

Daniel Defoe  
**The Complete English Tradesman**  
(London 1725)

Rohübersetzung ins Deutsche (2014):

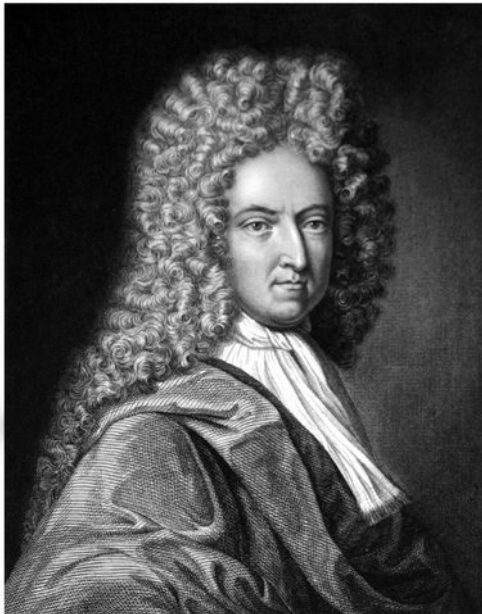
Hildegard von Campe, Bad Karlshafen

Anmerkung des Herausgebers:

Man möge bedenken, dass bei einer Übersetzung i.d.R. etwas verloren geht; sie ist lediglich eine subjektive Annäherung an die Gedanken des Verfassers.

Kapitel 1

**Von einem Handelsmann in seinen Vorbereitungen während der Lehre**



**Daniel Defoe**  
(1660 - 1731)

englischer Kaufmann & Schriftsteller

Zu Beginn seiner Lehrzeit ist der Handelsmann normalerweise noch sehr jung. Ich meine, wenn er als Lehrling beginnt, die Denkbilder des Handels nur schwerlich in seinen Kopf gehen, da Jungen eben Lehrlinge sind, während sie auch noch Jungen sind. In den ersten drei oder vier Jahren zu ihnen zu sprechen bedeutet nichts. Sie sollten dann lieber Gehorsam gegenüber Familienregeln und die Unterwerfung unter ihre Lehrerherren lernen und pflichtgetreue Bereitschaft in ihren Läden oder Warenhäusern; und darin liegt nicht unsere Hauptaufgabe.

Aber wenn sie das fünfte oder sechste Jahr erreicht haben, können sie mit Aufgaben anderer Natur vertraut gemacht werden. Und wenn sie dann beginnen, an die Zeit nach ihrem Dienst zu denken und daran [auf eigenen Beinen zu stehen] und für sich selbst [verantwortlich] zu sein, dann, so denke ich, ist der Moment gekommen, ihnen

hilfreiche [Anweisungen] für die eigene Arbeit mitzugeben und sie bei jenen Dingen anzuleiten, die sie dazu qualifizieren, selbst in die Welt hinauszugehen und für sich selbst zu sorgen, wenn sie hinausgegangen sind.

Die erste Sache, die ein junger Mann im letzten Teil seiner [Lehr--] Zeit tun sollte, ist danach zu streben, ein gutes Urteilsvermögen bezüglich der Waren aller Arten zu erlangen, mit denen er wahrscheinlich handeln wird – wie zum Beispiel, wenn er ein Tuchhändler ist, die Qualität der Stoffe; wenn er ein Papierhändler ist, die Qualität des Papiers; wenn er ein Kolonialwarenhändler ist, die Qualität der Zuckersorten, der Teesorten usw. und so fort mit allen anderen Handelswaren. Während der ersten Jahre

seiner Zeit lernt er natürlich, sowohl Flüssigkeiten als auch Festes zu wiegen und zu messen, einzupacken und in Ballen, in Bündel oder Paketen zu verpacken und den größeren und mühseligern Teil der Arbeit des Geschäftes zu tun, aber all dieses vermittelt ihm wenig Wissen von der Art der Güter, mit denen er handelt, geschweige denn ein gutes Urteilsvermögen im Hinblick auf ihren Wert und die Sorten, welches jedoch einer der Hauptaspekte ist, die zum Handel gehören.

Es wird angenommen, dass zu jener Zeit, wenn sein Lehrherr ein Mann von beachtlichem Geschäft ist, in der sein Mann der älteste Lehrling geworden ist und vom Ladentisch und vom Fegen des Lagers in das Kontor übernommen wird und, neben anderen Dingen, die Rechnungen der gekauften Waren sieht und dadurch weiß, was alles aus erster Hand kostet, welcher Gewinn damit erzielt wird, und, wenn ein Fehlschlag vorkommt er auch weiß, was für einen Verlust er darstellt; dadurch wird er natürlich dazu hingeleitet, einen Einblick in die Qualität von Waren zu gewinnen und die Ursache der Dinge zu verstehen. Wenn die Dinge nicht der Erwartung und dazu nicht dem Preis entsprechen, sieht er den Grund des Verlustes und wenn er die Waren betrachtet, sieht er inwieweit sie mangelhaft sind; das bringt ihn, wenn er aufmerksam beobachtet, natürlicher Weise dazu, ein gutes Urteilsvermögen bezüglich der Waren zu gewinnen.

Wenn ein junger Mann diesen Teil vernachlässigt und die Zeit für eine solche Entwicklung verpasst, wird er sie wahrscheinlich niemals wieder aufholen, weil dieser Teil seine eigene Zeit hat, und dies frappierender als in vielen anderen Fällen, und die verlorene Zeit nie wieder kommt; ein Urteilsvermögen bezüglich der Waren, das früh erlangt wurde, ist nie verloren; und ein Urteilsvermögen, das zu spät erlangt wurde, ist selten gut.

Wenn der junge Mann diese Gelegenheit verpasst und sich nicht darum kümmert, was vor ihm liegt, seine Lehrzeit verlässt, ohne eine Fähigkeit wie diese bezüglich der Waren, mit denen er handeln wird, zu erlangen, tritt er in den Handel ohne seine nützlichsten Werkzeuge ein und muss vor seiner Zeit eine Brille tragen.

