

Wochenschau der



Laurin-Werbung in Weimar — Zur Führung des Wareneingangsbuches — Schätzung des Einkommens trotz formell ordnungsmäßiger Buchführung — Sparkasse und Sparuhren — Handwerkskammer Oberbayern anerkennt nur Lehrverträge mit Mitgliedern der HJ — Und wenn es köstlich gewesen ist, so ist es Mühe und Arbeit gewesen — Erst Meisterprüfung, dann erst Eröffnung eines Handwerksbetriebes — Und was sagt die Presse? — Perlenfischerei und Goldwäscherei in Deutschland — Klebmarken für das Weihnachtsgeschäft — Am Uhrzeiger aufgespießt — Versicherung tut not — Wichtige Ermittlungen

Laurin-Werbung in Weimar

Durch Vermittlung des Leiters der Fachgruppe Edelmetalle, Herrn Wächter (Weimar), ist in Weimar eine Laurin-Werbung durchgeführt worden, um dem kaufenden Publikum Aufklärung zu geben, was unter dem Namen „Laurin“ zu verstehen ist. Besonders nachdrücklich wurde der in den Laurin-Normen begründete Gebrauchs- und Dauerwert betont. Wir wiesen



Zwei Laurin-Fenster in Weimar



darauf hin, daß das breite Publikum auf der ganzen Linie, vom Modegeschenk bis zum zeillosen Prachtstück, das sich in der Familie als Erbstück erhält, alles in der Laurin-Auswahl vorfindet. Ich kann behaupten, daß die Werbung einen vollen Erfolg gezeigt hat, denn die Käufer verlangen Laurin-Schmuck, wenn sie den Laden betreten.

Die der Innung angegliederten Goldschmiede haben in ihren Schaufenstern die zur Verfügung gestellten Zwergengruppen in Verbindung mit den Schmucksachen gezeigt. Sie wirkten als Blickfang und Aufmerksamkeitsreger ganz ausgezeichnet auf jung und alt. Der Dekorateur hat es verstanden, die Figuren lebendig zu machen. Die Überleitung zur Ware war oft geschickt und geschmackvoll gelöst. Insgesamt erwies sich, daß auch kleine Fenster zu einer konzentrierten Wirkung zusammengefaßt werden können.

Für restlose Aufklärung und Anregung zum Kauf eines guten Schmuckstückes sorgten weiterhin Zeitungsartikel und Werbeschriften. Besonders bewährte sich der vierseitige Publikums-Prospekt bei der Aufgabe, die Vorteile des Laurin-Schmuckes ins rechte Licht zu rücken.

Da das Gütezeichen Laurin innerhalb des Fachhandels für Goldschmiede und Uhrmacher geschützt ist, muß diese Waffe in dem Existenz- und Berufskampf gegen Außenseiter auch gebraucht werden. Andauernde Aufklärung wird auch hier die Abkehr bringen von dem Einkauf in Warenhäusern und Einheitspreisgeschäften. (VI 1/2853) Carl Koch, Weimar.

Zur Führung des Wareneingangsbuches

Warenrücksendung — Eintragung der Skonti — Wareneingangsbuch in Karteiform.

Die Vorschriften über die Führung des Wareneingangsbuches bestimmen unter anderem, daß Warenrücksendungen eines Einzelhändlers an seine Lieferanten im Wareneingangsbuch kenntlich gemacht werden müssen. Diese Warenrücksendungen des Einzelhändlers an seinen Lieferanten, ebenso auch Preisunterschiede u. dgl. können im Wareneingangsbuch entweder rot verbucht oder auch in einer besonderen Spalte vermerkt werden.

Zweifelhaft war aber — noch, wie die Wirtschaftsgruppe Einzelhandel in einer Eingabe an das Reichsfinanzministerium ausführte —, ob Warenrücksendungen, die der Verbraucher, d. h. der Abnehmer des Einzelhandels an diesen gehen läßt, als Wareneingänge im Wareneingangsbuch einzutragen seien. In einer Veröffentlichung von Staatssekretär Reinhardt über verschiedene Einzelfragen zum Wareneingangsbuch wird diese Frage jetzt verneint. Wenn ein Einzelhändler Waren, die er an seinen Kunden verkauft hat, zurücknimmt, so ändert dies nichts an dem Wareneingang, der in dem Betrieb des Einzelhändlers erfolgt ist. Die Rücknahme einer an den Verbraucher verkauften Ware steht nicht mit dem Wareneingang, sondern lediglich mit der Verwertung der Ware in Verbindung. Eine nochmalige Eintragung der zurückgenommenen Wareneingänge hat also nicht zu erfolgen.

In den Ausführungen von Staatssekretär Reinhardt wird ferner klargestellt, daß der reine Einkaufspreis bei der Eintragung in das Wareneingangsbuch nicht um Skonti verringert werden darf. Vielmehr ist der Kassa-Skonto gesondert einzutragen, und zwar entweder mit roter Tinte oder in besonderer Spalte. Dies muß schon deshalb erfolgen, weil der gewerbliche Unternehmer beim Eingang der Ware noch nicht weiß, ob er von der Möglichkeit des Kassa-Skontos Gebrauch machen kann. — Zulässig ist auch, einen Umsatzbonus, der erst am Schluß des Jahres gewährt wird, in einer Summe in das Wareneingangsbuch einzutragen, und zwar unter einer besonderen fortlaufenden Nummer.