

Berufskamerad Joseph hat durchaus recht mit seiner Warnung, diese Aufklärung nicht zu einer zu aufdringlichen Überredung ausarten zu lassen. Er fragt aber später, ob der Schuhmacher oder der Schmied und der Tapezierer Ihnen schon einen solchen Vortrag gehalten haben!

Wir halten auch seine beiden angeführten Beispiele für sehr wirksam, insbesondere das erste. — Aber es ist doch ein großer Unterschied zwischen der Arbeit der angeführten fremden Berufe und unserer Uhrmacherarbeit! Bei den meisten anderen Handwerkern kann sich ein Laie doch wenigstens etwas ein Bild machen von der auszuführenden Leistung! Er sieht auch nachdem genau, was er für sein Geld bekommen hat. Aber bei uns Uhrmachern ist doch gerade das der ungeheure Nachteil, daß der Kunde nicht sieht, was mit seiner Uhr geschehen ist! Darum müssen wir ihn doch darauf besonders aufmerksam machen!

Ganz hartnäckige Fälle kann man sehr wirksam behandeln, wenn man den Kunden bittet, eine Zeit anzugeben,

zu der er etwa 3—4 Stunden dem Meister oder dem Gehilfen zuschauen kann, wenn dieser seine Uhr repariert. Eine solche Offenheit und ein solcher Beweis des ehrlichen Gewissens ist für den Kunden so verblüffend, daß er — leider — darauf verzichtet, diese Gelegenheit wahrzunehmen. Aber es hilft!

Meister Joseph hat den großen Vorzug, daß er als Fachmann „Rückgrat“ besitzt! Das freut uns außerordentlich! Er braucht vielleicht nicht so viel aufzuklären — bei ihm wirkt sein Ruf als guter Fachmann, den er sich in seinem Kundenkreis schon erworben hat! Wer das aber noch nicht hat oder auf Laufkundschaft angewiesen ist, der muß aufklären!

Wenn wir nicht selbst unsere Volksgenossen darüber unterrichten, was wir zu leisten haben, dann wird es niemand tun! Und da unsere Existenz von dem Vertrauen unserer Kundschaft zu uns abhängt, müssen wir uns Vertrauen dadurch schaffen, daß wir immer und immer wieder von unserer Arbeit erzählen, die sich im unendlich Kleinen abspielt. (V/1406)

Wochenschau der

Werkstoffschulung des Handwerks

Das Amt für deutsche Roh- und Werkstoffe des Beauftragten für den Vierjahresplan hat den Reichsstand des Deutschen Handwerks mit einer umfassenden Aufklärung des Handwerks über die deutschen Werkstoffe beauftragt. Vom Reichsstand werden sechs Wanderausstellungen geschaffen, die in allen Gauen Deutschlands vorgeführt werden sollen. Die Wanderausstellungen zeigen alte und neue Werkstoffe und geben Aufschluß über ihre Verarbeitung. Im Zusammenhang mit den Ausstellungen sollen praktische Lehrgänge den Handwerker mit der Bearbeitung der neuen Werkstoffe vertraut machen. (VI 1/7487)

Sonderschau „Für Weihnachten werben“ auf der Leipziger Messe

Zur kommenden Leipziger Herbstmesse (Beginn am 29. August) wird innerhalb der Reichs-Werbe-Messe unter dem Motto „Für Weihnachten werben“ eine Sonderschau durchgeführt, deren Hauptaufgabe es ist, Einzelhandel und Handwerk von der Zweckmäßigkeit zeitiger Weihnachtswerbung zu überzeugen. Neben der Darstellung dieses Problems von der betriebswirtschaftlichen Seite her wird die Schau an Planbeispielen aus den verschiedensten Branchen den Ablauf rechtzeitiger Werbung für das Weihnachtsgeschäft erläutern. Einen besonderen Rahmen wird die Darstellung des Weihnachtsschau-fensters bekommen; neben allgemeinen Anregungen für die Gestaltung der Fenster ab Oktober werden einige Muster-schau-fenster gebracht. Eine Menge Beispiele aus der übrigen Weihnachtswerbung (Prospekte, Briefe, Anzeigen usw.) werden die Darstellung vervollständigen. In einem besonderen Teil wird die weihnachtliche Verpackung behandelt werden. (VI 1/7486)

Abschreibungen für Ladeneinbauten

Der Reichsfinanzhof hatte in einer Entscheidung vom 27. Mai 1936 den Standpunkt eingenommen, daß für Sammelheizungen, Fahrstuhlanlagen und sonstige Sonderanlagen keine besonderen Abschreibungen für Abnutzung zulässig seien, die über die allgemeinen Abschreibungen auf die Gebäude hinausgehen. Man dürfe bei diesen Sonderanlagen nicht davon ausgehen, daß ein besonderes Wirtschaftsgut vorliegt, das schneller abgenutzt wird als das Gebäude.

