

Beilage zu No. 9 der „Graph. Presse“.

Preis-Ausschreiben.

Unter den mannigfachen Mitteln der modernen Geschäftsreklame spielen die Preisausschreiben eine bedeutende Rolle. Und das ist ja auch durchaus erklärlich; giebt es doch keine bessere Gelegenheit für ein Unternehmen Propaganda zu machen, als durch ein Preisausschreiben, bei dem nicht nur eine mehr oder weniger grosse Anzahl freiwillig erscheinender Interessenten herangezogen werden, sondern auch der Veranstalter mit dem Nimbus eines Förderers idealer Bestrebungen umgeben wird.

Ganz besonders haben die Zeitschriften-Verleger sich diese Art der Reklame zu Nutzen gemacht und kaum ein Monat vergeht, ohne dass nicht eine Verlagsanstalt mit einem Preisausschreiben hervortritt. Natürlich wird in dem Prospekt des Preisausschreibens immer nur auf die Förderung irgend eines idealen Zweckes hingewiesen, dem die Veranstaltung dienen soll und es wird nicht selten auf den geringen Geschäftssinn der daran Teilnehmenden spekuliert.

So ist es auch erklärlich, dass diese Preisausschreiben recht häufig zu einer unnützen Vergeudung von Talent und Arbeit, ja in einzelnen Fällen zu einer Ausbeutung der Künstler geführt haben. Allerdings wurden eine Anzahl Preise ausgeschrieben, aber dieselben waren entweder so niedrig, dass von einer Bezahlung der Arbeit nicht die Rede sein konnte, oder aber es kam auf 200 bis 300 Teilnehmer an einem Wettbewerb ein Preis, so dass die übrigen für ihre Arbeit keinerlei Entschädigung erhielten, trotzdem doch ein jeder Zeit, Geld, Material und vor allem eine Idee geopfert hatte. So war es auch durchaus erklärlich, dass man gegen die Preisausschreiben der Herren Verleger etwas misstrauisch wurde und während der elf Jahre meiner Mitarbeiterenschaft an der „Graph. Presse“ habe ich mehr wie einmal Gelegenheit nehmen müssen, einzelne Preisausschreiben kritisch zu beleuchten.

Dass schwere Missstände bei den an sich recht nützlichen Preisausschreiben vorgekommen sind, beweist nicht allein die Abneigung der Künstler- und Schriftstellerkreise gegen derartige Veranstaltungen, sondern auch die Tatsache, dass man sich verschiedentlich mit Erfolg bemüht hat, Besserung zu schaffen. Es wurden z. B. in letzter Zeit Preisausschreiben veranstaltet, zu denen die Teilnehmer geladen und jedem der Beteiligten ausserdem eine Bezahlung seiner Arbeit garantiert wurde.

Andererseits giebt es natürlich auch Preisausschreiben, bei denen es sich darum handelt, sich in den Dienst einer grossen, allgemeinen Sache zu stellen und für diese Propaganda zu machen. Ein solcher im vollsten Sinne des Wortes idealer Wettbewerb ist z. B. das Ausschreiben der Berliner Lithographenfiliale. Der materielle Wert des Preises spielt dabei keine Rolle und es ist gleichgültig, ob Fünfmarkstücke oder, wie bei den Wettspielen im alten Rom, Kränze aus Olivenblättern die Sieger belohnen, denn jeder derselben ist sich bewusst, der Allgemeinheit, in diesem Falle seiner Organisation, zu nützen.

Mit solchen idealen Wettbewerben hat aber ein Preisausschreiben nicht das geringste gemein, das unter dem Titel „Ordinäre Grobheiten“ in No. 7 der „Graph. Presse“ erläutert und verteidigt wurde. Da es sich bei diesem Rechtfertigungsversuch um eine Polemik gegen einen Kommentar in der „Graph. Rundschau“ handelt, so nehme ich Veranlassung, darauf kurz zu erwidern. Um aber von vornherein jeden Irrtum auszuschliessen, möchte ich bemerken, dass es mir durchaus fern liegt, der Person des Verfassers von „Ordinäre Grobheiten“ zu nahe zu treten. Ich schätze durchaus seine anerkennenswerten Bestrebungen, die er mit viel Temperament vertritt und wenn ich verschiedentlich nicht mit ihm einer Meinung bin, so nehme ich doch immer an, dass er bona fide handelt.

