

3. Die Steuerbefreiung gilt nur für Gefolgschaftsmitglieder, deren vereinbarter Arbeitslohn nicht mehr als 3960 *RM* jährlich beträgt.

Die Steuerbefreiung soll die Gebefreudigkeit der Arbeitgeber anregen. Sonst unterliegen ja Weihnachtsgeschenke und Gratifikationen, die ihren wirtschaftlichen Grund in dem Dienstverhältnis des Gefolgschaftsmitglieds haben, der Lohnsteuer, ohne Unterschied, ob sie freiwillig oder nach vertraglicher Vereinbarung gewährt werden. Nur unter obigen besonderen Voraussetzungen tritt Steuerfreiheit ein. Wird z. B. an ein lediges Gefolgschaftsmitglied, dessen regelmäßiger Monatslohn 80 *RM* beträgt und somit gerade noch unter die Freigrenze fällt, im Monat Dezember, jedoch erst nach Weihnachten, eine Gratifikation von 20 *RM* gegeben, so ist die Lohnsteuer

nach einem Monatslohn von 100 *RM* zu berechnen und in Höhe von 1,82 *RM* einzubehalten.

Umsatzsteuerheft für den Straßenhandel

Die Straßenhändler sind zwar von der Verpflichtung zur Führung eines besonderen Wareneingangsbuches befreit. Das Umsatzsteuerheft für den Straßenhandel gilt als gleichwertig mit dem Wareneingangsbuch. Die Straßenhändler sind verpflichtet zur laufenden Buchung der Wareneinkäufe (Tag des Einkaufes, Einkaufspreis usw.) in dem ihnen ausgestellten Umsatzsteuerheft. Bei Nichtbeachtung dieser Vorschrift greifen dieselben strengen Strafbestimmungen Platz, wie bei Zuwiderhandlungen gegen die Verordnung über die Führung eines Wareneingangsbuches.



Ein vielsagender Schnappschuß am Schaufenster eines Uhrmachersgeschäftes! Uhren beziehst Du besser und billiger vom Uhrenversandgeschäft in

Von A. Kling

Der nachstehende Aufsatz ist dem Inhalt nach auch Ihnen sicher bekannt. Er mahnt zu energischem Auffassen, um durch eigene Leistungsfähigkeit den Umsatz an sich zu reißen.



In den Nachmittagsstunden kam ich an einem mustergültigen Schaufenster eines Uhrmachersgeschäftes vorbei. Einige Straßenbahnschaffner standen vor dem Schaufenster und besichtigten die Auslagen. Der eine wünschte sich zu Weihnachten eine gute Uhr und meinte: „Ja, eine solche Uhr, die kauft man doch am besten beim Uhrmacher und Fachmann, der seine Uhren kennt und beim Kauf fachgemäß beraten kann.“ Das Schaufenster zeigte solche Gebrauchsuhren in mittleren Preislagen. Und auch ein Schild im Schaufenster meinte: Uhren kauft man am besten beim Fachmann und Fachgeschäft. Der Beschluß des Schaffners stand fest: Er wollte sich zu Weihnachten eine Uhr kaufen oder schenken lassen und würde sie dann bei diesem Uhrmacher kaufen.

Da kam nun ein weiterer Schaffner dazu, der gerade von diesem Entschluß hörte. Er teilte mit, daß ein vernünftiger Mensch heute seinen Kram doch nicht mehr beim Detaillisten kauft, sondern alles von der Fabrik und von den billigeren Versandgeschäften schicken läßt, da man bei den beschränkten Verdienstmöglichkeiten und erhöhten Lebenshaltungskosten doch kein Geld zum Hinauswerfen hat. Er verriet bei dieser Gelegenheit, daß er wie andere viel ab Fabrik und von Versandbetrieben beziehe, die selbst herstellen oder bei großen Bezügen billiger liefern können. Auch berichtete er von einem solchen Versandgeschäft, von dem er seine Uhr weit besser und billiger bezogen habe, als sie hier im Uhrenfachgeschäft angeboten werde. Er rief seinem Kameraden, neue Uhren doch auch von diesem Versandgeschäft in Braunschweig zu beziehen. Ein anderer nannte ein anderes Versandgeschäft in Berlin. Ein weiterer berichtete darüber, daß er dieser Tage nicht weniger als drei Prospekte von Uhrenversandgeschäften erhalten habe.

Schließlich erschallte ein Pfiff des Direktionsbeamten, der neue Weisungen an die Schaffner gab. So wurde das Gespräch über das Uhrenthema und die Versandgeschäfte abgebrochen, ohne daß zu hören war, ob der

Schaffner seinen Entschluß, die Uhr beim Fachmann zu kaufen, geändert hatte oder nicht. Er machte jedenfalls ein bedenkliches Gesicht und schien sich die Sache zu überlegen. Der Hinweis darauf, daß die Versandgeschäfte besser und billiger liefern können, weil sie angeblich größere Abschlüsse tätigen und keine so hohen Aufschläge nehmen, hatte einen Stachel zurückgelassen und ihn etwas verwirrt.

So wie in diesem Fall ist es sicher auch mit vielen andern. Die Werbeaktion der Versandgeschäfte, vor allem in Beamtenkreisen, bleibt, wie man feststellen kann, nicht ohne Wirkung, weil einem ja täglich auch immer wieder von solchen Käufen und Bezügen ab Fabrik und Versandbetrieb erzählt wird.

Dies alles zeigt und beweist uns, daß das Uhrmacherhandwerk sich jetzt mehr noch denn bisher eifrig und fleißig um das Uhrengeschäft kümmern und alle Kraft einsetzen muß, um die Aufmerksamkeit des Publikums immer wieder mit besonderem Nachdruck auf das Fachgeschäft hinzulenken und um die Interessenten dennoch zum Einkauf beim Fachmann und Fachgeschäft zu veranlassen.

Man wird dem Publikum also bei der Werbung vor allem auch immer wieder die wichtigen Beweggründe vorseßen müssen, die den Interessenten und Käufer zum Kauf beim Fachmann und Fachgeschäft bestimmen können und müssen. Der Uhrmacher allein kennt die Uhr, die er anbietet, und kann dem Interessenten genau Auskunft über den jeweiligen Wert der einen und andern Uhr geben und über den Unterschied der Uhren. Dieser Wert der Uhr liegt nicht etwa einzig und allein in der äußeren Aufmachung und Ausstattung, sondern vor allem in der Güte des Werkes und in der daraus sich ergebenden Brauchbarkeit und Zuverlässigkeit. Man wird das Publikum immer wieder auf diese wichtigen Dinge hinstoßen und ihm das Werk der Uhr auch mehr vor Augen führen müssen, nicht damit es selbst all die wichtigen Dinge und feinen Unterschiede kennenlernt, sondern damit es sich vor allem darüber klar wird, daß das Werk einer Uhr doch das Wichtigste und Entscheidende ist, und daß man sich beim Kauf einer Uhr immer wieder an den Kenner und Fachmann wenden muß, der uns allein Auskunft über den Gebrauchswert und die Zuverlässigkeit einer Uhr geben kann. (1926)