D. Johann Heinrich Jungs
ordentl. öffentl. Professors der Gewerbwissenschaften an der Churpfälzischen Cameral-Hohenschule, der physikalisch-ökonomischen Gesellschaft ordentlichen und der Churfürstlichen teutschen, Ehrenmitglieds

gemeinnütziges Lehrbuch der Handlungswissenschaft

für alle
Klassen von Kaufleuten
und
Handlungsstudirenden.

Leipzig
in der Weygandschen Buchhandlung.
1785.

Vorbericht.

Von den Handelspersonen.

Erstes Hauptstück.

Von den Handelsfähigen Personen.

§. 35.

Unter dem Wort Handelspersonen verstehe ich alle, deren Gewerbe entweder Handlung, oder doch eine unmittelbare Beschäftigung mit derselben ist. Das erste was hiebey zu betrachten vorkommt, ist die Frage: Wer darf sich eigentlich mit der Handlung abgeben? Wer ist Handelsfähig? Man kann noch bestimmter fragen: Wem verbieten der Wohlstand und die Gesetze das Handelsgewerbe? und wem verbietet es sein eigener Vortheil?

§. 36.

Aber sollte es wohl Fälle geben, in welchen der Wohlstand die Handlung zu treiben verbietet? Gewiß! denn unser deutscher Adel hält es noch bey weitem nicht für entschieden, daß ihn dieses Gewerbe nicht entehre; freylich verkaufen sehr viele von unsern Edelleuten, Kühe, Pferde, Kälber, Getraide, Holz, Kohlen, u. s. w. in Hocheigener Person, ohne an eine Erniedrigung dabey zu denken, und warlich sie haben recht! aber welch ein lächerlicher Stolz ist es dann auch, den großen Handel zu Wasser und zu Lande für einen Cavalier für unanständig zu halten?

§. 37.

Die Ehre ist eigentlich der allgemeine Begriff von dem Werth einer Person; der Werth verhält sich wie der Nutzen, den sie der menschlichen Gesellschaft leistet, mithin auch die Ehre. Auf eben diesem Grund beruht auch die höchste Ehre der gesetzgebenden Gewalt, und die Stufen von ihr herab, bis zum geringsten Staatsglied, sollen sich nothwendig verhalten, wie der Grad der Nutzstiftungen.

§. 38.

Dieß ist das eigentliche Ideal der Stände in der vollkommenen Staatsverfassung; nun hat aber der Gang der Menschheit, der Zufall, die Gewalt, der Reichthum, der Stolz, und auch vielfältig das wahre Verdienst einen Unterschied der Stände, einen Adel hervorgebracht, bey welchem die Ehre erblich ist. Diese Verfassung hat abermal mancherley Veränderungen, Verhältnisse, Gesetze und Constitutionen veranlaßt, von denen man ohne größere Zerrüttung sehr oft, wenigstens nicht auf einmal abgehen kann, so daß man unter zweyen Uebeln das geringste wählen muß; es kann also Verhältnisse geben, in welchen es unvorsichtig, und unrecht von einem Edelmann gehandelt seyn würde, wenn er Handlung triebe; im Ganzen aber sollen alle gesetzgebende Kräfte ihren Lauf zu jenem erhabenen Ziel §. 37. richten.

§. 39.

In den hohen und niedrigen adlichen Häusern giebts sehr oft abgetheilte Kinder, die der Erbherr manchmal mit großer Beschwerde erhalten muß, ungeachtet noch dazu eins öfters nicht einmal genug bekommt, sich standsmäßig fortzubringen. Würde

de es nun nicht herrlich, nicht wahre Ehre für einen solchen Herrn seyn, wenn er sein jährliches Einkommen auf Fabriken- oder Gros-Handlung verwendete? wäre es nicht eben so ehrenvoll und erhaben, auf dem Comtoir vielen Staatsbürgern Brod zu schaffen, als im Fürsten-Cabinet, Handels- und Gewerb-Plane zu entwerfen? welches ist wahrhaft ehrenvoller?

§. 40.

Das Mittel verschiedener Staatswirthe, den vorzüglich verdienstvollen Handelsmann zu adeln, halte ich nicht für gut; dadurch zeigt der Regent immer, daß der Handelsstand noch Ehre bedürfe. Der geadelte Kaufmann, so gut wie der geadelte Gelehrte, wird doch vom alten Adel nicht für seines Gleichen erkannt, und dieß kann ihm auch die allerhöchste Autorität nicht verschaffen. Man lasse dem alten Adel seinen Werth, adele die, die sich im Militär vortreflich zum Dienste des Vaterlandes erzeigen, ziehe den wohlverdienten Kaufmann, der vaterländische Produkte und Fabrikate, ausser Land ins Große verhandelt, eben so gut wie Stabsofficiere, geheime Räthe und Staatsräthe in die Zirkel des Hofs, so wird die Kaufmannschaft genug geehrt, und wie heilsam würde es oft seyn, einen solchen erfahrnen Mann, mit ins Cabinet, und in die höhern Collegien, zu den wichtigsten Berathschlagungen zu ziehen!

Von dieser Materie lese man:

Der Kaufmannsadel, untersucht nach der Gewohnheit der heutigen Welt, 3te Auflage, Frankfurt am Mayn, bey Fleischer 4. 1745.

Gedanken über die Mittel zur Beförderung der Handlung in einem Lande, worinn sie wegen

wegen vieler Hindernisse annoch nicht empor kommen können. Göttingen und Gotha bey Diedrich 1772. §. 25.

Ludovici Kaufmannssystem. S. 240. u. f.

Von Sonnenfels in seiner Polizey, Handlungs- und Finanzwissenschaft, II. Theil, u. a. m.

§. 41.

Die andre Frage ist: Wem verbieten die Gesetze die Handlung? ich könnte noch eine von der Art zusetzen: Wem sollten sie sie verbieten? Den Geistlichen ist das Handeln, im eigentlichen Verstand genommen, wirklich verboten; wer nicht für Wechselfähig erkannt wird, der ist auch nicht Handelsfähig. Der Beruf der Geistlichkeit ist von der Art, daß er sich, ohne seinen hohen Werth und Kredit zu verlieren, mit den Sorgen, und mit den einem Kaufmann nöthigen Eigenschaften unmöglich verträgt. Man sieht gar zu oft, wie sehr der Landgeistliche, der doch nur seine landwirthschaftliche Produkte verhandelt, mit seinen Bauern entweder in schädliche Collisionen kommt, oder durch die Spekulationen seines Gewerbes, in seinem Amtseifer erkaltet; mit Recht verbieten also die Gesetze der Geistlichkeit die Handlung.

S. *Heineccii* Elementa Iuris Cambialis. Cap. V. §. 8. de personis Cambiantibus.

Musäus Anfangsgründe des Wechselrechts. Kiel und Hamburg bey Bohn §. 35.

§. 42.

Der Soldatenstand kann nicht Handelsfähig seyn; die strenge Subordination, und der genaue Dienst,

Dienst, den dieser Beruf erfordert, verträgt sich mit einem Geschäfte nicht, welches ebenfalls alle Kräfte, und Zeit eines Mannes erfordere; dieses gilt von jeder Militärperson, so lang sie im Dienst ist, so bald sie aber für beständig verabschiedet worden, so kann sie handeln, wenn sie anders die dazu erforderlichen Eigenschaften hat. Aber auch während dem Dienst können Soldaten, wenn sie anders in Ansehung ihres Vermögens Wechselfähig sind, mit Wechseln handeln.