In Ermangelung dieses Wissens über die Waren ist er im Nachteil im Bereich des Einkaufs, und in Gefahr, auf eine höchst offenkundige Art von der scharfsichtigen Welt betrogen zu werden, weil sein schlechtes Urteilsvermögen nicht verborgen bleiben kann. Die Kaufleute oder Fabrikanten, von denen er kauft, entdecken ihn sogleich. die Jungen in den Lagerhäusern von Großhändlern und Kaufleuten werden mit ihm ihr Spiel treiben, ihm eine Sorte für eine andere verkaufen, ihm eine schlechtere zeigen, wenn er nach einer besseren fragt, und ihn davon überzeugen, es sei eine bessere, indem sie einen höheren Preis dafür fordern, ihn überzeugen, sie sei besser. Und sie werden, wenn sie ihn beschwindelt haben, hinter seinem Rücken über seine Unwissenheit triumphieren, sobald er gegangen ist und ihn bis zur letzten Stufe bloßstellen.

Außerdem läuft er wegen des Mangels an Urteilsvermögen über die Waren, die er dabei ist zu kaufen, Gefahr, in einem hohen Maße betrogen zu werden und vielleicht wird zu dem einen oder anderen Zeitpunkt ein Handelsmann -- oder zumindest sein Ruf -- dadurch ruiniert.

Als ich auswärts lebte, hatte ich einmal von einem Kaufherrn aus London einen Auftrag erhalten, eine große Menge Brandy zu kaufen: Die Waren lagen außerhalb meines Bereichs; niemals zuvor hatte ich so etwas in jenem Land gekauft. Es war jedoch häufig geschehen, dass ich Brandy in England kaufte und importierte und einiges Urteilsvermögen darüber besaß, so sehr, dass ich es wagte zu kaufen, ohne einen Küfer mit mir zu nehmen, was an diesem Ort nicht üblich war. Der erste Posten Brandy, den ich sah,

war sehr gut und ich kaufte bereitwillig im Wert von 600 Pfund und verschifft ihn nach England, wo er meinen Auftraggeber sehr befriedigte. Aber ich konnte meinen Auftrag mit jenem Posten nicht in meinem Sinne erledigen. Einige Tage später schmiedeten einige Kaufleute, die mich den anderen Posten hatten kaufen sehen und dachten, ich sei ein Neuling in dem Geschäft, und dass ich keinen Küfer zum Kosten des Brandys mitbrachte, ein Komplott gegen mich, das in der Tat solch ein Komplott war, dass ich nicht im geringsten gewahr war, und hätte mich nicht mein geringes Urteils-- vermögen in diesem Bereich davor bewahrt, wäre ich offensichtlich ausgenutzt worden. Der Fall war dieser: Sie gaben mir Nachricht durch dieselbe Person, die mir zur Ansicht des ersten Brandys verholfen hatte, dass es da an einem Ort einen Keller mit außerordentlich gutem Brandy gäbe, und luden mich ein, ihn mir anzusehen. Dementsprechend ging ich an einem Nachmittag vorbei und kostete den Brandy, der einen großen Posten darstellte, etwa in der Höhe von 460 Pfund.

Ich mochte die Waren sehr gerne; aber der Kaufherr, wie sie ihn nannten, und, das ist zu sagen, der Bursche, der dazu bestimmt war, den armen Fremden zu betrügen, war listigerweise nicht anwesend, so dass an diesem Abend kein Handel abgeschlossen werden konnte. Aber weil ich gesagt hatte, dass mir der Brandy gefiele, kam dieselbe Person, die mir einen Bericht von ihnen brachte, in meine Wohnung, um über den Preis zu verhandeln. Wir wechselten nicht viele Worte: Ich bot ihm den gegenwärtigen Preis, zu dem ich ein paar Tage zuvor gekauft hatte, und nach ein paar Kämpfen für einen für einen um 5 Kronen höheren Preis pro Fass ging er auf meinen Preis ein. Sein nächstes Wort war, mich das Eichmaß der Tonne wissen zu lassen; und weil ich die Waren bereits gesehen hatte, dachte er, es sei nichts mehr zu tun, als einen Handel abzuschließen und die Waren zu bestellen, die geliefert werden sollten.

Aber so jung ich auch war, dafür war ich doch zu alt; und ich sagte ihm, ich könne nicht sagen, wie viele ich nehmen würde, aber dass ich am Nachmittag vorbeikommen, sie noch einmal kosten und dann kennzeichnen würde, welche ich wolle. Er schien diesbezüglich unruhig und gab vor, zwei Kaufleute zu haben, die darauf warteten, sie sich anzusehen, und dass er sie sofort verkaufen könnte und ich ihm einen Schaden zufügen könnte, wenn ich ihn warten und diejenigen hinhalten ließe, die vielleicht in der Zwischenzeit kaufen würden.

Ich antwortete ihm kalt, dass ich ihn nicht davon abhalten würde, sie auf irgendeine Art zu verkaufen, wenn er einen besseren Käufer haben könne und dass ich nicht früher kommen könne und weder verpflichtet wäre, den gesamten Posten zu nehmen, noch irgendetwas davon zu kaufen, ohne sie erneut zu kosten: Er stritt heftig dafür, mich zum Kauf zu veranlassen, weil er sah, wie er sagte, dass ich sie zuvor gekostet und sehr gemocht hatte.

„Das tat ich“, sagte ich, „aber ich liebe es, meinen Gaumen an dem Tag bestätigen zu lassen, was er am Tag zuvor erprobt hat.“ „Vielleicht“, sagte er, „würden Sie gerne das Urteil einer anderen Person haben, und Sie sind herzlich eingeladen, das zu tun, Sir, von ganzem Herzen; sendet jemanden, der Euch angenehm ist.“ Aber weiterhin drängte er auf einen Handel, wenn sie gesendete Person ihren Bericht gegeben habe; und dann hatte er, so verstand ich im Nachhinein, seine Vertreter bereit, um mit den Personen umzugehen, die ich schicken sollte.

Ich antwortete ihm freimütig, dass ich kein großes Urteilsvermögen hätte, aber dass ich, so wie es war, wagte, diesem zu vertrauen; dass ich dachte, ich hätte ehrliche Männer vor mir, mit denen ich handeln würde und dass ich niemanden bringen sollte, um zu kosten, denn mich selbst.

Das gefiel ihm und war das, was er im Geheimen wünschte, und nun, anstatt zu wünschen, dass ich sofort käme, sagte er mir, dass er sehen würde, dass ich nicht kaufen würde ohne die Waren noch einmal gesehen zu haben, und ich mich nicht genau jetzt dorthin begeben würde, er aber an dem Nachmittag nicht anwesend sein könne, und so wünsche, dass ich es bis zum nächsten Morgen aufschieben würde, wozu ich bereitwillig meine Zustimmung gab.

