

Verbands-Zeitung

Organ für die Interessen der Arbeiter in Brauereien, Brennereien, Mühlen und verwandten Betrieben
 Publikationsorgan des Verbandes der Brauerei- und Mühlenarbeiter und verwandter Berufsgenossen

Erscheint wöchentlich am Sonnabend
 Zugpreis: vierteljährlich 2,10 Mark, unter Kreuzband 2,70 Mark
 Eingetragen in die Postzustellungsliste

Verleger u. verantw. Redakteur: J. T. S. Küppler, Copenic
 Redaktion und Expedition: Berlin D. 27, Schillerstraße 6
 Druck: Vorwärts-Verlagsdruckerei Paul Singer & Co., Berlin S.W. 64

Interaktionspreis:
 Geschäftsanzeigen kosten die sechsgepaltenen Kolonnhälfte 1) Pfennig,
 Schluss für Interate: Montag früh 3 Uhr.

Erobern ist leichter als festhalten.

Das wissen unsere Kollegen, die aus dem Felde zurückkehren, aus eigener Erfahrung. Sie halten es für weniger schwierig und gefährlich, im Stoßtrupp vorzuströmen und eine feindliche Stellung zu besetzen als diese eroberte Stellung zu halten und die Rückeroberungsversuche abzuwehren, wenn hinter ihnen das feindliche Sperrfeuer liegt.

Wenn wir dies auf Gewerkschaftswesen anwenden, so ergibt sich folgendes: Es ist manchem Arbeitskollegen oft leichter, sich zeitweilig für unseren Verband zu begeistern, als ihm dauernd Treue zu bewahren, besonders dann, wenn er fürchtet, daß ihm aus seiner Mitgliedschaft Unannehmlichkeiten erwachsen, wenn er in der Umgebung von unaufrichtigen Leuten lebt, wenn seine Frau nicht einsehen kann, welchen Nutzen es haben kann, daß er wöchentlich seinen Verbandsbeitrag zahlt, wenn Mitglieder eines gelben Werkvereins ihm von den eingebildeten Vorteilen erzählen, die ihr Verein ihnen bieten soll usw. Solche Mitglieder werden leicht verdrücklich und wankelmütig, besonders in Zeiten, wo es sich nicht als zweckmäßig erweist, Lohnbewegungen zu unternehmen, obwohl infolge der Teuerung jeder Arbeiter eine Lohnaufbesserung nötig hat. Widerwillige und wankelmütige Mitglieder sind jedoch kein Vorteil für den Verband; es hat auch keinen Wert, sie durch irgendwelchen Druck beim Verbandszugehörigen zu erhalten. Im Gegenteil: sie können bei einer Lohnbewegung leicht zu einem Hindernis des Erfolges werden, indem sie den Kollegen in den Rücken fallen und in törichter Verblendung glauben, dadurch sich selber nützen zu können, daß sie an ihren Kollegen zu Verrätern werden.

Nur aufgeklärte Kollegen können dem Verbandszugehörigen und damit auch sich selber wahren Nutzen bringen. Es ist darum eine der wichtigsten und dringendsten Aufgaben, die neu gewonnenen Verbandsmitglieder aufzuklären. Am zweckmäßigsten geschieht dies dadurch, daß man die Kollegen zunächst über ihre eigenen Rechte und Pflichten belehrt. Dies ist sehr notwendig, denn — merkwürdig genug — es gibt viele Mitglieder, die schon jahrelang dem Verbandszugehörigen angehören, sich aber doch noch nie veranlaßt gesehen haben, das Verbandsstatut durchzulesen. Wenn sie dann infolge ihrer Unachtsamkeit selber Schaden leiden, so schieben sie oft die Schuld nicht auf sich selbst, sondern auf den Verband. Ein weiteres Mittel, die Mitglieder dem Verbandszugehörigen zu erhalten, ist die Pflege der Kollegialität. Auch das ist nicht immer leicht, denn manchem neugewonnenen Mitgliede haften aus seiner früheren Zeit noch Eigenschaften an, die nicht immer angenehm sind. Der Wahlspruch: Einer für alle, alle für einen, geht nicht gleich jedem bei der Aufnahme in den Verband in Fleisch und Blut über. Zum Beispiel kann es vorkommen, daß ein neugewonnenes Mitglied glaubt, trotz seiner Verbandszugehörigkeit, seinen Vorteil dadurch am besten zu wahren, daß es sich beim Unternehmer oder Vorgesetzten liebkind macht. Es ist nicht immer leicht, solchen Mitarbeitern stets freundlich und gefällig zu begegnen, und bei manchem erfordert es längere Zeit, bis ein aufgeklärter Verbandskollege aus ihm wird. Da darf man sich die Mühe nicht verdrücken lassen, auch wenn man nicht gleich einen guten Erfolg sieht. Um so mehr hat man dann aber auch Ursache, sich zu freuen, wenn es gelingt, solche Kollegen zu aufgeklärten, zielbewussten Verbandsmitgliedern zu machen.