S. Heinecc. l. c. §. 14.

§. 43.

Jede Person, welche einen beträchtlichen Theil der gesetzgebenden Gewalt auszuführen hat, und einem Theil des Staats vorsteht, soll durchaus nicht handeln, denn sie kann, durch ihre Gewalt unterstützt, den Bürger-Gewerben schaden, und ihre Handelschaft wird gar leicht zu einem Alleinhandel ohne Privilegium, welcher aber eben so drückend, wo nicht noch schlimmer ist, als der privilegirte; geschweige, daß solche Gewalthabende Personen nicht nur andre Mitwerber abschrecken, sondern sich auch selbst zum Nachtheil anderer, Vortheile verschaffen können, die ihr stummes Monopol begünstigen. Daher giebt es auch viele einzelne Verordnungen, welche obrigkeitliche Personen von aller Handlung ausschließen. Hieher gehören auch vorzüglich für andern die herrschaftliche Fabriken.

S. Sonnenfels Polizey-Handlungs- und Finanzw. II. Th. Die grausamsten Folgen einer durch einen dirigirenden Minister errichteten Weinhandels Gesellschaft, wobey er geheimes Mitglied war, lese man in den Memoires du Marquis de Pombal Tom. I. P. 118. et seq. und Hei-

Heineccius sagt, Cap. V. §. 14. et quamvis alioquin mercatura interdicatur *ministris principum* &c.

§. 44.

Durch die Zunftverfassungen, ist an vielen Orten den Handwerksleuten verboten, mit ihren verfertigten Waaren zu handeln; sie müssen sie nothwendig dem Großhändler überlassen, dem sie dann der Krämer wieder abkaufen kann; oder der Krämer darf sie auch dem Arbeiter unmittelbar abkaufen. Die erste Verfassung hat gleichen Ursprung, und gleiche Ursachen mit den Monopolien, und auch eben die traurige Folgen: der Großhändler drückt den armen Handwerksmann, und wenn er das nicht kann, so mangelts an diesen, und es sieht also übel aus; eben so preßt er wieder den Krämer, dieser, um zu verdienen, setzt seine Verkaufspreise um so viel höher, mithin trägt das ganze Publikum gleichsam eine Auflage, um den Großhändler reich zu machen.

§. 45.

Wenn der Krämer dem Handwerksmann abkauft, so kann jener diesen abermals in Contribution setzen, weilen letzterer an niemand anders verkaufen darf; der Krämer hat also Einkaufs- und Verkaufspreise in seiner Gewalt, und genießt daher eben die Vorzüge, welche im vorigen Fall der Großhändler hatte. Diese Verfassung nutzt also ebenfalls nicht, sie ist nur um so viel besser als obige, als sie die Waarenpreise geringer hält. Beyderley Gesetze sind Ruinen, wo einem alle Augenblicke ein Stein auf den Kopf fällt; man rasire sie.

§. 46.

§. 46.

Der Handwerksmann, in der Rücksicht als ein solcher betrachtet, ist mit allem Recht handelsfähig, und er ist immer ein nützlicherer Krämer, als der, welcher ganze Säcke aus seiner Nachbarschaft gesammelten Geldes nach den Messen, oder sonst ausser Land schickt; warum soll dieses nothwendige Uebel für jenem nützlichen Mann Vorzüg haben? Eben so soll es dem Bauern völlig frey stehen zu handeln und zu wandeln, wie er will.

§. 47.

An vielen Orten ist den Juden der Aufenthalt, mithin auch die Handlung verboten, theils weil sie den Gewerben überhaupt, und besonders der Handlung durch ihren Wucher schädlich sind. Wenn wir auf die Ursachen zurückgehen, warum sie schädlich geworden, so finden wir sie in uns selber. Man mache die Juden eben so gut zu Weltbürgern als andre Nationen, man erlaube ihnen alle Gewerbe, so werden sie nach und nach eben so gute Staatsglieder werden, als andre Adamskinder. Kommt einmal ihr Messias, und führt sie ins gelobte Land, so küssen und letzen wir uns mit ihnen als unsern Brüdern; bis dahin aber haben sie uns dann doch herrlich genutzt.

S. Ludovici Kaufmannssystem S. 242. und dessen Akademie der Kaufleute unter dem Artikel Jude.

Größern Mann kann ich wohl nicht citiren, als den vornehmsten Teutschen, den Freund aller Menschen, den Kaiser Joseph den Zweyten. S. sein Edikt die Juden betreffend.

§. 48.

§. 48.

Die Frauenzimmer, wenn sie sonst die erforderlichen Eigenschaften haben, sind Handelsfähig; wenn aber ihre Contracte, Tratten, Indossemente, u. d. g. Werth haben sollen, so muß eine Frau entweder eine Prokura von ihrem Mann haben; oder sie muß öffentlich mit ihm in Compagnie stehen, oder gar eine eigene Handlung treiben; in diesen Fällen darf sie alle Geschäfte unter ihrem eigenen Namen thun, sie gilt so viel, wie auch ein ordentlicher Handelsmann.

S. Ludovici Akademie der Kaufleute unter dem Artikel Handelsfrau.

Besonders verdient Heineccius in seinen Elementis juris Cambialis Cap. V. §. V. nachgelesen zu werden.

§. 49.

Natürlicher Weise sind aber alle, welche unter einer Vormundschaft stehen, oder noch minderjährig sind, von der Freyheit zu handeln ausgenommen; denn wer noch eines andern Willen unterworfen ist, der kann ohne diesen Willen nichts rechtskräftig Contrahiren, das ist, nicht handeln.

§. 50.

Wer einmal durch einen vorsetzlichen und wohlüberlegten Betrug, das Heiligthum des einzelnen und allgemeinen Credits verletzt hat, wie z. B. muthwillige Bankerottirer, Diebe, Betrüger, falsche Münzer, u. d. g. den sollen die Gesetze einmal für allemal von der Freyheit zu handeln auf immer ausschließen; wenn er sich von Herzen bekehrt, so ists gut für ihn, aber der Staat kann ihn nie wieder zum

Werk-

Werkzeug des Credits brauchen, weil er nie von einer gründlichen Cur, und gewisser Ausbleibung eines Rezidivs überführt werden kann *).

§. 51.

Ich hoffe nicht, daß man zu Kaiser Josephs Zeiten noch fragt: Ob Scharfrichter, Abdecker und dergleichen Handelsfähig seyen?

§. 52.

Ich habe nun, wie mir deucht, die Personen, welche in Rücksicht auf Wohlstand und Gesetze nicht Handelsfähig sind, deutlich genug ausgezeichnet; jeder der von Staatswegen ein wichtiges Amt zu bedienen hat, das ihn ganz beschäftigt, alle seine Kräfte erfordert; jeder des Betrugs verdächtige; alle Unmündigen, u. d. g. die Gesetze mögen sie wirklich vom Gewerbe der Handlung ausschließen oder nicht, sind eigentlich nach dem Rechte der Natur nicht Handelsfähig, hingegen alle andere sind es.