Am Morgen ging ich hin, aber nicht so früh, wie ich festgesetzt hatte; worüber er, als ich kam, gekränkt erschien, und sagte, ich hätte ihn behindert – dass er den ganzen Posten hätte verkauft haben können, usw.. Ich sagte ihm, ich könne ihn nicht behindert haben, weil ich ihm gesagt hatte, er solle nicht auf mich warten, sondern sie dem ersten guten Kunden verkaufen, den er fände. Er erzählte mir, dass er in der Tat zwei oder drei Fässer verkauft hätte, aber nicht so unhöflich mir gegenüber sein wollte, den gesamten Posten zu verkaufen, bevor ich käme. Dieses erwähne ich, da er es wie eine Art Mittel zum Anbiss ausführte, damit ich nicht alarmiert sein sollte, wenn ich diese Fässer im Keller verschoben sähe.

Als ich in den Keller kam, um den Brandy zu kosten, war ich überrascht. Ich sah dieselben Fässer, die ich zuvor mit dem Markierungseisen berührt hatte, als ich das letzte Mal dort war. Aber ich mochte den Brandy [nun] überhaupt nicht [mehr], vermutete jedoch nicht das geringste schmutzige Spiel [dahinter].

Ich ging in dem ganzen Keller herum und konnte nicht mehr als drei Fässer markieren, die ich zu kaufen wagte; der Rest schien anscheinend gemischt zu sein, zumindest dachte ich so. Ich markierte die drei Fässer und sagte ihm, mein Gaumen hätte mich getäuscht, dass der Rest des Brandy nicht nach meinem Geschmack wäre.

Ich sah den Mann überrascht und blass werden und zuerst schien er sehr ärgerlich zu sein, dass ich, wie er es nannte, die Waren verunglimpfte – dass ich sicherlich nichts vom Brandy verstände und Ähnliches – und dass ich jemanden hätte mitbringen sollen, der etwas davon verstände. Ich antwortete kühl, dass, wenn ich mein Geld nach meinem eigenen Urteilsvermögen einsetzte, das Risiko nicht beim Verkäufer, sondern beim Käufer läge, und niemand etwas damit zu tun hätte; wenn ich seine Waren nicht mochte, könnte in anderer, dessen Urteilsvermögen besser wäre, sie mögen, und so würde kein Schaden verursacht: In einem Wort, er würde mir die drei Fässer, die ich markiert hätte, nicht lassen, wenn ich nicht mehr nähme und ich würde nicht mehr nehmen – so gingen wir auseinander, aber nicht mit Zufriedenheit auf seiner Seite; und nachher kam mir zu Ohren, dass er die ganze Nacht mit seinen Küfern gesessen hatte, die Spirituosen in jedem Fass mischend, aus dem er eine Menge des richtigen Brandys nahm, und ihn verfälschte, annehmend, dass ich es nicht entdecken könnte, weil ich kein anderes Urteilsvermögen zur Verfügung hätte als mein eigenes. Es kam heraus durch einen Streit mit der Person, die mich zu ihm brachte, um ihm zu sagen, dass ich von den Waren nichts verstände, aufgrund welcher Voraussetzung er wagte, den gesamten Posten zu verderben.

Ich erzähle diese Geschichte als eine Warnung für einen jungen Handelsmann und um zu zeigen, wie notwendig es ist, dass ein Handelsmann Urteilsvermögen über die Waren haben sollte, die er kauft, und wie leicht er betrogen und missbraucht werden kann, falls er anbietet, nach seinem eigenen Urteilsvermögen zu kaufen, wenn dieses wirklich mangelhaft ist. Ich könnte diesen Artikel mit vielen Beispielen erweitern, aber ich denke, dieses mag genügen.

Die nächste Sache, die ich einem Lehrling zum Ende seiner Zeit hin empfehle, ist, sich mit den Handelspartnern seines Lehrherrn bekannt zu machen. Ich meine mit beiden

Arten, sowohl mit jenen, denen er verkauft, und, wenn jener ein Fabrikant ist, mit den Auftraggebern seines Lehrherrn. Aber worauf ich jetzt abziele, sind die Handelspartner und Kunden, denen mein Lehrherr hauptsächlich verkauft. Ich brauche nicht zu erklären, dass ich bei dieser Gelegenheit nicht die zufälligen Kunden eines Krämerladens meine, weil dort keine Bekanntschaft geschlossen werden kann, oder nur sehr geringfügig; ich meine die ländlichen Ladeninhaber, oder andere, die in Packen kaufen und die kaufen, um wieder zu verkaufen, oder zu exportieren wie Kaufleute. Wenn der junge Mann von seinem Lehrherrn kommt und keine Bekanntschaft oder Interesse bei den Kunden hervorgerufen hat, mit denen sein Lehrherr gehandelt hat, hat er, kurz gesagt, eine der wesentlichen Abschlussmöglichkeiten und Urgründe für sein Lehrlingsdasein verfehlt und verloren, womit er sieben Jahre verbracht hat, und wobei vielleicht seine Freunde eine beträchtliche Summe Geld gegeben haben.

Denn ein junger Mann, der aus seiner Lehrzeit tritt und in seinem Laden oder seinem Lager die Waren bereithalten und nach all seinen Kunden suchen muss, wird seinen Geschäftsstart außerordentlich schwieriger finden als es sonst sein würde; und er hat nicht nur nach neuen Kunden zu suchen, sondern muss auch ihre Charaktere kennenlernen, und weiß nicht, wer gut ist und wer nicht, bis er dieses Wissen durch Erfahrung erkaufte und vielleicht manchmal zu teuer dafür bezahlt.

Es war vor einigen Jahren ein seltsamer Umstand eines Handelsmanns in dieser Stadt, den, als er seine Zeit beendete und dabei war, einen der Kunden seines Lehrherrn zu besuchen, mit ihm zu handeln, sein Handelspartner ihn nicht kannte oder sich nicht erinnerte, jemals seinen Namen gehört zu haben, außer, dass er seinen Lehrherrn den Lehrling hatte Jacob nennen hören. Ich weiß, dass einige Lehrherren eifrig darauf achten zu verhindern, dass ihre Lehrlinge mit ihren Kunden sprechen und sie davon abhalten, selbst Bekanntschaft mit den Käufern zu schließen. So dass sie, wenn sie ihre Zeit beenden, nicht den Handel mit sich davon tragen können.

