

Die  
Grenzboten

Zeitschrift

für

Politik, Litteratur und Kunst

---

58. Jahrgang

Erstes Vierteljahr

---

Leipzig

Verlag von Fr. Wilh. Grunow

1899



## Brauchen wir Handelshochschulen?

Von Karl Fischer



Der Plan, Handelshochschulen zu gründen, hat von beachteter Seite die Entgegnung gefunden, daß die kaufmännischen Kreise davon überrascht seien und eine zwingende Notwendigkeit derartiger Institute nicht zu erkennen vermöchten. Es sei besser, wenn die Ausbildung unsrer jungen Kaufleute dadurch erweitert werde, daß sie mehr über See gingen und sich damit einen weitem, praktischen Blick aneigneten.

Dieser Bemerkung muß nach einer Seite zugestimmt werden. Denn den kaufmännischen Beruf gut auszuüben erfordert vor allen Dingen persönliche Erfahrung. Die absolut notwendigen Vorkenntnisse gehen thatsächlich nicht über die elementare Schulbildung, Lesen, Schreiben, Rechnen, hinaus. Es kommt jedoch dann sofort als wünschenswert hinzu die Beherrschung möglichst vieler fremden Sprachen. Daß ein vollkommen abgeschlossenes Wissen hierin aber nur durch einen Aufenthalt in den betreffenden Ländern erworben werden kann, liegt auf der Hand. Um eine Sprache zu beherrschen, dazu gehört nicht nur die Kenntnis des Wortschatzes, sondern auch ein gründliches Studium der Gewohnheiten, der Sitten, des Charakters der fremden Nation. Wie gesagt wird: *C'est le ton qui fait la musique*, so kann man sagen, erst der Ton, die Redeweise macht die Sprache. Ein Engländer schreibt anders als der Deutsche, ein Spanier anders als der Engländer. Streitigkeiten werden sachlicher zu Ende geführt, Differenzen rascher beglichen, wenn man genau die Art des

Ausdrucks der fremden Nation kennt. Der Spanier wird die knappe Schreibweise des Engländers oft als Grobheit, der Engländer die verzierte Sprache des Spaniers oft als Unoffenheit empfinden, wenn er den Nationalcharakter und dessen äußere Formen nicht an Ort und Stelle kennen gelernt hat. Es kann vorkommen, daß nur die falsche Interpretation stilistischer Eigentümlichkeiten folgenschwere Zwistigkeiten entstehen läßt und zum Bruch von Verbindungen führt. Also schon in diesem Sinne wird es den internationalen Verkehr erleichtern, wenn unsre jungen Kaufleute fremde Länder kennen lernen.

Der Hauptgewinn eines Aufenthalts im Auslande liegt aber, abgesehen von dem technischen Lernen, der Warenkenntnis, in den persönlichen Erfahrungen, die man über die Geschäftsgrundsätze der verschiedenen Nationen sammelt. Weit mehr als in der Diplomatie gilt für die kaufmännische Korrespondenz der Satz, daß die Sprache dazu da sei, die Gedanken zu verbergen, und einen Geschäftsbrief wird man nur dann richtig lesen, wenn man den Schreiber erkennt. Das sichere Gefühl für die Glaubhaftigkeit des Schreibenden und die für einen Kaufmann im höchsten Maße notwendige Menschenkenntnis wollen aber erworben sein, das läßt sich nicht hinterm Ofen lernen. Die Unterscheidung von zuverlässig und unzuverlässig ist schon den eignen Landsleuten gegenüber schwierig; sie ist noch schwerer, wenn es sich um fremde Nationen handelt, und wird fast zur Unmöglichkeit, wenn man diese Nationen nicht in ihrem eignen Hause kennen gelernt hat. Einem Kaufmann, der direkt mit fremden Ländern arbeitet, würde deshalb die erste Voraussetzung für die Wahrscheinlichkeit eines Erfolges fehlen, wenn er seinen Kunden nicht selbst einmal hinter die Kulissen gesehen hätte, d. h. bei ihnen gewesen wäre. Das ist eine so einfache Wahrheit, daß weitere Ausführungen füglich erspart werden können. Aber es kommt noch ein dritter, wichtiger Grund hinzu, weshalb unsre Kaufleute über See gehen sollen. Die Angstlichkeit unsers Kapitals im Vergleich mit dem englischen ist noch auffallend groß, wenn es sich um überseeische Unternehmungen handelt. Das ist um so mehr zu bedauern, als das deutsche Publikum den exotischen „Papieren“ gegenüber leider nicht die nötige Scheu zeigt oder wenigstens bis jetzt gezeigt hat. Wenn ein Bankier relativ hochprozentige Anleihen irgend eines Raubstaates anbietet, so findet er sein sicheres Publikum. Dasselbe Publikum zieht aber die Stirn in bedenkliche Falten und steckt beide Hände in die Taschen, wenn ein deutscher, zuverlässiger Kaufmann Geld zu einem Handelsunternehmen über See erbittet. Das muß sich ändern, wenn die Steigerung unsers Welthandels nicht an einen toten Punkt kommen soll.

