

Vereins-Anzeiger

Organ des Verbandes der Maler, Lackierer, Anstreicher, Tüncher und Weißbinder
sowie der freien eingeschriebenen Hilfsklasse Nr. 71 vorstehender Gewerbe.

Nr. 9. **Ersteilt alle Sonnabende.**
Abonnementpreis 1.50 Mk. pro Quartal
Redaktion und Expedition: Hamburg 22,
Schmalenb. Str. 17, Fernspr. Amt 8, 3022.

Hamburg,
Sonnabend, 29. Februar 1908.

Anzeigen kosten die 4 gespaltene Zeile
oder deren Raum 40 Pfg. (der Betrag ist
stets vorher einzufenden.)
.. Vereinsanzeigen 20 Pfennig die Zeile ..

22. Jahrg.

Der Herr Obermeister als Nationalökonom.

III.

Die Behauptung, daß der Unternehmergewinn einzig und allein das Erzeugnis einer richtigen Kalkulation sei, hat nicht nur den Reiz der Neuheit für sich, sondern klingt auch auf den ersten Blick ganz vernünftig. Würde man Leuten, die von der Sache nichts verstehen, erzählen, daß ein Unternehmer, der bei der Uebernahme einer Arbeit oder bei der Herstellung einer Ware richtig kalkuliert, gute Geschäfte macht, so würden sie das für ganz plausibel erklären. Sie würden darauf hinweisen, daß ein Geschäftsmann, der falsche Kalkulationen anstellt, mit Unbilligkeit arbeitet und bei seinem Geschäft bares Geld zu- setzt. Und daraus würden sie — wie Herr Hansen dies auch tut — den Schluß ziehen, daß der Unternehmergewinn aus der richtigen Kalkulation entspringe. Diese Folgerung ist, wie jeder Vogler weiß, ein ganz beliebiger Trugschluß und hat ungefähr so viel für sich, wie die Behauptung, daß ein Gewitter aus den Knochen einer alten Großmutter stamme, da es jedesmal eintritt, wenn die Großmutter das Meisen in den Gliedern hat.

Jeder Unternehmer will und muß Gewinn erzielen, um existieren zu können. Er will nach Beendigung eines geschäftlichen Aktes mehr Geld haben als vorher, oder anders ausgedrückt, er will aus einem Geschäft Mehrwert heraus schlagen. Die Frage ist nun die, woher dieses „mehr Geld“, dieser Mehrwert, stammt. Anscheinend stammt der Mehrwert aus dem Kopfe des Geschäftsmannes, der es verstanden hat, billig einzukaufen und teuer zu verkaufen. Dies will Herr Hansen offenbar sagen. Ein Geschäftsmann, der in der Lage ist, seinen geschäftlichen Bedarf billig einzudecken und der es andererseits fertig bringt, seinen Auftraggebern hohe Preise abzunehmen, steckt die Differenz zwischen Einkauf und Verkauf in die Tasche. Ein Bauunternehmer, der billige Rohmaterialien und billige Arbeitskräfte einkauft, seine Arbeit aber teuer berechnet, verdient viel Geld. Ein Malermeister, der für ihn Arbeit zu liefern hat, wird natürlich keine Seide dabei spinnen. Deshalb muß ein Malermeister schlau kalkulieren — schlauer, als alle diejenigen, mit denen er geschäftlich zu tun hat. Er muß Farben, Pinsel usw. vorteilhaft einkaufen, er muß bei der Berechnung des Arbeitnehmers im Verhältnis zur Arbeitsleistung zu seinen Gunsten kalkulieren und er muß endlich seinen Auftraggeber veranlassen, einen anständigen Preis für die gelieferte Arbeit zu zahlen. Er muß — auf gut Deutsch ausgedrückt — alle Kontrahenten über's Ohr hauen, mit denen er geschäftlich zu tun hat.

