

Nr. 1.

Halle, den 1. Januar.  
[VI. Jahrg.]

1861.

# Der Kaufmann.

## Zeitschrift

für Verbreitung kaufmännischer Kenntnisse unter Handlungsgehilfen  
und jungen Kaufleuten.

Redigirt von Dr. Julius Schadeberg in Halle a. d. S.

Verlag von Otto Hendel in Halle a. d. S.

---

Wöchentlich eine Nummer von einem Bogen. — Alle Buchhandlungen und Postämter nehmen  
Bestellungen an. — Preis vierteljährlich 22½ S.

---

## Die jetzigen Ansprüche an die kaufmännische Bildung.

Seit fünf Jahren, so lange sich diese Zeitschrift in dem Dienst der geistigen Bedürfnisse der Handelsjugend gestellt hat, und seit 25 Jahren, so lange wir unsere Feder und unsere Hand der wirthschaftlichen Entwicklung unsres Vaterlandes gewidmet haben, sind wir nicht müde geworden, der kaufmännischen Bildung das Wort zu leihen und allen unsern Fortsetzungen, die wir zu Gunsten unsres vaterländischen Handels erhoben, die Nothwendigkeit geistiger Befähigung als „*cacterum censeo*“ anzuschließen. Blicke auch die Eingaben und Vorstellungen bei Behörden bisher ohne Erfolg, so ist es doch wenigstens nach Einer Seite hin ermutigend, zu erfahren, daß die öffentliche Stimme, nach und nach eines Besseren belehrt, anfängt, dem Handelsstande in der Anerkennung der Nothwendigkeit wissenschaftlicher Bildung für den Stand gerecht zu werden, welcher in der Kette unserer wirthschaftlichen Arbeiten den großen internationalen Güterumlauf besorgt. Die *Austria*, eine offizielle Wochenchrift für Volkswirthschaft und Statistik, bringt jetzt einen Aufsatz über die Ansprüche an die kaufmännische Bildung, dessen Inhalt auch in dem Kreise der Leser dieser Blätter verdient bekannt und beherzigt zu werden. Er lautet:

In kaufmännischen Kreisen hört man zuweilen die seltsame Ansicht äußern, daß eine weiter ausgreifende Bildung dem Geschäftsmanne mehr schade als nütze, indem thätlich die weniger gebildeten Handelsleute es oft am weitesten brächten. Demnach wäre also der Handel recht eigentlich dazu angethan, die menschliche Entwicklung in dem Einzelnen eher zu hemmen als zu fördern. Allerdings ist es keinem Kaufmanne möglich, bei größern Unternehmungen alle für dieselben etwa sich aufwerfenden Chancen im Voraus zu berechnen; wer das Gras wachsen hören will, bringt nicht immer Heu nach Hause, während dagegen die rechtschickslos zugreifende Hand oft das Glück beim Schopfe faßt. Indeß ist es doch einerseits gewiß richtig, daß über die weniger glänzenden Geschäfte un-

tergeordneter Köpfe im merkantilen Getriebe ihre anderweitigen Verluste zu leicht unbeachtet bleiben; die Namen der glücklichen Spieler am grünen Tische werden genannt, die Unglücklichen vergessen; und andererseits giebt sich in jener Meinung ein völliges Verkennen der dem Kaufmanne zugewiesenen wirthschaftlichen Aufgabe kund. Die Verkehrsvermittlung ist nämlich ebenfalls eine ökonomische Arbeit, und nicht etwa eine Lotterie, der allgemeine Umlauf im Güterleben wird von dem Kaufmanne besorgt und unterhalten; jede Arbeit aber setzt heutzutage eine gewisse Bildung voraus. Schon einem solchen Gesichtspunkte gegenüber müßte daher die oben erwähnte Ansicht einigermassen haltlos erscheinen, denn in allen Produktionszweigen wird der kenntnißreiche Arbeiter dem kenntnißarmen vorgezogen. Noch mehr indessen tritt ihre innere Unwahrheit hervor, wenn man den Inhalt und Umfang der heutigen kaufmännischen Arbeit näher betrachtet.

