

Kriegswirtschaftliche Blätter

Herausgeber: Reichsbank, Nachrichtenbüro für die Kriegsanleihen.
Erscheinend in zwangloser Folge. — Nachdruck erwünscht, wenn nichts anderes vermerkt ist.

Nimm Dir ein Postcheckkonto!

(Fortsetzung.)

In diesem Falle haben wir es mit einem „Namenscheck“ zu tun. Fehlt die Angabe des Empfängers, so wird der Betrag an den jeweiligen Inhaber des Checks bar gezahlt. Einen solchen Check nennt man „Kassenscheck“. Umgekehrt wickelt sich die Art der Begleichung bei der uns allen bekannten blauen Zahlkarte ab. Dagegen geschieht die Auszahlung durch einfache Gutschrift des Betrags auf dem Postcheckkonto des Empfängers. Die Zahlkarte dient hiernach hauptsächlich für die Zahlungen von Personen, die dem Postcheckverkehr fernstehen. Je mehr die Zahl der Postcheckkunden wächst, desto mehr wird die Zahlkarte in diesem Stundenkreise der Post der Postüberweisung und dem Postscheck weiter Platz machen. Allerdings kann auch der Postscheckkunde die Zahlkarte keineswegs entbehren. Einmal braucht er sie, um gelegentlich sein Konto aufzufüllen, wenn er nicht auch noch ein Bankkonto hat, von dem er den Betrag bargeldlos auf sein Postcheckkonto überweist. Sodann aber sind für die Postscheckkunden, die der Geschäftswelt angehören, die Zahlkarten dadurch von großem Werte, daß sie bei Versendung von Rechnungen und anderen Zahlungsaufforderungen diesen gleich mit beigelegt werden können. Das macht dem Empfänger der Sendung die Zahlungsleistung möglichst bequem und veranlaßt ihn, zum Vorteile des Postscheckkunden, die Zahlung nicht hinauszuschieben. Der Nutzen wächst noch für beide Teile, wenn der Postscheckkunde — was er sich schon im Antrage bestellen kann — seine Kontobezeichnung und Kontonummer in der Zahlkarte gleich im Drucke herstellen läßt, so daß sie der Einzahler nicht erst handschriftlich anzugeben braucht. Dadurch werden außerdem im Postscheckamt Buchungsfehler vermieden, wie sie im Massenverkehr bei schlecht leserlichen Zahlenangaben unvermeidlich sind.

Außer einem Vorrat an Zahlkarten bestellt sich der angehende Postscheckkunde laut Antrag auch noch seine Checkhefte, sowie besondere Checkbriefumschläge. Damit sich nämlich die Briefe mit Überweisungen und Checks, die die Checkkunden dem Postamt übersenden, in dem Millionenbetriebe der Postanstalten ohne weiteres erkennen und schneller aussondern lassen, hat die Postverwaltung die Umschläge nach Größe, Aufdruck und Farbe einheitlich gestaltet. Um bei den Postscheckkunden zu erreichen, daß sie möglichst nur solche Umschläge verwenden, kosten Checkbriefe dieser Art kein Porto. Benutzt der Checkkunde andere Umschläge, so hat er das gewöhnliche Briefporto, mithin im Orts- und Nachbarortsverkehr 7½ Pf., im Fernverkehr 15 Pf. oder 25 Pf. zu zahlen.

Von Wichtigkeit bei Ausfüllung des Antrags ist noch eine unabweisende Bestimmung des angehenden Checkkunden darüber, wie das Postscheckamt ihm die Überweisungs- und Checkhefte zusenden soll, ob unter „eigenhändig“, oder ob auch eine andere Person seines Haushalts oder Geschäfts den Empfang bescheinigen darf. Die Aufmerksamkeit, welche die Post der Beantwortung der Frage zuwendet, erklärt sich daraus, daß ebenso wie der Bankkunde auch

der Postscheckkunde selbstverständlich alle Nachteile trägt, die aus dem Verlust oder dem sonstigen Abhandenkommen sowie aus der mißbräuchlichen Benutzung seiner Checke entstehen können. Er muß deshalb nicht nur diese Vordrucke stets sorgfältig und sicher aufbewahren, sondern auch dafür sorgen, daß sie von vornherein in die richtigen Hände kommen.