Dieser gute Glaube kommt Herrn Moritz auch bei seiner Verteidigung des fraglichen Preisausschreibens zu gute, da man andernfalls das geradezu begeisterte Eintreten für das Unternehmen der Firma Bruno Hessling kaum verstehen würde. Von vornherein soll zugegeben werden, dass die „Monatshefte für graphisches Kunstgewerbe“ das an sich sehr lobenswerte Bestreben haben, die Originalithographie zu fördern und für diesen Zweck erheblich grössere Anforderungen machen, als irgend eine andere Zeitschrift.

Das hindert aber nicht, dass es sich auch bei den Monatsheften um ein geschäftliches Unternehmen handelt, dessen Veranstalter nicht nur Geld opfern, sondern auch Geld verdienen will. Da nun erfahrungsgemäss das Geldverdienen gerade bei einer Kunstzeitschrift nur sehr langsam geht, so ist es durchaus verständlich, wenn der Verlag der Monatshefte Propaganda für sein Unternehmen macht und zu diesem Zwecke ein Preisausschreiben veranstaltet. Ebensogut wie eine Farbenfabrik für die Nennung ihres Namens etwas zahlt, muss natürlich auch der Verlag für seine Reklame zahlen und der Betrag von 225 Mk. ist, wenn der Zweck des Preisausschreibens erreicht wird, d. h. Abonnenten und Vorklagen für Beilagen gewonnen werden, keineswegs hoch zu nennen. Würde der Verlag der Monatshefte die Veröffentlichung des Preisausschreibens als Inserat bezahlen müssen, so würde eine erheblich

grössere Summe herauskommen, ganz abgesehen davon, dass ein Inserat nicht so beachtet wird, als eine Notiz im redaktionellen Teile. Es ist daher nicht recht verständlich, wie Herr Kollege Moritz einer so natürlichen und klaren geschäftlichen Berechnung gegenüber einen Kommentar zu dem Preisausschreiben übernimmt, dass er, der Vater des Gedankens — auch in einem Punkte bemängelt. Jedenfalls war es nicht nötig, dass sich Herr M. durch seinen Artikel in No. 7 dem meines Erachtens ganz unbegründeten Verdacht aussetzt, die Geschäfte der Firma B. Hessling zu besorgen.

Gegenüber den grossen Preisausschreiben die von anderen Firmen erlassen und bei denen wesentlich leichter zu erfüllende Forderungen gestellt wurden, konnte man mit Recht die niedrigen Preise des Wettbewerbes der Monatshefte bemängeln. Denn bei einer solchen Wettbewerbsbeteiligung kommt doch nicht nur der Schaden an Material in Betracht, sondern auch die aufgewendete Arbeit. Allerdings soll diese ja für den, der die Monatshefte kennt, nur gering sein. Das kommt aber nicht in Betracht, sondern in erster Linie der Wert, den die Arbeiten für die Monatshefte haben. Selbst wenn von einer weiteren geschäftlichen Ausnutzung — die den Veranstaltern des Wettbewerbes nach Absatz 5 der allgemeinen Bedingungen frei steht — abgesehen wird, ist eine gute Beilage mit den ausgesetzten Preisen nicht zu teuer bezahlt, die damit verbundene Propaganda gar nicht gerechnet. Dass diese aber nicht vergessen wurde, geht daraus hervor, dass die eingehenden Arbeiten ausgestellt werden, ausserdem muss sich jeder Teilnehmer am Wettbewerb die Monatshefte, oder wenigstens eine Tafel derselben, die als Vorbild dient, beschaffen. Die gewonnenen Preise dürften übrigens nur in einem seltenen Ausnahmefall den einzelnen Gewinnern zukommen, da es den Beteiligten (Lithograph und Drucker) überlassen bleibt, sich über ihren Anteil zu verständigen.

Auch in dem Wettbewerb für Photographen sind die Preise — im Verhältnis zu ähnlichen Ausschreiben — sehr niedrig, denn sie betragen nur 30, 20 und 10 Mk., während weitere Einsendungen für je 7,50 Mk. angekauft werden können. Wie nun allgemein bekannt sein dürfte, zahlen illustrierte Zeitschriften durchschnittlich für jede von ihnen veröffentlichte gewöhnliche Aufnahme, die nicht aus einem Wettbewerb hervorgegangen ist, 10—30 Mk.

