Die

Schule des Kaufmanns.

Herausgegeben von

Dr. Franz,
Director, [Dr. Hermann Franz (? - 1870)]

Katte, [Ludwig Katte (1810 - 1895)] **Dr. Bischoff,** [Dr. Carl Theodor Bischoff] **Schöbs,** [Carl Gottfried Schöbs (? - 1873)]
Lehrern an der Handelsschule zu Berlin.

Unter Mitwirkung von

H. Lüders, Stadtgerichts-Assessor,
O. Vollmer, Redacteur d. Berl. Börsenzeitung,
R. Gellert, Kaufmann,

Dr. Max Weigert,
Wollenwaarenfabrikant,

und Anderen.

Erster Band.

Zweite Abtheilung.

Die Praxis des kaufmännischen Geschäfts.

Leipzig
Verlag von Otto Wigand.
1866.

Die Praxis

des

kaufmännischen Geschäfts.

Herausgegeben von

Dr. Franz,
Director,

Hatte, Dr. Bischoff, Schöbs,
Lehrern an der Handelsschule zu Berlin.

Unter Mitwirkung von

H. Lüders,
Stadtgerichts-Assessor,

O. Vollmer,
Redacteur d. Berl. Börsenzeitung,

R. Gellert,
Kaufmann,

Dr. Max Weigert,
Wollenwaarenfabrikant,

und Anderen.

Der Ausbildungsgang in der kaufmännischen Praxis, vom Lehrling bis zum Prinzipal. — Einkauf und Verkauf. — Rechenkunde. — Maß-, Gewichts- und Münzkunde. — Buchführung. — Correspondenz. — Sonstige Comptoirarbeiten. — Usancen. — Die Güterbeförderung.

Leipzig
Verlag von Otto Wigand.
1866.

Der Kaufmann.

Allgemeines.

In dem „Abriß der Volkswirthſchaftslehre“ haben wir die bedeutſame Stelle, welche der Handel in dem großen Weltgetriebe einnimmt, näher hervorgehoben und wir ſchreiten nunmehr dazu, die Arbeit, welche ſich daraus für die bei ihm Beſchäftigten ergiebt, die Vortheile, welche ſie gewährt, darzulegen. Der Antheil, welchen der Kaufmann an der Gütererzeugung nimmt, iſt, mit wenigen Ausnahmen, nicht derjenige einer effektiven Kraftleiſtung, einer Fertigkeit in der Herſtellung von Gütern, ſondern vielmehr die Ausfindigmachung der billigſten Beſchaffung und Heranziehung von Waaren und Producten. In welchem Umfange das Kapital und der Kredit hierbei mitwirken, wurde bereits in dem oben erwähnten erſten Abſchnitt erörtert, als drittes Moment geſellt ſich noch der geiſtige Schatz, welchen der Kaufmann in ſeinem Wirkungskreiſe verwerthet, hinzu. Der Arbeiter am Webſtuhl kann ſich durch exacte Bedienung, ſchnelles Fördern des Werkes, als ein ganz tüchtiges Glied des Ganzen erweiſen, wenn auch der Kreis ſeiner Ideen, ſeines Wiſſens nur ein beſchränkter iſt; der Kaufmann jedoch muß, wenn er dem ganzen Stande Ehre machen, wenn er vorwärts kommen will, über ein möglichſt großes Gebiet von Wiſſen, von Praktiken, von Erfahrung gebieten, er darf ſich nicht am Nothdürftigſten genügen laſſen, denn ſein Blick muß der Welt gelten. Durch die gewaltigen Erfindungen der Neuzeit, welche eine früher für unmöglich gehaltene Schnelligkeit des Austauſches von Gütern bewirkt haben, ſind die Menſchen ſich näher gerückt, der Kaufmann in Berlin handelt mit dem Kaufmann in London jetzt ſo, wie in der guten alten Zeit Nachbarſtadt mit Nachbarſtadt, wir verfolgen jetzt mit aufmerkſamen Augen, welche Ausſichten für die Aernte dieſes und jenes Artikels an allen den Orten ſind, wo er hervorgebracht wird, die Spekulation iſt nicht mehr ein blinder Griff in das Glücksrad, ſondern ſie iſt, was ſie ſein muß: die Frucht von Beobachtungen, das Reſultat des Urtheils, welches wir aus ihnen ſchöpfen. Es erhellt daraus von ſelbſt, daß die beim Handel Betheiligten ihre Kenntniſſe ſtetig zu erweitern und zu vertiefen genöthigt ſind, daß ihre Lehrzeit nie ganz zu Ende geht.

Auf der andern Seite sind es die sittlichen Eigenschaften, welche ihr gewichtiges Wort mitreden. Wir zeigten, daß das Maß des Kredits aus dem Vertrauen hervorgehe, welches eine Person erweckt; je größer mithin die Ehrenhaftigkeit ist, welche unser Thun im gewöhnlichen und ebenso im kaufmännischen Leben auszeichnet, je strenger wir darauf bedacht sind, unseren guten Ruf aufrecht zu halten, um so mehr Vorbedingungen schaffen wir, um Vertrauen, das ist Kredit, fordern zu dürfen. Mehr noch, als auf das, *was* gearbeitet wird, sieht man darauf, *wie* gearbeitet wird. Es mag Jemand noch soviel Emsigkeit an den Tag legen, um günstige Erfolge für sich zu erzielen, wenn die eifrige Thätigkeit einem anrüchigen Gegenstande gewidmet ist, flößt die Person keine Achtung ein. Die Worte Fleiß und Arbeit gebühren nur dem Thun des Rechtschaffenen, sie werden entweiht, wenn man sie auf Leute unmoralischen Charakters anwendet. Die kaufmännische Ehre ist nicht ein bloßer Schein, nicht ein Attribut, das selbstverständlich auf dem Stande ruht, sondern sie ist eine Lebensbedingung, sie muß in jeder Beziehung, im Großen wie im Kleinen, gehütet und gewartet werden; alsdann wird sie zur stolzen Veste, für welche das Bewußtsein sittlicher Pflichterfüllung die Grundquadern bildet. Obschon das Vorurtheil gegen den Handelsstand, daß er seinen Gewinn nur aus den Taschen der Verzehrer mache, daß er diese also gewissermaßen von der billigsten Versorgungsquelle abhalte, nicht mehr im früheren Umfange fortbesteht — ein Vorurtheil, welches in dem altdeutschen Spruch:

„Lügen und Trügen sind so werth,
Daß man ihr' zu allen Käufen begehrt"

einen ziemlich derben Ausdruck gefunden hat, — so giebt es doch noch immer Leute, welche das verdammende Urtheil ohne weitere Prüfung unterschreiben. Vorgefaßte Meinungen werden selten durch einen Wortstreit beseitigt, sie stumpfen sich aber ab, wenn die Handlungsweise des Betroffenen mit jenen in Widerspruch geräth, wenn der Vernunftgrund nicht blos in der Möglichkeit, sondern auf Wahrheit beruht. Die Thätigkeit des Kaufmanns hält sich wohl nur sehr selten im engen Kreise, meistens bringt sie ihn mit einer Menge Menschen seines Standes und aus andern Erwerbszweigen ꝛc. zusammen. Hierdurch ist er in größerem Maße einer Besprechung seines Thuns und Lassens ausgesetzt. In der Beurtheilung seiner Charakteranlage mögen Abweichungen zu Tage treten, in der Anerkennung seiner Ehrenhaftigkeit müssen aber Freund und Feind einig sein. Die Grundsteine zur rechten Erfassung, zur rechten Ausübung des Berufs müssen schon dem Lehrling vor Augen und zu Herzen geführt werden, nur dann wird er die Sicherheit und Festigkeit gewinnen, die ihn befähigt, einst den ihn selbst schützenden Bau aufführen zu können.

In der Geschichte sind nur diejenigen vor dem Vergessen bewahrt, welche einen bevorzugten Platz durch ihre Abkunft einnahmen, die ihn ererbten und diejenigen, welche sich ihn durch die Stärke ihrer Thatkraft, durch die Größe der Seele, des Geistes erwarben. Das Erwerben überragt das Ererben;

jenes setzt Triebkraft, Thatkraft voraus, dieses läßt nur zu oft an die Zufälligkeit denken. In der Geschichte der Kultur giebt es keine Erbfolge, der Name des großen Vaters macht den Sohn nicht groß, hier wirken überhaupt mehr die Massen, als Einzelne, hier erblicken wir die größte Arbeitstheilung und der Erfolg, den sie herbeiführt, ist die Versittlichung des Menschengeschlechts. Keiner Klasse, wenn wir so sagen dürfen, gebührt eine größere Anerkennung als den Kaufleuten. In den ältesten Zeiten bringen sie dem auf seine rohe Kraft Pochenden die Ueberzeugung der Abhängigkeit von der Natur, vom Nebenmenschen bei, durch unwirthliche Gegenden legen sie die Handelsstraßen, der Kiel ihrer Schiffe gleitet über das scheinbar endlose Meer, für die heimischen Produkte erwecken sie in der Fremde das Bedürfniß, sie führen nach der Heimath zurück, was begehrt wird. In der Handelsgeschichte wurde näher ausgeführt, was hier nur angedeutet ist. Merkwürdigerweise bezeichnet das Mittelalter in manchen Dingen gradezu einen Rückschritt gegen das Alterthum. Der attische Kaufmann, wenn er die ihn lange Zeit von der Heimath entfernende Geschäftsreise antrat, übergab das gemünzte Geld dem Wechsler, dessen erprobte Redlichkeit ihm eine größere Sicherheit bot, als der Gewahrsam im eigenen Hause. Solche Depositen wurden vom Wechsler zu Kreditgeschäften benützt. Ebenso war es in Rom, wo man nach dem Umfange des Betriebes verschiedene Bezeichnungen kannte (Mensarii, Argentarii). Der Zinssatz war je nach dem Risiko, in welches man trat, hoch oder niedrig. — Anders im Mittelalter. Erst 1425 wurde von Papst Martin V. das Gesetz aufgehoben, nach welchem es auf das Strengste gestraft werden sollte, wenn eine Zinsforderung bei Darlehen erhoben wurde. Freilich fand jene Verordnung nie besondere Beachtung, die Florentiner, die Lombarden machten fortdauernd Geldgeschäfte dieser Art und noch unter der Macht jenes von der Kirche ausgegangenen Verbotes machten weltliche und Kirchenfürsten Anleihen bei den italienischen Wechslern. Fehden, Kämpfe der sich feindlich gegenüber stehenden Parteien in den großen Städten, Völkerkriege waren wenig geeignet, dem friedlichen Werke des Kaufmanns den nöthigen Schutz zu gewähren; als die hervorragendste That der Selbsthülfe ist die Hansa anzusehen, welche ebenfalls in der Handelsgeschichte die gebührende Würdigung gefunden hat. Diejenigen, welche sich näher für den Gegenstand interessiren und welche ihn in überaus anregender Weise lesen wollen, verweisen wir auf die Schrift: „Die Hansa als deutsche See- und Handelsmacht“ von Dr. Johannes Falke (Schmidt, Deutsche National-Bibliothek, Bd. 9).

