

macherbetriebe mit Verkaufsgeschäft, sofern diese Uhrmacherbetriebe eine nach Handel und Handwerk getrennte Erfolgsrechnung nicht haben.

Ferner sind noch die Richtlinien des Herrn Reichskommissars für die Preisbildung über den Meisterlohn und das Entgelt für mitarbeitende Familienangehörige abzuwarten.

Wir streben eine schnellste Klärung dieser Fragen an. Sollten Preisstellen an Uhrmacher wegen der Abführung des Kriegsgewinns oder wegen Preissenkungen herantreten, bitten wir um sofortigen Bericht, damit wir uns mit den Preisstellen in Verbindung setzen können.

Schon jetzt machen wir darauf aufmerksam, daß Preissenkungen der Vorlieferanten (z. B. Preissenkungen im Uhrenersatzteilhandel, unter anderem Preissenkungen für Aufzugwellen oder Gläser usw.) in absoluter Höhe an den Letztverbraucher weiterzugeben sind.

Reichsinnungsverband des Uhrmacherhandwerks.
Flügel, Natorp,
Reichsinnungsmeister, Geschäftsführer.

Ergänzungsanweisung zur Abführung des Kriegsgewinns im Bereich des Handels

Mit Erlaß vom 15. Juli 1941 gibt der Reichskommissar für die Preisbildung hierzu folgendes bekannt:

Vergleichszeit im Einzelhandel:

Als Vergleichszeit wird endgültig das Jahr 1938 bestimmt.

Verstärkte Mitarbeit des Betriebsinhabers im Kriege:

Die brancheübliche Mehrarbeit rechtfertigt keine höheren Unternehmerlöhne als in der Vergleichszeit. Ein Entgelt für diese Mehrarbeit, das etwa dennoch angesetzt war, darf bei der Ermittlung des Kriegsgewinns nicht berücksichtigt werden. Nur die über die brancheübliche Mehrarbeit hinausgehende Mehrarbeit darf bewertet und ein entsprechender Betrag vom Gewinn abgesetzt werden.

Verbundene Betriebe:

Gedacht ist an Betriebe, in denen Handel und Handwerk, Handel und Industrie usw., miteinander verbunden sind. Das gilt z. B. für Uhrmacherbetriebe mit Werkstatt und Ladengeschäft. Sofern solche verbundenen Betriebe eine getrennte Erfolgsrechnung aufstellen (nach Handel und Handwerk), müssen die Übergewinne im Handelsbereich des Betriebes nach den Richtlinien für den Handel, im Handwerksbereich nach den Richtlinien für das Handwerk festgestellt werden.

Haben diese Betriebe keine getrennte Erfolgsrechnung, so haben sie die Richtlinien des Gewerbezweiges anzuwenden, auf dem das wirtschaftliche Schwergewicht des Betriebes ruht (entweder die Richtlinien des Handels, oder nur die Richtlinien des Handwerks). Falls das wirtschaftliche Schwergewicht nicht zu ermitteln ist, kann der Betriebsinhaber des verbundenen Betriebes nach eigenem Eressen entweder die Richtlinien des Handels oder die Richtlinien des Handwerks anwenden.

Erklärungspflicht über die Abführung des Kriegsgewinns:

Unternehmen mit einem steuerpflichtigen Jahresgewinn bis zu 1000 RM trifft keine Erklärungspflicht. Haben diese Betriebe abführungspflichtige Gewinnbeträge, so müssen sie sie zu der Preisbildung verwenden.

Betriebe mit einem steuerpflichtigen Jahresgewinn von mehr als 1000 RM bis zu 25000 RM haben die Erklärungspflicht nur dann, wenn sie eine Pflicht zur Gewinnabführung oder Preissenkung besteht. Für diese vorgesehene Erklärung Erklärungsformulare vorbereitet werden, haben diese Betriebe allerdings auf jeden Fall das Erklärungsformular auszufüllen und in ihren Geschäftsräumen zur Einsichtnahme für die Preisbehörden aufzubewahren.

Unternehmen mit einem steuerpflichtigen Jahresgewinn von mehr als 25000 RM haben in jedem Fall eine Erklärungspflicht.

Im allgemeinen werden die Einzelhandelsbetriebe, die von der Erklärungspflicht betroffen werden, die Erklärung innerhalb eines Monats nach der Absendung des Erklärungsformulars durch die Reichsgruppe Handel abgeben müssen.