Einen Lehrling zu hindern, mit Händlern beider Arten Bekanntschaft zu schließen, ist wie eine Art von Labans Gebrauch von Jakob, nämlich, die geliebte Rachel zurückzuhalten, für die er sieben Jahre diente, und ihn stattdessen mit der einfältigen Lea abzufertigen; es ist in der Tat eine Art ihn zu berauben, ihm den Vorteil zu nehmen, für den er seine Zeit diente und ihn in die Welt hinein zu schicken wie einen Mann auf einem Schiff, das gestrandet ist unter Wilden, die, anstatt ihn zu ernähren, in der Tat bereit sind, ihn aufzuessen und zu verschlingen.<sup>1</sup>

Ein Lehrling, der treu und sorgfältig gedient hat, sollte als Schuld für seinen Lehrbrief fordern, dass ihm sein Lehrherr eine offene Bekanntschaft mit seinen Kunden ermöglicht; auf keine andere Art erfüllt jener sein Versprechen, ihn die Kunst und das Geheimnis seines Handels zu lehren; er macht ihn nicht zum Meister seines Geschäftes, oder befähigt ihn nicht, sich in der Welt niederzulassen, wie er es sollte. Weil der

---

<sup>1</sup> Es wäre hart, daran zu zweifeln, dass Defoe ernsthaft war in seinem Eintreten für die Rechte des Lehrlings; aber seine moralische Haltung ist weit davon entfernt, klar zu sein. Der Lehrherr könnte mit Schwierigkeiten Kunden gewonnen haben, indem er viel Geist, Geduld und Fleiß aufwandte, oder durch einigen eigenen besonderen Verdienst. In der Tat muss immer angenommen werden, dass die Kunden eines Handelsmannes ihm aus einem dieser Gründe verbunden sind. Natürlich ist es hart, wenn seine Lehrlinge, anstatt selbst Kunden auf die gleiche Art für sich zu sammeln, jene von seinem Lehrherrn weg leiteten. Der wahre und unmittelbare Gegenstand einer Lehre ist es, einen Handel anzustreben, nicht die Kunden.

Einkauf in der Tat das erste und der Verkauf das letzte Ende des Handels ist, sollte der treue Lehrling mit beidem vollständig bekannt gemacht werden.

Als Nächstes nach der Bekanntschaft mit den Kunden und Handelspartnern seines Lehrherrn sollte sich der Lehrling, wenn seine Zeit nahe dran ist auszulaufen, selbst mit den Büchern bekannt machen, das bedeutet, die Buchhaltungsmethode seines Meisters zu sehen und zu lernen, so dass er ihr folgen kann, wenn sie gut ist, und eine bessere zur passenden Zeit erlernen kann, wenn nicht.

Der Handelsmann sollte nicht in Unkenntnis darüber sein, wie man Buch führt, wenn er seinen Handel beginnt; das würde bedeuten, ihn in die Schule gehen zu lassen, wenn er gerade von dort gekommen ist, weil seine Lehre eine Schule für ihn ist und mit Recht sein sollte, wo er alles lernen sollte, was ihn für sein Geschäft qualifiziert, zumindest alles, was sein Lehrherr ihn lehren kann; und wenn er bemerkt, dass sein Meister abgeneigt oder unwillig ist, ihn zu lehren, sollte er sich zur rechten Zeit bei seinen eigenen Freunden beschweren, damit sie vielleicht auf die eine oder andere Weise den Mangel ersetzen.

Die Bücher eines Handelsmannes sind wie eine sich immer wieder meldende Uhr, die ihm zu jeder Gelegenheit sagt, wie es läuft. So wird er Bescheid wissen, wann es Zeit ist, fortzufahren oder wann es Zeit ist aufzuhören. Von seiner ordnungsgemäßen Buchhaltung und dem eigenen Bekanntmachen mit den Büchern hängt zumindest das Wohlergehen seines Handelns, wenn nicht der Handel selbst ab. Wenn die Bücher nicht sorgfältig geführt werden, und wenn nicht alles ordnungsgemäß in sie eingetragen wird, das Soll--Konto [oder Schuldner--Konto] und der Bargeldbestand ausgeglichen werden, und das Haben dargelegt dar gelegt wird, dann ist der Handelsmann wie ein Schiff auf See, gesteuert ohne Ruder; dann ist er [in höchstem Maße] verwirrt und weiß nicht, was er tut, oder wo er sich befindet; er könnte ein reicher Mann sein, oder bankrott – wofür er, mit einem Wort [nicht einmal vor sich selbst] Rechenschaft ablegen kann, geschweige denn vor jemand anderem.

Seine Bücher sind so wichtig für das Geschäft, dass er, wenn er aus der Lehrzeit ohne das Wissen über die Methode der Buchführung kommt, wie eine [unbekleidete / Übersetzung unsicher] Braut, nicht bereit für die Ehe ist. Er weiß nicht, was zu tun ist, oder welcher Schritt als nächster folgt. Er mag tatsächlich seine [Lehr--] Zeit gedient haben, aber er hat weder für seinen Beruf gelernt, noch ist er bereit dafür [ein Geschäft zu eröffnen]. Und es ist seine eigene Schuld, es nicht gelernt zu haben. Er wird kein Geschäft eröffnen, bis er nicht eine kundige Person gefunden hat, die ihn in die Lage versetzt, es zu tun und ihm alles vollständig erklärt.

Es ist wahr, es gibt keine großen Schwierigkeiten, die Bücher eines Handelsmanns zu führen, besonders wenn er nur ein Wiederverkäufer ist; aber schon in den geringsten Handelsangelegenheiten sollten sie wissen, wie sie zu führen sind: Aber der Rat ist sowohl an jene gerichtet, die über dem Wiederverkäufer stehen, als auch an diese selbst. Wenn die Buchhaltung auch klein ist, so ist sie umso schneller gelernt und jeder Lehrling soll umso mehr getadelt werden, wenn er dies versäumt. Außerdem ist der Einwand unbedeutender als der Rat. Der Handelsmann kann keinen nennenswerten Handel ohne Bücher betreiben. Und er muss sich mit all dem befassen, was für sein Geschäft notwendig ist, wobei die Buchhaltung absolut erforderlich ist.

Der letzte wesentliche Punkt ist, zu wissen, wie man einkauft. Wenn der Lehrherr freundlich und großzügig ist, wird er die Wichtigkeit dessen erwägen, und ihn in das Geheimnis einweihen, aus seinem eigenen freien Willen, und zwar bevor seine Zeit vollständig abgelaufen ist; aber wenn dies nicht geschehen sollte, so wie es oft nicht

geschieht, so lass den Lehrling wissen, dass dieses eins der notwendigsten Dinge für ihn ist, die es geben kann, und dass er keine Gelegenheit missen sollte, einen Einblick zu bekommen, ob sein Lehrherr es nun gutheißt oder nicht. Da es ihm von seinem Lehrherrn geschuldet ist, ihn darin zu unterrichten, so ist es [höchst gerecht], dass er sich aller geeigneten Mittel bedient, [das Wissen] zu erlangen.