Jahrhunderte hindurch ist die Kapitalbildung vor sich gegangen, der Fall alter Bollwerke, welche der Freiheit des Individuums hinderlich waren, hat eine neue Zeit eingeleitet und an diesem Kampfe hat sich auch der Kaufmannsstand stets betheiligt. Die Unabhängigkeit in der Existenzfrage giebt dem Geschäftsmann ein freies Urtheil und einen klaren Blick. Ihm ist es erspart, unter der üblen Laune eines Vorgesetzten zu seufzen, der Grad seines Talentes und seines Wissens schafft ihm sein Einkommen, das er sich nicht zumessen läßt.

Der Weg, der ihn zu diesem Ziele führt, ist nicht so dornenlos, als es auf den ersten Augenblick aussehen mag, er ist nicht so lockend, als die Aussichten, die sich eröffnen. In Nachstehendem skizziren wir die zu betretende Straße, die Zurüstungen, welche zu ihrem Beschreiten nothwendig sind, ohne welche der erschöpfte Wanderer halben Weges stehen bleibt, und die verschiedenen Punkte, welche die Aufmerksamkeit erheischen und auf welchen man sich mit neuen Erfahrungen für den zu verfolgenden Pfad ausrüstet, der in den Hafen führt.

Anforderungen an die wissenschaftliche Bildung.

Wenn sich ein junger Mann zum Betreten der kaufmännischen Laufbahn entschließt, so braucht er nicht auf die letzte Prüfung im Gymnasium, in der höheren Bürgerschule zu warten, die Annahme als Lehrling für ein Geschäft wird nicht von der Ablegung eines Examens abhängig gemacht, sondern hier ist lediglich entscheidend, ob dem Prinzipal die Stufe, welche in der Schulbildung erreicht ist, genügt. Es läßt sich in diesem Punkte am allerwenigsten etwas Bestimmtes feststellen, der Inhaber eines kleinen Ladengeschäfts, der lediglich mit Stadtkundschaft zu thun hat, wird weniger beanspruchen, als der Fabrikherr, als der große Bankier. Die Schattirungen in dieser Beziehung sind ebenso mannichfaltig, als diejenigen in den Handlungshäusern, welche vom Krämertisch bis zu den gewaltigen Firmen der alten und neuen Welt reichen. Vieles kommt auf den persönlichen Eindruck an, den der sich Meldende macht. Nicht daß gerade eine wohlgebildete Gestalt, eine anmuthige Physiognomie immer bestächen, aber es trägt einmal fast Jeder sein Ich auf dem Gesichte ausgeprägt, vorzüglich in den jüngeren Jahren, und so weckt die ganze Erscheinung, die Art, sich zu geben, rasch Sympathieen oder Antipathieen. Dem Kaufmann kömmt es nicht darauf an, einen Gelehrten als Lehrling zu gewinnen, er sieht in der Hauptsache darauf, daß in dem Mitarbeiter ein Mensch mit wirklichem Verstande, mit scharfem Blick stecke; Pedanten sind für ihn mehr eine Last, als eine Hülfe.

Die vielen Lehrgegenstände und die Ausdehnung mancher derselben auf den Schulen, sowie die hieraus hervorgehende Arbeitsüberhäufung gestatten leider nicht, der Ausbildung der Handschrift eine größere Sorgfalt zu schenken und doch ist dies gerade für unsere Laufbahn eines der besten Empfehlungsmittel. Das „Schmieren" ist auf den Schulen, mit wenigen löblichen Ausnahmen, an der Tagesordnung; es ist zwar richtig, daß man eine wissenschaftliche Celebrität sein kann, trotz der unleserlichen Buchstaben auf dem Papier, allein im Handel, wo Zeit Geld ist, kann man unmöglich verlangen, daß sich der Briefempfänger erst mit Mühe den Inhalt entziffere. Durch eine undeutliche, liederliche Schreibweise sind schon oft genug Mißverständnisse entstanden und Schäden erwachsen, welche bis zu einer gerichtlichen Anhängigmachung des Streits, zur Lösung alter Verbindungen führten. Man halte dies nicht für etwas Unwesentliches, man schmeichle sich nicht

mit der Hoffnung, daß ein Anderer Alles leſen könne, was man flüchtig oder ſchlecht geſchrieben, ſondern man wende ſich mit allem Eifer guten Muſtern zu, man ſuche ſich eine egale, geläufige Handſchrift anzueignen. Das Schönſchreiben auf Koſten der Schnelligkeit ſoll hiermit durchaus nicht als das höchſte Ziel bezeichnet werden; wer lange an dem Buchſtaben herumzirkelt und ſich immer erſt beſinnt, in welcher Weiſe derſelbe wohl am Beſten ins Auge falle, wird es ſchwerlich zu etwas Rechtem bringen; auch darin liegt eine Pedanterie, welche dem Grundzuge des Geſchäfts, nicht auf Nebenſächliches Zeit zu verſchwenden, ſchnurſtracks zuwider iſt.

In noch erhöhtem Maße gilt das Geſagte von den Zahlen. Hier ſind Deutlichkeit und Sauberkeit gradezu unentbehrlich. Größere Zahlenreihen ſuche man genau unter einander zu bringen, Einer unter Einer, Zehner unter Zehner u. ſ. w. Nichts iſt bei der Addition ſo verwirrend und nichts führt ſo leicht zu Fehlern und abermaligen Fehlern, als wenn eine Zahl mit fünf Stellen in derſelben Richtung beginnt, wie eine andere mit dreien; da zählt man leicht die Hunderte zu den Tauſenden oder zu den Zehntauſenden. Es wird durch ſolche Unachtſamkeit bedeutend mehr Zeit verloren, als wenn der Betreffende etwas länger an der Arbeit zugebracht und ſie in geziemender Weiſe gefertigt hätte. Die in der Schule zu löſenden Aufgaben gelangen in den ſelteneren Fällen vor die Augen des Lehrers, dem überdies unmöglich zugemuthet werden kann, noch Betrachtungen darüber anzuſtellen, aus weſſen Arbeit ein Zug von Ordnung ſpreche und wem derſelbe abgehe. Bei der Reviſion wird mehr auf das Endreſultat geſehen, es fragt ſich lediglich, ob daſſelbe richtig oder ob es falſch iſt, ob der zur Ermittelung eingeſchlagene Weg nicht ein Holzweg iſt. Der Schüler mag ſich bei den Multiplikationen, Diviſionen u. ſ. w. allein zurechtfinden, es ſieht Niemand darauf, daß die eben angeführten Regeln beobachtet werden.

Etwas Anderes iſt es in der kaufmänniſchen Praxis. Die Bedeutung, welche die Rechnungen und Berechnungen haben, die vielen Aufzeichnungen, welche aus den Geſchäftsverhältniſſen hervorgehen, laſſen es als nothwendig erſcheinen, daß eine zweite Perſon die Reviſion übernehme. Steht dann Alles wie Kraut und Rüben, ſo erwächſt ein Aufenthalt, denn ſich in fremden Zahlen zurecht zu finden iſt ungleich ſchwerer, als es mit eigenhändigen zu thun zu haben. Wer ſich dem Kaufmannsſtande zu widmen gedenkt, achte ſehr wohl auf dieſes anſcheinend ſo kleinliche Thema, er vergeſſe nicht, daß, wo es auch ſei, die Zahlen eine ſehr große Rolle ſpielen, daß die Wirkſamkeit im Geſchäft nicht mehr nach dem privaten Belieben geht, ſondern daß ſie eine ſtete Beziehung zu den Arbeiten des Geſammtorganismus unterhält.

Es iſt ſehr oft der Fall, daß junge Leute in der Schule ganz tüchtige Rechner ſind, die verzwickteſten Exempel zu löſen verſtehen und dennoch an einfachen Aufgaben aus der kaufmänniſchen Praxis, denen ſie ſich mit gewaltigen Apparaten nähern, zu ſcheitern ſcheinen, oder daß ſie dem Gegenſtande unverhältnißmäßige Zeitopfer bringen. Meiſtens entſpringt dieſes Mißlingen dem Umſtande, daß auf das Kopfrechnen zu wenig Gewicht gelegt

wird, daß die jungen Leute gewohnt sind, jede Kleinigkeit auf Papier zu verzeichnen, weil der Zahlensinn, das Deutlichmachen von Zahlen in Gedanken, unentwickelt geblieben ist. Auch auf diesem Felde kömmt es im Geschäfte darauf an, nicht nur überhaupt ein Resultat zu finden, sondern dies auch so rasch als möglich zu finden. Der in den Kaufmannsstand Uebertretende prüfe sich ja recht sorgfältig in diesem Punkte, und suche, wenn er hier Mängel bemerkt, sie schnellstens zu beseitigen. Dies wird ihm durch Uebung des Kopfrechnens und durch Anwendung jener Abkürzungen u. s. w., auf welche wir in der Rechenkunde spezieller zu sprechen kommen, gewiß gelingen. Wegen der schwereren, nicht anders als auf schriftlichem Wege zu erledigenden Aufgaben möchten wir hier nur noch bemerken, daß Deutlichkeit der Zahlenaufstellung und Sauberkeit unabweisliche Hülfsmittel sind, ferner, daß es stets gut ist, nicht zu viel einzurichten und zu heben. Bis man Alles durchprobirt und bis man zum Entschluß kömmt, ob diese Vereinfachungsmethode oder jene vorzuziehen sei, hätte man beim sofortigen Vorgehen schon einen weiten Weg zurückgelegt, stände man schon nahe dem Ziele.