Billig einzukaufen und teuer zu verkaufen, das ist ja das Grundprinzip des Kapitalismus und wer dies am besten versteht, ist ein Hauptkerl. Man hat deshalb gemeint, der Gewinn entspringe aus der Differenz zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis. Dies möchte vielleicht für den einzelnen zutreffen, für die Gesamtheit aber trifft es entschieden nicht zu, denn der Gewinn des einen Kapitalisten bedeutet einen Verlust für den anderen. Wenn ich Weizen besitze, der 1000 M wert ist, und wenn ich ihn für 1100 M verkaufe, so habe ich 100 M gewonnen und der andere hat 100 M verloren. Und wenn dieser Weizen durch zehn Hände geht und den Preis wechselt, der eigentliche Wert bleibt derselbe und die Summe des umgesetzten Geldes verändert sich nicht. Es ist dies gerade, wie wenn zehn Leute zusammensitzen und um Geld spielen: der eine hat 20 M in der Tasche, der zweite 1.50 M, der dritte 75 M usw. Nach dem Spiele hat der erste vielleicht 40 M, der zweite 100 M, der dritte 0.30 M usw. Das Geld hat die Hände gewechselt, aber die Gesamtsumme ist weder größer noch kleiner geworden; und wenn die Leute ganze Nächte hindurch spielen, sie werden dieser Summe keinen Pfennig hinzufügen können trotz aller scharfsinnigen Kalkulationen und Berechnungen. Was der eine gewinnt, hat ein anderer verloren, ein neuer Wert ist eben nicht entstanden. Noch deutlicher tritt dies zutage, wenn wir uns folgenden Fall denken: es setzen sich vier tüchtige Statistiker hin, von denen keiner einen Pfennig Geld bei sich hat; sie spielen drauf los und der eine kalkuliert nach besser als der andere. Werden sie am Ende des Spiels Geld erzeugt haben? Keineswegs! Sie sind nachher so reich wie vorher, wenn ihnen nicht zufällig ein Opferlamm ins Gehege läuft, dem

sie ein paar Mark aus der Tasche ziehen können. Das will also besagen: der Gewinn entsteht nicht aus der Kalkulation, sondern er ist ein Produkt der Ausbeutung.

Möge doch Herr Hansen mal die Probe aufs Exempel machen, wie weit er mit seiner Kalkulation kommt. Andere Leute verstehen auch zu kalkulieren. Der Farbenlieferant kalkuliert, daß er einen tüchtigen Ueberschuß aus seinem Geschäft herauszieht, der Pinsellieferant tut dasselbe, und auch der Auftraggeber, der ein Stück Arbeit bestellt hat, richtet seine Kalkulation darnach ein, daß er nicht zu viel bezahlt. Alle kalkulieren sie lustig drauf los, der eine kalkuliert noch geriebener als der andere und jeder sucht seinen Geschäftsfreund über's Ohr zu hauen. So geht es im bunten Spiele weiter, der eine zieht dem andern das Geld aus der Tasche, der eine gewinnt, der andere verliert, der eine lacht, der andere schimpft, der eine wird ein Millionär, der andere macht Pleite und so weiter bis ins Unendliche hinein. Nirgends aber sehen wir die Möglichkeit, neue Werte zu erzeugen und Mehrwert zu schaffen.

Das hatte Marx klar erkannt, als er die Behauptung aufstellte, daß der Mehrwert nicht in der Zirkulation der Waren, nicht durch Kauf oder Verkauf, nicht durch gegenseitige Ueberantwortung entstehen könne. „Die Bildung von Mehrwert“, so sagt er wörtlich, „kann weder dadurch erklärt werden, daß die Verkäufer die Waren über ihren Wert verkaufen, noch dadurch, daß die Käufer sie unter ihrem Wert kaufen. Auf der einen Seite erscheint als Mehrwert, was auf der andern Seite wiederum verschwindet, auf der einen Seite erscheint als Plus, auf der andern als Minus.“

