

Der Deutsche Metallarbeiter

Organ für die Interessen der in der Metall-, Hütten- und chemischen Industrie beschäftigten Arbeiter und Arbeiterinnen

Erscheint wöchentlich Samstags. Abonnementspreis, durch die Post bezogen, pro Quartal 1 Mk. Anzeigenpreis die 3 gepaltene Petitzeile 40 Pfg. Telefon Nr. 535

Eigentum des christlichen Metallarbeiter-Verbandes Deutschlands

Schriftleitung: Duisburg, Seitenstraße 17. Schluß der Redaktion: Montag Abend 6 Uhr. Zuschriften, Abonnementsbestellungen etc. find an die Geschäftsstelle Seitenstraße 19 zu richten

Auf Kollegen, schließt die Reihen!

Auf Kollegen, schließt die Reihen,
Reicht euch die Bruderhand,
Alle müssen wir uns jammeln,
Stärken, fördern den Verband!
Laßt die Laune jetzt beiseite,
Lasset das Verbandsorgan,
Denn an Menschen, die nichts wissen,
Legt man's Maß der Dummheit an.

Gründlich müßet ihr euch schulen,
Pflügen den Gewerkschaftsgeist;
Leget ab das große Uebel,
Das gewöhnlich Stumpfin heißt.
Auch die Trägheit laßt sich winden,
Die ja jede Arbeit scheut,
Und verschiebet nichts auf morgen,
Was ihr leisten könnt noch heut.

Eure Menschenfurcht verkern.
Seid nicht feige und nicht still,
Wenn man die gerechten Wünsche,
Die ihr stellt, beschneiden will,
Wartet nicht, bis andere kommen,
Machet selber frei die Bahn,
Ueberlaßt auch nicht einem
Awas, was man selber kann.

Auf, Kollegen, schließt die Reihen,
Reicht euch die Bruderhand,
Schwört Liebe, schwört Treue,
Gew'ge Treue dem Verband!
Sammelt Kämpfer, sammelt Streiter,
Holt herbei den letzten Mann!
Was für alle wir erreichen,
Haben wir uns selbst getan!

Chr. Kullmann.

Volkswirtschaftliche Rundschau.

Für den Arbeiter in der Metallindustrie, der am Herz unseres Wirtschaftslebens sitzt, ist ein Rückblick auf das abgelaufene Wirtschaftsjahr ebenso lehrreich, wie interessant. Denn „rückwärts blickend“ kann er vorwärts schauen, er lernt den Stand des gegenwärtigen Zeitpunktes beurteilen und das kann für ihn und die Organisation, der er angehört, von größtem Vorteil sein.

Das Jahr 1909 schloß mit einer recht hoffnungsfrohen Stimmung. Man glaubte, die Aufwärtsbewegung im Wirtschaftsleben werde rasch wieder zu einer guten — wenn nicht gar Hochkonjunktur — führen. Nach der tiefen wirtschaftlichen Depressions des Jahres 1908 war diese Hoffnung gewiß berechtigt. Der tatsächliche Gang des folgenden Jahres bewies dies in unzweifelhafter Form.

Man kann ja nun keineswegs sagen, daß der wirtschaftliche Erfolg des abgelaufenen Jahres ein schlechter gewesen wäre — das Gegenteil dürfte eher richtig sein, aber die erhoffte Hochkonjunktur brachte uns das Jahr 1910 nicht. Eine freigenbe Tendenz behielt es bei — so überraschend aber die Hoffnungen gewesen waren, die man auf das neue Jahr gesetzt hatte, so nüchtern und vorsichtig war im allgemeinen das Vorgehen der am Wirtschaftsleben zunächst beteiligten Kreise. Allerdings man hatte einen hereditären Warner vor den Folgen ungezügelter künstlicher Spekulationen beruhenden Manipulationen im Wirtschaftsleben. Dieser Warner war Amerika. Da hatte schon wieder das Jahr 1909 eine Konjunktur gebracht, welche den Stunden an eine demnächst wieder eintretende Hochkonjunktur keineswegs anders erscheinen ließ. Dem es sollte anders kommen! Es zeigte sich, daß der wirtschaftliche Übergang doch schmerzlicher war als man geglaubt hatte. Die Hochkonjunktur wies in den ersten Monaten des Jahres gewaltige Summen auf — sie sank doch unter die normale Leistungsfähigkeit der Industrie; in der Stahlbranche sah es auch nicht besser aus — auch hier, wie wir das letzte Mal gehört

haben, folgte der überspannten Produktion ein gewaltiger Rückgang, der den Werken nur noch eine Beschäftigung bis zu 50 Prozent ihrer Leistungsfähigkeit erlaubt. An der Börse gestalteten sich die Verhältnisse nicht besser. Es herrscht hier nach anfänglichen Hochkursen eine Stagnation, die ein bedrohlicher Ausbruch von der Notwendigkeit und Spannung des ganzen Wirtschaftslebens ist.

Forcht man nach den Gründen dieser Erscheinung, so kommt man sicherlich auf die wirtschaftlich ebenso interessanten wie verberblichen Monopolbildungen, die wir „Trusts“ nennen. Das ganze amerikanische Wirtschaftsleben leidet unter dem Terrorismus einiger Duzend Dollarkönige. Da ist es dem kein Wunder, wenn die Unternehmungslust gehemmt ist! Das um so weniger als die Preisbildung der Trusts alles andere als unter dem Gesichtswinkel einer großen volkswirtschaftlichen Politik erfolgt. Die Trusts mühen ihre Monopole nur zu ihrem Vorteil aus, kein Wunder, daß schließlich die Kaufkraft des ganzen Landes unter der von ihnen verursachten Teuerung zu leiden hat.

Als ein beunruhigendes Moment muß es auch angesehen werden, daß von Seiten des Staates fortwährend Maßnahmen gegen die allmächtigen Trusts angekündigt werden. Wenn diese auch nicht allzu ernst aufzufassen sind, so tragen sie doch ein gewisses Moment der Unsicherheit in das Wirtschaftsleben dieses Landes. Im Interesse des Landes wäre ein energisches Eingreifen des Staates durchaus angebracht.