§. 53.

Nun muß ich noch untersuchen, wem sein eigener Vortheil das Handeln untersagt; oder wer in sich selbst unfähig zur Kaufmannschaft ist. Man kann diese in drey Classen theilen: 1) solche, deren Seelenkräfte nicht geschickt dazu sind, 2) denen es an den gehörigen körperlichen Eigenschaften mangelt; und 3) die die zur Handlung nöthigen Mittel nicht besitzen.

§. 54.

Hier ist die Rede nicht von schwachsinnigen Personen; diese schicken sich zu keinem Gewerbe, das Nach-

*) Semel malus, semper praesumitur malus, in eodem genere mali.

Nachdenken erfordert, sondern blos vom Charakter. Die Handlung erfordert einen unermüdeten Fleiß, unabläßige Aufmerksamkeit auf die kleinsten Kleinigkeiten, pedantische Richtigkeit und Ordnung in allen Geschäften; heiliges und genauestes Halten jedes Versprechens, auch wanns die Noth erfordert, mit Aufopferung eines Vortheils; Durchblick in die Natur des Handlungs- und Gewerbganges, Ueberblick aufs Ganze, und gleichsam ein prophetisches Auge in Ansehung dessen, was geschehen wird; ein Kaufmann muß gleichsam in seiner Natur fühlen, wo etwas zu verdienen ist, und vor allem Lust und Freude an diesem wichtigen Gewerbe haben.

§. 55.

Wenn Eltern, Vormünder und Vorgesetzte an einem jungen Menschen bemerken, daß er leichtsinnig ist; so ist er dazu gebohren, bey der Handlung unglücklich zu werden: er wird gewisse Sachen der Mühe nicht werth achten, sie aufschieben, oder gar vergessen, und was dieß für Folgen auf dem Comtoir hat, das läßt sich erst beurtheilen, wenn man die Handlung kennt; er wird immer hazardiren, um ohne Mühe reich zu werden, nirgend Gefahr sehen, die doch dem Handelsmann jeden Augenblick auf die Fersen tritt. Kurz, er wird gewiß unglücklich seyn; sie sollen ihn also bey Leibe nicht der Handlung widmen.

§. 56.

Leute von übertriebener Herzensgüte, die lieber geben als nehmen, die widme man den gelehrten Ständen, denn Kaufleute können sie nicht werden. Wer im eigentlichen Sinn ein Genie ist, vieles auf einmal überschaut, unmöglich ins Detail

gehen kann; wer sich aus einer Sphäre in die andre wälzt, der ist eigentlich zu keinem Beruf, am wenigsten zur Handlung geschickt; man lasse diese Cometen ihre Hyperbeln machen, unser Herr Gott weiß wohl, wozu er sie gebrauchen kann. Mit einem Handlungsgenie ists eine andre Sache, die brauchen nichts mehr, nicht einmal ein Handels-Kapital, sie findens von selbst; ein solcher Geist ist im eigentlichsten Sinn Handelsfähig *).

§. 57.

Wen irgend eine Leidenschaft beherrscht, die Geld kostet, der kann kein Handelsmann werden; wer aber auch geizig ist, der nutzt eben so wenig dazu, denn er wird nichts wagen, und also auch nichts gewinnen. Ein ruhiger, fester, gesetzter Mann, der das genauste Recht liebt, der das Geld verwahrt, und es blos als ein Werkzeug ansieht, sich und andre glücklich zu machen, der ist in dieser Rücksicht zur Handlung geschickt. Ein dummer eingeschränkter Kopf, ist ohne weitern Beweis zu diesem Gewerbe unfähig.

§. 58.

Wem es am Gesicht, Gehör, oder Sprache fehlt, der kann, für seine Person, keine Handelsgeschäfte verrichten; indessen giebts Köpfe, die dem allen ungeachtet mehr gethan haben, als die allerfehlerlosesten. Eben so gewiß ists, daß man ohne Kapital nicht handeln kann, und doch fiengen Handlungsgenies mit nichts an, und hörten als große Kapitalisten auf. In sich sind meine Sätze wahr;

*) S. in den Bemerkungen der Churpfälzischen Physikalisch-ökonomischen Gesellschaft, 1776. meine Abhandlung vom Handlungsgenie.

wahr; wenn aber ausserordentliche Menschen Ausnahmen machen, so hebt das die allgemeine Regel nicht auf, und auf solche romantische Hofnungen hin, dürfen Eltern ihre Kinder nicht der Handlung widmen.

Zweytes Hauptstück.

Vom Handelsmann.

§. 59.

Im ersten Hauptstück hab ich von der vorherbestimmenden Handelsfähigkeit geredet; das zweyte soll die Regeln enthalten, nach welchen sich ein Kaufmann, um das zu werden, was er werden muß, in allen Fällen zu richten hat. Es ist also die Frage: 1) Was muß er wissen, ehe er sich seinem Gewerbe widmet? 2) welche Kenntnisse muß er als Kaufmann haben, welche sind ihm nothwendig? 3) welche Wissenschaften sind ihm nützlich, oder bloß wohlanständig? und 4) was muß er vorzüglich für moralische Eigenschaften haben?

§. 60.

Wenn ein junger Mensch Kaufmann werden will, so muß er erst auf ein gutes Comtoir in die Lehre gehen, um die Handlung praktisch zu erlernen; nun werden aber schon als Junge gewisse Geschicklichkeiten von ihm gefordert, die er während der Zeit seiner Lehrjahre nicht lernen kann, denn er braucht sie schon wirklich, und muß sie vorher wissen; oder wenn das auch nicht wäre, so wird ihm doch selten noch Zeit vergönnt, in andre Lehrstunden zu gehen; jene Geschicklichkeiten oder Wissenschaften gehen also vor der Handlungswissenschaft her.

§. 61.

Daß der Kaufmann seiner Muttersprache mächtig, sie vollkommen geschickt lesen, ganz richtig, und orthographisch schreiben, daß er ein geschickter Rechner seyn müsse, bedarf keines Beweises. Es empfiehlt ihn auch ausserordentlich, wenn er schön, und noch mehr, wenn er recht deutlich schreibt. Die Deutlichkeit ist zweyfach: die Kaufleute empfangen viele Briefe; es ist also ausserordentlich verdrüßlich, wenn man lang buchstabiren, und die Züge vergleichen muß, bis man weiß, wie das Wort heißt; eben so beschwerlich ist es, wenn der Styl undeutlich ist, und der Sinn zweifelhaft bleibt, solche Wirrköpfe werden in der Handlung gescheid.

§. 62.

Man meynt Wunder, was man könne, wenn man die Schul-Rechenbücher, von vorne bis hinten durchgepeitscht, und alle Exempel recht fleißig durchgerechnet hat: solche Köpfe sind gerad wie die Walzen in einer Drehorgel, die Stücke, welche nicht drauf gestiftet sind, die können auch nicht gespielt werden. Das gehört auch noch unter die frommen Wünsche der Schulverbesserungen, daß man Schullehrer habe, die in der Unterweisung im Rechnen mathematisch zu Werk gehen; wer die fünf Species, und die Regel der Verhältnisse (de Tri) in ganzen und gebrochenen Zahlen, philosophisch zu brauchen weiß, oder wer sie algebraisch kennt, der braucht wenig mehr zu wissen.