Zu keiner Zeit in der gesammten Menschheitsgeschichte ist das zwischenländische Leben der Völker so großartig gewesen als gegenwärtig; die Theilung der Arbeit gliedert sich über den ganzen Erdball hin. Die Bedürfnisse des Tages bis in die kleinste Hütte hinein werden bei den Europäern von den verschiedenen Gegenden der Welt befriedigt. Die productive Thätigkeit der Erdbewohner ist eine einzige, gemeinschaftliche geworden, also wirken auch die verschiedenen sie betreffenden Vorgänge und Ereignisse mehr oder weniger auf den ganzen Arbeitsorganismus zurück. Bildet nun der Handel das Bindemittel zwischen den über die Erde zerstreuten Arbeitszweigen, so wird in Folge dessen von dem Kaufmannsstande als solchem verlangt, daß er seine stete Aufmerksamkeit dem ganzen Güterleben der Erde zuwende, und dazu ist denn doch fürwahr eine sehr tüchtige individuelle Durchbildung erforderlich. Denn wenn auch ein einzelnes Geschäftshaus nur in einem Artikel Geschäfte macht, so hängt doch die Produktion und Con-

sumtion dieses einen Artikels von vielen Faktoren ab, die aus den Vorkommnissen anderer merkantiler Branchen sich ergeben. Eine schlechte Kornerndte zieht gewiß eine durchgehende Einschränkung im Verbrauch von Luxuswaaren nach sich und ein gutes Baumwolljahr läßt dagegen alle Maschinenträder schneller freifen. Die Bewegungen des Geldmarktes, welche das kaufmännische Geschäft so nahe berühren, richten sich nach den mannichfaltigsten Momenten der ökonomischen Welt. Der Kaufmann mithin, der nur einigermaßen ein eigenes, selbstständiges Urtheil für seinen eignen Betrieb bedarf, hat eine Reihe von Kenntnissen nöthig, um die richtige Stelle seines Verschleißes in dem allgemeinen Güterleben einzuhalten. Diese Momente sind indessen nicht bloß wirthschaftlicher Natur; auch die politischen Ereignisse des Völkercircles und des Heimathlandes, die Gesetzgebung und Administrativmaßregeln machen sich dabei in unleugbarer Bedeutung geltend, und ihnen gegenüber stellt das heutige Staatsgefüge noch obendrein den Kaufmannsstand nicht bloß als passiv hin. Ueberall in den europäischen Kulturstaaten hat es sich nämlich als nothwendig erwiesen, daß die Regierung in den Schichten ihrer produzierenden und handelstreibenden Bevölkerung einen Anhalt und eine Stütze für ihre Verwaltung sucht; die Handels- und Gewerbekammern sind unentbehrlich geworden. In ihnen aber tritt der Kaufmannsstand auf dem administrativen Gebiete unmittelbar an die praktische Politik heran; eine Menge von Einzelfragen verlangt ihre Beurtheilung, ihre Lösung, die vollständig nur dann erfolgen kann, sobald sie unter allgemeine Gesichtspunkte gebracht werden. Wie aber soll in solchen Verhältnissen noch die oben erwähnte Ansicht aufrecht erhalten werden, daß eine reichere Bildung dem Kaufmanne eher schade als nütze; es müßte denn der Kaufmannsstand sich der Theilnahme an der Verwaltung, wie sie ihm die Handelskammern ermöglichen, völlig entschlagen wollen.