Mit der Vollziehung des Antrags hat der deutsche Staatsbürger seine vaterländische Pflicht zunächst erfüllt. Den Antrag richtet er an seine Postleitanstalt und stellt ihn, ohne sein Briefmarkenbesitzen dabei zu erleichtern, in den nächsten Briefkasten. Einige Tage später erhält er vom Postscheckamte die Mitteilung, unter welcher Nummer ihm ein Konto eröffnet worden ist.

Gleichzeitig werden ihm die bestellten Checkhefte, Zahlkarten und in jedem Falle mindestens auch ein Überweisungsheft überandt. Derselben Sendung liegt noch ein sogenanntes Unterschriftenblatt zur Ausfüllung bei. Darin hat der Checkkunde anzugeben, wie er und etwaige andre von ihm zur Ausstellung der Überweisungen und Checke ermächtigte Personen sie unterzeichnen werden, damit das Postscheckamt die eingehenden Checke und Überweisungen auf die Echtheit der Unterschrift prüfen kann.

Mit der Einsendung der Unterschriftenblätter an das Checkamt steht der Benutzung des Kontos nichts mehr im Wege. Das erste Guthaben zahlt der Checkkunde mit Zahlkarte ein. Ein Teil davon bleibt als feste Stammeinlage — bis Mai 1917 waren es 50 Mark, seitdem sind es nur 25 Mark, also ein verhältnismäßig kleiner Betrag — auf dem Konto dauernd stehen und wird in die jeweilige Berechnung des Guthabens, über das der Checkkunde frei verfügen darf, nicht mit einbezogen. Verzinst wird die Stammeinlage nicht. Der damit verknüpfte Ausfall von etwa 1 Mark im Jahre will nichts besagen. Für die Banknoten, die der Nichtpostscheckkunde in seiner Brieftasche herumträgt, bekommt er auch keine Zinsen. In jedem Falle wird jener kleine Verlust reichlich dadurch ausgeglichen, daß die Postscheckgebühren außerordentlich niedrig sind.

Die Überweisung eines Betrages, mag er noch so hoch sein, kostet danach nichts. Für Auszahlungen mit Postscheck berechnet das Postscheckamt eine Grundgebühr von 5 Pf. und außerdem 1 Pf. für je 100 Mark des auszahlenden Betrages. Die Zahlkartengebühr schließlich beträgt bei Einzahlungen bis 25 Mark 5 Pf., für alle Beträge darüber hinaus 10 Pf. Für einen Betrag von 500 Mark entstehen daher an Gebühren, wenn er mit Zahlkarte eingezahlt wird, 10 Pf., wenn er durch Postscheck bar ausgezahlt wird, ebensoviel, und wenn er durch Überweisung beglichen wird, nichts. Dagegen den Betrag von 500 Mark in altfränkischer Weise durch Geldbrief oder Postanweisung versendet, bezahlt dafür bei einem Wertbriefe im Nahverkehr 35 Pf., im Fernverkehr 60 Pf. Porto. Schon aus diesem Vergleich ist zu ersehen, wie unverhältnismäßig billig der Postscheckkunde arbeitet.

(Fortsetzung folgt.)

Die Organisation des Sieges.

Die gewaltige achte Geldschlacht ist geschlagen. Dank der hervorragenden Agitation aller Werbeausschüsse mit einem Erfolg, der beispiellos dastehen dürfte in der Finanzgeschichte aller Völker. Auf allen Lippen lag während der Verarbeitung die Frage: „Wird es die letzte sein?“ Wir alle konnten darauf keine Antwort geben. Wir konnten nur sagen: „Vielleicht, vielleicht auch nicht.“ Und bis zur Stunde kann man keine bessere Antwort geben. Aber das eine wissen wir sicher: wir dürfen nicht ruhen und rasten. Der ganze wertvolle Apparat der Aufklärungsarbeit darf nicht stille stehen, er muß so weiter gehen, als ob eine neunte Anleihe käme. Kommt sie dann nicht, dann kommt dafür der langersehnte Friede, und wir haben dann eben vorgearbeitet für die großen Friedensaufgaben des deutschen Volkes. Kommt sie aber, die Neunte, dann haben wir auch für sie die Bedingungen eines vollen Erfolges geschaffen. Es sei uns gestattet, einige Richtlinien zu geben, wir wir uns die Fortdauer unserer Aufklärungsarbeit denken sollen.