§. 63.

Die wenigsten Kaufleute verstehen die lateinische Sprache, wesentlich nöthig ist sie auch nicht; wenn man aber bedenkt, daß ihr ordentliches Studium

dium allgemeine Grundsätze aller Sprachen, Kenntniß der alten Litteratur, und Völker; mit einem Wort, allgemeine Aufklärung einflößt, und zugleich die Erlernung der Französischen, Italiänischen, Spanischen, Portugiesischen und sogar auch der Englischen erleichtert; und endlich ungemein viel Einfluß in die Rechtschreibung und den Styl hat, so kann man nicht mehr läugnen, daß es ausserordentlich nützlich und so gar nöthig sey.

§. 64.

Wer nur einigermaßen große Geschäfte thun will, der muß wenigstens die französische Sprache verstehen, fast alle Kaufleute schreiben und sprechen sie, und man kann mit ihr durch die Welt kommen; indessen fangen auch heutiges Tages die italiänische und englische Sprachen an nöthig zu werden; und es schadet nichts, wenn ein Kaufmann auch noch mehrere lebende Sprachen versteht.

§. 65.

Ein Jüngling, der sich der Kaufmannschaft widmen will, bestimmt sich freylich einem gewissen Fach derselben, allein er weiß doch nicht, zu was ihn die Vorsehung noch brauchen kann. Fabriken und Manufakturen sind unaussprechlich nützlich; ein Fabrikant zu werden, ist sehr wünschenswerth. Da nun zu dieser Art der Handlung, reine und angewandte Mathematik, Naturgeschichte, Physik, Chymie, Landwirthschaft, Technologie, u. s. w. ungemein beförderlich, ja fast unentbehrlich sind, so kann ich nicht läugnen, wie sehr sich auch der Pöbel gewöhnlicher Kaufleute dagegen sträuben mag, daß ich wünschte, es würde kein Jüngling zur Handlung zugelassen, der nicht obige Wissenschaften studirt hat.

§. 66.

Würde aber durch einen solchen Zwang nicht manches Handlungsgenie, das mit Nichts anfangen muß, und von seinen Eltern zur Kaufmannschaft nicht hat bestimmt werden können, in der Laufbahn zu seinem Glück gehindert? — Nein! die Handlung soll niemand verboten werden; ich rede nur von Jünglingen, die von ihren Eltern der Handlung gewidmet werden, die sollen obige Wissenschaften, und noch dazu die Handlungswissenschaft ordentlich studiren, und dann in die Lehre gehen; sie werden dann nur drey Jahre nöthig haben, um die Praxis zu erlernen.

§. 67.

Da ein Handelsmann seinen Wirkungskreiß durch viele Länder ausdehnt, und manchmal in entfernten Welttheilen Geschäfte thut, so ist ihm die Geographie unentbehrlich und vorzüglich die Kaufmännische; diese lehrt die Produkte und Fabrikate jeden Orts, seine Handelsverfassung, Münzen, Lage; den Lauf der Landstrassen, Flüsse, die Seen, die Meere u. d. g. kennen; nicht weniger ist es auch nöthig, daß einer, der sich besonders dem Großhandel widmen will, die Handels- See- und Wechselrechte studire.

§. 68.

Die Kenntnisse, welche er als Kaufmann haben muß, lehrt die Handelswissenschaft selber; nun giebts aber noch verschiedene, die ihm gerad nicht unumgänglich nothwendig, aber doch nützlich und wohlanständig sind: dahin gehören 1) die politische Handlung, durch welche er unterrichtet wird, was seinem Vaterland vorzüglich nützlich und schädlich ist. 2) Die Wappenkunst, um die Münzen

desto besser kennen zu können; 3) die Visierkunst, um mit dem Maasstab in der Hand, den Inhalt flüßiger Sachen in den Fässern zu finden; 4) das Zeichnen, um Maschinen, Gebäude u. d. g. richtig in Risse bringen zu können; 5) die Geschichte, besonders die Kaufmännische, denn diese giebt ihm sehr nützliche Beobachtungen und Erfahrungen im Gang der Handlung, was sie befördert, und was sie hindert.

§. 69.

Die schöne Wissenschaften geben dem Geist Aufklärung, und dem Herzen Empfindung, beydes ist dem Kaufmann sehr nützlich; seine immerwährende trockene Geschäfte erfüllen nach und nach seine Seele, und lassen der Erkenntniß des Schönen und Guten keinen Raum mehr übrig, und durch die strenge Beobachtung des Nutzens wird das Herz öfters dem Mitleiden, und dem Gefühl der Nächstenliebe verschlossen; dieß alles wird durch eine wohlgewählte Lektüre verhütet; zudem pflegt der Kaufmann, wenn er blos Kaufmann ist, den Handwerksstolz im höchsten Grad zu besitzen, und alles zu verachten, was nicht Geld hat. Da nun dieses gewöhnlich dem Gelehrtenstand mangelt, so ist er durchgehends an Handelsorten verächtlich, der aufgeklärte Kaufmann aber schätzt ihn nach Würden.

§. 70.

Die moralischen Eigenschaften eines Handelsmanns sind so wichtig, daß sie ihn, ohne Rücksicht auf alles obige, glücklich oder unglücklich machen können: daher muß er 1) vor allen Dingen den Handlungsgeist besitzen, das heißt: seine Seele muß mit Lust zu diesem Geschäfte angefüllt seyn, und geschwind

schwind alles durchschauen können, was Nutzen oder Schaden bringt; mit einem Wort, er muß zur Handlung gebohren seyn. 2) Da bey der Kaufmannschaft der Credit unaussprechlich große Wirkungen hat, dieser aber nebst dem Vermögen, auch persönliche gute Eigenschaften, eine unerschütterliche Ehrlichkeit, Rechtschaffenheit und pedantisches Worthalten dessen, was man einmal versprochen hat, erfordert, so muß sich der Kaufmann unausbleiblich dieser Tugenden befleißigen, und sich in diesen Stücken in einen vorzüglich guten Ruf zu setzen wissen.

§. 71.

3) Muß Vorsicht, Behutsamkeit und Klugheit alle seine Handlungen leiten, damit ihn kein unreifer Hazard, kein unüberlegtes Zutrauen zu unsicheren Personen zu Grunde richte. (4) Geschwind im Entschluß, ordentlich in allen Geschäften, verschwiegen, wachsam, freundlich und höflich, gelind, freygebig ohne Verschwendung, großmüthig, herzhaftig und gesund muß ein Mann seyn, der recht mit Glück und Beyfall handeln will. 5) Seine Bedienten und Untergebnen muß er mit freundlichem Ernst in kindlicher Furcht zu halten wissen, ihnen mit kluger Verschwiegenheit alles zuzutrauen scheinen, und ihre Verdienste nach Würden belohnen.

§. 72.