Ohne daher die zweifellos gute Absicht, die dem ganzen Wettbewerb zu Grunde lag, irgendwie zu bestreiten, war es doch berechtigt, die Bedingungen desselben einer Kritik zu unterziehen. Diese Kritik ist übrigens nicht erst durch die Veröffentlichung in der „Graph. Presse“ veranlasst worden; denn die Notiz für die Graph. Rundschau war bereits abgesetzt, als das Ausschreiben in der Graph. Presse bekannt gegeben wurde. Hätte ich gewünscht, dass Herr Kollege Moritz diese Bekanntgabe in der Gr. Presse erlassen und dass er nachher versichern würde, „es thut mir leid“, so hätte ich es bei der Publikation in der Gr. Pr. bewenden lassen. Hoffentlich werden aber die „Ordinäre Grobheiten“, die ich natürlich auch nicht billige, aber auch keineswegs so tragisch nehme, um mich moralisch darüber zu entrüsten, an dem Resultat des Ausschreibens nichts ändern!

Fritz Hansen.

Zur Beitragserhöhung.

Nachdem die Frage der Beitragserhöhung eine aktuelle geworden ist, so will auch ich einige Worte hierzu äussere. Veranlassung gab mir der jüngst erschienene Artikel „Vorwärts, nicht bremsen.“ „Kräftig muss dies den Artiklern gegen Beitragserhöhung zugerufen werden“, so beginnt der genannte Artikel.

Diese Worte erscheinen mir jedoch höchst überflüssig, denn wir wollen ja auch vorwärts kommen und dies um so sicherer, wenn wir die Beiträge eben nicht erhöhen. Wer die Stimmung der Kollegen einigermaßen kennt, hauptsächlich derjenigen, welche schon 10—12 oder noch mehr Jahre in einem Geschäft tätig sind und noch keinerlei Unterstützung bezogen haben, der hat sicher herausgefunden, dass diese Kollegen absolut nicht für höhere Beiträge zu haben sind und bei etwaiger Erhöhung derselben sofort der Organisation den Rücken kehren würden. Der Idealismus, den wir wünschen, ist leider nicht vorhanden und wenn ich persönlich einer Beitragserhöhung auch ganz sympathisch gegenüberstehe, so steht mir das Wohl der Organisation doch noch höher, als dass ich durch Zustimmung zu derselben eine grosse Anzahl von Kollegen mit herausbugisieren helfe.

Wenn der betreffende Artikler schreibt, die erhöhten Beiträge hätten uns eine ganz erhebliche Zunahme der Mitgliederzahl gebracht, so wäre es ja am allereinfachsten, die Beiträge gleich auf 80 Pf. oder 1 Mk. zu erhöhen und die logische Folge wäre dann: In wenigen Monaten hätten wir überhaupt keinen unorganisierten Kollegen mehr. Ich verkenne die vorgeschlagenen erhöhten Unterstützungen durchaus nicht, aber der Beitrag von 50 Pf. wurde allgemein als eine Norm betrachtet, über welche man nicht mehr hinausgeht und mancher Kollege ist im Hinweis auf dieses der Organisation erst beigetreten.

Was will man nun mit den Kollegen anfangen, die der Beitragserhöhung wegen aus der Organisation austreten? Dieselben je wieder zu gewinnen,

wird ein Ding der Unmöglichkeit sein. Es weiss doch nachgerade ein jeder, dass leichter 100 Neue als 5 Ausgetretene zum Eintritt in den Verband zu bewegen sind.

Es wurde ferner darauf hingewiesen, dass durch Annahme des Tarifs den Kollegen die Möglichkeit geboten ist, höhere Beiträge zu bezahlen. Der Tarif ist aber doch keine Sache, die über Nacht erledigt ist und ein Jahrzehnt kann hinweggehen, bis wir einen nur einigermaßen gut zu nennenden Tarif besitzen werden.

Die Gegner der Beitragserhöhung sind auch nicht aus Liebhaberei dagegen und die Besonnenen wissen ganz genau, dass wir den Verband nur schädigen damit. Was kann uns der Groschen für Nutzen bringen, wenn so viele austreten, dass die Einnahmen trotz erhöhter Beiträge zurückgehen.

Mögen die eingeleichteten Anhänger der Beitragserhöhung dieses als einen Kassandraruf bezeichnen — gut; ich bin aber der festen Ueberzeugung, dass die grosse Mehrzahl der Kollegen mit meinen Ausführungen sich einverstanden erklärt.

Man sollte doch den Trägern der Organisation, und das sind die vorhin angeführten, in jahrelanger Stellung sich befindlichen Kollegen, denn sie bringen das Vermögen des Vereins in die Höhe, etwas mehr Rechnung tragen. Diejenigen, welche den Verband nur als melkende Kuh betrachten, werden wir allerdings nie verlieren.