Wir alle, die wir seit Jahren im Dienste der Werbeagitation stehen, wissen, welchen gewaltigen Einfluß die Stimmung der Bevölkerung auf die Anleihezeichnung hat. Und da meinen wir, müßten wir mit unserer Arbeit ansetzen. Erhaltung der Stimmung und möglichste Beseitigung alles dessen, was dieser Stimmung gefährlich werden könnte.

I.

Zunächst sollten es sich die Herren Obmänner angelegen sein lassen, ständig in Fühlung zu bleiben mit ihren Vertrauensmännern. Darum regelmäßige Sitzungen (alle 14 Tage oder längstens alle Monate). Aber, so fragt man: „Wozu?“ Selbstredend nicht dazu, um einige Stunden gemütlich zusammen zu sein, sondern zu ersten Beratungen über all die laufenden hochwichtigen Ereignisse auf wirtschaftlichem, militärischem und westpolitischem Gebiete. Bald wird eine neue Verordnung des Kriegswirtschaftsamtes oder des Kriegsernährungsamtes besprochen, bald eine Verlautbarung der Reichsbank oder des Reichsschatzsekretariats. Bald gibt die militärische Lage das Thema zu einem Referat, bald irgendein Ereignis aus der höheren Politik (natürlich mit Ausschaltung aller innerpolitischen Streitfragen). Zuerst ein kurzes, bündiges Referat, dann eine zielbewußte, gutgeleitete Diskussion über die Fragen: „Wie wird die große Masse draußen dies Ereignis aufnehmen, mit welchen Mitteln können wir aufklärend einwirken, u. a. m.“ Auf diese Weise halten sich die Herren Vertrauensmänner auf dem Laufenden, sie sammeln und gruppieren sich jetzt schon den Stoff für die künftige Verarbeitung. Wir halten diese Konferenzen, die man vielleicht Sitzung des Bezirksausschusses für (Badischen, Württembergischen, Pfälzischen, Rheinischen, Schlesischen, Sächsischen) Heimatdienst im Weltkrieg nennen könnte, für ganz unerlässlich. Und wo sie erprobt sind — wir sprechen aus Erfahrung — weiß man ihren Wert zu schätzen. In solchen Sitzungen fallen oft so gediegene Anregungen, die man weiterleiten kann an die Kommunal-, Landes- und Reichsbehörden, daß man bedauern müßte, wenn sie unterblieben. Der einfache und bescheidene Mann hat oft ganz außerordentlich vernünftige und brauchbare Ansichten, für die die Behörden nur dankbar sein können und auch sind. Also regelmäßige, gut vorbereitete und zielbewußt geleitete Sitzungen der Bezirksausschüsse für Heimatdienst im Weltkrieg.

II.

Noch wichtiger ist und eine Folgerung aus dem eben Gesagten, daß wir die Fühlung aufrecht halten mit der Masse des Volkes. Wir dürfen nicht warten, bis eine neue Anleihe kommt, um dann erst wieder hinausgehen zur Aufklärung. Die Leute sagen dann: „Jetzt kommen sie wieder, weil sie Geld brauchen.“ Und so ganz unrecht haben sie damit nicht. Also, wir dürfen nicht aufhören, Fühlung zu halten. Doch wie? Sollen wir weiter fortfahren mit unsern Versammlungen, jetzt in der Sommerzeit, wo alles mit Arbeit überlastet ist? Haben nicht jene recht, die uns Vertrauens-

männern sagen: „Laßt uns jetzt in Ruhe mit eurer Aufklärung, wir sind aufgeklärt genug.“ Wir geben zu, daß man die größeren Versammlungen nicht häufiger sollte. Wir geben zu, daß dieselben an Werkschlag gewinnen, wenn sie nicht gar so häufig stattfinden. Aber von jetzt an bis in den September hinein gar nichts tun, gar keine Versammlungen zu halten, nicht wenigstens eine einzige, das dürfte wohl nicht zweckmäßig sein. Überlassen wir die Leute bis dahin sich völlig selber, dann wird sich wieder ein solcher Rattenkönig von Mißverständnissen, von Bitterkeit bilden, daß wir oft nicht imstande sind, ihn in dem einen Monat der Agitation zu beseitigen. Darum heißt die Parole: Haltet die Hand am Pulsschlag des Volkes, lauscht auf seine Sorgen und Klagen und seid ihm Berater und Helfer. Besser als viele Worte wird ein Vorschlag sein.