Betreffs der Sprachkenntnisse, mit welchen ausgerüstet zu sein wünschenswerth ist, dürfte es wohl für den Anfang genügen, die Grammatik der fremden Sprachen möglichst inne zu haben. Die kaufmännische Schreibweise weicht in so Manchem von der Correspondenz ab, wie wir sie an berühmten Schriftstellern bewundern. Ist das Fundament gut, auf dem weitergebaut werden kann, so ist dies für das Erste genug, denn das Andere findet sich mit der Zeit. Natürlich ist diesem Studium auf das Nachhaltigste obzulliegen, wohlgemerkt, wenn man nicht mehr in der Muttersprache strauchelt. Aus lächerlicher Eitelkeit, um zu prahlen, wirft sich mancher Jüngling auf das Französische, auf das Englische, der mit dem Deutschen noch nicht allseitig Bescheid weiß, der mit Dativ und Akkusativ in unziemlicher Feindschaft lebt. Stümpereien nützen nichts, im Gegentheil sie schaden, denn die damit verbrachte Zeit hätte ein lohnenderes Resultat gebracht, wenn sie dem richtigen Feld zugewandt worden wäre, und was ist wohl beschämender, als die unrichtige Behandlung der Muttersprache?

Von sonstigen Fächern, mit denen genügende Bekanntschaft beim Eintritt als Lehrling gefordert werden muß, nennen wir vor Allem die Geographie, dann die Naturkunde. Die größeren Geschäfte strecken ihre Arme weit hinaus, es wenden sich an sie Kaufleute in anderen Städten, welche Waaren begehren, sie zum Kauf anbieten. Nichts ist unangenehmer, als wenn man nicht die Lage der betreffenden Orte kennt, wenn man nicht zu veranschlagen weiß, welche Kosten ungefähr die Beziehung eines Artikels macht, welchen Weg man am besten für den Versand einschlägt. Die Natur versorgt den Menschen mit den Materialien, diese sowohl, wie die daraus gewonnenen Produkte bilden den Gegenstand des Handels. Da ist es zu wissen nothwendig, wo jene Entstehung finden, wie sie sich gegen die Veredelung verhalten, an welchen Orten letztere vornämlich vor sich geht, welche Verschiedenheiten sich nach dem Ursprung aus den verschiedenen Gewinnungsplätzen,

Produktionsländern ergeben. Die Naturkunde lehrt in Gemeinschaft mit der Geographie das Wo? und Wie?; erstere Wissenschaft giebt uns außerdem den Wegweiser, um die Eigenschaften der Dinge zu erforschen und die Erscheinungen unter einander zu vergleichen, daraus aber gleichzeitig einen Schluß zu ziehen, in welcher Reihenfolge sie dem Bedürfniß genügen.

Die namhaften Fortschritte in der Erkenntniß der natürlichen Eigenschaften der Stoffe, welche die Stärke unseres so oft als schwach verschrieenen Zeitalters sind, haben die Produktion in einer kaum glaublichen Weise angefeuert. Die Naturwissenschaften sind nicht mehr das allein von den Gelehrten bebaute Feld, in der Chemie und in der Physik reizt den Laien nicht mehr blos das Experiment, welches Lichteffekte oder dergleichen vor die Augen führt, sondern jeder neue Schritt vorwärts findet sofort allseitige Erörterung, ob ihm etwas inne wohne, das auf die Gewerbe einen fördernden Einfluß übt, das sich in der Industrie, überhaupt in der Gütererzeugung, verwerthen läßt. Bevor die Naturwissenschaft in so innige Beziehung zum Leben getreten war, bestand die ganze Kunst der Handelswelt darin, gewisse äußere Merkmale festzuhalten, die als Kennzeichen der Güte angesehen wurden. Nachdem es bei vielen Dingen ein Leichtes geworden ist, diese Aeußerlichkeiten künstlich herzustellen, ist es nothwendig, die Prüfung der inneren Güte selbst vornehmen zu können. Man wird sich dadurch vor Schaden bewahren, man wird nicht der Mitschuldige des Fälschers werden, was sehr leicht den Verlust der Kundschaft, des guten Namens herbeizuführen vermag. Im Colonialwaarenfach, in der Manufacturbranche u. s. w. bietet sich hundertfach Anlaß, die Kenntnisse in der Chemie zu verwerthen, sie sind eine untrügliche Hülfe, während das, was Hand und Auge urtheilen, oft an der Beschränktheit des Gefühls und Gesichts scheitert.

Anforderungen an die sittlichen Eigenschaften u. s. w.

Die Schulbildung, mit welcher der sich als Lehrling Anbietende den Pfad des Kaufmannsstandes betritt, mag in der Höhe verschiedenartig sein, sie kann, sie muß durch das Privatstudium Ausdehnung erfahren, wie wir weiter unten zeigen werden, allein der Grad der sittlichen Eigenschaften, das sittliche Fundament darf nicht wanken, es muß eine Grundlage gewonnen haben, die alle Stürme überdauert. Die Grundsätze der Moral müssen bereits feststehen, der feste Wille, ihnen stets und unter allen Umständen dienstbar zu sein, muß in dem Jüngling leben, der mit dem Eintritt in die neue Laufbahn die Verantwortlichkeit für seine Handlungsweise wachsen fühlt, dessen Entschlüsse nicht mehr unter dem Auge der Aeltern, sondern nach freiem Ermessen gefaßt werden. Die Anforderungen, welche der Kaufmann an den Lehrling stellt, sind mannichfacher Art, sie beziehen sich sowohl auf den äußeren, wie auf den inneren Menschen. Von jenem darf er verlangen, daß er auch in dem, wie er sich giebt, den Geist der Ordnung und Solidität erkennen lasse, von diesem, daß er sein Gewissen flecken-

los erhalte, daß er ſich auch nicht des geringſten Fehls ſchuldig mache, ſelbſt bei ſolchen Gelegenheiten, wo nicht unmittelbar die Intereſſen des Principals geſchädigt werden.

Die vielfache Berührung, in welche der Lehrling mit dem Geſchäftsinhaber, mit den von ihm beſoldeten Gehülfen, mit ſeinen Collegen, endlich mit fremden Leuten kommt, macht es erforderlich, daß er, wie man ſagt, etwas auf ſich gebe, daß er in einer reinlichen Kleidung einhergehe. Ein Schmutzfink macht ſtets einen unangenehmen Eindruck, er erweckt von vornherein Antipathie. Das andere Extrem in der Erſcheinung muß nicht minder ſorgfältig vermieden werden. Nichts widert den Vernünftigen, deſſen Urtheil allein maßgebend iſt, ſo ſehr an, als eine lächerliche Herausputzung der Perſönlichkeit; man pflegt, und wohl mit Recht, zu ſchließen, daß ſie der Deckmantel der inneren Hohlheit ſei. Sowohl das Eine, wie das Andere wird auch leicht als Anlaß benützt, um Sticheleien und Hänſeleien an den Mann zu bringen, welche bei oberflächlichen Menſchen Unzufriedenheit mit dem erwählten Beruf erzeugen, während ſie doch nur mit ſich ſelbſt unzufrieden ſein ſollten. Gemeinhin iſt dem Unſauberen und Unſorgfältigen noch eher Raiſon beizubringen, als dem ausgeprägten Narren; leichter läßt ſich etwas Eitelkeit anlernen und angewöhnen, als ein Uebermaß des anderen Fehlers beſeitigen, denn gleichzeitig ſind noch andere Auswüchſe, welche bekämpft werden müſſen, z. B. Selbſtüberhebung, Eingenommenheit, Anmaßung u. ſ. w. Dieſe Uebel alle ſind dem jungen Manne, der die unterſte Stellung in einem Geſchäft einnimmt, in ſeinem Fortkommen hinderlich, denn ſie behindern die Erkenntniß, wie viel noch zu lernen übrig bleibt, ſie nähren die fälſchliche Ueberzeugung, daß man vielleicht ſchon zuviel für den Kaufmannsſtand wiſſe, ſie machen diejenigen, von denen etwas zu lernen iſt, einer Unterweiſung abgeneigt, mit einem Wort, ſie iſoliren den Menſchen und machen ſeinen ohnehin öden Weg noch einſamer. Die Beſcheidenheit, welche ſich freilich nicht anlernen läßt, und die mit ihr zuſammenhängende Höflichkeit bilden ein erhebliches Empfehlungsmittel für den Jüngling. Schon ein Blick ins gewöhnliche Leben überzeugt uns, welche Vortheile ſie bringen, wie ungern man mit Leuten zu thun hat, welche einen nur in ihrer Einbildung beſtehenden Werth aufdrängen möchten, oder die ein abſtoßendes Benehmen haben, umgekehrt, wie gern wir mit ſolchen verkehren, deren Weſen ein liebenswürdiges iſt, die es errathen laſſen, daß das Gehaltvolle ihres Charakters, ihrer Bildung, ihres Wiſſens nicht nach lauter Anerkennung geizt. Schon die Klugheit ſollte dem Eingebildeten ſagen, daß ſein Verfahren, ſich bemerkbar zu machen, ein verkehrtes iſt; nichts reizt nämlich den Widerſpruch ſo ſehr, als wenn Jemand ſich als etwas ganz Beſonderes hinſtellen möchte. Die ſchnell geweckte Kritik verfährt dann meiſtens liebloſer, als ſie es ſonſt gethan hätte, ſie urtheilt und verurtheilt leicht.