Das Prinzip der in die kleinsten Winkel hinein spähenden Gründlichkeit, der (man gestatte das Wort) „Detailistenblick“ des deutschen Kaufmanns und Unternehmers sind nicht überall angebracht. Das Geschäft an überseeischen Plätzen bewegt sich meistens in größeren, größern Linien als bei uns zu Hause.

Ein Beispiel mag angeführt werden. Man erzählte sich vor einiger Zeit, daß ein deutsches Konsortium die Absicht hatte, eine südamerikanische Eisenbahnlinie anzukaufen. Das Unternehmen soll daran gescheitert sein, daß die hinausgeschickten deutschen Ingenieure den Unterbau des Bahnkörpers und die Qualität der Schienenklammern als ungenügend bezeichneten. Darauf kaufte eine englische Gesellschaft die Bahn, machte sich durch ein bekanntes Mittel Freunde in der Regierung und erhielt Konzessionen, die ihr erlaubten, alle Mängel zu beseitigen und trotzdem noch einen großen Profit einzustecken. Ob sich die Sache genau so verhält, bleibe dahingestellt, aber: *se non é vero, é ben trovato*. Der Kaufmann muß die Dinge nehmen, wie sie liegen, und sich frei zu machen verstehen von der heimatischen Schablone. Der Mut dazu, die Forderung, die zur Nugbarmachung des Kapitals nach den richtigen Mitteln greift, erwirbt sich nicht theoretisch, sondern nur durch Anschauung, durch Erfahrung. Also müssen unsere jungen Kaufleute noch reiselustiger werden, sie müssen unsere Kapitalisten zu überzeugen verstehen, daß sie als Kaufleute draußen die Wege kennen, auf denen man Geld verdient; dann wird hoffentlich das Kapital auch flüssiger. Hamburg geht darin mit gutem Beispiel voran: seine jungen Leute und sein Geld haben die Scheu vor dem großen Wasser schon stark abgestreift. Aber Hamburg kann nicht alles allein machen; das übrige Deutschland muß ihm folgen.

Wenn man also der Ansicht gewisser Kreise der Kaufmannschaft über den beschränkten Wert von Handelshochschulen zustimmen muß, so ergibt sich daraus keinesfalls die Folgerung, daß die Errichtung solcher Anstalten ohne allen Nutzen für die Kaufmannschaft sein würde. Denn erstens können nicht alle über See gehen, und zweitens ist es nicht für alle notwendig. Wie bei allen andern Berufen bilden sich auch im kaufmännischen die Spezialitäten immer mehr aus. Die scharfe Konkurrenz steigert die Ansprüche an die Kenntnisse und Erfahrungen eines Geschäftsleiters beständig; die sich fast täglich vervollkommnenden Verkehrsmittel zwingen einen Kaufmann, immer weitere Gebiete zu überblicken und die Bewegung in seinen Artikeln aufmerksam in allen Teilen der Welt zu verfolgen. Man unterschätzt oft die geistige Leistung, die hierin liegt, und vergißt, daß auch der Kaufmann der Wahrheit des Sprichworts unterliegt: *Qui trop embrasse mal étreint*. Es giebt Kaufleute, deren außergewöhnlich hohe Intelligenz und Schaffenskraft es ihnen ermöglicht, die verschiedenartigsten Betriebe gleichzeitig zu leiten, aber das sind Ausnahmen. Die Arbeitsteilung schreitet im kaufmännischen Beruf eben so sehr vorwärts wie in andern. So dienen auch die Erfahrungen und Kenntnisse, die in fremden Ländern erworben werden, nur einer Spezialität, allerdings der heute am weitesten im Vordergrund stehenden, dem Außenhandel. Für diesen wäre es, um es zu wiederholen, außerordentlich zu wünschen, daß alle unsere Exporteure und Importeure die Absatz- und Bezugsgebiete persönlich genau