In der Tat wird die Sache zwischen Lehrherren und Lehrlingen in dieser Zeit anders gesehen als vor einigen Jahren; der Stand der Lehre ist kein Stand des Dienens mehr, und kaum einer der Unterwerfung; eher sind sie Begleiter ihrer Lehrherren, als deren Diener. Auf der anderen Seite scheinen viele Lehrherren Pflichterwartungen gegenüber ihren Lehrlingen aufgegeben zu haben für eine Summe Geld; was nun von Lehrlingen genommen wird, ist außergewöhnlich viel, verglichen mit früheren Zeiten.

Nun, obwohl es den Diener oder Lehrling nicht im Geringsten davon befreit, für sich selbst zu sorgen, und sich selbst für das Geschäft zu qualifizieren während er in der Ausbildung ist, gibt es keine Beweise dafür, dass es eine Förderung [oder Unterstützung] für den Lehrling gibt; die Freiheiten, die sie sich gegen Ende ihrer Zeit nehmen, sind so groß, dass sie ihre Lehrzeit für Geschäft und Handel viel schlechter ausgebildet beenden, als sie es früher taten.

Und obwohl es nicht die eigentliche Absicht dieses Werkes ist, sich weitläufig über die Ungereimtheit auszulassen, die durch diesen Wandel in der Sitte beider, dem Lehrherrn und dem Diener, angetan wurde, so wird doch auf diese Art nur der Ratschlag an die Lehrlinge wiederholt, sich um so mehr zu bemühen um eine notwendige und zeitgemäße Vervollkommnung für das Geschäftsleben während ihrer Lehrzeit.

Es wird außerdem kein anderer als der Lehrling selbst leiden unter der Vernachlässigung dieser Dinge, wenn er sich selbst weder bekanntmacht mit den Kunden, oder den Büchern, oder dem Teil des Einkaufs, oder dem Urteilsvermögen gegenüber den Waren, mit denen er handelt, der Verlust ist sein eigener, nicht der seines Lehrherrn; und beides, das Geld und seine sieben Jahre sind weggeworfen.

Weniger ist dieser Rat für den Diener des Lehrherrn gedacht, als vielmehr für seinen Lehrling. Falls der Lehrling diesen Hinweis missachtet, wenn er versäumt sich für das Geschäft danach zu qualifizieren, wenn er sich weder mit den Kunden, noch mit den Büchern, noch der Warenkunde seiner Handelsprodukte befasst, dann ist das sein eigener Verlust, nicht der seines Lehrherrn. Und, in der Tat, ihm wird nachgesagt, dass er nicht sich selbst, jedoch seinem Lehrherrn gedient habe – dann sind sowohl sein Geld, als auch sieben Jahre weggeworfen.

## Kapitel--Überschriften The Complete English Tradesman (1725)

**Der vollkommene englische Handelsmann**

1. Von einem Handelsmann in seinen Vorbereitungen während der Lehre
2. Von Sorgfalt und Fleiß im Geschäft
3. Übersteigter Handel<sup>2</sup> („Übermäßige Handelstätigkeit“? D. Hrsg.)
4. Von den gewöhnlichen Anlässen des Untergangs von Händlern
5. Andere Ursachen für die Missgeschicke des Handelsmannes; und zuerst von harmlosen Ablenkungen
6. Von verschwenderischem und teurem Leben, ein weiterer Schritt zum Unglück eines Handelsmannes
7. Die schlechten Folgen einer zu frühen Heirat eines Handelsherrn
8. Über des Handelsmanns Überlassen von Geschäften an die Diener
9. Von der Redlichkeit und Wahrhaftigkeit im Handel
10. Von den üblichen Betrügereien im Handel, die einige sich erlauben auszuüben, vermeintlich vor Regeln der Rechtschaffenheit zu rechtfertigen
11. Von dem Handelsmann, der seine Frau mit dem Geschäft Bekanntschaft schließen lässt
12. Von Guthaben im Handel, und wie ein Handelsmann sie ihn einschätzen und verbessern sollte
13. Von dem Handelsmann in Not, der Geld borgt gegen Zinsen, durch Schuldverschreibung oder auf andere Weise, um seinen Handel fortzusetzen
14. Von Rabatten und übertragenden Rechnungen, und von dem anstößigen Verfahren, Schuldscheine auszugeben, mit dem Zweck, Geld zu leihen mit Abzug (Zins)
15. Von der Buchhaltung des Handelsmanns, und dem Errechnen seines Geschäfts
16. Wie der rechtschaffene Handelsmann, durch Zeit und langen Erfolg groß geworden, sich selbst verwalten sollte, und schützen sollte gegen Unglücksfälle, die natürlicherweise auch bei glücklichen Umständen aufwarten
17. Über die besonderen Gefahren, denen ein reicher, groß gewordener Handelsmann ausgesetzt sein könnte beim Verlassen seines Handels
18. Von dem Geldstolz des Handelsmannes; Torheit und Ärger der Anwendung; und wie es ihn mit Recht lächerlich macht in der Welt
19. Die Veränderung, die die Stimmung der Leute und ihr Wohlleben verschiedenen Handelsplätzen in London gegeben hat. Ob unser nationaler Handel nicht seinen Höhepunkt überschritten hat und nicht beginnt, zu sinken. Die Folgerung: Zurede zur Mäßigung, zur notwendigen Sparsamkeit, und zum Vorzug, den alle Menschen, besonders diejenigen im Handel, unserer eigenen Herstellung geben sollten
20. Abschließende Folgerung

---

<sup>2</sup>) Die Übersetzung stellt eine Rückführung zur ursprünglichen Bedeutung dar, das Wort „Over--Trading“ bedeutet, soweit für mich erkennbar, im neueren Englisch ein eher illegales Hochtreiben von Preisen, es ist für mich nicht feststellbar, inwieweit dies schon zu damaliger Zeit der Bedeutung entsprach.