Wir geben es zu, der Lebenslauf, welchen der angehende Kaufmann durchzumachen hat, ist meistens seiner allgemeinen Durchbildung keineswegs günstig. Fast noch im Knabenalter tritt er als Lehrling ins Kontor ein, um daselbst, während seine Altersgenossen noch ihren Studien obliegen, Jahre lang seine Zeit ausschließlich auf untergeordnete technische Arbeiten und Verrichtungen zu verwenden. Muse zur Lektüre oder Erlernung fremder Sprachen bleibt ihm dabei wenig übrig; statt dessen hat er Briefe auszutragen, abzuschreiben, Bücher zu führen u. s. w. So wenig jedoch der einzelne Schreiber auf einem größeren Bureau durch seine Arbeit einen Ueberblick über den gesammten Gang der Geschäfte desselben erhält, ebenso sieht sich der kaufmännische Lehrling oder Kommis gewöhnlich bloß auf einen bestimmten Arbeitszweig hingewiesen, ohne vermittelt desselben tiefere Einsicht in das Handelsleben zu erlangen. Dieselbe öffnet sich ihm vielmehr nur nebenbei in Gesprächen und bei sonstigen zufälligen Gelegenheiten; schulgerecht lernt er die Wirthschaftswelt eigentlich nicht kennen. Darin ist denn auch der Grund zu suchen, warum der junge Kaufmann so wenig im Stande ist, die wirthschaftlichen Vorgänge um ihn her auf die entscheidenden Gesetze der Nationalökonomie zurückzuführen; die Nationalökonomie selber bleibt ihm, oft selbst dem Namen nach, unbekannt, oder sie erscheint ihm doch in dem Lichte eines unpraktischen gelehrten Wissens; im besten Falle erwirbt er sich Rou-

tine, die jedoch nur solange vorhält, als die gewohnten Verhältnisse, aus denen sie entnommen ist, die nämlichen bleiben; für die geistige Beherrschung außerordentlicher Ereignisse reicht die bloße Routine nicht aus.

In Deutschland hat man nun diesen Uebelstand bereits seit länger — nur nicht allenthalben, z. B. in Preußen nicht — eingesehen und ist ernstlich bemüht gewesen, ihm soweit thunlich zu begegnen. Die Handelschulen und Handelsakademien — die letztern nur in Oesterreich —, von denen das vorige Jahrhundert nichts wußte, verdanken solchem Streben ihren Ursprung. Dieselben bezwecken aber, wenn sie vernünftig geleitet werden, nicht etwa die Lehrjahre auf dem Kontor für den angehenden Kaufmann zu ersetzen, dazu ist das Arbeiten in fingirten Geschäften nicht geeignet, sondern sie haben die Aufgabe, die praktische Schule wissenschaftlich zu ergänzen. Von Nationalökonomie, Handelsgeschichte, Handelsgeographie, allgemeiner Waarenkunde, von chemischen und physikalischen Kenntnissen wird der Jünger Merkurs an seinem Pulte oder in seinem Pachtbause nichts gewahr, in diesen Branchen wollen die Handelschulen ihm das Unentbehrliche beibringen. Allein so segensreich sie auch im Allgemeinen wirken, so tüchtige Lehrkräfte an ihnen thätig sind, es stellt sich ihnen ein Hinderniß entgegen, welches ihre Wirksamkeit zu eng eingrenzt. Noch immer nämlich ist es eine Gewohnheitsannahme, daß der junge Kaufmann mit dem Beginne der zwanziger Jahre ausgelehrt haben und nun selbst sein Brod sich erwerben müsse. Während gegenwärtig angehende Beamte und Techniker sich noch bis zum vierundzwanzigsten Jahre auf Universitäten und polytechnischen Schulen befinden, die Landwirthe nach erhaltener praktischer Uebung noch einen theoretischen Kursus durchmachen, soll der Handelsmann viel früher fertig sein. Deswegen wird es den Handelschulen unmöglich, auf eine gründlichere Durchbildung ihrer Zöglinge hinzuwirken; dieselben eilen zu bald dem Kontor zu.

Natürlicher Weise läßt sich nicht bestreiten, daß das kaufmännische Leben selber, sobald einmal die untersten Stufen erstiegen sind, seine Angehörigen weiter entwickelt. Die jungen Leute, welche früh ihre Heimath verlassen, um in überseeischen Häfen Vermendung zu suchen, erweitern mit ihren räumlichen Anschauungen auch ihren geistigen Gesichtskreis und die gemachten, oft theuer erkaufte individuellen Erfahrungen dienen ferner dazu, den Einzelnen ein tieferes Verständniß des Wirthschaftslebens zu eröffnen. Mehr als ein hervorragender Staatsmann von Jacques Coeur und Colbert an bis zu Lord Ashburton hin ist den Kreisen des Weltkaufmanns entsprossen. Allein im Großen und Ganzen bleibt es doch wohl richtig, daß die durchschnittliche kaufmännische Durchbildung des Kaufmannsstandes auch in Deutschland den an ihn zu stellenden Forderungen selbst auf dem kommerziellen Gebiete nicht völlig entspricht. Mit der wachsenden Wohlhabenheit hält das Streben nach Belehrung durchaus nicht immer gleichen Schritt. Um die Stüchhaltigkeit dieses Manchem vielleicht hart erscheinenden Ausspruches gewahr zu werden, muß man nur einmal beobachten, wie wenig der Kaufmann sich in der Regel um Lektüre bekümmert. Außer der gewohnten Zeitung und einigen Börsenblättern geht Vielen kaum Gedrucktes durch die Hand; einige kleine Hausbibliotheken sind äußerst seltene Erscheinungen, und wo auch die kommerziellen Korporationen als