Wie ſich Ordnung und Sauberkeit bethätigen können, haben wir ſchon bei Gelegenheit der Schreibweiſe und des Rechnens gezeigt, allein auch in mannigfachen anderen Beziehungen ſind ſie Erforderniß und wurde gegen ſie in der Schulzeit geſündigt, wurden ſie damals oft bei Seite geſetzt,

ſo iſt es im Geſchäft unabweisbare Nothwendigkeit, ja Pflicht, ſie zu kultiviren und das Thun nach ihnen zu regeln. Man gewöhne ſich gleich von Anfang daran, die Hülfsmittel, die Geſchäftsbücher, die Utenſilien, ſobald man ſie gebraucht hat, an den für ſie beſtimmten Platz zurück zu legen. Die meiſten derſelben werden gemeinſchaftlich benützt, ſie ſind Eigenthum der Handlung und es iſt ungemein ſtörend, wenn man nach einem Gegenſtande lange Zeit ſuchen muß. Als Lehrling wie als Gehülfe halte man nicht nur für ſich, ſondern auch für Andere Ordnung. Viele junge Leute in Geſchäften geben von der Anſicht aus, daß ſie nur das an den rechten Ort zu bringen verpflichtet ſeien, was ſie ſelbſt in Gebrauch gehabt haben, es iſt dies indeß ein trauriger Beleg für das Fehlen der rechten Ordnungsliebe, welche auch die eigene Bequemlichkeit um des Ganzen willen zum Opfer bringt. Bei den dem Lehrling ſpeziell obliegenden Arbeiten, welche wir ſpäter der Reihe nach erwähnen, werden jene Tugenden fortwährend auf die Probe geſtellt. Manche langweilig werdende Beſchäftigung wird die Eintönigkeit verlieren, wenn ſich der ihr Obliegende ſtets erinnert, daß ſie ein zwar unſcheinbares, aber doch gewichtiges Glied des Ganzen iſt, daß ſie nicht mindere Bedeutung hat, wie die Satzbildung in der Buchführung, wie die rechtzeitige und richtige Eintragung der Kaſſaposten. Ein ins unrechte Fach gelegter Brief, eine falſch regiſtrirte Copie, eine nicht aufgehobene Quittung veranlaſſen, wenn nach ihnen geſucht werden muß, Weitläufigkeiten und Unzufriedenheit mit demjenigen, der die Sorge hatte, Alles in Ordnung zu halten. Wie leicht kann eine nicht aufzufindende Zahlungsbeſcheinigung zur nochmaligen Entrichtung einer Summe nöthigen und welchen Verweis zieht ſich der Schuldige zu, wenn es ſich ſchließlich herausſtellt, daß allein ſeine Nachläſſigkeit zur wiederholten Zahlung trieb. Man laſſe es ſich als ſtete Regel dienen, doch ja nichts übers Knie zu brechen, ſondern allſeitig Ordnung zu halten und bedächtig zu verfahren.

Gegen die Berufsarbeit muß unbedingt Alles zurückſtehen, was ein junger Mann ſich ſonſt zu thun vornimmt. Er ſollte ſich nie auf Verſprechungen einlaſſen, zu einer beſtimmten Zeit mit Freunden oder Bekannten zuſammentreffen zu wollen; iſt im Geſchäft, wie es öfters vorkommt, mehr zu thun als gewöhnlich, ſo muß er wortbrüchig werden und der Gedanke, ob es nicht doch noch möglich ſei, dem Verſprechen nachzukommen, wird ihn hemmen. Sobald der Geiſt nicht bei der Sache iſt, wird ſie nur halb gethan, es iſt mehr ein Zufall, wenn ſie geräth. Bevor nicht Alles, was an dem nämlichen Tage der Erledigung bedarf, auch wirklich beſorgt und bis auf das letzte Pünktchen vollendet iſt, ſoll man nicht Feierabend machen. Was der nächſte Tag bringt, weiß man nicht, deshalb ſei man ſtets à jour, lege nichts zurück, um einen kleinen Arbeitsvorrath zu haben. Pünktlichkeit iſt überhaupt etwas, was der Prinzipal von ſeinen Leuten zu verlangen berechtigt iſt. Sie muß herrſchen in dem Erſcheinen im Geſchäft, ſowohl am Morgen, wie nach eingenommener Mittagsmahlzeit, in den aufgetragenen Beſorgungen, in der zugewieſenen Beſchäftigung. Ohne den triftigſten Grund, als Krankheit oder dergl., erſcheine man nie zu ſpät, man

gewöhne sich daran, eine geraume Zeit vor Verlassen der Wohnung wach und auf den Beinen zu sein, nicht halb noch im Schlaf das Lokal zu betreten. Grade die Morgenstunden sind am Besten geeignet, dem Wissen nachzuhelfen, der Geist ist dann am Frischesten und am Empfänglichsten, und eine solche Beschäftigung belebt gleichzeitig den ganzen Organismus. In der Sommerzeit kann das Bett um 4, um 5 Uhr verlassen werden, die Mehrzahl der jungen Leute hat dann noch Muße genug, um sich in den Wissenschaften zu vervollkommnen. Die großen Geschäfte in den Handelsstädten geben dem Personal $1^1/_2$ bis 2 Stunden Tischzeit. Diese soll man nie überschreiten, auch wenn sich ein Anderer rühmt, daß er mehr Freiheit genieße. Leider richten sich oft die Jünglinge lieber nach faulen Kollegen, als nach dem Geschäftsgebrauch, was verwerflich und leicht von Nachtheil für sie ist. Wer so wenig Interesse für den Arbeitgeber hat, daß er den Eigenwillen höher stellt, als die dem Geschäft gebührende Rücksicht, für den kann auch der Prinzipal wenig Interesse empfinden. In größeren Handlungshäusern wird der Lehrling mit der Einziehung der Gelder, mit auszurichtenden Bestellungen, mit der Abholung der einkommenden Briefe, mit der Abreichung der abgehenden Correspondenz, kurz, mit den leichteren äußeren Geschäften beauftragt und diese verlangen durchaus Vorsicht und Pünktlichkeit. Dazu gehört, daß man sich vorher den einzukassirenden Betrag anmerke, die verschiedenen Zahlungsmittel prüfe und darauf sehe, daß die Gesammtsumme derselben stimmt, daß man zur bestimmten Zeit auf der Post sei, um die eingelaufenen Briefschaften in Empfang zu nehmen, daß man die Termine, wann die abgehenden Briefe aufgeliefert werden müssen, genau inne habe und berücksichtige, daß man keine Nebengänge mache oder auf der Straße langsam schlendere, an allen Läden stehen bleibe und gaffe.

Der Fleiß ist die erste Stütze für Jeden, dem es mit dem Vorwärtskommen Ernst ist. Er trägt, wie jede Tugend, nicht nur den Lohn in sich selbst, sondern er belohnt auch in Wirklichkeit, indem er uns das Wohlwollen derjenigen erwirbt, welche von der treuen Pflichterfüllung Vortheil ziehen. Viele unserer deutschen Sprüchwörter geißeln die Faulheit in verdienter Weise, wenige aber ziehen gegen einen anderen Fehler in der Art der Arbeit zu Felde, der fast eben so unleidlich ist. Wir meinen das Ueberflüssige im Thun, das unnütze Verweilen bei einem Gegenstande, der sich in kurzer Zeit, mit wenigen Worten, mit wenigen Zeilen abmachen läßt. Die alten Hellenen, denen wir so manches Goldkorn an Lebensweisheit verdanken, hatten den Satz aufgestellt: nichts zu viel! und wir möchten ihn wohl der Beachtung anempfehlen. Alles Nebensächliche muß rasch passiren, sonst hindert es die Behandlung der Hauptsachen, und wer auf Kleinigkeiten Zeit und Mühe verwendet, richtiger verschwendet, dem wird entweder das Große über den Kopf wachsen, oder es wird ihn nöthigen, unsorgfältig zu sein. Daß der Fleiß mit der Bescheidenheit gepaart sein muß, braucht nicht besonders hervorgehoben zu werden; Jemand, der mit seinem Fleiß viel Wesens macht, dient der Eitelkeit, aber nicht der Tugend.

Das Verhältniß, in das der Lehrling zum Prinzipal tritt, ist nicht

aller Orten ein gleiches; in kleinen Städten entwickelt sich leicht ein vertrauteres, ein mehr familiäres, in den großen reicht die Aufsicht kaum über die Stunden, welche dem Geschäft gewidmet sind. Je nach der Abmachung gewährt der Prinzipal dem Jüngling Wohnung, vielleicht auch den Lebensunterhalt, oder überläßt es ihm, resp. seinen Angehörigen, dafür zu sorgen. Wir möchten dem ersteren Arrangement den Vorzug geben, wenn die Aeltern des Lehrlings nicht in derselben Stadt wohnen und wenn sie Niemand kennen, auf den sie sich behufs der Pflege und Obhut ganz und gar verlassen dürfen. Der erste Schritt der Selbstständigkeit, wie ihn das Verlassen der Schule und die Entschließung für einen bestimmten Beruf aussprechen, verleitet leicht zu Ausschreitungen, welche das sittliche und materielle Wohl gefährden. Der Aufsicht des Lehrers entrückt, der Präparationen, Exercitien u. s. w. überhoben, kann die freie Zeit ganz nach Belieben ausgenützt werden. Die Meinung, daß man viel Ueberflüssiges hätte einpfropfen müssen, daß man über Gebühr geplagt worden wäre, so falsch sie ist, erweckt den Wunsch, nun das Gegentheil zu kosten. Eine leise Schamanwandlung wird dadurch beschwichtigt, daß später desto tüchtiger an der Ausbildung gearbeitet werden soll, leider versteht man sich dann aber sehr leicht zu Verlängerungen, bis auch die leiseste Spur der Lust zu ernsterer Beschäftigung verschwunden ist. Wird der Lehrling so gehalten, daß er beim Geschäft wohnt und daß er dem Prinzipal über sein Thun und Lassen Rechenschaft schuldig ist, so treibt dies eher zur Aufnahme des Studiums und zur Verfolgung des richtigen Weges; ist er aber sich selbst überlassen, so gehört ein großer Grad von Charakterfestigkeit dazu, um das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren.