Eine vernünftige duldende Religion ist die Quelle aller Tugenden, und wenn je ein Erwerber ihrer bedarf, so ists der Kaufmann. Der Trieb zu gewinnen ist das Wesentliche der Handlung, und wie leicht verleitet uns dieser, liebloß gegen Arme und Dürftige, und unbarmherzig zu werden? man kann

wohl

wohl sagen, daß der Kaufmann den allerschmälesten Weg zum Himmel habe. Zudem giebt die reichlich versehene Cassa so leicht Anlaß zur Ueppigkeit, die dann, gleich einer Pest, Leib und Seele vergiftet, und mit gewaltsamer Wuth alles um sich her ansteckt, und ganze Staaten ruinirt; gegen dieses Uebel sichert nichts gewisser und mächtiger als die Religion.

Drittes Hauptstück.

Vom Handelsdiener.

§. 73.

Was ich bis daher gesagt habe, geht durchgehends alle Handelspersonen, im genauesten Sinn aber den Patron einer Handlung an; da aber Diener, Jungen, Makler, u. d. g. alle dahin trachten, dereinst auf eigene Rechnung zu handeln, so ist doch im Grund keiner von obigen Pflichten, Kenntnissen und Wissenschaften ausgenommen; alle müssen sich derselben mit allem Ernst befleißigen, mithin werde ich im Verfolg nur diejenigen Eigenschaften vortragen, welche eine Handelsperson ausser obigen noch nöthig hat.

§. 74.

Ein Handlungsdiener ist gemeiniglich eine ledige Person, welche die Handlung ordentlich gelernt hat, und für Besoldung einem Kaufmann in seinen Geschäften behülflich ist; sie unterscheiden sich nach ihren Fähigkeiten in neuangehende, und erfahrne, in solche, die aus Interesse dienen, um leben zu können, oder die etwas lernen wollen; und endlich fürnehmlich nach ihren Verrichtungen, zu denen sie vorzüglich bestimmt sind.

§. 75.

§. 75.

Wenn in einer Handlung der Patron stirbt, oder unfähig ist, oder auch, wenn er verreist, und also ein Stellvertreter, Complementirer erfordert wird, so nimmt man einen Bedienten an, der alle Eigenschaften und Wissenschaften eines vollkommenen Handelsmanns hat, und der alle Verrichtungen des Patrons auszuführen bevollmächtigt werden muß. Dieß geschieht per procura, so daß er eine schriftliche Vollmacht zu handeln bekommt; dieß ist der Fall, wenn der Handelspatron einen auf kurze Zeit zum Complementirer macht; übernimmt aber letzterer die Handlung auf lange Zeit, so muß er sich bey dem Handelsgericht, oder der Innung ordentlich einschreiben lassen.

S. Ludovici Kaufmannssystem §. 516. dessen Akademie der Kaufleute Art. Complementirer.

§. 76.

In gewissen Handlungen bedient man sich eines Faktors; die Handelspersonen, welche diesen Namen führen, sind zweyerley: 1) nennt man auf dem Comtoir denjenigen Bedienten Faktor, welcher die ganze Handlung verwaltet, doch aber so, daß er unter der Leitung eines Patrons steht, dessen Aufträge er befolgen muß. 2) Vorzüglich aber nennt man einen Mann Faktor, welcher an einem fremden Ort, im Dienst eines Handelsmanns, einer Compagnie, einer Nation, oder eines Fürsten steht, um für seine Prinzipale zu handeln; er ist also vom Commißionär darinnen verschieden, daß er ein beständiger Diener anderer ist; dieser aber nur die Commissionen annimmt, die ihm anstehen, und nach jeder geschlossenen Commission gegen den Committenten keine weitere Verbindlichkeiten hat. Der Consul ist vom Faktor darinnen ver-

verschieden, daß er an dem Ort seiner Residenz, der Handlungsvorsteher, und gewissermaßen Richter seiner Nation ist, und Gesandtenvorzüge und Rechte genießt, der Faktor ist aber bloßer Kaufmann, sein Waarenlager heißt auch Faktorey.

§. 77.

Da ein großer Handelsmann unmöglich alle Geschäfte selber bestreiten kann, so vertheilt er sie unter verschiedene Bedienten, welche überhaupt den Namen der Comtoirbedienten führen; hieher gehört 1) der Buchhalter, dieser schreibt eigentlich nur die Handels- oder Hauptbücher, als das Journal und Hauptbuch; indem er die Posten aus den Hülfsbuchern, Klatten, Fakurenbuch, Memorial, Cassebuch, u. s. w. in jene ins Reine schreibt. Zuweilen schreibt er auch eins oder mehrere Hülfsbücher, wie sich dann keiner so ganz genau an eine Arbeit binden, sondern überall mit zum Besten der Handlung wirken soll.

§. 78.

Ein solcher Buchhalter ist einer der ersten Bedienten auf dem Comtoir, denn da ihm alle Geheimnisse der Handlung anvertraut werden müssen, so wählt man keinen dazu, bis er durch erprobte Treue, vollkommene Geschicklichkeit und Genauigkeit im Buchhalten, und überhaupt in allen Kaufmännischen Tugenden, bewährt gefunden worden. Man hat auch gewisse Männer, die sich recht aufs Buchhalten verstehen, und bald hie bald da auf den Comtoirs als Buchhalter dienen.

§. 79.

Gemeiniglich giebt sich der Handelspatron selbst mit der Verwaltung seiner Casse ab; wo dieß aber nicht geschehen kann, und die Geschäfte sehr weitläuftig sind, da macht ein Cassirer den zweyten

Bedienten aus; sein Geschäft besteht darinnen, daß er die baare Einnahmen und Ausgaben im Cassabuch aufs genaueste in Debet und Credit einträgt; was die Casse empfängt, ist ihr Debet, und was sie ausgiebt, ihr Credit; hernach muß er die Casse in gebührender Ordnung halten, wovon unten an seinem Ort das Nöthige gesagt werden soll, und zu bestimmten Zeiten dem Buchhalter sein wohlgeschlossenes Cassebuch überreichen, damit er alles den Hauptbüchern gehörig einverleiben könne. Das Amt eines Cassirers erfordert die größte Aufmerksamkeit und Genauigkeit, damit nicht die geringste Verwirrung entstehen möge.

§. 80.

Der Briefwechsel oder die Correspondenz wird auch zuweilen durch einen treuen Bedienten geführt; alsdann giebt ihm der Patron die Aufträge, was, wem und wie er schreiben soll, und dieser unterschreibt hernach die Briefe. Diese müssen auch alle abgeschrieben, copirt werden, welches von den Anfängern oder Jungen geschieht, die dadurch im Kaufmannsstyl geübt werden, und also das Copienbuch führen.

§. 81.

Laden- Gewölb- und Waarendiener, sind solche, welche die ankommenden Waaren empfangen, wiegen, auspacken, ins Waarenlagerbuch oder Waaren-Scontro, oder Fakturenbuch anschreiben, im Waarenlager ordentlich aufbewahren, dann auch beym Verkauf wiederum die Waaren wiegen, messen oder zählen, dann einpacken, oder doch wenigstens dabey sind, und helfen; endlich alles wieder anschreiben, und ihre Bücher wohl geordnet dem Buchhalter zum Eintragen in die Hauptbücher übergeben.

§. 82.