selbe ihre Büchersammlungen anlegen, werden sie doch nicht in der wünschenswerthen Art benugt. Daß in frühern Zeiten der Kaufmannsstand sich wenig mit den literarischen Erscheinungen seiner Gegenwart befaßte, lag unmittelbar an dem damaligen Zustande der Litteratur selbst. Die Wissenschaft zog ihre ausschließenden Kreise um sich her; zwischen ihr und den Klassen des praktischen Berufs gab es keine verbindenden Mittelglieder; die populären Schriftsteller fehlten. Seit den letzten Jahrzehnten ist jedoch ein völliger Umschwung darin eingetreten. Es gilt als die anerkannte Aufgabe jeder geistigen Bethätigung, auf möglichst viele Menschen hinzuwirken; für die große Menge in der Nation, nicht mehr für Einzelne wird wissenschaftlich gearbeitet. So haben denn auch die wissenschaftlichen Bedürfnisse des kaufmännischen Lebens längst in der Litteratur ihre volle Berücksichtigung gefunden. Aber wann findet man wohl einmal einen Kaufmann, der sich z. B. ein handels-historisches Werk angeschafft und auch gelesen habe? Zwischen Kontorarbeit und Lebensgenuß wird meistens der Tag getheilt, und wo Kunstliebhabereien sich zeigen, dienen sie bisweilen mehr dazu, den erworbenen Reichtum zur Schau zu stellen, als die geistige Individualität des Besitzers zu heben.

So wenig angenehm es nun auch den kommerziellen Kreisen sein mag, daß dieser Sachverhalt zur Sprache gebracht wird, es liegt doch im Interesse der Kaufmannschaft selber, eine Aenderung darin hervor-

zurufen. Denn wenn es von allen ökonomischen Berufsclassen gerade der Handelsstand ist, welcher wegen der Wichtigkeit seiner Arbeit die meiste Aufmerksamkeit von der Staatsverwaltung verlangt, dann muß er auch seinerseits danach streben, seinen Beruf ganz auszufüllen, und dieses Ziel vermag er nur auf Grundlage einer tüchtigen, allgemeinen und Fachbildung zu erreichen. Da aber die jüngern Lebensjahre des Kaufmanns weniger dazu verwandt werden können, ein reicheres Wissen zu erlangen, so bleibt es dem bereits etablirten Geschäftsmanne vorbehalten, als Mann nachzuholen, was dem Jünglinge unzugänglich war. Zunächst sind wohl die Handelskammern überall in Deutschland aus administrativen Rücksichten gegründet worden; sie sollen den Regierungen bei der Regelung der Handelsangelegenheiten zur Seite stehen. Allein gerade sie sind es auch, die am ersten Gelegenheit haben, geistig anregend auf ihre Kreise einzuwirken. In den Handelskammern ist der Kern eines kommerziellen Bezirks vertreten; geben ihre Mitglieder selber ein gutes Beispiel, so wird hoffentlich auch bei dem ganzen Stande der Wahn schwinden, daß der ungebildete Kaufmann am meisten Glück habe.

Die Handelsjugend aber wird, wie knapp ihr die Zeit auch zugemessen ist, schon jetzt auf eine bessere und gediegenere Bildung bedacht sein und das Ihre beitragen, daß jenes Urtheil und jener unselige Wahn zur wirklichen Fabel werde.