Der Jüngling, so lange er in der Lehre ist, bezieht noch keinen Gehalt, er zehrt aus dem Säckel der Aeltern. Diesen übermäßig anzugreifen, in der Hoffnung, es später vergelten zu können, ist unwürdig. Dies wird nur zu oft in den Wind geschlagen, es werden Gelüste befriedigt, welche das schlechte Beispiel von Berufsgenossen anregte, und oft genug auch, weil man sich eben als ein Anderer zeigen möchte, als man vorher war. In vielen Fällen leisten Aeltern einer derartigen Anschauung Vorschub. Hat das Söhnchen bislang den Glimmstengel noch nicht im Munde gehabt, so macht er nun die ersten Studien in der Uebelkeitserregung, die angehenden Kaufleute rauchen ja in der Mehrzahl. So ladet ihm die Nachäfferei, denn ein Rauch*bedürf*niß gewöhnt der Mensch sich erst an, etwas auf den Hals, das er sehr gut entbehren könnte, er bringt einen Tribut an die Mode, der ihm im Laufe der Zeit eine ganz hübsche Geldausgabe verursacht. Je weniger sich der Mensch solchen *eingebildeten* Bedürfnissen hingiebt, die ohne Nutzen für ihn sind, um so mehr lohnt ihm später die Arbeit. Wer mannhaft die Gelüste niederkämpft, kämpft für eine gute Sache, kämpft für die Zukunft; wer ihnen Riegel und Thür öffnet, wer ihrem Vordringen nicht Einhalt gebietet, gleicht dem Thoren, der auf fremde Aecker das befruchtende Wasser leitet und die eigenen darben läßt. Mehr als jeden Anderen, bringt das Verkennen dieser Wahrheit den Kaufmann in Verruf, unter seinen Augen geschieht es ja doch, daß die sickernden Tropfen zu Quellen, daß diese zu Strömen werden,

er vor Allem sieht es, daß die Zusammenleitung der Unterstützungsmittel den Effekt des Verdienstes im Gefolge hat. Wer sich 100 Thlr. abspart, hat bei 5%, Zins auf Zins gerechnet, nach ungefähr 14 Jahren 2 Monaten bereits 200 Thlr., das Kapital verdoppelte sich; es verdreifacht sich nach ferneren ca. 8 Jahren 4 Monaten. Wer mäßig ist, spart, wer spart, erwirbt sich in der Sparsumme einen Mitarbeiter, welcher nichts kostet und dennoch einbringt.

Es geschah vorhin einer übelen Angewohnheit Erwähnung, die von jungen Leuten wohl selten vermieden wird und die sie als ein Zeichen der erlangten Mannbarkeit betrachten: des Rauchens, indeß giebt es noch größere Untugenden, die sogar ausarten und zu wirklichen Lastern werden können. Im Genuß von Cigarren kann Luxus getrieben und feine Marken (Qualitäten) können in die Luft geblasen werden, zu bedeutend größeren Ausgaben führt aber das Trinken, das mit dem Spielen auf gleicher Stufe steht. Wer das Geschäftsleben aus Erfahrung kennt, dem werden gewiß schon jene übelriechenden Gesellen, ehemalige Handlungsgehülfen, unglückliche Kaufleute, zu Gesicht gekommen sein, welche eine ganze Litanei von Unglücksfällen herunterleiern, die eben erst aus dem Krankenhause zu kommen behaupten, während sie das Aroma der nächsten Schnapsboutike ausbauchen. Diese professionirten Säufer waren einst auf besseren Wegen, sie sanken aber von Stufe zu Stufe und wenn sie Euch als Almosenbettler gegenüber treten, so sind sie bereits so körperlich und sittlich verkommen, daß sie nicht mehr die Kraft haben, sich wieder aufzurichten. Und sollen wir den Vorhang in die Höhe rollen lassen, der jene Unglücklichen verbirgt, welche dem Teufel des Spiels in die Hände fielen? Der eine furchtbare Augenblick, welcher eine vorwurfsfreiere Vergangenheit in ihrem Gedächtniß auslöschte, der ihnen den Verstand raubte, daß sie ihre Ehre auf ein Kartenblatt, auf ein bemaltes Stück Papier setzten, dieser Augenblick ruft, wenn die Schande überwältigend wirkt, einen zweiten herbei, wo der Tod sie löschen soll, dem einen Verbrechen folgt das größere zweite, das Drama findet einen blutigen Ausgang. Reisende zumal kommen in Versuchung, die ihnen anvertrauten Gelder anzugreifen, während diese für sie ein Heiligthum sein müßten.

Wir kommen nunmehr zu dem Wichtigsten. Es schließt sich an das Ebenerwähnte an, es ist der Grundpfeiler, auf dem allein das Gebäude fest ruhen kann. Der Prinzipal fordert von seinen Leuten eine durch nichts zu beirrende Rechtschaffenheit, er schenkt ihnen das Vertrauen, daß sie nichts beginnen, das gegen sein Interesse verstieße, er verläßt sich darauf, daß sie Alles, was in seinem Namen geschieht, ebenso wahrnehmen, als ob er selbst es thäte. Wie oft wird dies leichtsinnig in den Wind geschlagen, wie oft verleitet der erste unbemerkt gebliebene Diebstahl zu Wiederholungen, die Zeugniß ablegen, wie schnell das Schamgefühl ab-, die Frechheit zunimmt. In den Detailgeschäften, welche nicht einen besonderen Kassirer halten, welcher einer Controlle durch die von den Verkäufern abgelieferten Zettel unterliegt, kommen solche Veruntreuungen häufig genug vor; die offene Ladenkasse bietet eine verlockende Gelegenheit, ebenso die von dem Käufer eingenommenen

Gelder. Wo die Beaufsichtigung eine strenge ist, bildet sich eine zweite Kategorie von Dieben, solche, die sich an den Waaren vergreifen, welche zu Geschenken an gewissenlose Personen oder gar zur Verschleuderung an die Hehler verwendet werden. Männer, welche man für grundehrlich hält, entlarven sich oft als die abgefeimtesten Spitzbuben, doch der Verräther schläft nicht; Handlungen, die das Licht des Tages scheuen müssen, bleiben wohl eine Zeit lang unentdeckt, schließlich bricht doch das Gebäude zusammen. Dem Verfasser sind in seiner langjährigen kaufmännischen Praxis so manche Verfälle auf diesem dunkeln Wege zur Kenntniß gekommen, sie haben sich vor seinen Augen abgewickelt; immer ist durch Zufall oder durch anonyme Winke, oder durch Meinungsaustausch der Gehülfen und Lehrlinge das Getriebe aufgedeckt worden und wo sich der Verdacht eines Diebstahls geltend machte, hat auch selten der Verdacht, wer der Dieb sein könne, auf sich warten lassen. Das Infamste ist es, wenn der Uebelthäter solche Schritte thut, um die Spur auf einen Unschuldigen zu lenken, er kann damit, wenn die Aufklärung nicht sogleich geschieht, das Lebensglück eines Menschen untergraben. Leute, die einen ihre Mittel übersteigenden Aufwand machen, müssen irgendwelche andere Quellen haben, aus denen sie zehren und man wird zehn gegen eins wetten können, daß diese Quellen unlautere sind, daß sie aus der Unredlichkeit gespeist werden. Wird nun einem Leichtsinnigen das Handwerk gelegt, so gelingt es wohl auch, denjenigen abzufassen, welcher sich mit dem Ankauf der gestohlenen Waaren abgab und es trifft auch diesen Strafe, wägt man das Maß derselben aber gegen einander ab, so kommt nicht selten ein arges Mißverhältniß heraus, denn grade unter den Hehlern giebt es jene Gauner, die systematisch die moralischen Grundlagen eines Herzens zerstören, der kleine Finger, der ihnen in einer schwachen Stunde geboten wird, bringt sie sofort in den Besitz der ganzen Hand, der Gefallene wird zum willenlosen Werkzeug ihrer verworfenen Pläne, die erste böse That überliefert Euch vollständig an sie, sie lassen sich ihr Schweigen nur mit dem fortgesetzten Verbrechen abkaufen. Erbarmen, wenn Ihr Reue zeigt? lächerlich! Furcht, wenn Ihr sie den Gesetzen übergeben wollt? kindisch! Der flüchtige Sinnesrausch, welcher der Anlaß Eurer Nichtswürdigkeit war, findet einen Rächer in Eurem Gewissen; da Ihr zu schwach wart, ihm zu widerstehen, seid Ihr auch zu schwach, offen die Schuld zu bekennen und schaudernd vor dem gähnenden Abgrunde, der Eurer Existenz droht, Halt zu machen! Von dem Abgefeimten wendet sich die Gesellschaft ab, mit dem Bekehrten söhnt sie sich aus. Fürchtet nicht das Ungewitter, das sich über Euch zusammenzieht, — es reinigt die stickige Atmosphäre, Euer Bekennen ist der Blitzableiter, welcher Euch vor dem tödtlichen Schlage bewahrt.

Auch zu kleinen Veruntreuungen lasse man sich nie hinreißen, sie stumpfen das Gewissen ab und sind oft nur die Vorstudien für die großen Diebereien. Alles, was dem Prinzipal gehört, schließt eine Verfügung zu eigenem Gebrauche aus. Wenn der Lehrling eine Kasse führt, um die Porti und kleinen Ausgaben zu bestreiten, sei er bis auf den Pfennig gewissenhaft, es ist der erste größere Beweis des Vertrauens, das man ihm schenkt, und

dieſes am wenigſten darf er mißbrauchen. Wer ſich an Kleinem gewöhnt, dem Gebote der Ehre zu folgen, wird am Großen ebenſo handeln.