Es gilt nicht nur, neue Mitglieder zu gewinnen, sondern auch die Gewonnenen dem Verbandszugehörigen zu erhalten. Erst dann kann der Verband der Brauerei- und Mühlenarbeiter weiter blühen und erstarken.

Zukunftsaufgaben der Gewerkschaften.

In der „Glocke“*) behandelt der Vorsitzende des Solzarbeiterverbandes, Th. Leipart, das in der Ueberschrift behandelte Thema. Einiges davon geben wir nachstehend wieder:

„Die innere Kräftigung der Gewerkschaften muß einen möglichst großen Schritt vorwärtsgetrieben werden. Mit den anfänglichen primitiven Leistungen sind

wir ja schon lange nicht mehr ausgekommen, aber es kann trotz aller Fortschritte doch nicht behauptet werden, daß allen Bedürfnissen und berechtigten Anforderungen der Mitglieder schon Rechnung getragen würde. Wohl bestehen Unterschiede zwischen den einzelnen Verbänden, wohl keiner aber kann schon als wirklich umfassende Interessenvertretung der Arbeiter gelten. Es ist noch immer manches übriggelassen aus der Gründungszeit, wo die Agitation gewissermaßen unsere Haupttätigkeit war und auch sein mußte. Kaum hierfür waren anfänglich ausreichende Mittel vorhanden, die persönlichen Kräfte ebenfalls nur schwach und gering an Zahl, fast die ganze Bewegung rein auf den Idealismus des aufstrebenden Teiles der Arbeiterklasse gestützt. Diese ideale Begeisterung ist natürlich auch jetzt und in Zukunft sorgsam zu hüten, daneben jedoch sind die materiellen Bedürfnisse erheblich mehr noch als bisher zu vertreten und zu erfüllen.

Die guten Erfahrungen, die alle Gewerkschaften mit der Einführung der Unterstützungsanstalten gemacht haben, zeigen deutlich, daß die Wahrnehmung der gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen allein nicht genügt, sondern daß auch die persönlichen Verhältnisse daneben ins Auge zu fassen sind. Auf diesem Wege können die Wertschätzung der Gewerkschaften und das Vertrauen bei den Arbeitermassen noch ziemlich gesteigert werden.

Nicht daß jeder Arbeiter und jede Arbeiterin von ihrem Verband in jeder Lage bevormundet und zur Unselbständigkeit erzogen werden, wohl aber sollen sie die Gewißheit haben, daß sie sich womöglich in jeder Lebenslage auf die Gewerkschaft stützen und verlassen können; daß sie in den Verbandsfunktionären stets jemand haben, der ihre allseitigen und selbst ihre mehr persönlichen Verhältnisse kennt, sich dafür aufrichtig interessiert und ihnen auch immer Rat und Hilfe weiß. Besonders hinsichtlich der zunehmenden Anzahl weiblicher Mitglieder erwachsen den Verbänden hier große Verpflichtungen.

Als Beispiel für die notwendige Entwicklung der gewerkschaftlichen Tätigkeit möchte ich der Kürze halber hier nur das Haupttätigkeitsgebiet, die Lohnbewegung, anführen. An Stelle der ziemlich einfachen Streikführung von früher sind in vielen Berufen schon seit Jahren die immer umfangreicheren Tarifbewegungen getreten. Es ist sicher, daß sich die Tätigkeit der Gewerkschaften auf diesem großen und wichtigen Aufgabengebiet noch mehr wandeln wird als seither schon. Die Tarifverträge drängen immer tiefer nicht nur in die Verhältnisse der Arbeiter und Arbeiterinnen, sondern auch in die Verhältnisse der Unternehmer, der einzelnen Betriebe, ein. Ihre Formulierung wird immer umfangreicher und komplizierter. Mit Schlagworten ist da nichts mehr zu machen. Die praktischen Bedürfnisse müssen beachtet und erfüllt werden. Aus den Ortsverträgen werden Reichstarife, sind es vielfach schon geworden. Die Unterschiede der tatsächlichen Lebensbedingungen erfordern aber abweichende Vorschriften, je nach der Größe und Bedeutung der einzelnen Stadt. Also muß der Reichstarif spezialisiert, müssen Tarifklassen gebildet, muß den Bedürfnissen der stets fortschreitenden Teilung der Arbeit immer mehr Rechnung getragen werden.

Je mehr man aber spezialisieren, auf Einzelheiten eingehen muß, desto mehr stößt man unmittelbar auf die Praxis, und desto mehr verlangen praktische Gründe ihr Recht. Die Unterhändler auf beiden Seiten müssen darin wohlbeschlagen sein. Wo im Streik früher eine gute Versammlungsrede genügte, sind bei den Verhandlungen in Zukunft tiefgehende berufliche und allgemein-wirtschaftliche Kenntnisse und Erfahrungen erforderlich. Es geht nicht mehr, etwa die Einwendungen der Unternehmer, ihre ablehnenden Gründe einfach zu bekämpfen und zu verwerfen, sie müssen auf ihren Grund geprüft und müssen vielfach wohl auch beachtet und berücksichtigt werden. Denn auch die Unternehmervertreter haben es in Zukunft nicht mehr so leicht wie seither. Sie müssen auf die Forderungen der Arbeiter mit sachlichen Gründen Rede und Antwort stehen, mit dem Herr-im-Haus-Standpunkt, der sich auf Verhandlungen am liebsten gar nicht einlassen wollte, ist dann nichts mehr anzufangen. Die Tarifberatungen werden zukünftig immer

mehr ein richtiges Berufs- und Industrieparlament erfordern, in dem die Parteivertreter zwar in erster Linie das Interesse ihrer Partei, der Arbeitgeber auf der einen und der Arbeitnehmer auf der anderen Seite, wahren, zugleich aber immer mehr auch das gemeinsame Gewerbeinteresse ins Auge fassen werden.