In letzter Zeit sind Zweifel aufgetreten, wie weit dieses Urteil auch für den Einzelhandel, und zwar besonders in bezug auf Ladeneinbauten und Ladenumbauten, von Bedeutung ist. Dazu ist zunächst festzustellen, daß diese Entscheidung des Reichsfinanzhofs grundsätzlich nicht für den gewerblichen Unternehmer, sondern nur für den privaten Hausbesitz gilt, bei dem es sich um Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, nicht aber um Einkünfte aus Gewerbebetrieb handelt. Ferner ist darauf hinzuweisen, daß im Urteil ausdrücklich Ausnahmen von dem Grundsatz zugelassen werden, daß alle Bestandteile des Gebäudes nur einheitlich mit dem Gebäude selbst abgeschrieben

werden können. Das gilt z. B. für solche Anlagen, die von vornherein nur für vorübergehende Zeit errichtet werden. Das gleiche gilt bei Aufwendungen für Ladeneinbauten bei Wohnhäusern. Auch bei Ladenumbauten in großstädtischen Verhältnissen, die erfahrungsgemäß nur für verhältnismäßig kurze Zeit einen wirtschaftlichen Wert haben, kann die Verteilung der Abschreibungen auf die Dauer der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzung in Frage kommen. Die Ansicht des Reichsfinanzhofs ist auch durch die Veranlagungsrichtlinien vom 30. Januar 1937 bestätigt worden. Der Einzelhändler kann daher den Wert von Ladeneinbauten oder -umbauten in kürzerer Zeit als das Gebäude selbst abschreiben. (VI 1/7458)

Vorverlegung von Gesellenprüfungen

Der Reichsstand des Deutschen Handwerks ordnet an, daß die Gesellenprüfungen künftig am 15. März oder am 15. September beendet sein müssen.

Dies geschieht im Interesse der Prüflinge, die in den Reichsarbeitsdienst oder in die Wehrmacht eintreten.

Es wird betont, daß der Reichsberufswettkampf durch die Gesellenprüfungen nicht gestört werden darf. (VI 1/7481)

Zellglas frei zur Verpackung

Vor einiger Zeit hatte die Überwachungsstelle für Papier die Verwendung von Zellglas für Verpackungszwecke verboten. Da in der Uhrenwirtschaft Zellglas bei der Verpackung von Uhren immerhin eine gewisse Rolle spielt, wird es interessieren, daß nunmehr diese Anordnung wieder aufgehoben ist und die Verwendung von Zellglas freisteht. (VI 1/7282)

Inzahlungnahme gebrauchter Waren

In verschiedenen Fachzweigen ist es häufig üblich, beim Einkauf neuer Geräte und Maschinen gebrauchte Gegenstände der gleichen Gattung in Zahlung zu nehmen. Mit den dabei entstehenden Fragen setzt sich Ministerialrat Gottschick vom Reichswirtschaftsministerium im „Wirtschaftsblatt der Industrie- und Handelskammer zu Berlin“ auseinander und stellt fest, daß mit solchen Angeboten, die den Verbraucher einem zweiten Geschäft geneigter machen sollen, heute häufig Mißbrauch getrieben werde. Dies sei der alte Hang zur Übersteigerung, der schon im Zugabe- und Rabattwesen so lange Unfug stiftete, bis eines Tages die ganze Herrlichkeit ein Ende hatte.

Warum werden überhaupt gebrauchte Waren zu günstigen Preisen in Zahlung genommen? An der alten Ware selbst besteht kein wesentliches Interesse; daher findet auch nur eine Inzahlungnahme, nicht aber ein selbständiger Ankauf alter Waren statt. An Beispielen zeigt nun Gottschick, daß der Preis, zu dem die gebrauchte Ware in Zahlung genommen wird, häufig ihren noch vorhandenen Gebrauchs- oder Materialwert weit übersteigt. Auf die Ermittlung des wirklichen Wertes der in Zahlung zu nehmenden Altwaren wird also offenbar gar kein Wert mehr gelegt. Im Vordergrund steht vielmehr das Bestreben, durch die Inzahlungnahme zu einem neuen Geschäft zu kommen.