Nehmen wir an, da bestünde irgendwo in Deutschland ein Bezirksausschuß für Heimatdienst im Weltkrieg. Derselbe zählt 14 Mitglieder (Vertrauensmänner). Der Bezirk umfaßt 42 ländliche Gemeinden. Jedes Mitglied des Bezirksausschusses könnte also als Vertrauensmann 3 Orte übernehmen, die seiner Obhut, seiner Pflege in Aufklärungssachen unterstehen. Durch den Amtsvorstand (Landrat usw.) würde den Bürgermeistern (Ortsvorstehern) die Bildung eines Ortsausschusses für Heimatdienst anbefohlen. Denselben würden die führenden und einflussreichen Männer und Frauen des Ortes angehören. Dem Ortsausschuß würde dann amtlich mitgeteilt, daß das Mitglied des Bezirksausschusses, Herr Kassierer K., als Vertrauensmann des Bezirksausschusses, sowie des Kommunalverbandes und der Verwaltungsbehörde ihm zugewiesen sei und regelmäßige Versammlungen des Ortsausschusses anberaumen werde, zur Beratung über wichtige hochpolitische, militärische oder wirtschaftliche Ereignisse und Maßnahmen. Der Vertrauensmann würde dann alle Monate eine Sitzung seines Ortsausschusses (vielleicht alle drei Orte zusammen) abhalten mit folgender Tagesordnung:

1. Aussprache über Klagen und Entgegennahme von Wünschen. Wir haben es miterlebt, wie wohlthuend es für die Teilnehmer an diesen Sitzungen war, sich einmal kräftig und vertrauensvoll aussprechen zu dürfen und zu wissen, daß es wohlwollend angehört, beurteilt und, wenn berechtigt, auch weitergeleitet wird. Wer sich in die Psychologie der Leute hineingedenken vermag, begreift auf den ersten Schlag, wie beruhigend diese Übung wirken muß, zugleich aber hört der Vertrauensmann eine ganze Menge nicht verstandener Dinge und unberechtigter Klagen, er kann aufklärend einschreiten und viel Unheil in punkto Anstetzung verhüten.

2. Begründung der behördlich getroffenen Maßnahmen. Unsere Kommunalverbandsbehörden beklagen sich je länger desto mehr, daß man allmählich geistig so abgestumpft werde, daß man nach der Lektüre der zahllosen aber notwendigen Paragraphen einer wirtschaftlichen Verordnung mit dem besten Willen nicht mehr wisse, was man gelesen hat. Wir können das wohl begreifen. Da muß der Vertrauensmann bei dieser Gelegenheit eingreifen. Auch ihm sind ja die Verordnungen durch den Kommunalverband zugestellt; er hat sie gut studiert und legt nun in klarer, schlichter Form den Hauptinhalt dar, begründet ihn gut und warm und zeigt die Bedeutung desselben für das große Ganze. Wenn er dadurch auch keine Begeisterung erzeugen kann für die Verordnung, so schafft er doch wenigstens die Überzeugung: sie sind ein hartes, unabänderliches Maß in eiserner Zeit. Auch auf die Art und Weise der Durchführung der Bestandsaufnahmen und Beschlagnahmungen in den ihnen zugewiesenen Orten kann er beratend Einfluß nehmen.

3. Darstellung der politischen und militärischen Lage. Sind alle diese Kleinigkeiten erledigt, haben sich die Mitglieder des Ortsausschusses ausgesprochen, dann sollen die Ideale zu Wort kommen. Der Vertrauensmann gibt in gehobener, feierlicher Form einen Überblick über die Lage. Er bespricht die Ereignisse, stellt die großen Zusammenhänge in all den Einzelgeschicksnissen her, wertet und beurteilt sie und weckt Vertrauen, Mut und Opfergeist. Dabei muß er leuchtende Augen sehen als

Zeichen des Stolzes über und der Bewunderung für die stillen Heldentaten der wackeren Kämpfer draußen an der Front. Der Kreis, in dem er all diese eben angebeuteten Dinge behandelt, ist freilich klein — es sind aus jeder Gemeinde ja nur 8 bis 10 Leute da —, aber es sind tonangebende Leute, Leute, die die öffentliche Meinung bilden. Was sie gehört und verstanden haben, sagen und verteidigen sie weiter am Herdfeuer und stopfen den Mörglern und Wiesmachern den Mund.