## Nachwort des Herausgebers

Das erzählerische Werk des englischen Kaufmanns und Journalisten Daniel DEFOE (1660 – 1731) ist in zahlreichen Veröffentlichungen analysiert und gewürdigt worden, die „nicht-fiktiven“ Texte wesentlich seltener (und hier vor allem in wirtschafts- und sozialgeschichtlichen Arbeiten). Doch der Complete English Tradesman hat m.W. in der deutschsprachigen Literatur nur bei **Rudolf SAMM** Beachtung gefunden: **Der aufklärte Puritanismus Daniel Defoes**, Zürich und Leipzig [1936]; hier das Kapitel „Defoe als Wirtschaftsmensch“, Seite 285 – 312. Aus diesem Kapitel sollen nun ein paar Textstellen zitiert werden.

DEFOE war ein sehr religiöser Mann (Puritaner). „Der stärkste von allen (seinen) Trieben war der wirtschaftliche.“ (S. 285) „Innerhalb des gepriesenen Mittelstandes ist in Defoes Augen der erfolgreiche Kaufmann der glücklichste.“ (S. 287) „Seine Überzeugung von der Wichtigkeit und Größe der kaufmännischen Aufgaben hat DEFOE im Complete English Tradesman den konsequentesten Ausdruck gegeben. ‚Tradesmen‘ nennt er in ihm Kaufleute, die im Lande hergestellte oder importierte Waren im Lande en gros oder en détail verkaufen. Manchmal greift er auch in die Sphäre der Überseehandeltreibenden, der ‚Merchants‘ über.“ (S. 289)

„Damit jemand wirklich mit Fleiß hinter seinem Geschäft her ist, muß er seinen Beruf lieben. Für einen rechten Kaufmann darf es kein größeres Vergnügen geben als in seinem Kontor zu sein; ... Sein Ziel ist Gewinn.“ (S. 290). Er fordert absolute Unterwerfung unter den Geschäftszweck... Geduldig muß der Verkäufer jede Unart des Käufers ertragen.“ (S. 291)

„Es kann nicht“, so schreibt Rudolf SAMM, „unsere Sache sein, auf alle die Warnungen und guten Ratschläge einzugehen, mit denen Defoe den Aufstieg eines jungen Kaufmanns begleitet. Sie alle zeigen die gleiche Tendenz, die ganze Lebensführung dem einen allmächtigen Zweck unterzuordnen. Schon der Lehrling, der sich bald selbständig machen will, muß sehen, mit Lieferanten und Kunden des Meisters Beziehungen anzuknüpfen, um sie dann später wegschnappen zu können. Nach der Gründung des eigenen Geschäftes sind äußerste Konzentration und Sparsamkeit vonnöten. Nicht zu früh heiraten! Das frißt Kapital weg, aus dem das Geschäft aufgebaut werden sollte. Nicht glauben, man müsse in Haushalt, Kleidung, Repräsentation die Gentlemen nachahmen. Dazu ist später immer noch Zeit... Das ist puritanische Pflichtdefinition im Dienste des wirtschaftlichen Zieles!“ (S. 291/92)

DEFOE, dessen Tradesman in unzähligen Ausgaben/Nachdrucken im englischen Sprachraum bis in die aktuelle Gegenwart präsent ist (Dieses Buch war die „Bibel“ der Kaufleute beiderseits des Atlantiks.), ist weder je ins Deutsche übersetzt worden noch ist er in der deutschen Literatur, die sich mit der Geschichte der „Handlungswissenschaft“ beschäftigt, auch nur erwähnt worden. Dieses Versäumnis ist zu beklagen, handelt es sich doch, wie soeben angedeutet, um eine Anleitung zur berufstheoretischen und persönlichen Vervollkommnung des Kaufmanns: DEFOE gibt dem „Auszubildenden“ Ratschläge für sein Verhalten während der betrieblichen Lehrzeit (insbesondere in den letzten beiden Jahren!), er gibt dem (angehenden) Kaufmann Tipps zur Gründung eines Geschäftes, zur Organisation der Vertriebsstrukturen sowie zur Kreditsicherung. Es sei „Handbuch und kaufmännische Enzyklopädie“ gewesen, habe ich auf einer englischsprachigen Seite im Internet gelesen. Das war es wohl in zweiter Linie auch. In erster Linie war es aber ein **Ratgeber** für **mittelständische** junge Männer, die den Kaufmannsberuf erlernen und dann damit ihren Lebensunterhalt verdienen wollten. Die deutschsprachigen handlungswissenschaftlichen Werke dagegen wollten in erster Linie

„Handbücher“ / Sachbücher sein. Damit waren sie allerdings -- in zweiter Linie -- auch zugleich „Ratgeber“ für angehende Kaufleute.

„Nach einer längeren und, jedenfalls in Teilen, gründlichen Schulausbildung, die der junge Defoe an der presbyterianischen Schule des Reverend James Fisher in Dorking und vor allem an der Akademie des Reverend Charles Morton in Newington Green erhielt..., entschloß er sich nach kurzem Zögern, nicht Geistlicher, sondern, wie sein Vater, Kaufmann zu werden.“ (S. 11) „Der Kaufmannsstand erschien ihm, -- und darin hat sich seine Einstellung bis an sein Lebensende nicht geändert – als die eigentliche Krone und Erfüllung menschlichen Daseins: ‚Ein Kaufmann von echtem Schrot und Korn ist immer zugleich auch der vielseitigste Gelehrte. Seine Kenntnisse übertreffen die des bloßen Griechisch-- oder Lateinkenners um eben so viel, wie dieser einem einfachen Mann voraus hat, der nicht schreiben und lesen kann‘, so läßt sich Defoe später in seiner Zeitschrift *The Review* vernehmen...“ (S. 12)<sup>3</sup>

Auch in der Literatur, in der es um die kaufmännische Berufsausbildung geht, ist der Tradesman trotz der Tatsache nahezu unbekannt geblieben,<sup>4</sup> dass es ihm doch ganz vorrangig um die Kultivierung der **ökonomischen Rationalität** ging. Nebenbei deutet er Unterschiede im Umgang mit Lehrlingen in England und Deutschland an, die im folgenden kurz angesprochen werden sollen.

DEFOE machte ganz unmissverständlich deutlich, dass die Lehre der Vorbereitung der späteren eigenen Selbständigkeit dient: **„Der Stand der Lehre ist kein Stand des Dienens mehr, und kaum einer der Unterwerfung.“** Eine solche Einlassung habe ich in der gesamten (alten) deutschen Literatur nirgends gefunden! Da finden sich nur Einlassungen, dass es in der Lehre um Gehorsam, Demut, ja um „Unterwerfung“ gehe, und nicht darum, soziale Kontakte zu schließen, „Seilschaften zu knüpfen“, Sozialkompetenz zu erwerben.