Kollegen! Fragen Sie die Kassierer, wie schwer es schon ist, die 50 Pf.-Beiträge hereinzubekommen, und es wird Ihnen über die Auskunft, die Sie erteilt erhalten, alle Lust vergehen, für einen höheren Beitrag zu stimmen. Wenn man ferner bedenkt, wie viele Kollegen es giebt, die nur auf einen passenden Grund warten, um diesen Fünfzig für ihre Tasche sparen zu können, mit andern Worten, um aus der Organisation auszutreten, und dieser Grund ist ihnen wahrlich durch Erhöhung der Beiträge in reichstem Masse geboten, der wird mit mir einstimmen in den Ruf: Fort mit der Beitragserhöhung!

—b—

Korrespondenzen.

Korrespondenzen ohne Beidruck des Stempels der Zahlstelle oder Filiale finden keine Aufnahme.)

Berlin, Lichtdrucker. Um 8^{1/2} Uhr eröffnete der Vorsitzende Kollege Schöpke die Versammlung. Nachdem das Protokoll der letzten Versammlung verlesen und angenommen war, teilte der Vorsitzende mit, dass die Verwaltung sich folgendermassen konstituiert hat: 1. Vorsitzender Kollege Schöpke, 2. Vorsitzender Kollege Kuntke (zugleich Arbeitsnachweis), Kassierer Kollege Roder, 1. Schriftführer Kollege Kastner, 2. Schriftführer Kollege Kreppen, als Beisitzer die Kollegen Metzner und Hussmann. Hierauf erhielt Kollege Dübelt das Wort zu seinem Vortrage „Die Renten des Arbeiters“. Der Referent führte aus: Mit dem gewaltigen Anwachsen der Industrie seit dem Jahre 1860 habe sich die Notwendigkeit ergeben, ein Unfallversicherungsgesetz zu schaffen. Im Jahre 1871 brachte Bebel den ersten Entwurf im Reichstage ein. Aber erst nachdem im Jahr 1878 die Sozialdemokratie so mächtigen Aufschwung nahm, fühlte sich die Regierung veranlasst, dem Reichstage einen Entwurf zu einem solchen Gesetz zu unterbreiten, um die Gährung unter den Arbeitern etwas zu dämpfen. Liest man die Summe, die jährlich für Unfallversicherung ausgegeben wird, so denkt man wunder, was wir für eine weit fortgeschrittene soziale Gesetzgebung haben. Ein anderes Bild kommt heraus, wenn man daneben die Ausgaben für Militär und Marine stellt. Für Unfallversicherung wurden im letzten Jahre ausgegeben 274 Millionen Mark, dagegen für Militär und Marine 893 Millionen Mark. 84 Proz. von den Ausgaben bezahlen die Krankenkassen und nur 16 Proz. die Berufsgenossenschaften. Die Unternehmer kommen also dabei nicht schlecht weg. 36 Millionen kostet jährlich die Verwaltung der gesamten Versicherungen. Eine schöne Summe, von der so mancher Unternehmer oder Prinzipal, der ein „Ehrenamt“ bei einer der Berufsgenossenschaften etc. bekleidet, einen Gehalt einsteckt, dessen sich manch hochgestellter Staatsbeamter nicht schämen würde. Redner rügte auch die Spruchpraxis bei den Versicherungsämtern etc., z. B. ein völlig erblindeter Arbeiter verlangte die Hilflosen-Rente. Das Schiedsgericht erkannte aber nur auf 80 Proz., von der Ervärgung ausgehend, dass der Mann mit der Zeit sich an seine Blindheit gewöhnen und dann noch kleine Beschäftigung finden würde (vielleicht als Bettler oder Zündholzverkäufer). Um zu sehen, wie schnell und oberflächlich diese Gerichte arbeiten, sei angeführt, dass ein solches Gericht an einem Tage 30—38 Fälle erledigt, ein Gewerbegericht dagegen nur 7—8. Gegen 40 Proz. der Urteile wird aber auch regelmässig Rekurs erhoben. Sehr gross ist aber auch die Abhängigkeit der Aerzte von den Berufsgenossenschaften. In seinem Schlussworte wies Redner darauf hin, dass die Arbeiter alles daran setzen müssten, um bei der Versicherungs-Gesetzgebung mehr mitwirken zu können. Je mehr Vertreter der Arbeiterklasse in den Reichstag hineinkommen, desto eher können wir erwarten, dass in der Unfallgesetzgebung, in der es noch so vieles zu thun giebt, etwas wirklich erpressliches geleistet wird. Reicher Beifall lohnte den