4. Vorbereitung der öffentlichen Versammlungen. Zum Schluß berät sich der Vertrauensmann mit dem Ortsausschuß über die Zeit, in der wieder eine öffentliche vaterländische Feier stattfinden soll. Er berät sich über den Gegenstand des Referats und entwirft zugleich ein kleines Programm für die Feier mit Liedern (Chören), Regitationen und ähnliches mehr.

III.

Damit ist aber die Tätigkeit des Vertrauensmannes noch nicht vollendet. Wir meinen, jetzt kommt erst die Hauptsache seiner bisherigen Tätigkeit, ihre Auswertung. Nach Hause zurückgekehrt, besißt er sich, das Erlebte nach Art eines Protokolls zu fixieren und es zur Kenntnis des Kommunalverbandes oder, wenn nötig, der Verwaltungsbehörde (zur Erledigung oder eventuell Weiterleitung an höhere Instanzen) zu bringen. Dadurch gewinnen die Behörden einen klaren Einblick in die Wirkung ihrer Erlasse auf das einfache Volk und erhalten nicht selten wertvolle Anregung für die Schwierigkeit ihrer Eingelddurchführung.

Die Antwort, die der Vertrauensmann dann erhält vom Kommunalverband leitet er schriftlich oder bei der nächsten Ortsausschusssitzung mündlich wieder zurück und hinterläßt den frohen Eindruck, man verlangt nicht nur von uns, sondern gibt auch, man reglementiert nicht nur, sondern man hilft auch so gut man kann.

Auf diese Weise wird der Vertrauensmann wirklich das, was sein Name so schön sagt, er wird der Mann des Vertrauens, der bei der nächsten Anleihe wiederkommen kann, um auch diese Aufgabe in die Wege zu leiten.

Ferner wird der Vertrauensmann seine Erfahrungen in den Sitzungen des Bezirksausschusses mit denen seiner übrigen Mitarbeiter austauschen. Es kann nicht ausbleiben, daß dadurch ein klares, durchsichtiges Bild der Lage des ganzen Bezirks sich ergibt und so der Hintergrund geschaffen wird, auf dem sich dann die Werbearbeit für die Anleihe abheben kann.

IV.

Vielleicht wendet man ein, das alles sei sehr ideal gedacht, aber undurchführbar. Denen, die so sagen, sei nur verraten, daß alles, was wir eben gesagt haben, nicht bloß in einem Bezirk praktisch erprobt ist, also ist es durchführbar. Das wird niemand leugnen, daß es segensreich wäre für die Werbearbeit, wenn es durchgeführt werden könnte, und diese Durchführung ist gar nicht so schwer. Wo sich glühende Liebe zu Volk und Heimat paart, mit dem festen Glauben an die Ideale des treudeutschen Herzens, da wird es, da muß es gelingen.

Drum frisch ans Werk, ihr Bezirksausschüsse! Fahret ununterbrochen fort mit Organisierung des deutschen Sieges.

Stadtpfarrer Moser, Mosbach i. Baden.

In welcher Weise ich für die Kriegsanleihe warb.

Von Lehrer Alfred Raabe-Posen.

Die Art und Weise meiner Werbetätigkeit habe ich ja bereits in meinen früheren Berichten niedergelegt, will aber nochmals hinweisen, daß die Werbearbeit „von Mund zu Mund“ — wenigstens für meine Person — die aller-allerwichtigste ist und bleibt.

Im Nachstehenden will ich noch anführen, wie man noch andere Gelegenheiten benutzen kann, um fürs Vaterland „ohne Auffälligkeit“ zu schaffen.

