

Interessengemeinschaft?

Von Nicolaus Sauer, Kirchberg (Jagst), Württemberg.

Die beiden im Septemberheft aufeinander folgenden Arbeiten der Herren Hanns Kropf und Hermann Behrmann berühren Tatsachen, die unabwendbar waren. Nur ist die Beurteilung von Ursache und Wirkung verschieden. Die Gründe des ewigen Kampfes zwischen Herr und Diener sind immer die gleichen. Der Arbeitgebende ist der Befehlende, der Arbeitnehmende, wenn er nicht hungern will, der Gehorchende. Und dieses Abhängigkeitsgefühl ist immer das Bitterste an der Arbeit des Künstlers, — gleichgültig, ob er freie oder Zweckkunst schafft. Dagegen anzukämpfen ist zwecklos, denn die Abhängigkeit wird nie ganz aus der Welt zu schaffen sein. Es handelt sich nur darum, einen Weg zur Verständigung, zum gesunden Zusammenarbeiten zu finden. Es möge mir gestattet sein, einige Richtlinien zu weisen, die uns bei genauer Befolgung dem erstrebenswerten Ziele näher bringen müssen.

Zum ersten ist es notwendig, daß die gegenseitige Achtung, nicht nur vor der Arbeit, sondern auch vor der Person, steige. Der Kaufmann soll den Künstler nicht allergnädigst „in Audienz“ empfangen oder gar einige Stunden im Vorzimmer warten lassen, um vielleicht den Künstler „klein zu kriegen“, wie ich es schon aus dem Munde eines Kaufmannes gehört habe. Er soll ihn als seinen Mitarbeiter ansehen, mit ihm gemeinsam beraten, Gründe für oder wider einen Vorschlag genau auseinandersetzen, die Ware, für die Reklame gemacht werden soll, erläutern und ihre Güte beweisen. Gerade dies halte ich für unbedingt wichtig für die Ausführung eines Entwurfes.

Der zweite, vielleicht wichtigste Punkt ist das gegenseitige Verständnis. Wenn das beide Teile aufbringen können, wird immer ein Arbeiten in Ruhe und Freundschaft möglich sein. Unter dieser Voraussetzung wird der Künstler ohne große Zugeständnisse und Opfer immer einen gangbaren Weg finden, seinen Auftraggeber zu befriedigen. Denn eines darf an dieser Stelle nicht unerwähnt bleiben. Viele, selbst Großreklameverbraucher, sündigen bezüglich der Aufklärung. Die Folge davon sind Arbeiten, die für beide Teile unbrauchbar sind.

Der dritte Punkt ist die Geldforderung. Die Frage hier aufzuwerfen, ob wir Künstler oder Kunsthandwerker sind, würde zu weit führen. Aber vergessen möchte ich nicht, zu betonen, daß der Geschäftsmann uns nicht als Kunsthandwerker bezahlt, sondern als Künstler. Als Kunsthandwerker würden wir unsern gesetzlichen Tarif haben wie eben jeder Handwerker, als Künstler dagegen muß man von dem leben, was man uns gnädigst gewährt. In der Frage der Geldforderung tritt zu allererst die Schärfe des Gegensatzes zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer auf. Ich möchte den Künstler sehen, der einen gut bezahlten Auftrag ohne weiteres ablehnt, nur weil er seinen Grundsätzen widerspricht. Jedenfalls wird er nichts unversucht lassen, seinen Auftraggeber zu befriedigen, wenn nicht geradezu Unmögliches von ihm verlangt wird. Zu der

Frage aber, wie eine gerechte Bezahlung zur Zufriedenheit beider möglich ist, will ich wenigstens einen Lösungsversuch durch folgenden Vorschlag zur Aussprache stellen:

Wenn beispielsweise ein Seifenfabrikant die schlechte Packung seiner Stückseife, die vorher kaum abzusehen war, von einem Graphiker neu bearbeiten läßt und von diesem eine Packung erhält, die die Ware so auffällig in den Vordergrund rückt, daß sie reißend abgesetzt wird und gibt dem Künstler dafür 150 Mark, so ist das keineswegs gerecht und wird sicherlich kein Ansporn sein, die nächste Arbeit mit der gleichen Liebe auszuführen. Würde er dagegen von jeder Packung, die ausgeführt wird, einen Anteil erhalten, sagen wir im vorliegenden Falle nur 1 bis 2 Pfennig für jedes Stück, dann ist er von vornherein gezwungen, zu überlegen, wie die Aufgabe am geschicktesten zu lösen ist, damit die Ware die doppelte Anzahl Käufer finde, der Kaufmann ein glänzendes Geschäft mache, er selbst aber auch daran verdiene. Andererseits würde er bei einer neuen Ware, deren Verkaufsmöglichkeit der Auftraggeber selbst noch nicht voraussehen kann, mit Anteil nehmen am Gewinn und Verlust. (? Der Herausgeber). Das würde bestimmt Geschäft und Künstler zusammen bringen, denn erst im gemeinsamen Ziel wird die Zusammengehörigkeit begründet. Das Interesse des Einen für den Andern würde größer, menschlicher. Denn ein solches Abkommen bedingt vollständiges Vertrauen, weil es auf Gegenseitigkeit beruht.

Diese Art von Bezahlung käme in erster Reihe für Ausstattungen von Markenartikeln in Frage, würde aber auch bei andern Gegenständen möglich sein. Daß eine solche Zahlungsart dem Künstler größere Möglichkeiten gibt, seine wirtschaftliche Lage zu bessern, liegt klar auf der Hand. Ebenso klar ist der Nutzen für den Geschäftsmann, denn er weiß bestimmt, daß der Beauftragte sein Bestes hergeben wird. Auch würde der Künstler gezwungen (was Herr Kropf so stark vermisst!), sich mit den einzelnen Gegenständen zu befassen, für die er arbeitet, und Herstellung wie Vertrieb kennen zu lernen. Früher ging die Anteilnahme des Künstlers für seine Arbeit nur bis zur Bezahlung. Es war ihm nicht gerade gleichgültig, ob der Geschäftsmann damit Erfolg hatte oder nicht, denn er mußte auf weitere Aufträge rechnen, aber es verband ihn keine Interessengemeinschaft mehr mit seiner Arbeit. Das darf durchaus nicht als Vorwurf aufgefaßt werden, denn das Logische dieser Behauptung ist doch verständlich. Jedem Kaufmann ist es gleich, wie der Kunde zufrieden ist, wenn er seine Ware schlecht bezahlt bekommen hat. Beschwerd sich der Kunde über das Gelieferte oder Gekaufte, wird er mit einem Achselzucken abgetan: „Ja, mein Lieber, was wollen Sie mehr bei dem Preise?“ Wundert man sich, wenn der Künstler das Gleiche für sich in Anspruch nimmt? Man gebe uns Möglichkeiten, mit dem Ziel unserer Arbeit Interessengemeinschaft zu erhalten, und dadurch Möglichkeiten, unsere wirtschaftlichen Verhältnisse zu bessern, — die scharfen Gegensätze werden bald überbrückt sein. Denn Auftraggeber und Auftragnehmer kennen dann nur ein Ziel: den Erfolg.