Deutschland hat einen derartigen Rücksturz im Wirtschaftsleben nicht erfahren. Die aufsteigende Tendenz nimmt ihren Fortgang. Hierbei ist allerdings eine Gefahr, die für unser Wirtschaftsleben das Gleiche bedeuten kann, wie für das amerikanische die Trusts. Es ist nicht zu verkennen, daß die Syndikate eine immer größere Bedeutung einnehmen. Sie sind deshalb in der Lage, einen ganz enormen Einfluß auf unser Wirtschaftsleben auszuüben. Wir haben schon früher gehört, wie die Frage der Bereisungsziffer im Stahlwerksverband sofort seine Welle an der Börse geworfen hat, obgleich er doch erst im Jahre 1912 sein Ende erreicht. Ebenso steht es mit dem Kohlenyndikat, das gar bis 1915 geschlossen ist. Innerhalb dieser beiden großen Verbände hat sich auch in diesem Jahr ein Kampf abgepielt, dessen Ende vorerst noch nicht abzusehen ist. Es ist der Kampf einmal der gemischten Werke gegen die reinen und dann der Kampf um die Beteiligungsziffer oder besser der Kampf der Großen gegen die Kleinen. Obgleich die Kohlenproduktion des Syndikats eine Summe erreicht hat wie nie zuvor — was wahrscheinlich auch mit der Sammlung von Lagerbeständen im Falle eines Streiks zusammenhängt — so war die Beschäftigung der reinen Zechen keineswegs glänzend. Feierlichkeiten waren nichts Seltenes.

Auch die Produktion in der Eisenindustrie weist Rekordzahlen auf. Dabei muß aber hervorgehoben werden, daß die Preise nach anfänglicher Erhöhung wieder herabgesetzt werden mußten. Die Folge davon ist, daß die großen Werke ihren Umsatz noch erhöhen oder doch darnach streben, wie die neuesten Anträge im Stahlwerksverband beweisen. Je größer das Werk, um so größer wird bei den niedrigen Preisen der Gewinn sein, weil die Höhe des Umsatzes diesen ausgleicht. Das ist aber bei kleineren Werken nicht möglich. Wir haben ja auch an praktischen Beispielen gesehen, wie gut die großen gemischten Werke abgeschnitten haben.

In diesem Zusammenhang dürfte übrigens im Stahlwerksverband stellen und wie sie sich seit Erneuerung des Verbandes 1907 entwickelt haben. Wir folgen dabei den Angaben der Abwärtigen Zeitung:

	1. Jan. 1907	1. April 1910	1. Jan. 1911
Eisenwa	1 348 755	1 382 893	1 418 878
Eisen-Oberbaumat	2 381 765	2 429 122	2 432 122
Formeisen	2 323 564	2 421 483	2 420 948
Zus. Prod. A	6 054 084	6 224 498	6 271 498

	1. Jan. 1907	1. April 1910	1. Jan. 1911
Halbzweig f. Schlefien	49 600	62 333	62 533
Stabeisen	3 304 991	3 477 766	3 495 996
Walzdraht	741 806	730 658	751 999
Bleche	960 827	973 454	1 028 794
Röhren	138 672	146 672	221 839
Guß- u. Schmiedestücke	622 237	641 196	638 193
Zus. Prod. B.	5 817 533	6 032 119	6 197 157

Demnach hat die Ziffer der A-Produkte von 1907 bis 1911 um 217 414 To. zugenommen, die der B-Produkte um 379 624 To.

Die elektrische Industrie ist diejenige, die von dem allgemeinen wirtschaftlichen Niedergange am wenigsten berührt wurde. Ihr Interesse ist mit dem so vieler anderer Industrien verknüpft, daß nach ihren Produkten immer Nachfrage bestand. Dazu kommt noch, daß gerade sie ihr Anwendungsgebiet fast täglich vergrößert. Drei große Interessengruppen bestanden bis zum letzten Jahr in der Elektrizitätsindustrie, die Siemens-Schuckert-Werke, die Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft und die Felten-Guillemé-Lameyerwerke. Letztere haben sich nun an die Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft angeschlossen, die ihr Kapital von 100 Millionen auf 130 erhöhte. Also auch in dieser Industrie sehen wir eine fortschreitende Syndizierung. Die Frankf. Ztg. kündigt einen deutschen Elektrizitäts-Trust an, der nicht mehr fern sein könnte, da zwischen den beiden großen Vertretungen jetzt schon zahlreiche verbindende Fäden vorhauden wären.

Wegen des allgemeinen Interesses, das es verdient, darf ich hier wohl anführen, daß die genannte Zeitung auch von einer bevorstehenden Syndikatsvereinigung im oberrheinischen Mühlengewerbe zu berichten weiß. Die süddeutschen Mühlen, die am Oberrhein liegen, sind für die gesamte Produktion von der größten Bedeutung. Das neue Syndikat soll einmal die Produktion der einzelnen Mühlenwerke kontingentieren und dann für ihre Produkte einen Mindestpreis festsetzen. Ein hervorragender Zweck dürfte sein, die Abzugsgebote der einzelnen Gruppen zu begrenzen. Es ist nicht zu leugnen, daß sich die Mühlen die schmerzliche Konkurrenz machen und daß die Lage mancher gerade keine glänzende ist. Was hier aber erstrebt wird, ist eine vollständige Ausschaltung jeder Konkurrenz, denn bedeutende Außenleiter werden sich wohl kaum finden. Die Frankfurter Zeitung knüpft an ihren Bericht die Mahnung, daß sich der zu gründende Verband jedes Mißbrauchs seiner Macht enthalten müsse, da es sich um das wichtigste Volksnahrungsmittel handle. Ob die Preispolitik dieses Syndikats sich unter Berücksichtigung dieses Gesichtspunktes entwickelt? Kann sein, aber wir glauben es bis jetzt noch nicht. Die Preispolitik der vorhandenen Syndikate, insbesondere die des Kohlenyndikats läßt diesen Zweifel wohl als gerechtfertigt erscheinen.