Es war je bereits im Herbst vorigen Jahres bekannt, daß die

Sämereien usw. sehr knapp und daher sehr schwer zu beschaffen sein werden; daß sie außerdem aber auch noch sehr im Preise steigen werden. Diese Gelegenheit benutzte ich — so eigenartig es auch klingt — zum Werben für die Kriegsanleihe. Ich kaufte, wo es nur irgend möglich war, natürlich gegen Ausstellung einer Quittung, Sämereien auf. Als ich nun meine „Erlundigungsreise“ vor dem Auslegen der Anleihe antrat, hörte ich überall von der Landbevölkerung, daß keine Sämereien zu beschaffen wären und daß die, welche man bekommen konnte, riesig teuer sind. Hier setzte nun meine Arbeit ein. Ich erbot mich, Sämereien zu besorgen. Mit Freuden wurde mein Vorschlag angenommen. Es wurden dann Zeit und Ort für die Verteilung bestimmt. Jeder mußte „persönlich“ hinkommen, sonst gab's nichts; auch durfte jeder noch Bekannte mitbringen. Ich wollte ja meinen Kundenkreis für Kriegsanleihe vergrößern. Ehe es zum Verwiegen kam, wurden selbstverständlich „Kriegsangelegenheiten“ besprochen. Hier natürlich steuerte ich langsam und unauffällig auf die Kriegsanleihe los und gerrührte dabei gleich die „Widerstände“ gegen diese. Das Ergebnis war geradezu erfreulich.

Wie nun die Bauern merkten, daß sie die Sämereien durch mich nicht bloß billiger, sondern auch zum Selbstkostenpreis — Verweis Quittung — bekamen, stieg ihr Vertrauen zu mir noch mehr. Kam ich bei diesem oder jenem nicht gleich zum Ziel, dann leitete ich das Gespräch auf den großen Nutzen des Obstbaues, seine Erträge und auf die Pflege der Obstbäume über. Bezüglich des letzteren Punktes kann man wohl bei der Landbevölkerung sagen: Dunkelheit deckt die Völler. Ich erbot mich, die Bäume unentgeltlich nachzusehen. Natürlich wurden von mir in erster Linie die Gartenbesitzer heimgesucht, die mir bezüglich der Kriegsanleihe „unsichere Kunden“ waren. Der Zweck wurde dann auch fast immer erreicht. Besonders die Kriegerfrauen waren mir sehr dankbar.

Da auf dem Lande sich ja auch der Fleischmangel zeigt, hörte ich sehr oft die Hausfrauen klagen, sie wüßten jetzt ohne Fleisch gar nichts Rechtes zu kochen. Diesem Übel habe ich nun abgeholfen, indem ich etwa 60 Küchenzettel aufstellte. Die Zusammenstellung war für mich eine Kleinigkeit, da ich seit 26 Jahren vegetarisch lebe und außerdem seinerzeit dreimal an sogenannten Ernährungs- und Kochkursen von je 5 Wochen teilgenommen habe. Diese Kochvorschriften vervielfältigte ich selber und gab sie kostenlos ab.

Auch auf den Reisen nach außerhalb warb ich auf den Bahnhöfen und in den Eisenbahnzügen für die Anleihe. Das Ergebnis dieser Art der Werbung betrug 5000 Mark. Meiner Ansicht nach ist diese Art der Werbung wohl noch nicht verallgemeinert. Ich bin der Überzeugung, daß auf diese Weise manches Hundert, vielleicht manches Tausend zusammenkommen würde, weil es Reisende in der vierten Klasse gibt, die sehr wohlhabend sind, aber das Geld im „Strumpf“ behalten, „um nicht höher besteuert zu werden“, weil die Sparkassen doch alles angeben. Man muß natürlich bei solchen Leuten sehr, sehr vorsichtig zu Werke gehen; es dauert auch ziemlich lange, „bis sie auftauen“.

Sonstige Erlebnisse.

Das Werbebureau für die Kriegsanleihe hatte auch in Eisenbahnwagen Plakate, welche den Heimkämpfer an seine Pflicht mahnten, anleben lassen. Viele derselben waren zerrissen, beschmutzt und mit polnischen Aufschriften versehen.

Ferner konnte ich feststellen, daß gerade vor und während der Zeichnung der letzten Kriegsanleihe eine große Gegenarbeit in die Wege geleitet worden war. Bei den anderen war ja auch wohl „Gegenniene“ zu merken, jedoch nicht so offenkundig. In den Eisenbahnwagen wagten es Männer, halb als Soldat, halb als Zivilist gekleidet, öffentlich gegen die Zeichnung zu sprechen. In Bromberg wurde ein solcher Patriot auf der Bahnhofskommandantur festgenommen; in Hohenfelde ging mir ein anderer „Gegner der Nation in der Finsternis und im Gedränge“ leider durch die Finger.

