



Wie begründe ich meinen Einspruch gegen zu hohe Veranlagung meines gewerblichen Einkommens?

Ein aktuelles Thema. Von Hugo Tröscher

Drei Uhrenfachgeschäfte können den gleichen Umsatz haben, wahrscheinlich erzielen sie aber dann verschiedenen Reingewinn. Diese Tatsache wird in diesem Artikel bewiesen. Sie sollte die Kollegen veranlassen, sich nicht mit einer Schätzung des Reingewinns zu begnügen, sondern den Reingewinn auf Grund der geführten Bücher zu errechnen. Nur so kann der Einspruch gegen zu hohe Veranlagung des gewerblichen Einkommens begründet werden

In diesen Tagen wurden die Steuerbescheide für das Jahr 1932 zugestellt, und mancher Kollege, der sich von der Arbeit, welche eine geordnete Buchführung mit sich bringt, gedrückt hat, wird bei Empfang seines Steuerzettels ein recht langes Gesicht gemacht haben. Die nichtbuchführenden Kollegen schätzen ihren Reingewinn oft auf 20% vom Gesamtumsatz. Daß diese Schätzung, welche dem Finanzamt oft noch zu niedrig erscheint und erhöht wurde, den verschiedenen Verhältnissen nicht entspricht, soll an einigen Beispielen gezeigt werden. Ebensovienig wie mehrere Kinder, welche von gleichen Eltern abstammen, gleiche Charaktere haben, ebensovienig haben verschiedene Geschäfte mit zufällig gleichen Umsätzen einen gleichen Reingewinn. Aus diesem Grunde ist es eben notwendig, Bücher zu führen, aus welchen die besonderen Verhältnisse des Geschäftes zu ersehen sind. An drei Beispielen soll die Verschiedenheit des Reingewinnes bei gleichen Umsätzen errechnet und den Kollegen gezeigt werden, welche Einspruch erheben, wie sie bei fehlender Buchführung verfahren müssen, um den Finanzamt zu beweisen, daß die Veranlagung zu hoch ist. Am sichersten geschieht dies natürlich durch Vorlegen einer ordentlichen Buchführung, und sollte jeder Kollege, welcher sich bis jetzt mit Aufzeichnungen begnügt hat, nicht säumen und sich auf kaufmännische Grundsätze umstellen.¹⁾

Durch den katastrophalen Rückgang der Umsätze, 50 – 60% gegen 1929, denen die Senkung der Unkosten in gleicher Höhe nicht folgen konnte, sind diese, prozentual vom Gesamtumsatz gerechnet, von etwa 20 – 25% in früheren Jahren auf 30 – 35% gestiegen. In den Beispielen ist einheitlich ein Gesamtumsatz von 12000 RM angenommen

¹⁾ Der Zentralverband hat schon vor Jahren die für kleinste Geschäfte leicht zu führende „Verbandsbuchführung“ herausgebracht. Daneben aber auch eine Durchschreibebuchführung, die eine ganz klare Übersicht bietet. Anfragen bitten wir an die Geschäftsstelle nach Berlin NW 7, Bauhofstraße 7, zu richten. Die Schriftleitung.

worden, und als Unkosten davon 30%. Bei Schätzung des Bruttogewinnes vom Verkaufumsatz, welche bei fehlender Inventur vorgenommen werden muß, sind 35% angenommen, weil durch das Sinken der Warenpreise höhere Abschreibungen nötig waren als in normalen Zeiten. In vielen Betrieben wird der Prozentsatz noch niedriger liegen. Als Ausgaben für Furnituren, Putzmittel u. dgl. sind 10% vom Reparaturumsatz angenommen.

Es ist nun interessant, an den Beispielen festzustellen, wie das Reparaturkonto den Reingewinn beeinflußt. Die Zahl der Gehilfen ändert diesen nicht so erheblich, als wenn der Geschäftsinhaber durch Alter oder Krankheit verhindert ist, selbst die Reparaturen auszuführen.

Erstes Beispiel:

Ein Uhrmacher arbeitet allein ohne Gehilfen.

Gesamtumsatz	12 000 RM
Davon Reparaturen	2 000 „
Verkaufumsatz	10 000 RM
Bruttogewinn vom Verkauf 35% von 10 000 RM	3 500 RM
Reparaturumsatz	2 000 RM
Reparaturausgaben	200 „
Bruttogewinn	1 800 „
Summe:	5 300 RM
Unkosten 30% vom Gesamtumsatz	3 600 „
Steuerpflichtiges Einkommen = 14,1% vom Umsatz	1 700 RM

Zweites Beispiel:

Ein Uhrmacher kann wegen Alter oder Krankheit nicht mehr viel mitarbeiten und muß sich einen Gehilfen halten.

Gesamtumsatz	12 000 RM
Davon Reparaturen	3 000 „
Verkaufumsatz	9 000 RM
Bruttogewinn vom Verkauf 35% von 9 000 RM	3 150 RM
Reparaturumsatz	3 000 RM
Reparaturausgaben mit Gehilfenlohn	1 800 „
Bruttogewinn	1 200 „
Summe:	4 350 RM
Unkosten 30% vom Gesamtumsatz	3 600 „
Steuerpflichtiges Einkommen = 6,25% vom Umsatz	750 RM