Anders war es in Deutschland. Die beschämenden Zustände, die noch ca. siebzig Jahre später in der wohlhabenden Hanse-- und Handelsstadt Bremen geherrscht haben, hat der Naturwissenschaftler und Neusprachler Franz Carl MERTENS (1764 – 1831) am 20. Oktober 1797 in einem Vortrag vor der Literarischen Gesellschaft gebrandmarkt: <sup>5</sup> Nach fünf Jahren auf einer öffentlichen Schule findet sich i.d.R. ein Kaufmann, der einen Jungen „gegen eine ansehnliche Summe“ in die Lehre nimmt, wobei das erste Lehrjahr „unleugbar für den Jungen verlohren geht“, was „in dem Alter ein unzuberechnender Verlust ist“. Seine Arbeiten sind „von der Art, daß sie für ihn von keinem Nutzen sein

<sup>3</sup> Daniel Defoe..., Romane, hrsg. von Norbert Miller, Band 1, München 1989. Vorwort des Herausgebers („Daniel Defoe oder Die Wirklichkeit des Puritaners“), S. 7 – 32. Die herangezogenen Stellen sind oben im Text angegeben.

<sup>4</sup> Eine Ausnahme scheint mir der folgende Aufsatz von Hermann BRÖDEL zu sein: Der Kaufmann Robinson Crusoe. In: *Wirtschaft und Erziehung. Monatsschrift des Verbandes Deutscher Diplom--Handelslehrer*, 15. Jg., Wolfenbüttel 1963, S. 14 – 21. Defoe's Complete English Tradesman hat BRÖDEL offensichtlich gekannt (S. 21), aber nicht ausgewertet (er zitiert nicht aus diesem Buch!). Allerdings regt er „zu weiteren (wirtschaftspädagogischen? d. Verf.) Untersuchungen“ an, die jedoch nach meiner Kenntnis ausgeblieben sind. – Grundlage dieses BRÖDEL'schen Aufsatzes dürfte übrigens der folgende, von ihm zitierte Artikel sein: HÜBNER, Gustav, Der Kaufmann Robinson. In: *Englische Studien. Organ für englische Philologie*, 54. Bd., Leipzig 1920, S. 367 -- 398

<sup>5</sup> Mertens, [Franz Carl]: Über die Bildung des jungen Kaufmanns, Handschrift im Staatsarchiv Bremen, Signatur 7,20 – 96/3. Die folgenden Zitate sind den Blättern 5 und 6 entnommen.

können.“ Denn viele Lehrherren haben es so eingerichtet, daß „eine große Schaar unbeschäftigter (?) Comptoristen“ für sie eine „nicht unbedeutende Erwerbssqualle“ sind. Die „Söhne minder bemittelter Eltern“ werden zu Tätigkeiten herangezogen, „auf welche sie eigentlich Knechte oder Bediente haben sollten.“ Der 14, 15jährige Jüngling, der sich „in einer für die Entwicklung seiner geistigen Kräfte so kritischen Periode befindet“, sinkt nun im ersten Lehrjahr „zu [einem] mechanischen Automaten hinab“. Er verliert „auf die unverantwortlichste Weise“ „unschutzbare Zeit ----- unter Herumlaufen auf der Straße..., Rechnungen herumzutragen..., nach der Post zu bringen oder auf die Aus- theilung derselben an den Posthäuser(n) Stundenlang zu warten!“ Über die dort ständig zu beobachtenden „Pöbeleien“ hat sich MERTENS besonders geärgert und – über die diesbezügliche Untätigkeit der Polizei. Weiter heißt es dann: „Die Geschäfte(.) die er dem Jünglinge in dem ersten Jahr anvertraut, sind ebenfalls nicht von der Art (,) daß ihre Künste und Geschicklichkeit, ja nicht einmal ihr Gefühlskreis dadurch sonderlich erweitert werde. Sie bestehen nemlich in Ausfüllung der Frachtbriefe u[nd] Connos semente, in Abschriften des Conto--Couranten u[nd] dem Copieren der Handlungsbriefe. Mit diesem letzteren Geschäfte geht dem Jüngling die übrige Zeit verlohren. [...] Durch das ungewollte Copiren gewöhnen s[ie] sich nemlich einen gewissen Schlurian im Wort- schatz u[nd] ... gewisse Schreibfehler so sehr (an), dass sie dieselben nicht wieder ablegen können. [...] Glaub man sich nicht, wenn er diesen barbarischen Stil hört (,) um ein ganzes Jahrhundert zurückgeschritten?“

„Der Jüngling soll durchs Copiren Bekanntschaft mit dem Gang des Handels erlangen. Aber wozu nützt ihm diese eher in den ersten Jahren? Der Gewinn ist hier ebenfalls nicht gehörig mit der Schand bilanziert.“ Denn er hätte so viele andere Dinge zu erlernen, die ihm „dereinst zur Zweckmäßigen Führung eines Geschäftes [...] nötig sind“.

Erst „in der Mitte des 2<sup>ten</sup> Jahres schreitet der Jüngling zu den richtigen Geschäften fort“ (er führt das Liquidationsbuch, „inspiziert selbst Handlungsbriefe, als genau nach den seit dem Urgroßvater auf diesen [Comptoir] üblichen Zuschnitte u[nd] den herge- brachten Formularen“). Im dritten Lehrjahr wird er (u.a.) mit den „Reisecontos“, dem „Cassenbuch“, dem Memorial und mit „Correspondenz“ beschäftigt. Und weiter heißt es: „Sind den um die bestimmten 6 Jahre verflossen, so ist er in [die] Geheimnisse eingeweiht u[nd] kann nun selbst handeln! Gewöhnlich aber verweilt [er] noch einige Jahre u[nd] zieht um das Gehalt seines Prinzipals, [der] ihn entweder auf dem Comptoire beschäftigt, oder ihn auf Reise schickt.“

Waren diese Zustände in einer Handelsmetropole wie Bremen schon ernüchternd, so waren sie „auf dem Lande“ wohl häufig einfach nur erschreckend: Der Kaufmann und Reeder Theodor CORDUA (1796 – 1857) schreibt in seiner Biographie dazu folgendes: Er sei in der kleinen mecklenburgischen Landstadt Malchin für 4 oder 5 Jahre in die Kaufmannslehre geschickt worden, „wie das so der alte Schlendrian zu sein pflegt.“ Dort hatte er „hinter dem Ladentisch Düten zu drehen, Häringe und Käse zu verlaufen und mit den rohesten Menschen zu verkehren, ein **Geschäft, das jeder in 14 Tagen erlernen kann** und gewiß schon manchem strebsamen jungen Menschen innerhalb der beiden ersten Wochen zum Ekel geworden ist. Mir wenigstens ging es so. Ich lernte daher auch in Malchin nicht aus, sondern lief -- wie man so zu sagen pflegt – aus der Lehre. Das half mir aber wenig. Zu Hause angekommen, mußte ich gleich wieder nach

Güstrow, um dort meine Lehrjahre zu beenden<sup>6</sup>Er hatte nun aber Glück: Ihm widerfuhr jetzt eine „überaus humane Behandlung“.

