

Realpolitik.

ap. Eigentlich soll alle Politik Realpolitik sein, oder richtiger noch, ist alle Politik Realpolitik. Denn in den großen politischen Kämpfen handelt es sich immer um reale, wirkliche Dinge, um wichtige Lebensinteressen der Menschen.

Weshalb hat dann trotzdem der Name Realpolitik einen so übeln Klang? Weil die Realpolitik in der politischen Praxis stets als Gegensatz zur Prinzipienpolitik auftrat. In der Geschichte des deutschen Liberalismus ist das Wort Realpolitik immer gleichbedeutend mit Prinzipienverrat gewesen.

Das Aufgeben dieser Prinzipienpolitik und ihre Ersetzung durch Realpolitik bedeutete also nicht, daß nun der Kampf um die Klasseninteressen der Bourgeoisie zugunsten der Er-gatterung kleiner Vorteile für Politiker und ihre Freunde aufgegeben wurde; auch nicht umgekehrt, daß nur erst reale Interessen an die Stelle abstrakter Phrasen die Politik beherrschten sollten.

Kuhhandels sein konnte. Das war nicht die Schuld des Liberalismus, sondern sein Verh. Damals hat die Sozialdemokratie diesen liberalen Politikern wegen ihres ständigen Umschlagens oft genug böse zugelegt; so sagte z. B. Mehring 1897 mit vollem Rechte: „Wer auf die politische Macht verzichtet, um durch diesen Verzicht ökonomische Vorteile zu erringen, handelt so töricht, wie ein Heer, das einen Sieg erringen will, indem es die Waffen fortwirft, die ihm allein diesen Sieg erobern können.“

Eine solche Realpolitik ist natürlich für die sozialdemokratische Partei ausgeschlossen. Aber das soll nicht besagen, daß nicht auch wiederholt in unserer Partei Ansätze und Äußerungen vorgekommen sind, die auf eine Realpolitik in diesem Sinne abzielen. In der Politik handelt es sich immer um das Abwägen von Vor- und Nachteilen gegeneinander. Wenn nun auf der einen Seite als Vorteile handgreifliche feste Dinge stehen, wie bestimmte Gesetze oder Mandate, auf der anderen Seite solche abstrakte geistige Sachen wie Prinzipien, Klassenempfinden der Arbeiter oder sozialistische Einsicht, so ist es nur allzu verständlich, daß diese gegen jene nicht auskommen können.

Der oberflächliche Beobachter sieht nur das Greifbare, das Mandat. Er sieht nicht das Tieferliegende, was in Geist und Herz des kämpfenden Proletariats lebt und im Grunde genau so real ist. Mehr noch: dieses klare Klassenempfinden, die Kampfernergie, die Zuversicht in die Partei, die sozialistische Einsicht, sie sind viel realer, viel wirklicher als die sichtbaren, äußeren Vorteile, wenn man sie auch nicht zahlenmäßig abschätzen kann; die ganze Macht und Kraft unserer Bewegung besteht in diesen unsichtbaren Dingen.

Es handelt sich jetzt natürlich nicht mehr um eine Kritik dieses Vorganges, sondern nur um seine Bedeutung als ein Beispiel der Realpolitik. Die Arbeiterklasse will die Macht

erobern; sie muß dazu die Massen aufklären und zusammenscharen; sie kann daher nur eine Politik betreiben, die ihr die Massen immer mehr zuführt und die tiefsten Grundlagen ihrer Macht stärkt, und auf dieses Ziel darf sie nicht für augenblickliche Vorteile und äußere Scheinmacht verzichten. Sowie das Proletariat anders dasteht als die Bourgeoisie, muß auch die Politik der Sozialdemokratie notwendig anders sein als die des Liberalismus: keine Realpolitik, sondern Prinzipienpolitik.

Gerichtssaal.

Kaufmannsgericht.