Das wäre nun für die Herren Kapitalisten sehr schlimm und sie müßten im ewigen Zirkeltanze sich gegenseitig über's Ohr hauen, wenn sie nicht das Glück hätten, auf dem Markte eine Ware zu finden, die die eigentümliche Beschaffenheit besitzt, Quelle von Wert zu sein, oder anders ausgedrückt, deren Verbrauch neuen Wert erzeugt. Und diese Werteschöpferin ist die menschliche Arbeitskraft, d. h. die in dem menschlichen Körper stehende Fähigkeit, neue Werte zu erzeugen. Die Art und Weise, wie sich dieser Vorgang abspielt, ist ja bekannt. Der Arbeiter vermischt seine lebendige Arbeitskraft mit den Materialien und stellt mit Hilfe der Werkzeuge neue Waren her. Leider fehlt es dem Proletarier an Werkzeugen und Materialien — die Trennung des Arbeiters von den Produktionsmitteln“, nennt dies die Sozialdemokratie, — weshalb er seine Arbeitskraft nicht verwenden kann und gezwungen ist, seine Arbeitskraft an den Kapitalisten verkaufen zu müssen. Der Kapitalist seinerseits macht sich diesen Umstand zunutze und steckt den erzeugten Mehrwert in seine Tasche.

Es bleibt also dabei, daß der Unternehmergewinn nicht das Produkt der Kalkulation, sondern das Resultat der Ausbeutung ist, insofern der Arbeiter mehr leisten muß, als er in seinem Lohne ersetzt erhält. Die Sozialdemokratie behauptet also mit Recht, daß der Arbeiter unter dem heutigen kapitalistischen Lohnsystem ausgebeutet wird, selbst wenn er einen hohen Lohn bekommt, denn seine Leistung muß immer noch höher sein als die Gegenleistung des Unternehmers, da sonst für den Unternehmer nichts übrig bliebe.

Die Großen und die Kleinen.

Eine lehrreiche Geschichte.

In Nr. 6 dieses Jahrganges unseres Verbandsorgans konnten wir bereits den vereinbarten Lohnvertrag bekannt geben, der zwischen der Filiale unseres Verbandes und dem Gauvorstand Norddeutschlands, Deutscher Arbeitgeberverbände im Malergewerbe, für die Städte Bremerhaven, Lehe und Geestemünde zum Abschluß gebracht wurde. Im Anschluß an diese Vereinbarung haben die Malermeister, was ja in den meisten Fällen geschieht, eine neue Preisliste für Maler- und Anstreicherarbeiten an die Kundschaft, insbesondere an die Herren Architekten und Maurermeister verhandelt. Das letztere Vorgehen scheint nun bei den Herren, die Mitglieder des Arbeitgeberverbandes der Unterweserorte sind, außerordentlich Anstoß erregt zu haben.

Bekanntlich haben die Mitglieder des Arbeitgeberver-

bandes der Unterweserorte, zu denen auch die Malermeister von Bremerhaven, Lehe und Geestemünde gehören, im Jahre 1904 einen sehr hartnäckigen Kampf gegen die Anerkennung der Arbeiterorganisation geführt, in dem sie, um die Anerkennung des Arbeitsnachweises zu erzwingen, sämtliche Bauarbeiter aussperrten. In diesem Kampf wurden auch unsere Mitglieder volle 25 Wochen verwickelt. Aus diesem schweren Kampfe heraus haben wohl die Malermeister die Erfahrung als Lehre gezogen, daß mit den kapitalträchtigen prozenthaften Arbeitgeber des Baugewerbes nicht gut ist, gemeinsam Krüchen zu essen. Die Malermeister von Bremerhaven, die in ihrer Mehrheit die Schule der Gehilfenorganisation durchgemacht haben, hätten sich längst gern dem Druck des Arbeitgeberverbandes entzogen, weil sie in demselben keineswegs ihre Interessen vertreten sahen, sondern durch einen solchen scharfmacherischen Standpunkt ganz wesentlich geschädigt werden; aber der Mut und die Kraft, die nötig waren, um sich den Armen des Scharfmacherverbandes zu entziehen, fehlt den Herren Malermeistern. Die Gründung des Arbeitgeberverbandes im Malergewerbe war daher ein willkommenes Anlaß, sich durch Anschluß an diesen der gegebenen Fesseln zu entledigen.