Kein unwichtiges Merkmal für die Beurteilung einer Wirtschaftsperiode bildet der Geld- und Kapitalmarkt, da von seiner Gestaltung die Erweiterung neuer Unternehmen oder die Erweiterung schon bestehender wesentlich abhängt. Das Jahr 1907 hat eine Geldknappheit, eine Ueberspannung des Kredits gezeigt, wie noch kaum in einem früheren Jahre. Ueber 7% beitrug damals der Diskontsatz der Reichsbank, d. h. diese nahm nur Wechsel an um bares Geld gegen einen Abzug von über 7%. Die Geldnot ist seit dieser Zeit ganz eigentlich nicht geschwunden; eine Ueberspannung des Kredits ist immer noch vorhanden. Die Reichsbank hat darnach gehandelt, 5% beitrug der Diskont bei Beginn des Jahres 1910, bald wurde er aber auf 4% ermäßigt, bei denen es blieb bis zum September. Um allen starken Anspruch in den Herbst- und Wintermonaten zu vermeiden, wurde er wieder auf 5% heraufgesetzt. Man darf wohl erwarten, daß sich nach Abwicklung der zahlreichen Geschäfte, welche der Jahreschluß immer mit sich bringt, bei geringerer Finanzspruchnahme der Reichsbank diese den Satz wieder etwas ermäßigt.

Wie ist nun die Diskontpolitik zu beurteilen? Was ist denn überhaupt Diskont? Unter Diskont versteht man den Abzug, den derjenige, der eine später fällige Forderung (etwa einen noch nicht fälligen Wechsel), kauft, von dem Betrage, auf den diese lautet, zurückbehält bzw. beansprucht. Denken wir uns folgenden Fall: Ein Wechsel, der heute ausgestellt, auf 1. Juli fällig ist, lautet auf 1000 Mk. Der Besitzer des Wechsels braucht aber schon heute notwendig Geld. Er bringt deshalb den Wechsel zur Bank, die ihn diskontiert, d. h. sie gibt ihm die 1000 Mk., zieht aber von dieser Summe einen bestimmten Betrag ab, jagen wir 3%. Es ist dies nichts anderes, als eine Vorwegnahme des Zinses, da die Bank ja ihr Geld erst wieder am 1. Juli erhält, wenn sie nicht vorzieht, den Wechsel in Zahlung zu geben. Welche Bedeutung hat nun der Diskont? Von ihm hängt das ganze Wirtschaftsleben wesentlich ab. Hat nämlich die Bank viel flüssiges Geld, so ist sie bestrebt, dieses verzinslich anzulegen; sie wählt hierzu einen niederen Diskontfuß. Denn bei — jagen wir 3% wird jeder Wechselinhaber seinen Wechsel diskontieren lassen, weil er gegen den geringen Abzug von 3% bares Geld erhält, das er vielleicht nutzbringender verwerten kann. Umgekehrt hat die Bank selbst wenig Bargeld, so erhöht sie den Diskontfuß. Gegen den hohen Abzug, der nun bei Diskontierung des Wechsels eintritt, sind nur wenige bereit und nur solche, die bares Geld unbedingt brauchen, ihren Wechsel an die Bank zu bringen. Dies ist der gewollte Zweck jeder Diskonterhöhung, den die Reichsbank vornimmt. Sie ist also nichts weiter als ein Warnruf an alle im Wirtschaftsleben Stehenden. Seid vorsichtig, das Geld ist rar! Geht in keine allzu großen Unternehmungen ein, bei denen ihr viel bares Geld benötigt, leicht könnt ihr den nötigen Kredit nicht erhalten und das wäre der wirtschaftliche Ruin!

Die deutsche Volkswirtschaft hat es gelernt, auf diesen Warnruf zu hören und ihn zu befolgen. Das ganze letzte Jahr war eine fortgesetzte Warnung der Reichsbank vor allzu starker Finanzdrucknahme des Kreditwesens. Die Höhe des Diskontfußes war zwar nicht übermäßig hoch, doch auch nicht so niedrig, als daß er zu besonderer Unternehmungslust hätte führen müssen. Dazu kam noch, daß die Privatbanken nicht allzu sehr von dem Satz der Reichsbank abweichen.

Welches war nun der praktische Erfolg dieser Maßnahmen? Die Summe der Emissionen ist gegen 1908 und 1909 bedeutend zurückgegangen. Dazu trägt allerdings die Zurückhaltung unserer politischen Körperschaften vielleicht mehr bei als die fehlende Unternehmungslust. Die Emission deutscher Staatsanleihen blieb über 40 Millionen hinter dem Vorjahr zurück. Der Anspruch der Städte und Provinzen bleibt hinter dem Vorjahr mit ca. 146 Millionen zurück. Auch die Emission an industriellen Wertpapieren zeigt einen starken Rückgang gegen das letzte Jahr. Das Gegenstück ist es zweifellos, daß sich besonders im 4. Quartal des verfloffenen Jahres wieder allenthalben rege Unternehmungslust besonders in der Güter- und Konsumindustrie zeigte, während sie einen Rückgang in der Metallindustrie gegen die gleiche Zeit des letzten Jahres aufweist. Wir können die Vorsicht, die sich doch überall zeigt, nur begrüßen. Eine Überproduktion, die besonders in der Eisenbranche sehr nahe liegt, tritt dann hoffentlich nicht so rasch wieder ein.

Bersien wir, bevor wir unsere Rückschau auf das Wirtschaftsjahr 1910 schließen, noch einen kurzen Blick auf die Verhältnisse, die gerade den Arbeiter am meisten interessieren müssen! Das Jahr 1910 hat unzweifelhaft die Lebenshaltung des Arbeiters gedrückt. Da ist in erster Linie die Fleischenerger zu erwähnen, die besonders gegen Ende des Jahres eingesezt hat. Die Fleischpreise gelangten zu einer Höhe wie kaum vorher. Die Ernteernte war international. Dem Ruf nach Dämpfung der Grenzen wurde in beschränktem Maße entsprochen und Tatsache ist, daß hierauf eine keine Ermäßigung der Fleischpreise eintrat. Allerdings können diese noch keineswegs als normal bezeichnet werden.