kennten, daß unsre Transferrungsbanken in ihrer Leitung Männer hätten, denen eine große überseeische Erfahrung zur Seite steht, daß unsre für den Export arbeitenden Fabriken ihren Technikern Gelegenheit gäben, die Bedürfnisse fremder Märkte an Ort und Stelle zu studieren und die Arbeit der fremden Konkurrenz an der Quelle zu beobachten. Aber neben diesen giebt es doch eine ungeheure Masse kaufmännischer Arbeiter, die der direkten überseeischen Erfahrungen entraten kann; es sind dies unter anderm fast alle die Personen, die mit den Waren selbst nichts zu thun haben. Nimmt man also auch an, daß sich die erste Kategorie in ihrer Gesamtheit in ihrer überseeischen Erfahrungen erwirbt, so wird sich die zweite doch scheuen, den Zielzackweg zeitweiliger Entfernung aus der Stellung im Heimatlande zu gehen, schon des Zeitverlustes wegen. Und doch wäre es auch für diese wünschenswert, daß ihre Bildung nicht mit dem Austritt aus der Schule, der bei jungen Kaufleuten ja meistens früh, mit dem sechzehnten bis siebzehnten Jahre erfolgt, als abgeschlossen betrachtet würde.

Das Wort Bildung darf hier nicht mißverstanden werden; Bildung im Professoren Sinne ist wahrlich nicht gemeint. Ein kaufmännischer Erfolg hängt nicht davon ab, daß man alle Philosophen von dem sagenumwobnen Zarathustra bis auf den kennt, der diesem Namen wieder neuen Glanz gegeben hat. Es ist auch nicht nötig, daß der Kaufmann wisse, welche Note Goethe im Latein hatte. Aber er wird gebildet sein müssen in geographischen, ethnologischen, linguistischen und auch in juristischen Dingen. Die beiden ersten Gebiete sind natürlich sehr umfassend gemeint. Die Kenntnis fremder Länder und Völker muß sich erstrecken auf ihre Politik und Verwaltung, auf die Zollgesetze, die Verkehrsmittel, die Bodenproduktion und die Industrie mit Berücksichtigung ihrer Einwirkung auf den Welthandel, die Währungs- und Rechtsverhältnisse, soweit diese für den Handel in Betracht kommen. Die Unwissenheit in diesen Sachen ist in einheimischen kaufmännischen Kreisen noch viel größer, als man voraussetzen sollte; eine Besserung würde nur mit größter Freude zu begrüßen sein. Man unterschätze den Nutzen, den materiellen Nutzen einer guten Schulbildung für einen Kaufmann nicht. Wenn der deutsche Kommiss heute über See größere Chancen hat als der anderer Nationen, so verdankt er es der größern Zuverlässigkeit seiner Arbeit, und wenn er mehr Nutzen aus seinem Aufenthalt zieht, so verdankt er es seiner Gründlichkeit. Aber woher hat er diese guten Eigenschaften? Man wird sagen, aus dem deutschen Charakter. Ach, der deutsche Jüngling geht auch lieber im Sonnenschein spazieren, als daß er in der dumpfen Stube arbeitet! In seinem innersten Herzen ist er nicht fleißiger als die Altersgenossen der meisten andern Nationen. Er verdankt seine größere Brauchbarkeit der bessern Vorschule, der anerzogenen Gewöhnung, nachzudenken. Das wird jeder bestätigen, der über See ein Geschäft leitet und Angestellte verschiedener Nationalitäten hat.

Der geschultere Geist ist dem ungeschultern immer überlegen, weil er rascher aufsaßt, weiter vorausblickt und konsequenter handelt. Der deutsche Kommiss ist sich dieser Überlegenheit auch wohl bewußt und fürchtet sich in dieser vor keinem, bis jetzt noch nicht; er ist durch sein jetziges Wissen befriedigt. Wenn sich nun aber ein fühlbarer Prozentsatz seiner eignen Kameraden ihm als überlegen zeigte? Würde er dann nicht seines persönlichen Nutzens wegen diese einzuholen versuchen? Jetzt schon wird es, besonders in Hamburg, sehr wenige Kaufmannslehrlinge geben (es kann hier selbstverständlich nur vom Großhandel die Rede sein), die nicht Privatstunden in fremden Sprachen nehmen. Das war vor dreißig bis vierzig Jahren in diesem Umfang wohl kaum der Fall. Diese Lehrlinge würden freiwillig noch mehr lernen, wenn ein Teil ihrer Berufsgenossen ihnen voranginge; sie würden es thun wegen des persönlichen Vorteils, wegen der größern Anwartschaft auf die gutbezahlten Stellungen. Daß in diese der gebildete Kommiss eher einrückt als der weniger gebildete, braucht kaum wiederholt zu werden.