§. 82.

Kaufleute, deren Geschäfte so beschaffen sind, daß sie viele Reisen erfordern, und selber nicht können, brauchen einen Bedienten dazu, der zu diesem Beruf, die nöthige Treue, Sprachkenntniß und Geschicklichkeit hat; dieser vertritt allenthalben die Person seines Prinzipals, wozu er von demselben durch eine Procura bevollmächtigt werden muß. Uebrigens nennt man auch den einen Reisediener, welcher den Patron auf seinen Reisen begleitet, und ihm in den Geschäften an die Hand geht; doch verdient der erste diesen Namen im eigentlichsten Verstand.

§. 83.

Alle diese Comtoirbedienten müssen die im zweyten Hauptstück beschriebene Eigenschaften eines Handelsmanns haben, und vorzüglich höchst treu, munter und gefällig seyn. Den Dienst oder die Stelle eines Handelsbedienten nennt man mit einem etwas geehrtern Namen, eine Condition; eine solche zu erhalten, muß der Dienstlose Jüngling 1) entweder bey seinem Lehrherrn, wenn seine Lehrjahre aus sind, fortdienen; oder 2) von bekannten und guten Handelshäusern empfohlen werden; oder 3) mit guten Zeugnissen versehen, sich an volkreichen Handelsorten und Messen anbieten; oder 4) endlich, sich durch einen Mäkler eine Bedienung aussuchen lassen.

§. 84.

Nach ausgemachter Condition muß er wohl prüfen, wie die Handlung beschaffen ist, in welche er eintreten will: 1) ob der Handelspatron ein rechtschaffener Mann ist, bey dem ers wird aushalten können? 2) ob seine Handlung einen guten Credit

habe?

habe? denn auch die Bedienten eines fallirenden Hauses kommen nicht ganz unbefleckt davon. 3) Wenn sein Zweck ist, nur Unterhalt zu bekommen, ob dann die angebotene Besoldung zureichen werde? oder 4) wenn er vielmehr noch lernen will, ob er das bey der gegenwärtigen Condition werde können? und 5) ob er auch den Geschäften, die man von ihm fordert, werde gewachsen seyn?

§. 85.

Im Gegentheil muß der Patron bey der Annehmung eines Bedienten ebenfalls äusserst vorsichtig, und von seinen guten Eigenschaften vollkommen überzeugt seyn; auch die besten schriftlichen Zeugnisse helfen nicht, wenn man den, der sie gegeben hat, nicht aus dem Grund kennt; hat aber alles seine Richtigkeit, so muß er den neuangehenden Bedienten, durch eine ordentliche Bestallung annehmen, das ist, er muß einen schriftlichen Contrakt mit ihm errichten, der, je nachdem die Condition wichtig ist, auch wohl gerichtlich, und Rechtskräftig gemacht werden muß.

§. 86.

Zuweilen wird dem Handelsdiener in seiner Bestallung erlaubt, eine kleine Nebenhandlung für sich selber zu führen: bey diesem Punkt ist von Seiten des Patrons eine große Vorsicht nöthig, und ich muß gestehen, daß ichs nie für gut halte. Will man einem solchen Bedienten wegen geleisteter wichtiger Dienste eine Wohlthat erzeigen, so nehme man ihn in einem oder andern Handelszweig in Compagnie, und verbinde solchergestalt beyderley Interesse mit einander.

§. 87.

Wenn ein Bedienter aus dem Dienst treten will: 1) um entweder eine eigene Handlung anzufangen, oder 2) in andre Dienste zu gehen; oder 3) wenn ihn der Herr selber entläßt; so muß er, wenn er anders pflichtmäßig gedient hat, vom Patron mit einem ehrlichen Abschied entlassen werden. Dieser wird schriftlich verfaßt, und muß die Ursachen enthalten, die den einen, oder den andern bewogen haben, den Dienst aufzukündigen, dann muß er auch zugleich ein bündiges Zeugniß des Wohlverhaltens seyn, um sich in Zukunft gegen Verdacht und Verläumdung damit legitimiren zu können. Wer unter beyden den Dienst aufkündigen will, der muß es eine gewisse Zeit vor der Aufhebung der Condition thun; jeder Ort hat über diese Zeit seine Gesetze und Gewohnheiten, wo das nicht ist, da soll einer dem andern ein Vierteljahr Zeit geben, sich einen andern Bedienten, oder eine andre Condition auszumachen.

§. 88.

Schließlich muß ich noch den Handelsbedienten, die selber eine Handlung anfangen wollen, einen und andern wichtigen Rath mittheilen: junge Leute haben gemeiniglich eine viel größere Idee von ihren Kräften, als sie der Wahrheit nach haben sollten, und zugleich liegt es in der Natur, daß man gern sein eigener Herr seyn, und, lassen Sie michs nur frey sagen, ein Weibchen haben möchte. Wenn man nun auf großen Comtoiren gedient, und so lange Hülle und Fülle gesehn und genossen hat, so wird man des Dings so gewohnt, und man glaubt, das alles daure auch so fort, wenn man einmal für sich selber handele. Das ist aber weit gefehlt! — Ein Jüngling soll so lang dienen, bis er nicht

nur

nur alles was zur Handlung gehört, vollkommen versteht, sondern bis er auch dem Gang einer Handels- und Hauswirthschaft, bis auf die ersten Triebfedern nachgeforscht, und also gelernt hat, in der Handlung und Haushaltung, zum Glück und zum Aufkommen wirthschaften.

§. 89.

Noch brennt mir etwas auf dem Herzen, das heraus muß, es mag hieher gehören oder nicht: Die Handelspatrone sollten sich auch, in Rücksicht auf ihre Bedienten, der Mäßigkeit befleißigen, und mit allem Ernst für dem Luxus hüten, denn dieser steckt auch die Bedienten an; wenn sie nun hernach ihre eigene Handlung anfangen, so wollen sie ihren bisherigen Gewohnheiten folgen, und ruiniren sich schon, ehe sie recht zu Kräften gekommen sind.

Viertes Hauptstück.

Vom Handelsjungen.

§. 90.

Handelsjunge oder Lehrjunge, nennt man diejenige Person, welche zu dem Ende bey einem Handelspatron in Dienste gegeben wird, um die Handlung zu erlernen. Diesen Zweck gehörig zu erreichen, müssen 1) die Vorgesetzten des Jungen, 2) der Patron, und 3) der Junge selbst, gewisse Pflichten beobachten.

§. 91.

Das erste was Eltern und Vorgesetzte zu thun haben, ist, daß sie den jungen Menschen wohl prüfen, ob er die gehörigen Leibes- und Seelenkräfte habe, die zur Handlung erfordert werden, denn ohne

ohne dieses würde alles vergeblich seyn; er muß Lust zu diesem wichtigen Beruf haben, und es ist bey weitem nicht genug, wenn er je zuweilen eine vorübergehende Neigung zur Handlung äussert; sie muß beständig seyn. Es ist bey der Bestimmung der Kinder zu einem Gewerbe eine General-Regel: daß man auf ihre natürliche Anlage vorzüglich merken müsse; doch ist auch nicht zu läugnen, daß mancher junge Mensch dann erst Lust bekommt, wenn er anfängt, die Handelsgeschäfte kennen zu lernen.