Dazu kommen noch weitere keineswegs geringfügige Ausflüchte, die sich aus dem Ausfall unserer Ernten ergeben. Die Preise in den wichtigsten Getreideorten werden ja wohl kaum durch den schlechten Ausfall der Ernte beeinflusst werden, eine andere für die deutsche Volkswirtschaft, nicht minder schädliche Folge wird sie haben: die Kaufkraft der landwirtschaftlichen Bevölkerung ist eminent geschwächt; in manchen Gegenden insbesondere, wo der Weinbau zu Hause ist, besteht der größte Konsum; eine mißliche Lage der landwirtschaftlichen Bevölkerung hat der Industrie noch allenthalben schmerzhaft gelehrt. Der nächste Ausfall der Kartoffelernte, den ja jeder an den vermehrten Unkosten kennt, gibt das fürchterliche natürliche Amt in folgenden Zahlen: Die Kartoffelernte betrug 1906: 2226 702 To.; 1907: 45 538 299 To.; 1908: 45 342 725 To.; 1909: 45 706 252 To.; und 1910: 45 458 595 To., also ein Ausfall gegen das Vorjahr um nahezu 300 000 To.

Ein mißliches Gebiet können wir dieses Mal nicht besprechen: die Gefaltung des Zinses.

marktes im verfloffenen Jahr. Die Besprechung bleibt der nächsten Rundschau vorbehalten. Nur das eine: auch auf dem Arbeitsmarkt zeigt sich eine wesentliche Besserung gegen die vorhergehenden Jahre.

Diese Tatsache paßt zu dem Gesamteindruck, den wir im allgemeinen von dem wirtschaftlichen Entwicklung des Jahres 1910 gewonnen haben: ohne Ueberhaftung steigende Tendenz der Konjunktur, die auf solider Basis wirtschaftlicher Vorgänge beruht. Der solide Untergrund, den jetzt das Wirtschaftsleben aufweist, läßt uns die zuversichtliche Hoffnung aussprechen, daß das neue Jahr eine wirtschaftlich steigende Entwicklung bringen wird, in der mit der gleichen Vorsicht und mit der gleichen Rücksicht auf die vorhandenen beeinflussenden Umstände vorgegangen wird, wie im letzten Jahr.

Mehr Mitarbeiter.

(Schluß.)

Mittel und Wege.

Nun aber die Frage: wie ist der nötige Staff von Mitarbeitern zu finden, heranzubilden und zu erhalten? Allgemeine Gesichtspunkte zur Beantwortung dieser Frage sind in den vorhergehenden Darlegungen schon enthalten. Die hauptsächliche dabei ist und bleibt die Erziehung zum Idealismus und seiner Betätigung im praktischen Leben durch Solidarität, persönliche Hingabe für die Gesamtheit, Arbeitsfreudigkeit nicht für Lohn, sondern um der Sache willen. Spökten werden niemals das mühevollste Amt eines Vertrauensmannes übernehmen, oder sie müssen in klingender Münze hinreichend dafür entschädigt werden. Mehr Mitarbeiter heißt also in anderer Umschreibung: Mehr Idealismus, weniger Selbstsucht und Egoismus. Die Erziehung der Massen in diesem Sinne ist eine der vornehmsten Aufgaben aller führenden Kräfte in unserer Bewegung und wird es für alle Zukunft bleiben.

Das ist jedoch nur die allgemeine Richtlinie, die Zusammenfassung der Arbeit auf diesem Gebiete in einen kurzen Satz. An dieser Stelle soll auch auf nähere Einzelheiten dieser wichtigen Frage eingegangen werden. In der Praxis wird die Gewinnung und Erhaltung der nötigen Mitarbeiter vornehmlich Aufgabe der Beamten (Bezirksleiter und Lokalbeamten) und örtlichen Führer sein. Von den Spitzen unserer Organisationen, Zentralvorständen, Verbandszeitungen u. c. kann nur Erziehung im allgemeinen betrieben, da kann nur gedrängt, ermuntert und angepörrnt werden. Die örtlichen Führer aber müssen die hier angegebene Richtlinie zur Grundlage praktischer Erfolge gestalten.

Dazu stehen eine Reihe von Mitteln zur Verfügung. In den Versammlungen, Unterrichtsreisen oder sonstigen Zusammenkünften muß der verantwortliche örtliche Funktionär stets seine Augen und Ohren offen halten auf der Suche nach neuen geeigneten Mitarbeitern. Einen einzigen rührligen Vertrauensmann zu gewinnen, bedeutet für die Bewegung oft viel mehr wie ein Duzend oder gar ein halbes Duzend neuer Mitglieder, die leider nur allzu häufig nur Eintagsfliegen sind. Glaubt man einen geeigneten Kollegen entdeckt zu haben, so muß er in der richtigen Art und Weise für das zuge dachte Amt gewonnen und vorbereitet werden. Eine gute Dosis Menschenkenntnis ist hier wenn nicht gar unerläßlich, so doch äußerst notwendig und fruchtbringend. Der eine Kollege muß auf diese, der andere auf jene Art gewonnen und warm gehalten werden. Schablonisieren wird hier keinen Schritt weiter bringen.

Im täglichen Verkehr mit den Mitgliedern bietet sich den örtlichen Führern eine weitere günstige Gelegenheit, geeignete Kräfte ausfindig und zur tätigen Mitarbeit willfährig zu machen. Es gibt noch ungezählte ideal beranlagte Mitglieder in unseren Reihen, die aber niemals in Versammlungen oder Sitzungen hervortreten, die sich oder beiseiden im Hintergrund bleiben, aber zur praktischen Arbeit im Dienste der gemeinsamen Sache gern bereit wären, wenn sie herangezogen, ermuntert und angepörrnt würden. Gerade unter diesen Kollegen finden sich die besten, unermüdlichen und feilschlozesten Arbeitshienen. Sie kommen aber nicht von selbst, sondern müssen gesucht und zur Arbeit angepörrnt werden. Wo ist das besser möglich als im alltäglichen Verkehr!