Die Gewiſſenhaftigkeit dokumentirt ſich aber nicht bloß in der Ehrlichkeit, ſie iſt auch ein nothwendiges Ingredienz der Arbeit überhaupt. Der Grundcharakter, die Lebensbedingung des kaufmänniſchen Geſchäfts iſt die Solidität, alles Flüchtige, Unfertige, Gewiſſenloſe muß verbannt ſein. Welche Stellung Du auch im Geſchäft einnehmeſt, es iſt Deine Schuldigkeit, gründlich, mit Sorgfalt und Bedacht, mit Liebe zur Sache zu verfahren. Ein einzelner Fehler, von ſo übelen Folgen er begleitet ſein mag, wird Niemandem verdacht werden, wo aber eine Reihe derſelben dem Leichtſinn entſpringt, da wird das Band zerſtört, da mißtraut man dem Leichtfertigen und ſucht ihn abzuſchütteln. Wer ungehörige Dinge im Kopfe hat, dem fehlt der nothwendige Ernſt; das Geſchäft fordert Männer, nicht Kinder. Verſchwiegenheit ziemt dem Manne, Schwatzhaftigkeit mag man beim Kinde entſchuldigen. Wer nicht den Mund halten kann über die Dinge, die im Geſchäft vorgehen, der ſollte lieber davon bleiben. Wenn junge Leute aus dem Kaufmannsſtande zuſammentreffen, ſo pflegt ihr Wirkungskreis das Erſte zu ſein, worum ſich das Geſpräch dreht. So lange Allgemeinheiten verhandelt werden, ſo lange kann es Niemandem verboten werden, ſeine Meinungen zu äußern, ſobald aber Gegenſtände aufs Tapet kommen, welche auf eine Bloslegung der Spezialitäten hinauslaufen, iſt man, wie es immer ſei, verpflichtet, auszubiegen und verſchwiegen zu ſein. Einem Anderen etwas unter dem Siegel der Verſchwiegenheit mitzutheilen, iſt das geeigneteſte Mittel, um es unter die Leute zu bringen. Iſt der Berufsgenoſſe ein geſchwätziger Narr und iſt Grund vorhanden, nicht an ſeiner Wahrheitsliebe zu zweifeln, ſo wird ſich Keiner ein Gewiſſen daraus machen, aus dem Gehörten, wenn es angeht, Nutzen zu ziehen, ſolche Unbeſonnenheit kann mithin die ernſteſten Folgen haben.

Aufrichtigkeit und Wahrheitsliebe müſſen in unſerem Thun und Reden ſtets die Leitſterne ſein, ebenſo iſt Jeder den über ihm Stehenden Gehorſam ſchuldig, natürlich ſo weit die Geſetze der Sittlichkeit mit den Anforderungen an ihn im Einklang ſtehen. Wenn, wie es in Berlin erſt jüngſt vorgekommen, der Prinzipal vom Gehülfen den Beiſtand zur Brandſtiftung fordert, ſo wird Letzterer dem Geſetz ebenſo gut verantwortlich, als der intellektuelle Urheber der That, indeß zwiſchen einer derartigen Verkehrung des Verhältniſſes und der bloßen Dienſtwilligkeit iſt denn doch ein ſehr großer Unterſchied.

Die Zeiten, wo der Lehrling eine Art höherer Hausknecht war, wo er, abwechſelnd mit der Feder, den Kehrbeſen in Bewegung ſetzte, wo ein Fehlgriff durch körperliche Züchtigung korrigirt wurde, ſind Gott ſei Dank! dahin, es hat ſich eine humanere Grundanſchauung herangebildet, welche ihn als Mitarbeiter auffaßt. Die Verallgemeinerung der kaufmänniſchen Wiſſenſchaften hat hierzu weſentlich beigetragen. Während vor Jahrzehnten die Buchführung noch für ein äußerſt zuſammengeſetztes und große Geiſteskräfte vorausſetzendes Ding, ſogar für eine Kunſt galt, welche nur Einge-

weihte betreiben könnten, hat man allmählich einsehen gelernt, daß ihr System einfach das der entgegengesetzten Größen ist. Aehnlich ist es mit der Correspondenz gegangen, welche ein natürlicheres Gepräge als früher gewonnen hat. Man gebe einem Lehrling, der sich eines offenen Kopfes erfreut, die Grundlinien an, wie die Bücher geführt werden müssen und er wird gewiß sehr bald im Stande sein, eine unterstützende Kraft zu werden, man lasse ihn mit Aufmerksamkeit die Eigenthümlichkeiten des kaufmännischen Stils verfolgen und er wird bald auch hierin etwas leisten. Es ist wohl eine genügende Bestätigung des Behaupteten, daß manche Häuser einen oder zwei Gehülfen und nebenbei fünf- sechsmal mehr Lehrlinge halten, welche ihnen das Nämliche leisten, wie jene. Es wird auf der anderen Seite von manchen Prinzipalen noch sehr stark gesündigt, und zwar dadurch, daß sie es nicht der Mühe werth oder daß sie es gar für gefährlich halten, der ihnen zu gute kommenden Leistung eine Gegenleistung folgen zu lassen. Wenn ein junger Mann während drei Jahren seine Kräfte zur Verfügung stellt, ohne dafür eine Geldentschädigung zu erhalten — das etwaige Douceur zur Weihnachtszeit zählt hierbei nicht mit — so darf er wenigstens verlangen, daß er in die Geschäftspraxis eingeweiht und zu Arbeiten herangezogen werde, welche ihm nach Absolvirung der Lehrzeit ein gutes Fortkommen möglich machen. Uns sind Geschäfte bekannt. Wo diese jungen Leute effektiv um die Zeit betrogen werden, indem man sie zu nichts Weiterem verwendet, als physischen Beistand beim Lager zu leisten. Wo in aller Welt soll da die Freudigkeit, die Dienstwilligkeit herkommen? Es ist eine offenbare Lüge, wenn man ihnen beim Abgang das Zeugniß der Reife als Handlungsgehülfe giebt, als Hausknecht wäre das Richtige. Mögen auch in Privatstunden einige Kenntnisse gesammelt werden, nie ist dies von dem nachhaltigen Eindruck, welchen die Erfahrungen im Geschäftsleben machen. Wesentlich anders liegt die Sache, wenn vor dem Eintritt in die Praxis eine gute Grundlage in allem dem, was dem Kaufmann zu wissen noth thut, gelegt wird. Als beste Stätte der Vorbereitung dienen hierfür die

Handelsschulen.

Die Lehrgegenstände des Gymnasiums sind bekanntlich so gewählt, daß sie eine Zucht des Geistes, eine Schärfung der Verstandeskräfte unter Zugrundelegung der alten Sprachen anstreben. Jene unvergänglichen Schöpfungen der Griechen und Römer, welche, neben der vollendetsten Formenschönheit, durch die Hoheit der Poesie, durch die Anschauungsweise, durch die Kraft der Logik weit hervorragen, erziehen zwar, allein die sogenannte klassische Bildung, für welche auf der *Schule* kaum mehr als der feste Grund gelegt wird, ist für das *praktische* Leben weniger werth, als eine genaue Kenntniß der neueren Sprachen. Die höheren Bürgerschulen, welche das Griechische ganz bei Seite setzen und welche nur dem Latein einige Aufmerksamkeit widmen, machen durch Verfolgung des Letzteren die Erlernung des

Französischen wesentlich leichter und sie gewinnen nebenher Raum für Gegenstände, welche in den Gymnasien weniger eingehend gelehrt werden können. Es dürfte nun aber keinem Zweifel unterliegen, daß Knaben, welche sich dem Kaufmannsstande zu widmen die Absicht haben, auch auf den Bürgerschulen noch Manches in den Kauf nehmen müssen, das sie für ihren Wirkungskreis nicht gebrauchen. Es ist die Tendenz der Handelsschulen, nicht allein die besonderen Fachwissenschaften zu pflegen, sondern auch jene formale Bildung ins Auge zu fassen, welche den Menschengeist erzieht. Und haben nicht die speziellen Fachwissenschaften genug Elemente, die dem zweiten Punkte günstig sind? ist denn die Lehre von der Buchhaltung nicht mehr als ein roh Mechanisches, ist ihr Lebensnerv nicht die Logik und muß sie nicht hierdurch dem Denkvermögen einen Aufschwung geben? Ist zu besorgen, daß die Fortschritte im Rechnen weniger günstig sind, weil man die Aufgaben nur aus der kaufmännischen Sphäre wählt?

Der Prinzipal, zu dem der direkt vom Gymnasium, von der höheren Bürgerschule Kommende als Lehrling ins Geschäft tritt, mag ein sehr tüchtiger Kaufmann sein, er mag in den Comptoirarbeiten und in Allem, was damit zusammenhängt, durchaus Vorzügliches leisten, wer bürgt aber dafür, daß er sein Wissen auch mitzutheilen versteht, daß er sich die Zeit nimmt, es zu versuchen, daß er Jemand hat, den er mit der Anleitung beauftragen könne? Der Lehrling geht hierin einer vollständig unbekannten Zukunft entgegen, er kann es vielleicht günstig treffen, er kann aber auch das Unglück haben, mehr vernachlässigt zu werden, als seinen Gaben gebührt. Und gesetzt selbst, das Glück wäre ihm hold, ist denn die Art, welche er sich für die Geschäftsarbeit aneignet, die mustergiltige? Muß sich der Lehrling, wenn ihm etwas gezeigt wird, oft an dem bloßen Handgriff genügen lassen, so lernt er in der Handelsschule einsehen, weshalb das Ding so und nicht anders angefaßt wird, er lernt gleichzeitig die beste äußere Form dafür wählen. Vereinzelt nur erfährt er in der Praxis heute das Eine, morgen das Andere, denn die Lehre ist kein System, sondern die Gelegenheitsbietung, eine Folge von Erfahrungen aus den Geschäftsvorfällen zu sammeln. Hat der Lehrling die Handelsschule besucht und war er nicht auf den Kopf gefallen, so ist er im Stande, wenn er sich auch dem Geschäftsgebrauch fügt, doch eine Kritik zu üben, inwiefern die Methode weniger brauchbar ist. Und was man ihm erklärt und was ihm neu sein möchte, wird er an Bekanntes knüpfen können, das, was man von ihm verlangt, wird ihm, wenn er es theoretisch kennt, leichter werden, als wenn es ihm ganz unbekannt wäre.

Der einzige Vorwurf, den man vielseitig den jungen Leuten machen hört, welche eine Vorbildung genossen, ist der, daß sie sich mehr zu sein dünkten, als ihre Stellung besagt, mit einem Wort, daß sie sich durch Arroganz unleidlich machten. Derartige Behauptungen werden nun meistens weniger nach dem gethan, wovon man sich zu überzeugen Gelegenheit hatte, als vielmehr nach dem, was man zu erfahren fürchtet und wir kennen große Geschäfte, die vorzugsweise auf junge Leute sehen, welche die Handelsschule besucht und mit Ehren durchgemacht haben. Die Frage, ob dieser Vorbil-

dung wegen eine Verkürzung der Lehrzeit gewährt werden solle, ist vielfach ventilirt worden und der Usus einzelner Handelsplätze, wie z. B. Danzig, hat bereits eine Abänderung getroffen, welche den Handelsschülern günstig ist. Wir möchten sie überhaupt befürworten; ebenso wie man dem fähigeren Commis ein höheres Salair bewilligt, so sollte der brauchbarere Lehrling einen Lohn in der verkürzten Lehrzeit erhalten.