So war es also in Deutschland – nicht nur gegen Ende des 18. Jahrhunderts, sondern noch gegen Ende des 19. Jahrhunderts! Im ersten Lehrjahr hatte der Lehrling zumeist niedrigste Gesindedienste zu leisten, im Winter z.B. vor allen anderen Hausbewohnern die diversen Öfen von der Asche des Vortages zu befreien und neu einzuheizen, damit es schön warm war, wenn die Familie des Prinzipals in ihre Privaträume und die Gehilfen in die Geschäftsräume kamen. – Der deutsche „Durchschnittskaufmann“ aus binnländischen Klein- und Mittelstädten wollte häufig nur ehrliche und zuverlässige „Hausknechte“, denen er kurzfristig auch einmal allein die Aufsicht über den Laden anvertrauen konnte. Er wollte aber zumeist keine potentiellen künftigen Konkurrenten!

---

<sup>6</sup> Cordua, Theodor: Von Mecklenburg nach Übersee. Mitteilungen eines Kaufmanns und Reeders 1796 – 1857, hrsg. Von Ursula Feldkamp, Hamburg 1996, S. 40 (Hervorhebung vom Herausgeber eingefügt!)

The COMPLETE  
ENGLISH TRADESMAN,

I N

FAMILIAR LETTERS;

Directing him in all the several PARTS and  
PROGRESSIONS of TRADE.

V I Z.

- |   |  |
|---|--|
| I. His acquainting himself with Business during his Apprenticeship.   | VII. Of Tradesmen Compounding with their Debtors, and why they are so particularly severe.   |
| II. His writing to his Correspondents, and obtaining a general Knowledge of Trade; as well what he is not, as what he is employ'd in.   | VIII. Of Tradesmen ruining one another by Rumour and Scandal.  |
| III. Of Diligence and Application, as the Life of all Business.   | IX. Of the customary Frauds of Trade, which even honest Men allow themselves to practise.  |
| IV. Cautions against Over-Trading.  | X. Of CREDIT, and how it is only supported by HONESTY.   |
| V. Of the ordinary Occasions of a Tradesman's Ruin; such as Expensive Living— Too early Marrying— Innocent Diversions— Giving and taking too much Credit— Leaving Business to Servants— Being above Business— Entering into dangerous Partnerships, &c. | XI. Directions for Book-keeping, punctual paying Bills, and thereby maintaining Credit.  |
| VI. Directions in the several Distresses of a Tradesman, when he comes to fail.   | XII. Of the Dignity and Honour of TRADE in <i>England</i> , more than in other Countries; and how the Trading Families in <i>England</i> are mingled with the Nobility and Gentry, so as not to be separated or distinguished. |

Calculated for the Instruction of our Inland Tradesmen; and especially of YOUNG BEGINNERS.

---

L O N D O N:

Printed for CHARLES RIVINGTON at the Bible and Crown in St. Paul's Church-yard.

M, DCC, XXVI.

## **Der vollkommene englische Handelsmann**

1. Von einem Handelsmann in seinen Vorbereitungen während der Lehre
2. Von Sorgfalt und Fleiß im Geschäft
3. Warnung vor überhitzter Geschäftemacherei („Cautions against Over-Trading“)
4. Von den gewöhnlichen Anlässen des Untergangs von Händlern
5. Andere Ursachen für die Missgeschicke des Handelsmannes; und zuerst von harmlosen Ablenkungen
6. Von verschwenderischem und teurem Leben, ein weiterer Schritt zum Unglück eines Handelsmannes
7. Die schlechten Folgen einer zu frühen Heirat eines Handelsherrn
8. Über des Handelsmanns Überlassen von Geschäften an die Diener
9. Von der Redlichkeit und Wahrhaftigkeit im Handel
10. Von den üblichen Betrügereien im Handel, die einige sich erlauben auszuüben, vermeintlich vor Regeln der Rechtschaffenheit zu rechtfertigen
11. Von dem Handelsmann, der seine Frau mit dem Geschäft Bekanntschaft schließen lässt
12. Von Guthaben im Handel, und wie ein Handelsmann sie ihn einschätzen und verbessern sollte
13. Von dem Handelsmann in Not, der Geld borgt gegen Zinsen, durch Schuldverschreibung oder auf andere Weise, um seinen Handel fortzusetzen
14. Von Rabatten und übertragenden Rechnungen, und von dem anstößigen Verfahren, Schuldscheine auszugeben, mit dem Zweck, Geld zu leihen mit Abzug (Zins)
15. Von der Buchhaltung des Handelsmanns, und dem Errechnen seines Geschäfts
16. Wie der rechtschaffene Handelsmann, durch Zeit und langen Erfolg groß geworden, sich selbst verwalten sollte, und schützen sollte gegen Unglücksfälle, die natürlicherweise auch bei glücklichen Umständen aufwarten
17. Über die besonderen Gefahren, denen ein reicher, groß gewordener Handelsmann ausgesetzt sein könnte beim Verlassen seines Handels
18. Von dem Geldstolz des Handelsmannes; Torheit und Ärger der Anwandlung; und wie es ihn mit Recht lächerlich macht in der Welt
19. Die Veränderung, die die Stimmung der Leute und ihr Wohlleben verschiedenen Handelsplätzen in London gegeben hat. Ob unser nationaler Handel nicht seinen Höhepunkt überschritten hat und nicht beginnt, zu sinken. Die Folgerung: Zureden zur Mäßigung, zur notwendigen Sparsamkeit, und zum Vorzug, den alle Menschen, besonders diejenigen im Handel, unserer eigenen Herstellung geben sollten
20. Abschließende Folgerung