Ein Patriarch. Wie wenig der sogenannte neue Mittelstand Anlaß hat, ein „besonderes Standesbewußtsein“ zu entwickeln, zeigte dieser Tage erneut eine Verhandlung vor dem Kaufmannsgericht, die Einbild gewährte, in welcher ungläublicher Weise ein „gebildeter“ Kaufmann seine wirtschaftliche und körperliche Ueberlegenheit einem „feiner“ Angestellten gegenüber mißbrauchte. Der 24 Jahre alte Verkäufer K. klagte auf Zahlung von 150 Mk. gegen den Kaufmann Eugen Keltner, der im Hause von Hotel Ruffe in der Petersstraße ein Geschäft seiner Herrenmoderart betreibt. Der Verkäufer war seit 1906 in dem Geschäft tätig. Do Herr K. allem Anschein nach äußerst reizbar ist, war es zwischen ihm und dem Verkäufer mehrfach zu Differenzen gekommen. Einmal ist dem Verkäufer schon gekündigt worden, doch wurde der Streit wieder beigelegt, teilweise durch Vermittlung der Frau Keltner. Auch im Mai dieses Jahres erhielt der Verkäufer eine Kündigung, die einen Monat als Kündigungsfrist vorsah. Der Verkäufer wandte sich an Frau K. mit der Bitte, sie möge doch dafür sorgen, daß die Kündigung rückgängig gemacht werde, er habe noch keine andre Stellung und sei in Not, weil er seine Mutter ernähren müsse. Die traurige wirtschaftliche Lage des Verkäufers, die dem Geschäftsinhaber bekannt war, veranlaßte diesen, die Kündigung wieder fallen zu lassen. Aber am 30. Juli wurde dem Verkäufer aufs neue gekündigt, er sollte Ende August die Stellung aufgeben. Daraus schrieb K. an K. einen sehr höflichen Brief, er könne die Kündigung nicht annehmen, sondern beantrage die gefestigte Kündigungsfrist, sechs Wochen vor Quartal. Als K. am andern Tage ins Geschäft kam, stellte ihn K. zur Rede, was denn der Brief bedeuten solle. „Darauf“, so sagte Herr Keltner vor Gericht, „gab ich K. ein paar Backpfeifen und einen Tritt und schickte ihn hinaus!“ Als der Vorsitzende sagte, das sei doch nicht korrekt, fuhr K. in die Höhe: „Hol ich hab ihn öfter hinter die Ohren gehauen, leider nicht genug.“ In der Verhandlung stellte sich dann heraus, daß der Verkäufer vielfach von K. geprügelt worden ist. K. ist ein schwächlicher Mensch, der sich jedenfalls nur unter dem Druck seiner mitleidigen wirtschaftlichen Verhältnisse diese widerlose Behandlung gefallen ließ. K. hat dem Verkäufer bezeugt, daß er ein tüchtiger, fleißiger und ehrlicher Mensch ist, der nur bestens empfohlen werden könne. Um so bezeichnender ist die Art, wie K. die Menschenwürde dieses Mannes zertrat. Im Sühntermin sagte K. zu dem Verkäufer: „Wie lange habe ich Ihnen denn gesagt, Sie sollen gehen! Sie chroloser Mensch! Wenn Sie einen Funken von Ehrgefühl im Leibe hätten, wären Sie längst gegangen.“ Es kann nicht scharf genug kritisiert werden, daß der Vorsitzende diese schweren persönlichen Beleidigungen passieren ließ, ohne K. zur Ordnung zu rufen, wiefer das in der Verhandlung vor vollbelegtem Kaufmannsgericht tat, als K. sagte, der Bruder des Klägers robe den reinen Blödsinn. Das Kaufmannsgericht hatte nun zu entscheiden, ob monatliche oder die vom Verkäufer geforderte Kündigungsfrist Geltung habe. Das Gericht war der Meinung, bei der Eigenart der Lage des Falles sei anzunehmen, daß nicht monatliche, sondern die vom Verkäufer behauptete Kündigungsfrist Geltung habe, zumal trotz der langen Dauer des Vertragsverhältnisses kein schriftlicher Vertrag abgeschlossen worden sei. Demgemäß wurde K. verurteilt, vom Kläger 150 Mk. zu bezahlen.

SULIMA Matrapas Feinste Qualitäts-Cigarette zu 2 1/2 bis 5 Pfg. per Stück. Includes an illustration of a man's face.



12⁵⁰ Extra-Ausführung 16⁵⁰

Verlangen Sie Katalog.

MERCEDES

Ueber 600 eigene Geschäfte und Alleinverkaufsstellen

Herbst 1912

Sie finden bei uns eine grosse Auswahl der entzückendsten Neuheiten!

Neue Modelle :: Neue Ausführungen Neue Ledersorten



„Mercedes“ Schuhgesellschaft m. b. H. 30 Petersstrasse LEIPZIG Petersstrasse 30