In einer besonderen Zusammenkunft der Malermeister wurde der Anschluß an den Malerarbeitgeberverband beschlossen und zugleich den Herren Kollegen empfohlen, mit dem 1. März (insofern der Vorstand des Arbeitgeberverbandes der Unterweserorte nichts dagegen einzuwenden habe) den Austritt zu erklären. Dieses Vorgehen, „Der Austritt aus dem Verband“, sowie nur zum Schluß noch der „Austritt“ aus dem Verband machte die Herren „Gewaltigen“ aus Stand und Band. Solch unerhörtes Vorgehen der Malermeister mußte unter allen Umständen mit allen Nachtmitteln zurückgewiesen werden.

In einem Schreiben des Vorstandes des Arbeitgeberverbandes der Unterweserorte wurde den Malermeistern mitgeteilt, daß die Aussperrung vom Jahre 1904 mit 30 000 M Kosten abgeschlossen habe, und daß die Malermeister den ihnen zufallenden Prozentsatz noch nicht bezahlt hätten. Es war dies eine außerordentliche Ueberzahlung, indem bis zum gegebenen Datum des Schreibens die Summe der Ausgabe ein Geheimnis des Vorstandes war. Mit Entziehung des Credits auf der Gewerbebank und aller Malerarbeiten und Vergebung an auswärtige Malermeister wurde gedroht, wenn nicht der Abschluß des Tarifs, sowie der gemeldete Rücktritt vom Verbands annulliert würde. Eine gewaltige Aufregung bemächtigte sich der Malermeister von Bremerhaven, Lehe und Geestemünde und in ihrer Not wandten sie sich an den Obermeister Hansen in Hamburg, zugleich Vorsitzender des Gauverbandes Norddeutschlands vom Malerarbeitgeberverband, der in einer am 11. d. M. stattgefundenen Versammlung in Bremerhaven erschien und zwar in Begleitung eines Rechtsanwaltes, wo dann den Kollegen des Herrn Hansen die Rechtsbelehrung zuteil wurde unter dem Hinweis, daß man die Drohung nicht ernst zu nehmen brauche, weil sie jeder rechtskräftigen und gesetzlichen Grundlage entbehre und im Falle, daß da oder dort eine Schädigung durch solche Maßnahmen eintrete, solle man ruhig den Klageweg beschreiten. Unter dieser Belehrung stieg der Mut der Anwesenden gewaltig und man wagte das Vorgehen des Arbeitgeberverbandes von der Unterweser als ein gemeingefährliches, diktatorisches zu bezeichnen, das man auf das entschiedenste verurteilen müsse. Von Seiten des Obermeisters Hansen wurde das Vorgehen als ein „gemeingefährliches“ bezeichnet. Nur ein einziges Meisterlein, das im schwarzen Gehrock erschienen war und unseres Wissens bis jetzt noch niemals einen Gehilfen beschäftigt konnte, gab sich die Mühe, den Standpunkt des Arbeitgeberverbandes von den Unterweserorten zu verteidigen, indem er der allein richtige Weg sei, den man gehen müsse, um das Wühlen und Heben der Arbeiter zu bekämpfen. Hansen ging zum Schluß noch auf seinen bekannten Standpunkt der Notwendigkeit der Tarifverträge ein und appellierte an die Kollegialität der noch Fernstehenden, indem er ihnen klar zu machen versuchte, daß der nunmehr abgeschlossene Tarifvertrag im Interesse des gesamten Handwerks liege. Den vertragsschließenden