Die Lehrzeit eine Lernzeit.

Vielfach legen sich die jungen Leute, welche den Entschluß gefaßt haben, die kaufmännische Laufbahn zu betreten, die Frage vor: welche Branche des Geschäfts wohl die passendste sei, um sich genügend auszubilden, sie hören Rathschläge über Rathschläge, deren jeder der richtigste sein will. Diejenigen, welche von Anfang an einen bestimmten Weg gewählt haben, der mit ihren Wünschen übereinstimmt, sind am Besten daran, die Anderen aber sollten ihr Augenmerk nur darauf richten, ein Handlungshaus ausfindig zu machen, wo ihnen genugsam Gelegenheit geboten wird, sich zu vervollkommnen. Angenommen, es gäbe wirklich einen Zweig, welcher die meisten Aussichten eröffnete, wer garantirt denn dem Stellesuchenden, daß das Haus, welches er mit den besten Vorsätzen betritt, ihn nicht blos in den gewöhnlichsten Dienstverrichtungen ausbraucht, daß er nicht drei, vier Jahre in einer Thätigkeit zubringt, für welche eine Lernzeit von acht Tagen genügend wäre? Indeß wir bestreiten, daß es überhaupt eine besondere Abtheilung im Handel giebt, welche als die höchste Spitze angesehen werden kann. In unserer Zeit, wo man sich nicht mehr darauf steift, daß eine Produktion auch noch in zehn Jahren bestehen muß, weil sie heute besteht, wo eine neue folgenschwere Entdeckung das Bisherige vollständig über den Haufen werfen kann, wo Alles, was sich auf die Gütererzeugung bezieht, einem steten und blitzartigen Wechsel unterworfen ist, kann die Frage nach einer das Meiste verheißenden Branche nicht endgültig beantwortet werden, es ist nur das Eine, was einer Erwähnung werth wäre, daß nämlich das Waarengeschäft mannichfaltiger ist, als das Bankgeschäft, als die Güterbeförderung u. s. w., daß man hierbei von den letzteren genug lernt, um ihr Wesen zu kennen.

In den ersten Abschnitten haben wir die Anforderungen besprochen, welche an das wissenschaftliche Fundament, an die sittliche Bildung, an das Verhalten des Lehrlings gestellt werden, wir verfolgen nunmehr die Bedingungen des Eintritts, die Arbeiten, welche ihm gemeiniglich zufallen, das Verhältniß, in welchem er zu den Kollegen, zu den Handlungsgehülfen, zum Prinzipal steht. Das Handelsgesetzbuch, welches in der Rechtskunde des Kaufmanns (s. dieselbe) in seinen Hauptbestimmungen vorgeführt ist, giebt der rechtlichen Stellung der Handlungsgehülfen Ausdruck, weshalb wir uns an dieser Stelle enthalten dürfen, näher auf den Gegenstand einzugehen. Wie es dem Geiste der früheren Zeit entsprach, waren auch die Verträge, welche das Nöthige wegen der Lehrzeit, wegen der von Seiten des Prinzi-

pals oder auch von Seiten des Lehrlings zu machenden Vergütung enthielten, schwere Aktenstücke. Hochnothpeinliche Strafen waren festgesetzt, falls der angehende Gehülfe nicht seiner Pflicht genügte, es war Alles vorgesehen worden, falls durch seine Schuld dem Geschäftsinhaber ein Schaden erwüchse. In der neueren Zeit hat man vielfach die Abfassung eines Lehrvertrages ganz und gar fallen lassen, zumal in den Emporien des Handels, wo er aber noch Ortsgebrauch oder das Ergebniß einer privaten Uebereinkunft zwischen beiden Theilen ist, beschränkt man sich auf das Nothwendigste, auf eine Anführung von Leistung und Gegenleistung. Wo es, zufolge der Statuten, erforderlich ist, daß die kaufmännische Korporation die Ein- und Ausschreibung (Eintritt in die Lehre und Austritt aus derselben) überwacht, müssen diese Formalitäten natürlich erfüllt werden, vielfach hat man jedoch auch schon hiervon Abstand genommen und sich jeder Einmischung in diese Angelegenheit begeben. So lange der Kaufmannsstand eine Zunft ausmachte, mochte man strenge darauf sehen, daß Jeder seine gehörige Lehrzeit absolvire, nun aber verwehrt man weder in Hamburg, noch Bremen, Berlin u. s. w. die Börse zu betreten und Geschäfte abzuschließen, die ebenso gültig sind, als wenn der „Lehrbrief", worunter die Bescheinigung über die in aller Form Rechtens erlangte Commiswürde verstanden wird, die Fähigkeit, den Handel zu betreiben, darlegte.

Die Lehrlinge haben keinen Grund, jene Zeit zurückzuwünschen. Nicht allein, daß sie Schuhputzer im wahren Sinne des Wortes waren und wie Schuhputzer behandelt wurden, daß sie sich während der ganzen Lehrzeit zu den niedrigsten Verrichtungen herangezogen sahen, auch die mancherlei Plackereien, denen sie gleich beim Antritt ausgesetzt waren und welche man mit Fug und Recht als Bestialitäten bezeichnen darf, eines gesitteten Menschen unwürdig, gehörten zu dem Unerläßlichen. Es ist durchaus keine Zimperlichkeit, wenn wir über diese Rohheiten den Stab brechen, deren Erduldung den Lehrling erst „zünftig" machte, und man wird es uns erlassen, eine nähere Beschreibung dieser „Spiele" zu geben. Einige derselben findet man in Falke, „die deutsche Hansa", aufgeführt, worauf wir von hier aus verweisen.

Auf welche Dauer der junge Mann als Lehrling gebunden ist, hängt von der besonderen Abmachung mit dem Prinzipal ab, jedenfalls sollte Niemand übersehen, wegen dieses Punktes eine ganz definitive Bestimmung zu treffen. Die Bedingung eines dem Prinzipal zu entrichtenden Lehrgeldes ist jetzt sehr stark in den Hintergrund getreten und bedenkt man, daß das Geschäft denn doch immer den Hauptnutzen von einer Vermehrung der Arbeitskräfte zieht, so ist das auch wohlbegründet. Für den Schaden, welchen der Handlungsgehülfe dem Geschäft, in welchem er arbeitet, zufügt, ist er verantwortlich und können sich die Angehörigen, wenn es zu einer gerichtlichen Verfolgung des Anspruchs kommt, dem Ersatz nicht entziehen, es sei denn, daß der Prinzipal Anforderungen an ihn stellte, welchen er nicht gewachsen sein konnte. Für Nachlässigkeiten u. s. w. steht die Haftpflicht ganz unwiderruflich, sie können sogar dazu führen, daß sich das Verhältniß gänzlich löst, daß der Lehrling vor Beendigung der Lehrzeit entlassen wird. Das

Gleiche ist gerechtfertigt, wenn offenbarer Ungehorsam vorliegt, wenn ein entsittlichender Einfluß auf das sonstige Personal erwiesen ist. Von Seiten des Lehrlings, beziehungsweise seiner Aeltern oder Vormünder, kann die Aufhebung des Contracts nur gefordert werden, wenn der Prinzipal Ungebührliches verlangt, wenn die allgemeine Behandlung eine solche ist, daß sie das Gefühl empört.

Im Anfang ist die Beschäftigung, welche dem Lehrling zugetheilt wird, eine mehr mechanische, nebenbei verwendet man ihn zu Gängen, welche Aufmerksamkeit verlangen, wie die Ausrichtung von Bestellungen, das Einziehen und Auszahlen der Gelder. Durch dieses Herumkommen in der Stadt lernt er die Firmen kennen, die Blödigkeit und Unbeholfenheit verliert sich allmählich. Bei mündlichen Bestellungen achte man wohl auf ihren Inhalt und lasse sich lieber über unverständlich Gebliebenes aufklären, damit nicht doppelte Lauferei entstehe. Auch orientire man sich stets vor dem Fortgehen, in welcher Straße und in welchem Hause der Aufzusuchende wohnt; unterwegs erst nachzufragen, verursacht einen unnützen Aufenthalt. Bei der Einziehung von Geld notire man sich vor Abgabe der Quittung stets die Summe, welche zu erheben ist und lasse sich niemals Abzüge machen, wenn man nicht dazu ermächtigt ist. Es giebt Leute, die gewissenlos genug sind, den Vorzeiger der Zahlungsaufforderung nicht für voll zu befriedigen und die ein laut gewordenes Bedenken mit der Versicherung abfertigen: der Gegenstand sei so in Ordnung, wie sie abmachen wollten. Begegnet man einem solchen Geschäftsmann, der sich einen Extranutzen im abgekürzten Verfahren machen will, so behalte man sich wenigstens die Richtigkeit vor und lasse sich genau den zu kürzenden Betrag und den Grund des Decorts angeben. Als Vorsichtsmaßregel lasse man sich gesagt sein: an Unbekannte nie Quittung, Wechsel u. dergl. auszuliefern, wenn man nicht im Besitz des vollen Geldes ist. Auch gewiegten Männern ist es schon vorgekommen, daß sie durch Gauner betrogen wurden, welche den präsentirten Wechsel an sich nahmen und unter dem Vorgeben, den Betrag aus dem Nebenzimmer holen zu wollen, auf Nimmerwiedersehen verschwanden. Mit Waaren wird derselbe Schwindel gemacht und wo der Lehrling nicht bestimmte Weisung hat, sie auch ohne Zahlung abzugeben, darf er sie nicht aus den Augen lassen. Die eingenommenen Banknoten, Cassenanweisungen u. s. w. müssen, nachdem man sich von dem Erhalt der richtigen Summe überzeugt hat, auf das Sorgfältigste verwahrt werden; sie lose in die Tasche zu stecken oder die Brieftasche mit werthvollem Inhalt in der hintern Rocktasche zu tragen, ist eine schwere Unvorsichtigkeit, welche oft von Dieben benützt wird.