Bei diesem steten Suchen nach Mitarbeitern darf sich der örtliche Führer aber nicht auf sich allein beschränken, sondern er muß die übrigen Funktionäre — Vorstandsmittglieder und Vertrauensmänner — alle in diesem Sinne instruieren und tätig erhalten. Der Beamte oder Ortsgruppenvorsitzende kommt nicht auf den Arbeitshellen mit den Kollegen zusammen, in größeren Ortsgruppen kann er die einzelnen Mitglieder nicht einmal alle persönlich kennen, ihre Veranlagungen und Charakterzüge nicht selbst studieren, somit auch nicht wissen, wer sich zum Vertrauensmann eignet oder nicht. Hier müssen deshalb möglichst viele Kollegen die örtliche Leitung unterstützen, ihr Vorschläge machen und auf der Suche nach neuen Mitarbeitern mitwirken und nicht erlahmen.

Wenn auf diese Art und Weise gearbeitet wird, muß es in allen Ortsgruppen möglich sein, die nötige Anzahl von tüchtigen Mitarbeitern zu gewinnen. Aber nicht die Zahl allein kommt hier in Betracht.

sondern es ist auch auf die Qualität der Persönlichkeit die allergrößte Wert zu legen. Nicht jedes erstbeste Mitglied ist für dieses mühevollste und oft verantwortungsvolle Amt geeignet. Bei der Auswahl der Personen ist deshalb Vorsicht anzuwenden. Es ist ein Übel, wenn Vertrauensmänner z. B. durch Zufallswahlen in Mitgliederversammlungen zu ihrem Posten berufen werden. Da läßt sich mancher vielleicht überreden, übernimmt einen Posten, ohne mit dem Herzen bei der Sache zu sein. Nachher versagt er aber in der Praxis und das Ende ist in solchen Fällen in der Regel schlimmer wie der Anfang. Wenn eine formelle Wahl der Vertrauensmänner durch die Mitgliederversammlungen üblich ist, dann muß aber vorher schon eine Auswahl der Kandidaten getroffen sein, wovon ausgehend alsdann Vorschläge zu unterbreiten sind.

Genjo falsch wie das Sichverlassen auf etwaige Zufallswahlen ist es, jeden sich freiwillig Meldenden unbedenken mit einem solchem Amte zu betrauen. Es gibt nicht wenige Kollegen, die im ersten Anlauf der Begeisterung zu allem bereit sind; andere, die sich aus Ehrgeiz vordrängen möchten, die aber später den gestellten Anforderungen in keiner Weise entsprechen, die später durch ihre mangelhafte Arbeit Verwirrung und Mißstimmung in die ihnen zugewiesenen Mitglieder tragen, die Finanzgeschäfte in Unordnung bringen, der Ortsverwaltung nur Ärger und Schwierigkeiten bereiten und so praktisch das Gegenteil von dem erzielen, was von einem tüchtigen Vertrauensmann erwartet werden muß.

Man, die sich zur Uebernahme einer Funktionärstelle bereit erklären, muß vorher unzweifelhaft die Bedeutung und Verantwortung des Postens klar gemacht werden. 1. Daß es weder eine Belohnung in klingender Münze noch Orden und Ehrenzeichen für eine solche Arbeit geben kann. Der einzige — aber gleichzeitig auch der schönste — Lohn ist die innere Befriedigung über die freiwillig geleistete Arbeit im Dienste einer großen Sache und die Anerkennung dieser Dienste seitens aller rechtsdenkenden Kollegen und Arbeiterfreunde. 2. Daß von der pflichttreuen Arbeit jedes einzelnen Vertrauensmannes die Entwicklung und damit auch der Erfolg unserer Gewerkschaftsbewegung abhängig ist. Daß es ferner für die Arbeiterfrage besser ist, er lehnt die Uebernahme des Postens ab, wenn er nicht den guten Willen und festen Vorsatz hat, die Arbeit mit Pflichttreue und Beharrlichkeit zum Nutzen der Organisation auszuführen.

Leute, die nur einen Umlauf nehmen und nach kurzer Zeit schon verdroffen die Münze ins Korn werfen, schaden unserer Bewegung viel mehr wie sie nützen können. Wenn das allen neuen Mitarbeitern vor der Uebernahme des Postens klar gemacht und ihnen die einzelnen Pflichten des Amtes eingeschärft werden, dann können sie wenigstens nicht mit falschen Anschauungen und allen möglichen Illusionen an die Arbeit herantreten, die ihnen sonst nur Enttäuschungen mit baldiger Arbeitsmüdigkeit bringen würde.

Auswahl und Erziehung der Mitarbeiter.

insbesondere der Vertrauensmänner, ist auf folgende Eigenschaften und Charakterzüge besonderes Gewicht zu legen:

1. **Pflichttreue und Gewissenhaftigkeit.** Der Gewerkschaftsfunktionär muß seinen Posten als moralische Pflicht betrachten, nachdem er sich zu dieser Arbeit bereit erklärt hat. Nichts darf ihn von der Erfüllung dieser Pflicht abhalten. Er muß ferner das Eigentum des Verbandes mit der größten Gewissenhaftigkeit verwalten; ihm selbst muß es unantastbar sein und andern gegenüber hat er die Sache des Verbandes zu wahren, als ob es seine eigene persönliche wäre.

2. **Selbstlosigkeit und Ausdauer.** Nur das Interesse der Berufskollegen, der Idealismus für die allgemeinen Bestrebungen seines Standes sind dem richtigen Vertrauensmann die Motive seiner Arbeit. Erst darin zeigt sich die ganze Größe wahrer Opferwilligkeit. Was bedeuten die Opfer regelmäßiger Wochenbeiträge gegenüber der persönlichen Hingabe für die Gesamtheit! Und aus diesem idealen Motiv muß auch die Beharrlichkeit bei der mühevollen Arbeit ihre Nahrung finden. Mühen, Ärger, Undank, kurzschäftiger Elemente u. c. werden nicht imstande sein, einen wertvollen Mitarbeiter irre und müde zu machen.

3. **Pünktlichkeit und Ordnungssinn.** Die meisten Verbände klagen über einen viel zu starken Mitgliederwechsel. Wer kann diesem Uebel besser abhelfen als das Heer unserer Vertrauensmänner, wenn sie ihre Arbeit mit größter Pünktlichkeit verrichten. Tausende von neuen Mitgliedern sind schon verloren gegangen, weil sie — verbummelt wurden. Regelmäßig und pünktlich jede Woche den Beitrag einzufrieren, pünktlich mit der Ortsverwaltung abrechnen, dann wird die starke Fluktuation nachlassen und auch Pünktlichkeit und Ordnung bis in die Zentralverwaltungen der einzelnen Verbände hinein leicht möglich gemacht.