Auch durch unsere in französischer und englischer Gefangenschaft befindlichen Soldaten suchen die „Begleiter der Menschheit“ die Kriegsanleihe zu Fall zu bringen. So habe ich während des

Verbearbeit etwa 30 Briefe von Soldaten, die sich in Gefangenschaft befinden, gelesen, in denen sie ihren Angehörigen raten, doch nur „keine Gelder für sehr gefährliche Unternehmungen“ auszugeben, denn über kurz oder lang wird Deutschland durch die großen Unterstützungen der Amerikaner doch zertrümmert am Boden liegen und dann ist alles fort.

Ebenso konnte ich feststellen, daß gewisse Elemente versuchen, unsere Eisenbahner zum Streik zu überreden. Man wollte zum 1. Mai einen solchen in die Wege leiten. Diese Feststellung konnte ich erst am 17. d. M. machen. Da ich nun wegen Schluß der Zeichnung keine weiteren Reisen mehr unternehme, konnte ich den Faden nicht weiterspinnen. Daß ich über diesen Punkt sowie über die anderen an der betreffenden Stelle — Zentral-Polizeistelle für Posten-Post, Poststraße 5 — Anzeige erstattete, sei nur nebenbei erwähnt.

Mit großem Bedauern mußte ich oft feststellen, daß es noch immer Leute gibt, ja sogar unter den ganz gebildeten Schichten, die der Meinung sind, daß die Werber für Kriegsanleihe Vermittlungsgebühr von den Banken bzw. Versicherungen bekommen. Es trifft zu, daß verschiedene Lebensversicherungen ihre Vertreter zu mir schickten, ehe ich die Verbearbeit begann und mir eine Vermittlungsgebühr, die auch ziemlich hoch war, anboten. Ich habe aber alles abgelehnt, denn dann erscheint meine Arbeit, besonders wenn die Landbevölkerung davon Wind bekommt, in einem ganz anderen Lichte. Ich kommt dann nicht mehr zu ihnen als der „Selbstlose“, sondern als „der Verdienende“. Bald würde es heißen: Für den ist der Krieg Geschäft; während draußen Tausende bluten und viele Augen brechen, heimst er Schätze. Ich habe mehrfach auf dem Lande Gelegenheit gehabt, Nachtherberge und auch Essen umsonst zu bekommen, lehnte aber dieses Anerbieten ab und habe alles bezahlt, um jeglichen Schein zu meiden. Zum Teil hatte ich ja meinen Proviant immer mit. Ich erwähne diese Angelegenheit hier deshalb ganz besonders, weil ich auf der hiesigen Reichsbank selbst Zeuge war, wie ein Herr 30 000 Mark zeichnet und gleich „seine Provision“ abziehen wollte, welche die Werber bekommen. Der Beamte nahm den Zeichnungsschein entgegen und gab dem Herrn die gebührende Antwort, und ich habe meine Ansicht ihm gegenüber auch zum Ausdruck gebracht.

Einige Berichte über die Werbetätigkeit für die 8. Kriegsanleihe in der Stadt Rüstingen.

Rüstingen, den 29. Mai 1918.

Ein Vertrauensmann schreibt:

„Bezugnehmend auf meine Werbetätigkeit für die 8. Kriegsanleihe teile ich ergebenst mit, daß ich 31 030,— Mark zusammenbekommen habe. Von diesen Beträgen entfallen auf Zeichnung durch Abschluß einer Lebensversicherung 8 Polizen mit zusammen 10 000,— Mark Versicherungssumme. Die Aufnahme der Personen habe ich sofort persönlich vorgenommen und an die Generalagentur abgegeben.“

Personen, bei welchen größere Beträge in Aussicht standen, habe ich vorerst den nachfolgenden Werbebrief zustellen lassen und dadurch auch einen guten Erfolg gehabt. Viele Personen habe ich zur Zeichnung angespornt! Wenn eine Zeichnung bei mir auch nicht erfolgte, so ist trotzdem der Zweck erfüllt und die Zeichnung geheim erfolgt. (Die zu zeichnende Summe konnte ich nicht erfahren, jedoch ist eine größere Zeichnung bei vielen Personen ehrenwörtlich versichert worden.) Mit Rücksicht auf Steuerverhältnisse usw. weigerten sich mehrere Personen, öffentlich zu zeichnen. Viele waren von dieser falschen Ansicht nicht abzubringen, trotzdem ich erwähnte, daß die Stadtverwaltung die gezeichnete Summe nicht erfährt und die Zeichnung mit der Steuereinschätzung daher durchaus nichts zu tun hätte.