Man achte nur darauf, wie die mit uns konkurrierenden Nationen immer auf die größere Bildung unsrer jungen Kaufleute hinweisen und sie — fürchten. Liegt nicht die Wahrscheinlichkeit vor, daß sie alles daran setzen werden, uns einzuholen? Würde ein Stillstand für uns nicht einen Rückschritt bedeuten? Die Bejahung dieser Fragen ist selbstverständlich, und als Folgerung ergiebt sich daraus, daß jeder Versuch, den Gesichtskreis, die geistige Disziplin unsers Kaufmannsstandes zu heben, nur im höchsten Maße willkommen zu heißen ist — des gesamten Kaufmannsstandes, nicht nur des Teiles, der dem Außenhandel obliegt. Dieser rekrutiert sich aus der Gesamtheit, seine Eigenschaften werden nie zu weit von denen des ganzen Standes abweichen, da ihm als Beispiel für das Erstrebenswerte doch nur der deutsche reifere Kaufmann dient.

Der Zweck der Handelshochschulen muß also sein, die Überlegenheit in der Bildung des deutschen Kaufmanns zu wahren und nicht einzelne Individuen für sogenannte „höhere Stellen“ vorzubereiten. Die Wirkung kann natürlich nur langsam sein, da nur ein sehr kleiner Prozentsatz unsrer jungen Kaufleute die Schule wird besuchen können. Aber die Wahrscheinlichkeit, daß diesem kleinen Teil eifrig nachgestrebt werden wird, ist oben ausgesprochen. Es wird durch die fortlaufende, weitere Aufschließung der ganzen Erde von Tag zu Tag notwendiger, daß der Kaufmann weiter sieht, als bis an die Grenzen seines Landes. Wer über See gehen kann, soll es thun; für die aber, die zu Hause bleiben müssen, sollen die Handelshochschulen einen Ersatz bieten, soweit dies erreichbar ist. Dazu wird es allerdings notwendig sein, ein Lehrpersonal heranzuziehen, das nicht nur aus Büchern gelernt hat, sondern draußen in der Welt gelebt hat und eigne, gründliche Beobachtungen fremder Nationen zum Vortrag bringen kann. Und wenn es das heute noch

nicht giebt, so muß es geschaffen werden. Stubenweisheit, Dozententram und Universitätsnachäfferei sind auf den praktischen Handelshochschulen nicht zu brauchen!

Über das Programm läßt sich streiten. Ein Stündchen National- oder Sozialökonomie per Woche wird nichts schaden. Aber das Hauptgewicht wird zu legen sein auf die Darstellung der lebendigen, jetzt wirkenden Kräfte im Handelsleben der verschiedenen Nationen. Es müssen Lehrer vorhanden sein, die an der Quelle Studien gemacht haben, wie z. B. die vor kurzem von Ostasien zurückgekehrte Kommission. Wie die Männer der Wissenschaft ihre internationalen Kongresse abhalten, so muß auf den Handelshochschulen das Geschäftsverfahren, die den Handel beeinflussenden und fördernden Verhältnisse der ganzen Welt nicht von buchgelehrten, sondern von praktischen fachkundigen Männern dargestellt werden. Ein vollkommener Ersatz für eigne Erfahrung wird damit den Hörern freilich nicht gegeben; eigne Erfahrung wird durch nichts ersetzt. Aber ein Vergleich der heimischen Verhältnisse und Geschäftspraktiken mit denen anderer Völker wird den Hörern die Augen über das Warum der überlieferten Geschäftsgrundsätze öffnen und die Sicherheit, die Gewandtheit des deutschen Kaufmanns fördern. Es muß wiederholt werden: die beständig zunehmende, internationale Konkurrenz, die Vervollkommnung der Verkehrsmittel steigern die Ansprüche an die Fertigkeiten und Kenntnisse der deutschen Kaufleute unausgesetzt. Begrüßen wir es daher mit Freuden, wenn der Staat einen Versuch machen will, der Ausbildung des Kaufmanns weitere Ziele zu stecken, dessen Gesichtskreis zu erweitern und ihn zu lehren, weiter zu denken, als die vier Wände seiner Geschäftsstube reichen. Eine mit erhöhter Bildung verbundene größere Schärfe und Sicherheit des Urteils wird zu seinem höchsten Nutzen sein. Die Wirkung der Handelshochschulen braucht deswegen nicht sogleich einzutreten; es genügt, wenn sie sich in den nächsten Generationen äußert.

Als kurze Schlußbemerkung sei noch darauf hingewiesen, daß derartige Institute auch für die Ausbildung unsrer Konsuln sehr nützlich sein würden. Es bringen heute noch so viele den grünen Tisch und den Altenkultus von Berlin mit nach den überseeischen Ländern.