4. **Intelligenz und Schlagfertigkeit.** Der Vertrauensmann kommt mit vielen Mitgliedern und Unorganisierten in Berührung, die man niemals oder selten in Versammlungen zu Gesicht bekommt.

für Erziehung und Unterricht, Hebung der Volkshildung 71,7 Mill. M., für Wohlfahrtsrichtungen überhaupt wurden im ganzen rund 390 Mill. M. hergegeben. Man sieht, das Geld der Zuverlässigenversicherung wird für schlechte Zwecke nicht verwendet.

Auch Darlehen auf Erbaurecht sind gewährt worden, sofern es sich um Wohnungsbauten auf Staats- oder Gemeindegrund handelte. Die gewährten Summen betragen zusammen jedoch noch keine halbe Million Mark.

Sichtlich der Rechtsprechung des R.-S.-A. ist zu bemerken, daß 6070 Revisionen in Vorlage gebracht wurden. Davon wurden durch Urteil erledigt 5433. Unter den Berufungsinstanzen steht in dieser Hinsicht Schlesien, aus deren Bezirk allein 1379 Revisionen eingingen, an der Spitze. Am häufigsten unter den 6070 Fragen, die in den 5433 durch Urteil erledigten Revisionen vorgekommen sind, war freitig, ob bereits Erwerbsunfähigkeit eingetreten oder wieder befohen war. Es waren das 51 Fälle von Hundert. Ueber die Frage: „Wer ist erwerbsunfähig?“ sind einige bemerkenswerte Entschiede gefällt worden.

Eine landwirtschaftliche Arbeiterin, die zwar körperlich vollkommen rüstig ist, aber an Gesichtslupus leidet und ihres abschreckenden Aussehens wegen keine Arbeit findet, ist als erwerbsunfähig angesehen worden. Von der Arbeit unter Fremden war sie ausgeschlossen, eine versicherungspflichtige hausgewerbliche Tätigkeit kam für sie nicht in Frage. Dagegen wurde ein jüngerer Mann, der den linken Unterarm und ein Drittel des linken Oberarms verloren hatte und sonst gesund war, nicht als Invalid betrachtet. Obwohl zahlreiche Bescheinigungen von Industriellen und Gemeindevorstehern seines Wohnortes und dessen nächster Umgegend beigebracht waren, daß für ihn in dieser Gegend keine Arbeit zu finden sei, mußte er auf den vielfältigen Arbeitsmarkt einer Großstadt verwiesen werden. Eine landwirtschaftliche Arbeiterin hatte früher jahrzehntelang auf der Außenarbeit als Sachgängerin einen wesentlich höheren Lohn, als an ihrem jetzigen Beschäftigungs- und Wohnorte bezogen, an dem dann aber noch jahrelang mit einer im wesentlichen ungeänderten Arbeitskraft weiter gearbeitet hatte. Für sie ist der Grenzwert der Erwerbsunfähigkeit nach den Löhnen an diesem Orte bemessen worden.

Lohnzahlungsfristen und -Methoden in der Rheinisch-Westfälischen Großindustrie.

Wie in so vielen anderen die Arbeiter betreffenden Dingen die Rheinisch-Westfälische Großindustrie ein buntes Bild bietet — individuell nennen's die Industriekapitäne —, so auch in den Lohnzahlungsfristen und -Methoden. Otto Heidels macht in seinen Untersuchungen über die Entlohnungsfragen folgende interessante Ausführungen. Für 38 Fabriken der Rheinisch-Westfälischen Großindustrie wurde festgestellt, wie oft sie voll abrechneten und wie oft sie ausbezahlten. Von den 38 Fabriken zahlten aus:

- 32 zweimal monatlich,
- 1 dreimal monatlich,
- 5 viermal monatlich.

Dagegen rechneten voll ab:

- 18 zweimal monatlich,
- 14 einmal monatlich,
- 6 viermal monatlich.

Man sieht, daß die Zahl der Fabriken, die den verdienten Lohn nur einmal monatlich auszahlen, recht beträchtlich ist; da aber der Arbeiter nicht so lange von nichts oder von seinen geringen Ersparnissen leben kann, erhält er einmal monatlich eine Abschlagszahlung. Es ist nicht zu vergessen, daß der Arbeiter wie ein Verkäufer, der dem Käufer Kredit gibt, erst leistet und dann bezahlt wird, daß er aber während der Leistung leben muß. Angenommen, ein Arbeiter tritt am 1. des Monats ein, in der Fabrik bezahlt aber wie in fast allen Rheinisch-Westfälischen Hüttenwerken die Entlohnung, nur am 15. für den ganzen Vormonat abzurechnen; dann hätte der Arbeiter sechs Wochen auf seinen ersten Lohn zu warten. Wenn er aber während dieser Zeit auf Kredit kauft, kommt er während seiner ersten Arbeitsperiode in die Zwangslage, den Vater, Metzger usw. um Zahlungsaufschub über den ersten hinaus, in den zweiten Monat hinein zu bitten; seine Ersparnisse, die bei der ordlichen Einweisung der Hüttenwerke für den Familienvater meist schon bei der Ueberweisung draufgehen, würden ihm nicht weit helfen. Es ist daher eine Umstellung der Tatsachen, wenn die ganz allgemein übliche Abschlagszahlung mit dem sozialpolitischen Motiv begründet wird, daß es für den Arbeiter besser sei, nie den Lohn für vier Wochen auf einmal in die Hand zu bekommen, weil er sich sozial Geld nicht hauszuhalten wisse. Gerade umgekehrt: weil der Arbeiter nicht auf den ganzen Monatslohn warten kann, muß er schon nach der halben Zeit den ungefähren Halbmonatslohn als Abschlag bekommen; die Lohnbüro ist aufrichtiger, indem sie die Abschlagszahlung als „Vorschuß“ rubriziert. Die Frage ist also nicht, warum Abschlag gegeben, sondern, warum nicht für jeden Zahlungstermin auch abgerechnet wird.