Die Arbeitsgemeinschaften, die zu Beginn des Krieges, als die Not am größten war, gemeinsam von den Arbeitgeberverbänden und den Gewerkschaften in den einzelnen Industrien und Gewerben gegründet worden sind, werden, auch wenn sie inzwischen zum größten Teil wieder eingeschlafen sind, in Zukunft dem Sinne nach ganz sicher fortgesetzt oder erneuert werden müssen. Wenn nämlich den Unternehmern die „Förderung der nationalen Arbeit“ nach dem Kriege wirklich am Herzen liegt, werden sie auf die Mithilfe der Gewerkschaften nicht verzichten dürfen. Und die Gewerkschaften können und werden ihre Hilfe nicht verlagen. Schon von jeher haben sie bei der Aufstellung und Durchführung ihrer Forderungen auf das allgemeine Berufs- und Gewerbeinteresse Rücksicht genommen, wohl wissend, daß es dem Arbeiter nur gutgehen kann, daß günstige Arbeitsbedingungen und hohe Löhne nur möglich sind, wenn das ganze Gewerbe gesund ist und seinen Mann ernährt. Es ist also gar keine neue Theorie, wenn darauf hingewiesen wird, daß dies gemeinsame Interesse zwischen Unternehmern und Arbeitern besteht. Zu der Agitation, deren Sprache Uebertreibungen liebt und auch braucht, haben wir seither allerdings gewöhnlich nur die gegensätzlichen Interessen hervorgehoben. Diese bestehen natürlich fort und werden auch nicht in unserem Bewußtsein verwischt, wenn wir in Zukunft aussprechen, was wir ernsthaft noch nie bestritten haben, daß neben den gegensätzlichen auch große gemeinsame Interessen vorhanden sind.“ ...

Die Grundzüge des gesetzlichen Erbrechts nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch.

II. (Schluß)

Annahme und Ausschlagung der Erbschaft.

Nach Eintritt des Erbfalles hat der Erbe (§ 1942) die Wahl zwischen der Annahme (richtiger würde man sagen: dem Behalten) der Erbschaft, dem Erbe bleiben und der Ausschlagung der Erbschaft.

1. Die Frist für die Entscheidung beträgt (§ 1944) sechs Wochen vom Tage der Kenntnis des Erbfalles, ausnahmsweise, wenn Erbe oder Erblasser im Ausland, sechs Monate.

2. Für die Annahme der Erbschaft ist keine Form vorgeschrieben; sie kann also auch durch entsprechende Handlungen erfolgen, d. h. durch ein Verhalten des Erben, das auf seinen Willen, die Erbschaft nicht auszuschlagen, notwendig schließen läßt. Dies gilt insbesondere von der Wahrnehmung von Nachlassgeschäften. Der wichtigste Fall aber ist die Annahme durch Nichtausschlagung innerhalb der Ausschlagungsfrist; der Erbe, der die Erbschaft behalten will, kann also einfach schweigen.

3. Dagegen bedarf die Ausschlagung nach § 1945 einer Form; sie muß gegenüber dem Nachlassgericht in öffentlich beglaubigter Form erklärt werden. Diese Bestimmung ist besonders wichtig und streng zu beachten, weil eine Vernachlässigung der vorgeschriebenen Form ganz außerordentlich weittragende Folgen namentlich bezüglich der Schuldenhaftung haben kann. Es genügt also nicht die Abgabe der Erklärung beim Notar, wenn nicht dafür gesorgt wird, daß sie rechtzeitig dem Gericht zugeht. Es genügt ferner nicht die — besonders häufig vorkommende — polizeiliche Beglaubigung der Ausschlagungserklärung. In diesem Falle gilt die Ausschlagung als nicht erfolgt und der Ausschlagende wird Erbe mit allen Rechten und Pflichten. Ist der Ausschlagende veräußerungsunfähig, so hat die Ausschlagung durch den gesetzlichen Vertreter (Vater, Vormund oder Pfleger) zu erfolgen und bedarf der vormundschaftsgerichtlichen Genehmigung; diese Genehmigung muß erteilt sein, bevor die Ausschlagungserklärung dem Nachlassgericht zugeht. Eine nachträgliche Genehmigung, selbst innerhalb der Ausschla-

*) „Die Glocke“, sozialistische Wochenschrift, Herausgegeben von Parvus, Verlag für Sozialwissenschaft G. m. b. H. Preis vierteljährlich 3,00 Mk., Einzelhefte 30 Pf.