Sollten Sie mich bei eventl. weiteren Kriegsanleihen oder ähnlichen Vorkommnissen benötigen, so stelle ich mich selbstverständlich wieder in den Dienst des Vaterlandes bzw. der Stadt.“

Herrn

Für die 8. Kriegsanleihe ist der unterzeichnete Vertrauensmann für den Bezirk 23 der Stadt Rüstingen.

Es erübrigt sich, die Vorteile und Sicherheiten der Kriegsanleihe aufzuzählen, sie sind Gemeingut aller Deutschen geworden. Wer dem Vaterlande seine freien Gelder anvertraut, wird mit dem Bewußtsein gelohnt, der Allgemeinheit und damit auch sich einen bedeutungsvollen Dienst erwiesen zu haben, der uns das Besiegen unseres Daseinskampfes erleichtern hilft.

Ein jeder von uns sei jetzt ein Zeichner und Kämpfer zur Erringung eines neuen Geldsieges, zumal es sichtbar um den Endkampf geht und wir beweisen wollen, daß auch wir wirtschaftlich im Kriege stärker geworden sind.

Die enormen Erfolge in politischer und militärischer Hinsicht sind so glänzend, daß sie für die Wichtigkeit des eingeschlagenen Weges den sprechendsten Beweis erbringen.

Ich bitte daher um Zeichnung auf beiliegendem Formular, es wird außerdem auch der kleinste Betrag von 5 Mark aufwärts zur Zahlung bei der Rüstinger Sparkasse gegen Kriegsanleihe-Sparbuch, wofür auch die Stadt bürgt, weitergegeben. Diese Beträge werden mit 5 Prozent verzinst und auf Wunsch 1 Jahr nach Friedensschluß zurückgezahlt. Die Angelegenheit wird ganz vertraulich behandelt!

Ich, bzw. ein Werber wird sich erlauben, dieserhalb in den nächsten Tagen bei Ihnen vorzusprechen.

Ergebenst

(Unterschrift.)

Ein anderer Vertrauensmann berichtet:

„Bei meiner Verbearbeit für die 8. Kriegsanleihe habe ich überall eine freundliche Aufnahme gefunden. Ich konnte zu meiner Freude feststellen, daß fast bei allen — und zwar nicht am wenigsten bei Frauen — volles Verständnis für die Wichtigkeit einer regen Beteiligung an der Zeichnung auch von Seiten der Arbeitsbevölkerung vorhanden war. Einige konnten mir sagen: „Wir haben gezeichnet oder wollen zeichnen alles was wir haben.“ Manche erklärten mit Bedauern, nicht zeichnen zu können, weil die Teuerung ihnen Ersparnisse unmöglich mache. Gern sind Sparbücher benutzt. Für die Zeichnung durch Versicherung war keine Stimmung, wohl weil viele ihre Kinder anderweitig versichert haben.“

Direkt schroff ablehnend verhielten sich nur zwei Personen. Im allgemeinen glaube ich annehmen zu dürfen, daß die Bevölkerung meines Bezirks ihre vaterländische Pflicht bei der Zeichnung der 8. Kriegsanleihe nach ihren Kräften erfüllt hat.

Ein Vereinschriftführer teilt mit:

„Bezüglich der Werbung zur 8. Kriegsanleihe teilen wir mit, daß unser Herr Vorsitzender in der Monatsversammlung eingehend auf die Zeichnung der 8. Kriegsanleihe hingewiesen hat, daß es Pflicht eines jeden Deutschen sei, für unsere tapferen Krieger die silbernen Ägeln zu schmieden. Ferner wurde fleißig von Mund zu Mund geworben. Überzeugend wirkte überall, so man erklärte, daß, wenn die Kriegsanleihe nicht gezeichnet würde, wir sehr bald den Frieden hätten; allerdings keinen deutschen Frieden, sondern einen englischen. Wer Kriegsanleihe zeichnen könne und täte es nicht, der solle unseren Krieger und Brüdern in den Rücken. Wenn ferner noch hinzugefügt wurde, daß die Kriegsanleihe eine sichere Kapitalsanlage sei und dieses Papier nach Beendigung des Krieges dem Papiergelde der Vorzug gegeben werde, alsdann war ein jeder überzeugt und hat sein Geld dem Vaterlande zur Verfügung gestellt.“