Wasgehend für die Fabriken, die 14tägige Abrechnung nicht einführen, sind zwei Motive: Die Gewohnheit für Bureauarbeit und die allgemeine Arbeitspolitik der Betriebe. Man will dem Arbeiter seinen Lohn vorantreiben um ihn fester ans Werk zu fesseln.

Die Firma Krupp mit ihren 35 000 Arbeitern hat nicht nur die 14tägige Entlohnung, sondern auch die 14tägige Abschlagszahlung. Jeden Dienstag und

Freitag ist Löhnung, bei der jedesmal ungefähr 1/4 der Arbeiterschaft gelöhnt wird. Was dieser Riesenfirma möglich ist, sollte den anderen Werken doch auch möglich sein.

Jedenfalls wird es unsere Kollegen auch interessieren, wie die Löhnung der Arbeitermassen bei Krupp vor sich geht. Das ganze Riesenunternehmen ist in Ressorts eingeteilt mit einem einheitlichen Lohnbüro. Nehmen wir das sogenannte Kanonenressort heraus — bei den anderen geht es genau so. Jeden Morgen gibt der Arbeiter dem Meister seine Arbeit an. Auf dem Werkstattribüro werden die Löhne übertragen und am ersten Freitag abgeschlossen und abbüret zum Lohnbüro geschickt. Hier wird der Lohn in Dänen gefüllt, welche das Lohnbüro ausschreibt. Das Füllen der Dänen geschieht folgendermaßen: Das Geld kommt von der Reichsbank und der Konsumanstalt in Säcken an und wird nicht gezählt, sondern gewogen, unter Berücksichtigung einer Abmüßungsquote und des Sachgewichtes. Mit dem Geld werden die Lohnbeamten in ein durch Vorsteher von innen verriegeltes Zimmer gesperrt, in dem kein Fenster geöffnet werden darf. Das Einfüllen beschleunigt je 6 Mann, einer zählt das Geld auf die Lohnbüche, einer zählt nach, zwei füllen ein, indem einer die Däne aufhält, der andere das Geld hineinstreut, einer schließt die Däne — nicht durch Zukleben, sondern durch Zusammenrollen des oberen Teils — und einer spielt Aufseher. Dann werden die Dänen für jede Werkstatt bezogen. Obermeisterabteilung in einen Kasten gepackt, welcher verschlossen wird. Zwei Lohnbeamte bringen ihn in den Betrieb und zwar so, daß der eine den Kasten und der andere den Schlüssel erhält; den Kasten tragen sie mit dem Meister an jede Arbeitsstelle und führen dann bei der Auszahlung die Kontrolle. Die Löhnung geschieht in diesem Ressort jeden zweiten Freitag, so daß der Arbeiter also bei der vollen Löhnung noch für 6 Schichten Lohn stehen hat. Bei den Werken die nur einmal monatlich abrechnen, hat der Arbeiter in der Regel bei der Hauptlöhnung noch für 10 bis 12 Schichten Lohn stehen. Bei etwas gutem Willen kann dieses ganz gut in einem für die Arbeiter günstigeren Sinne abgeändert werden.

Gewerkschaftliches.

Auf zur Hausagitation.

Das neue Jahr hat seinen Einzug gehalten. Öffentlich wird es in wirtschaftlicher Beziehung ein recht gutes werden. Haben wir auch augenblicklich noch keine Hochkonjunktur mit Aufträgen in Fülle und Fülle, so ist doch überall in der Produktion eine Besserung zu beobachten. Mit der Aufwärtsentwicklung des Wirtschaftslebens wird auch die Zeit für die gewerkschaftliche Aufklärungs- und Agitationsarbeit eine günstigere. Darum sollte jetzt wieder jeder christliche Gewerkschaftler die günstige Gelegenheit benutzen und sich ganz besonders der Ausbreitung der Organisation widmen. Das große Heer der Unorganisierten steht unserer christlichen Arbeiterbewegung noch mit allerlei Vorurteilen gegenüber. Besonders in der Metallindustrie ist die Zahl der Indifferenzen recht groß. Unsere nächste Aufgabe ist deshalb an alle noch fernstehenden Metallarbeiter heranzutreten, ihre Vorurteile zu beseitigen und sie selbst unserem Verbande zuzuwandern. Durch eine planmäßige Hausagitation ließe sich dieses am besten bewerkstelligen.

Zunächst muß hier aber auch erwähnt werden, daß jeder unserer Kollegen auf der Arbeitsstelle zeigen soll, daß er ein christlich organisierter Arbeiter ist. Kollegialität und Gerechtigkeit seinen Mitarbeitern gegenüber kann zu seinem Ansehen bedeutend beitragen. Und mit dem Augenblick wo sein Ansehen steigt, ist die erste Bedingung gegeben, daß er den unorganisierten Arbeiter für seine Ideen gewinnen kann. Dieses können wir nicht erreichen, wenn wir uns möglichst radikal benehmen. Nein, dieses erreichen wir, wenn wir uns in die Grundzüge der christlichen Gewerkschaften vertiefen; wenn wir erkennen lassen, daß wir einer Arbeiterbewegung angehören, die nicht den Klassenkampf als Leitmotiv ihrer Handlungsweise aufstellt, sondern für einen gerechten Interessenausgleich im Wirtschaftsleben kämpft. Einer solchen Bewegung wird sich auf die Dauer keiner mehr entziehen können, dem an der ruhigen Weiterentwicklung unseres Wirtschaftslebens gelegen ist.

Besonders günstige Resultate bei der Agitation wurden in verschiedenen Ortsgruppen dadurch erzielt, daß der unorganisierte Arbeiter in seiner Wohnung aufgesucht wurde (Hausagitation). Die Unorganisierten sind nur schwer in die Versammlungen hinein zu bringen, darum müssen wir versuchen, sie zu Hause über die Notwendigkeit der Organisation zu belehren. Die in der Hausagitation tätigen Kollegen müssen nun ihrerseits über die notwendige Kenntnis und Schlagfertigkeit verfügen, um die verschiedenartigen Einwände widerlegen zu können. Es würde sich empfehlen, einem nützlichen älteren Kollegen jedesmal ein bis zwei jüngere Mitglieder mit zu geben, damit diese durch praktische Betätigung zu Mitarbeitern in der Agitation herangebildet werden. Auf diese Weise wird die, bei erstmöglicher Teilnahme an der Hausagitation vorhan-

dene Scheu der jüngeren Mitglieder zum größten Teil verschwinden und für unsere Sache werden immer mehr agitatorische Kräfte gewonnen.