§. 92.

Da auf die natürliche Bestimmung zu einem Beruf alles ankommt, so muß ich mich über diesen Punkt deutlich erklären: Wenn ein Knabe keine herrschende Neigung zu irgend einem künftigen Beruf zeigt, und sonst die gehörige Eigenschaften zur Handlung besitzt, so kann man ihn getrost derselben widmen, denn wenn anders der Lehrherr und Patron in Zukunft seine Schuldigkeit thut, so wird der Jüngling schon Lust bekommen; reitet er aber schon auf einem andern Steckenpferd, so hüte man sich ja, ihn zu etwas anders zu bestimmen, damit er durch seine Nebenreiterey nicht ins Verderben renne.

§. 93.

Das beste Alter eines Knabens, in die Lehre zu gehen, ist im 13ten bis 15ten Jahr, denn wenn er 6 Jahre als Junge aushalten muß, so wird er im 19ten bis 21sten als Comtoirdiener schon eine Condition antreten können; wenn er nun auch 6 Jahre conditionirt, und das soll billig geschehen, so erreicht er alsdann das rechte Alter, eine eigene Handlung anzufangen; soll aber der Jüngling erst die Handlungswissenschaft studiren, so fange man

dieß

dieß Studium im 13ten bis 15ten Jahr an, lasse es drey Jahre dauern, und dann gebe man ihm noch drey Lehrjahre auf dem Comtoir zu, so wirds auf die nämliche Zeit hinauslaufen; doch kann man hier keine so genaue Regel vorschreiben, denn oft verändern die Umstände die Sache.

§. 94.

Man hat freylich einzelne Beyspiele, daß ein wackrer edler Jüngling, der vom Handelsgeist belebt, und überhaupt rechtschaffen war, sein Glück gemacht und reich geheyrathet habe; allein auf eine solche Hofnung ein Kind ohne Vermögen zur Handlung bestimmen zu wollen, ist eben so viel, als wenn ich mit Schulden ein schönes Haus baute, in der Hofnung, im Lotto eine Quaterne zu gewinnen, um damit dann meine Schulden zu bezahlen. Wer dies seltene Glück und auch das Vermögen nicht hat, der muß gemeiniglich lebenslang conditioniren, oder mit erstaunlicher Mühe, Anstrengung und Gefahr seinen Zweck erreichen, folglich soll man ohne wichtige Ursachen nie ein Kind die Handlung erlernen lassen, das nicht Vermögen genug hat, um hernach ordentlich anfangen zu können.

§. 95.

Dieser Satz ist so wichtig, daß ich ihn noch näher bestimmen muß. Man muß auch sogar darauf sehen, daß eine Knabe in keine größere Handlung in die Lehre gehe, als er hernach selber treiben kann; denn die großen Geschäfte, und zugleich der größere Aufwand werden ihm zur Gewohnheit, und es hält hernach sehr schwer, sich wieder in eine engere Sphäre einzuzwängen. Man wähle daher einen Lehrherrn, der gerad die Handlung treibt, der der Jüngling zu seiner Zeit nach seinen Kräften

und

und Vermögen wird gewachsen seyn; es versteht sich von selbst, daß er auch auf einem Comtoir lernen müsse, das genau die nämliche Gattung der Handlung treibt, deren er sich in Zukunft widmen will.

§. 96.

In Ansehung der Wahl eines Lehrherrn müssen Eltern und Vorgesetzte auch aus dermaßen behutsam seyn. Man muß sich wohl vorsehen, daß man sein Kind nicht in ein Haus bringe, dessen Geschäfte in keinem guten Ruf stehen, und das am sinken ist, denn da wird entweder die Handlung nicht richtig geführt, oder der Aufwand ist zu groß, in beyden Fällen läuft ein Jüngling große Gefahr verdorben zu werden. Obgleich geizige, strenge und harte Lehrherren besser sind, als üppige und weichherzige, so geben sie doch leicht Anlaß, daß sie von ihren Bedienten überlistet, und diese also zu mancherley Betrügereyen und heimlichen Ränken verleitet werden. Geschweige, daß auch oft ein zu harter Dienst, einen jungen Menschen zu andern verzweifelten Anschlägen verleiten kann.

§. 97.

Man wähle also einen Kaufmann, der in einem guten Credit steht, der das Gerücht eines guten, rechtschaffenen und frommen Mannes hat, dessen Haushaltung ordentlich geführt wird, wo die Bedienten ordentlich gehalten und zur Rechtschaffenheit angeführt werden, und der ein Christ ist, und Religion hat, denn man mag sagen was man will, selber der Freygeist, wird, alle Umstände gleich genommen, sein Kind lieber einem rechtschaffenen Christen, als seines gleichen anvertrauen.

§. 98.

Ich brauche hier nicht zu wiederholen, was der Junge vorläufig wissen müsse, davon habe ich oben weitläuftig genug geredet. Hat man nun einen Lehrherrn ausgesucht, und dieser entschließt sich den Jungen anzunehmen, so akkordirt man mit ihm ums Lehrgeld; denn es ist leicht einzusehen, daß ein Knabe in den ersten Jahren seine Kost nicht verdienen könne, und daß es auch eine unbillige Forderung seyn würde, wenn man verlangen wollte, daß uns jemand seine Kenntnisse umsonst mittheilen sollte, die ihn Mühe und Geld gekostet haben. Man läßt also den Lehrherrn fordern, und vereinigt sich dann mit ihm über die Länge der Lehrzeit und des Lohns, auf eine christliche und billige Weise.

§. 99.

Es giebt manchmal Eltern, die ihre Kinder weichlich und auf einem großen Fuß erzogen haben. Dieß ist schon ein Hauptfehler, aber der zweyte und vielleicht noch größere ist der, wenn sie hernach dem Lehrherrn ein sehr großes Lehrgeld, in der Absicht, und mit dem Beding bezahlen, daß man den Jungen schonen und etwas vorziehen solle; dieser wird das bald gewahr, und thut daher nicht was man ihn heißt, lernt also nicht ordentlich, und so wird hernach nichts rechts aus ihm. Man zahle also nur so viel, daß dadurch so wohl Lehrherr als Junge genöthigt wird, alles zu thun, was den ersten schadlos, und den letzten in der Ueberzeugung hält, daß es seine Pflicht sey zu arbeiten, um etwas zu lernen, und sein Brod zu verdienen.

§. 100.

Zuweilen giebt man den Jungen auf eine Zeitlang in die Probe, um zu sehen, wie er sich anschicken

schicken werde; wenn er aber die Lehrjahre wirklich antritt, so muß zwischen den Eltern oder Vorgesetzten, und dem Lehrherrn ein Lehr-Contrakt errichtet werden.

S. Ludovici Akademie der Kaufleute. Art. Handelsjunge.

Ein Formular von einem solchen Lehrkontrakt findet man in May's Handelsbriefen. –

§. 101.

