.

Nun frage ich: Mit welcher Berechtigung das alles? Glaubst man, der Arbeiter, der dies zufällig mit anhört, habe noch Lust, zu kaufen? Wird er das Geschäft überhaupt wieder betreten? So kommt es (denn ein solches Geschäftsgebaren wird in den benachteiligten Kreisen weitererzählt), daß auf diese Weise das Vertrauen zu den Geschäftsleuten sehr erschüttert wird. (V/62) R. V.

**Ordnung** ist die erste Bedingung des Vorwärtkommens. Kollegen, führt Bücher!

Benutzt dazu unsere Verbandsbuchführung mit der genauen Anleitung. Preis mit Abschlußbuch 6,75 Mk.

Zentralverband der Deutschen Uhrmacher, Halle (Saale), Königstraße 84