Zur wirkungsvollen Durchführung der Hausagitation ist es ratsam, die Ortsverwaltungen in Bezirke einzuteilen. An die Spitze eines jeden Bezirkes kommt ein tüchtiger Kollege als Bezirksvorsteher. Ein Stab von Vertrauensmännern wird ihm unterstellt, von denen jeder einen Teil des Bezirkes als eigenes Operationsgebiet zugewiesen erhält. Der Vertrauensmann hat nun die Aufgabe, die Adressen der Unorganisierten seines Gebietes zu sammeln und dem Bezirksvorsteher zu übermitteln. Der Bezirksvorsteher beraumt zur gegebenen Zeit eine Vertrauensmänneritzung an und ladet sämtliche Mitglieder des Bezirkes dazu ein. Das gesammelte Adressenmaterial nach Straßen und Hausnummern geordnet, wird nun auf die erschienenen Kollegen verteilt und nach einigen praktischen Vortrügen des Bezirksvorstehers an die Kollegen, kann die Hausagitation beginnen. Nach Beendigung derselben versammeln sich die Kollegen wieder zur Feststellung des Erfolges und zur Besprechung der gemachten Erfahrungen. Selbstverständlich werden auf den ersten Ansturm nun nicht gleich alle Indifferenten als Mitglieder gewonnen, sondern bei manchem wird es einer wiederholten Aufklärung bedürfen, ehe wir ihn als Mitglied gewinnen. Die Erfahrung lehrt, daß es uns bei öfteren beim dritten oder viertenmale gelang einen Kollegen zu gewinnen, der heute als tüchtiger Kämpfer mit in unsere Reihen steht. Die gelegentliche der Hausagitation angebrachte Aufklärung und Belehrung wird niemals nutzlos und umsonst gewesen sein, etwas wird meistens auch in den hartnäckigsten Schädel eingedrungen sein und früher oder später gute Früchte bringen.

Darum auf zur Tat! In allen Ortsverwaltungen, wo noch keine Hausagitation stattgefunden hat, muß diese sofort in Angriff genommen werden. Agitationsmaterial, womit man allen Ansprüchen des Indifferentismus begegnen kann, ist ja in den letzten Nummern unseres Verbandsorgans in Fülle und Fülle vorhanden. Also Kollegen, benutzen wir die Zeit zur Ausbreitung unseres Verbandes, dann arbeiten wir für die Hebung und allseitige Besserung unseres Standes.

Ein Kesselreiben gegen die christlichen Gewerkschaften.

Die christlichen Gewerkschaften sind augenblicklich wieder einmal im besondern Maße Gegenstand der Aufmerksamkeit der „Genossen“ in der Gewerkschafts- wie Parteibewegung und ihrer Presse. Man hört hier so etwas von „Verrat“ der christlichen Organisationen an den Arbeiterinteressen, über eine „Rechtschwenkung“ der christlichen Gewerkschaften zu den Unternehmern hin, über ihren Uebergang ins „gelbe“ Lager und was sie sonst noch alles sollen „verbroschen“ haben. Ist nun aber in der Tat etwas Besonderes passiert, was diese Angriffe rechtfertigen könnte? Nein. Nein gar nichts! Die christlichen Gewerkschaften sind von ihren seitherigen Grundsätzen nicht um Haarsbreite abgewichen. Eins haben sie freilich getan: Diese Grundsätze wie wir noch neuerdings in unserem Artikel: „Zur Stellung der christlichen Gewerkschaften zum Volksganzen“ (Nr. 49, 1910) dargelegt haben, scharf ausgeprägt zum Ausdruck gebracht, weil man von gewisser Seite die Meinung im Volk zu verbreiten suchte, als untersehe sich die christliche Gewerkschaftsbewegung von der Klassenkämpferischen nur dem Namen, nicht aber der Tat nach. Mit diesem falschen Gerücht haben die christlichen Gewerkschaften erneut gründlich aufgeräumt. Und weil nun da mit allem Nachdruck gesagt wurde, daß trotz gelegentlichem Zusammengehen mit den sozialistischen Gewerkschaften eine unüberbrückbare Kluft zwischen den christlichen Organisationen und ihnen liegt — in der Weltanschauung, in der Stellung zu Staat und Unternehmern, wie es schon bei der Gründung der christlichen Gewerkschaften ausgesprochen worden ist und seither immer wieder — weil diese Grundsätze den Gegnern der christl. Organisationen einmal energig ins Gedächtnis gerufen wurden, darum das Geschrei über „Verrat“ und ähnliche Sünden, die die christlichen Organisationen in der letzten Zeit sollen begangen haben. Und dieses Geschrei ertönte dann am lauteften, als die christlichen Bergarbeiter ihren unjagbar unerschrocken und rücksichtslosen Gegnern vom sozialdemokratischen Bergarbeiterverband durch die Tat zum Bewußtsein brachten, daß sie noch Menschen sind, die Ehre besitzen und auf Ehre halten, und sich nicht dazu hergeben, sich erst beschimpfen zu lassen, um dann im nächsten Augenblick mit einem solchen Gegner in Reih und Glied zu marschieren. So liegen die Dinge und nicht anders. Das ganze Kesselreiben in der sozialdemokratischen Presse kann und wird für die christlichen Gewerkschaftler nur wie eine Mahnung wirken, treu hinter ihren Führern zu stehen und sich in ihrer Ueberzeugungstreue nicht im geringsten irren machen zu lassen!

„Partei und Gewerkschaften sind eins!“

Daß die „freien“ Gewerkschaften ihre Mitglieder zu Sozialdemokraten zu erziehen trachten, ist bekannt. Daß sie sich in Zukunft mit der obigen „Aufklärung“