So bald der Junge in die Lehre tritt, so muß ihn der Lehrherr als sein eigenes Kind betrachten, und in Ansehung der christlichen= (wenn er anders seiner Religion ist) sonst aber doch, der sittlichen Erziehung da fortfahren, wo die Eltern aufgehört haben; besonders aber muß er ihn allmählig alle Stufen der Handlung durchgehen lassen, ihm nichts vorenthalten, sondern ihn nach und nach alle Geschäfte thun lassen, und ihn in allen Stücken treulich unterrichten. Z. B. Zuerst braucht man den Jungen zum Hin- und Herlaufen, um allerhand Bestellungen auszurichten, dann führt man ihn zum Aus- und Einpacken, zum Waaren ordnen, zum Zeichnen, zum Wiegen, Messen u. d. g. an; dann läßt man ihn die Briefe abschreiben, das Briefportobuch, Frachtbücher, oder andre dergleichen kleine Rechnungsbücher führen, vertraut ihm auch wohl eine kleine Nebenkasse, bis er nach und nach zur Correspondenz, zum Buchhalten, zum Cassaführen, und so weiter brauchbar wird.

§. 102.

So unschicklich es ist, wenn Eltern und Vorgesetzte fordern, daß ihr Kind besser gehalten werden soll, als billig ist, so ungerecht ists auch, wenn

ein Handelsjunge von seinem Lehrherrn und den obern Bedienten, als ein Geschöpf von einer niedrigern Classe angesehen wird; der Junge muß mit den andern Bedienten an einem Tisch speisen, satt und ordentlich zu essen und zu trinken bekommen, und überhaupt zu keinen andern als zweckgemäßen Verrichtungen gebraucht werden; mit einem Wort, er muß vernünftig, christlich und kaufmännisch behandelt werden.

§. 103.

Im Gegentheil muß der Junge, so wie er in die Lehre tritt, das Haus seines Prinzipalen als seine Heymath ansehen, und nun den festen und unwiderruflichen Vorsatz fassen, alles was zum Nutzen dieses Hauses und seiner Geschäfte gereicht, mit größter Treue besorgen zu helfen; alles was man ihn heißt, muß er auf der Stelle verrichten, und nicht murren, wenn ihm auch manchmal Sachen aufgetragen werden, von denen er glaubt, daß sie nicht so unmittelbar zu seinen Pflichten gehören; er muß höchst verschwiegen seyn, und um sich recht daran zu gewöhnen, muß er auch Dinge, die nicht nöthig sind, gesagt zu werden, und deren Offenbarung eben nicht nachtheilig seyn würde, niemand sagen. Vor allen Dingen aber muß er sich nicht des Geringsten gelüsten lassen, es zu entwenden, denn nirgends wird größere Treue erfordert, als bey Kaufmannsbedienungen.

§. 104.

Wenn er nun mit gehöriger Treue seine Lehrjahre ausgehalten, so ist der Lehrherr schuldig, ihm einen ehrlichen Abschied oder Zeugniß zu ertheilen; dieses sezt ihn dann in den Stand, ohne Schwierigkeit in eine Condition treten zu können. Es ist allerdings

dings nützlich, wenn man auf verschiedenen Comtoiren dient, dadurch sieht und lernt man mancherley Routinen, aus denen man sich hernach die besten zu seiner eigenen Handlung auswählen kann.

Johann Heinrich Jung, der seine Autobiographie „scheibchenweise“ unter dem Pseudonym „Stilling“ veröffentlicht hat, stammt aus dem Siegerland. Er ist deshalb dem Bildungsbürgertum zumindest des protestantischen Teils Deutschland seit Generationen unter dem Namen *Jung-Stilling* (1740 – 1817) bekannt. Seine „Wanderschaft“ hat ihn im Alter von 23 Jahren für sieben entscheidende Jahre (1763 – 1770) in die Dienste des vermögenden Fabrikanten und Kaufmanns Peter Johannes Flender (1727 – 1808) „an der Krähwinklerbrück“ (heute Teil der Stadt Remscheid) geführt, der seinerzeit wohl die modernsten eisenverarbeitenden Betriebe im Westen Deutschlands besessen hat. Hier hat Jung sowohl als Hauslehrer der schulfähigen Kinder als auch als „Comtoierbedienter“ gearbeitet. Er scheint die Kinder „unter den Augen des Vaters“ (der nur eine vierjährige Dorfschule besucht hatte) im Kontor unterrichtet zu haben, wo auch die geschäftlichen Unterredungen Flenders mit seinem „Handlungsgehilfen“ Jung stattgefunden haben. Diese „schönen Jahre“ im Hause Flender sollte Jung später seine „Academie“ nennen, wo er die Landwirtschaft und das Commerzienwesen „von Grund auf“ zu studieren Gelegenheit hatte. Dieser Hinweis ist wichtig, weil Jung-Stilling selbst immer wieder auf diese Jahre hinweist, wenn er seine Qualifikation als Verfasser des *„Gemeinnützigen Lehrbuchs der Handlungswissenschaft für alle Klassen von Kaufleuten und Handlungs-studierenden“* (Leipzig 1785 und [2]1799[1]) nachweisen will. Bei seinem Biographen, dem Siegener Volkswirt Gerhard Merk (1931 – 2020) heißt es, dass Jung-Stilling „in ökonomischen Dingen“ die rechte Hand von Peter Johannes Flender gewesen sei. Schon vierzehn Tage nach Dienstantritt sei ihm (Jung-Stilling) die Verwaltung von drei Hammerwerken und die Aufsicht über landwirtschaftliche Güter übertragen worden. Da Flender „weitgestreute Geschäftsinteressen in vielen europäischen Staaten hatte“, darf wohl unterstellt werden, dass Jung dessen Korrespondenz erledigt hat und auch auf diesem Wege (wie durch gelegentliche Kundenbesuche) tiefe Einsichten in die Führung großer Unternehmen gewinnen konnte. So wird erklärt, dass Jung-Stilling ganze Stoffgebiete ohne Bezug auf Literatur lebhaft und anschaulich vortragen konnte.

Es ist hier nicht der Ort, um den Lebensweg Jung-Stilling zu skizzieren. Er hat Flender verlassen und in Straßburg ein nur dreisemestriges Kurzstudium in Medizin absolviert. Nach dem glänzend bestandenen Examen hat er in Elberfeld am 1. Mai 1772 eine Praxis für Allgemeinmedizin eröffnet. Von 1772 bis 1778 war er auch als Geburtshelfer und ab 1775 als „Brunnenarzt“ (einer neu entdeckten Heilquelle) tätig. Als Emporkömmling und als ehemaliger „Bedienter“ Flenders ist er jedoch von den Fabrikanten gemieden worden, so dass er vornehmlich als Augenarzt tätig werden musste. Weil er mit der „Arzneykunde“ keinen (ökonomischen) Erfolg hatte, musste er sich abermals nach einem neuen Beruf umsehen, was ihn dann als *Professor für praktische Kameralwissenschaften* nach (Kaisers-) Lautern führte.

---

1 Nachdruck in den Schriften zur Geschichte der Betriebswirtschaftslehre, Band 19, Köln 1995 mit einem ausführlichen Vorwort von mir (S. VII -LVII). Hier finden Sie die Quellennachweise für alle vorstehenden Zitate.

2 Vgl. Merk, Gerhard, Jung-Stilling. Ein Umriß seines Lebens, Kreuztal 1993, S. 177.