In allen diesen Fällen hat aber der Betriebsführer die Pflicht der eigenverantwortlichen Selbstveranlagung.

Luxusartikel, Kriegsgewinn und Preissenkung

Die „Deutsche Allgemeine Zeitung“ schreibt in der Morgenausgabe vom 23. Juli 1941, daß bei Luxusartikeln eine Preissenkung unerwünscht erscheine.

„Die Luxusartikel, auf die sich heute das Geld stürzt, sollen, soweit sie überhaupt noch hergestellt werden, ruhig teuer bleiben, denn es besteht im Kriege kein soziales Interesse an der Verbilligung dieser Artikel.“

Nach Auffassung der „Deutschen Allgemeinen Zeitung“ trifft die Hersteller solcher Luxusartikel statt der Pflicht der Preissenkung die Pflicht zur Gewinnabführung.

Zu dieser Frage hat sich der Reichskommissar für die Preisbildung noch nicht geäußert.

Die Anweisung für den Handel zu § 22 der Kriegswirtschafts-Verordnung will die Preissenkung vor allem durchgeführt wissen für Verbrauchsgüter des lebenswichtigen Bedarfes. Immerhin zeigen zahlreiche Beanstandungen der Preisstellen, daß die Preisgestaltung von Luxusgütern der Auffassung der Preisstellen nicht entspricht. Offenbar streben die Preisstellen auch in bezug auf die Preise von Luxusartikeln eine Preissenkung an.

Zum 50 jährigen Arbeitsjubiläum von Generaldirektor Paul Ladenberger

Herr Generaldirektor Paul Ladenberger in der Firma Gebrüder Jung-hans AG. feiert am 1. August sein 50 jähriges Arbeitsjubiläum. Die „Uhrmacherkunst“ beglückwünscht den verdienten Industrieführer zu diesem Ehrentage.

Generaldirektor Ladenberger ist dem deutschen und ausländischen Uhrmacher schon von früher als Generaldirektor der Hamburg-Amerikanischen Uhrenfabrik bekannt, die er bis zur Verschmelzung mit der Jung-hans AG. vorbildlich leitete. Als genialer Industrieführer steuerte er dieses bedeutende Unternehmen durch alle Krisen der Kriegs- und Nachkriegszeit.



Aufn.: Privat

Generaldirektor Ladenberger hat sich neben seinen organisatorisch-schöpferischen Verdiensten auch stets mit Erfolg für das Wohl seiner großen Gefolgschaft eingesetzt und ihr gesunde Arbeits- und Wohnräume geschaffen. — Möchten diesem wertvollen Industrieführer noch viele Jahre erfolgreicher Arbeit vergönnt sein. D.

Der Preis der Trauringe

Trauringe fallen wie alle anderen Waren unter den Preisstop. Der Preiskommissar hat festgestellt, daß in einzelnen Fällen die Handelsspanne bis zu 10% höher war als am Tage des Stoppreises. Zur Begründung wurden Reklameunkosten für den Ankauf von Altgold, Verluste beim Schmelzen usw. angegeben. Der Preiskommissar hat nunmehr klargestellt, daß eine Erhöhung der Handelsspanne, gleich aus welchem Grunde, ohne seine Genehmigung bzw. ohne Genehmigung der zuständigen Preisbildungsstelle unzulässig und strafbar ist und daß solche Erhöhungen sofort rückgängig gemacht werden müssen.

Außerdem ist dem Preiskommissar berichtet worden, daß Händler gebrauchte Silberwaren aufkaufen und aufarbeiten, um sie mit dem handelsüblichen Aufschlag zum Listenpreis der neuen Ware zu verkaufen. Dieses ist selbstverständlich unstatthaft. Beim Verkauf solcher aufgearbeiteter, gebrauchter Silberwaren muß ein angemessener Abschlag vom Preis einer vergleichbaren neuen Ware gewährt werden. Aufgearbeitete Silberwaren dürfen keinesfalls zu dem gleichen Preis wie vergleichbare neue Silberwaren verkauft werden.

UNSER OPFER FÜR DAS KRIEGS-HILFSWERK IST DER SELBST-VERSTÄNDLICHE DANK DER HEIMAT FÜR DIE EINSATZ-BEREITSCHAFT DER FRONT.