Ist die erste Station, welche der Lehrling durchzumachen hat, das Lager, so bietet sich ihm Gelegenheit, die Artikel, welche das Haus führt, kennen zu lernen. Diese sich nebst ihren Preisen genau einzuprägen, muß sein erstes Bestreben sein. Nirgend erlangt man schneller Menschenkenntniß und Selbstvertrauen, als auf diesem Platze, sein Nachtheil ist, daß er in vielen Fällen die Ruhe, oder, wie man sich vulgär ausdrückt, das Sitzfleisch zerstört. Die bei der Waarenexpedition nothwendige Schnelligkeit läßt die

Ausbildung der Handschrift vernachlässigen, man legt hierauf keinen Werth. Durch die Unterhaltung, welche zwischen dem Kunden und dem Verkäufer stattfindet und bei welcher Jener vorzugsweise die Billigkeit und die Qualität fremder Quellen rühmt, um den Preis herabzudrücken, erfährt man Näheres über die Konkurrenz, worauf wohl zu achten ist. Ueberhaupt lasse man sich kein Wort entgehen, ohne den Neugierigen zu machen und ohne die Arbeit ruhen zu lassen, doch glaube man das Gehörte nicht blindlings, denn jenes Rühmen soll zu selbstischen Zwecken ausgebeutet werden und deshalb fußt es selten auf Wahrheit. Im Lager muß auf Ordnung gehalten werden, sobald eine Waare dem Käufer vorgelegt ist, welche ihm nicht convenirt, kann sie sofort wieder verpackt und an ihren Ort gebracht werden. Zerrissene Umschläge, zerbrochene Kartons (Papp- oder Holzschachteln) dulde man nicht, diese finden bei Versendungen noch genugsam Verwendung. Der kleinen Mühe des Umpackens unterziehe man sich schnell und willig, vorausgesetzt, daß sich der Schaden nicht noch ausbessern lasse. Wo uneinpapierte Waare in die Regale kömmt, darf sie nicht wie Kraut und Rüben liegen, sondern so, daß sie wie nach dem Richtmaß gestellt aussieht. Wo der Käufer äußerlich strenge Ordnung findet, glaubt er gut bedient zu werden, und eine solche Voreingenommenheit thut sehr viel. In die Verkaufsbücher lasse man Fremde niemals blicken. Man ist oft in der Lage Vorzugspreise einzuräumen, wegen besserer Zahlungsweise, weil man von dem Einen mehr hält, als von dem Anderen, und wird dies dem Benachtheiligten bekannt, so fühlt er sich zurückgesetzt und erhebt die gleichen Ansprüche, wenn er nicht gar die Verbindung abbricht. Ueber die verkaufte Waare, welche im Ort versandt wird, muß der Empfänger quittiren, damit, falls eine Rechnung verloren geht, der Beweis des Erhalts geliefert werden kann. Erfolgt die Rückgabe, so darf die Waare nicht eher wieder auf Lager kommen, ehe sie nicht von dem Conto des Rücksenders abgeschrieben ist, retournirt man aber selbst Eingekauftes, so ist es nothwendig, sich die Empfangsbescheinigung zurückgeben zu lassen, damit kein unberechtigter Anspruch erhoben werde. Reclamationen wegen schlechter, wegen ungenügender Lieferung schiebe man nie auf die lange Bank, sondern mache sie sofort geltend, weil man sich sonst des Anrechts auf Berücksichtigung begiebt (s. die näheren Bestimmungen hierüber im Handelsgesetzbuch). Bei nach auswärts zu machenden Sendungen, welche von einem Zweiten verpackt werden, gebe man alles Nöthige auf, also die Stückzahl der Packete, damit nichts zurückbleibt, das Zeichen und die Nummer, die Art der Beförderung (ob auf dem Postwege, als Eilgut, als gewöhnliches Gut, mit Fuhre, als Beipack). Beim Ausfüllen der Rechnungen empfiehlt sich ein zweimaliges Durchgeben der Aufgabe oder die Mithülfe eines Anderen; falsche Rechnungen müssen schleunigst durch richtige ersetzt werden, auswärts wohnenden Geschäftsfreunden müssen sie kostenfrei zugehen.

Die Beschäftigung auf dem Comptoir ist eine wesentlich gleichmäßigere und ruhigere, als diejenige im Lager, nur darf diese Ruhe nicht in einen todten Büreaukratismus ausarten. Manchmal drängt auch hier die Arbeit und nur im äußersten Nothfall darf etwas zurückgelassen werden,

was eigentlich zur Expedition bestimmt war. Gut wird es sein, wenn man sich stets fragt, was das Wichtigste und was das weniger Wichtige ist, um hiernach die Reihenfolge der Abfertigung einzurichten. Der Versand der Briefe und Poststücke muß zur richtigen Stunde geschehen, Arbeiten an den Büchern stehen davor unbedingt zurück. Fällt dem Lehrling die Schließung und Adressirung der Briefe u. s. w. zu, so hat er sich in erster Reihe darum zu kümmern, ob Beilagen irgend welcher Art zu machen sind. Obschon es entschieden besser ist, wenn der Lehrling die Correspondenz mit Aufmerksamkeit verfolgt, indem er sich dadurch an die vielen Eigenthümlichkeiten der kaufmännischen Schreibweise gewöhnt und da sich in ihr der gesammte äußere Gang des Geschäfts abspiegelt, so ist dies doch bei einiger Ueberbürdung nicht immer durchführbar und möchte mithin mancher Einschluß vergessen werden. Zur Weisung für den Briefschließer ist es eingeführt, links unten in der Ecke Alles zu erwähnen, was auf die Behandlung des Schreibens Bezug hat, die Beilagen anzuführen und zu vermerken, ob eine portofreie Versendung geschehen soll. Bei Geld enthaltenden Briefen erfolgt die „Deklarirung" der Summe, d. h. man will sich gegenüber der Post gegen ein Verlorengehen schützen und fügt zu diesem Ende der fünffach versiegelten Adresse die Angabe des baaren Inhalts zu. Die Post giebt hierüber eine Bescheinigung, welche aufzubewahren ist. Bei Wechseln zieht man eine andere Art der Sicherstellung vor, man schickt solche Briefe „rekommandirt", wodurch ein genauer Ausweis über die Person, an welche die Auslieferung geschah, geführt werden kann. Auch hierüber empfängt man einen Postschein. Einkommende Geldscheine und die neuerdings in Preußen, Sachsen eingeführten Postanweisungen müssen stets von dem Prinzipal oder seinem Bevollmächtigten unterzeichnet werden, Geldscheine erfordern eine Beifügung des Geschäftssiegels oder Stempels. —

Die Briefe von Geschäftsfreunden werden der Länge nach zusammengelegt und mit der Jahreszahl, dem inneren Datum und Namen des Absenders versehen, auch wohl mit einem Vermerk, wann die Beantwortung geschah. Sie kommen in dazu bestimmte Fächer und werden monatlich oder am Schluß des Jahres der Reihe nach geordnet, um alsdann dem sogenannten Scripturenkasten einverleibt zu werden. — Die Briefe des Geschäfts selbst werden copirt. Bevor man die jetzt fast durchgängig in Anwendung gekommenen Copirmaschinen kannte, mußte die gesammte Correspondenz abgeschrieben werden. Es war dies eine sehr gute Uebung für die Handschrift und eine Nöthigung von dem Inhalt Kenntniß zu nehmen, nur trat eine langsamere Expedition ein, von Fehlern ganz zu schweigen. Der durch die Copirmaschine gelieferte Abklatsch, zu dessen guter Herstellung Sorgfalt und Aufmerksamkeit gehören, vermeidet die gerügten Uebelstände; verwischten, undeutlichen Stellen muß mit der Feder oder mit dem Bleistift nachgeholfen werden. Jedem Copirbuch ist ein Register angeheftet, welches zur Aufnahme der Adressaten und der Blattseite, die Briefe an sie enthält, dient. Um ein leichteres Nachschlagen zu erzielen, verfolgt man die vorhergehende und die nachfolgende Correspondenz auf den Blattseiten selbst. Zur Verdeutlichung

dessen nehmen wir an, an einen Geschäftsfreund „E. T. Müllers Erben“ seien drei Zuschriften abgegangen, welche auf Seite 5. 126. 237 copirt stehen. Da bis Fol. 5 noch nichts copirt war, so setzt man links oben eine Null, darunter einen Strich. Beim Registriren des zweiten Briefes findet man, daß auf 5 der erste stand, man schreibt hier $\frac{5}{\quad}$, schlägt alsdann Seite 5 auf und vervollständigt die Notiz durch Nachfügung der 126, so daß folglich dieser Vermerk lautet: $\frac{0}{126.}$ Gelangt man an das Schreiben auf 237, so wird die 126 geschrieben, auf 237 kömmt unter den Strich 126. Die drei Vermerke sind mithin $\frac{0}{126,} \quad \frac{5}{237,} \quad \frac{126}{\quad}$ und wird der leere Raum bei dem letzten durch die Angabe der nächsten Blattseite, welche eine Copie an E. T. Müller's Erben trägt, ausgefüllt. Man vermag durch dieses Verfahren sowohl von vorne nach hinten, als umgekehrt, der Correspondenz nachzugehen und wir empfehlen dasselbe, wo es noch nicht so vollständig eingeführt sein sollte.

Eine zweite Arbeit, welche des Lehrlings Sache ist, umfaßt die Copie der in Zahlung empfangenen Wechsel, für welche ein besonderes Buch eingerichtet ist. Um hier den Platz auszufüllen, ist es unbedingt erforderlich, sich erst über das Wesen des Wechsels und über seine Bedingnisse Licht zu verschaffen. In unserer Rechtskunde geben wir über dieses wichtige Kapitel Aufschluß. Worauf zu achten ist, umfaßt Folgendes. Die geschriebene Summe soll mit der in Zahlen aufgeführten übereinstimmen, diejenige beim Accept mit der ersteren; die beim Annahmevermerk befindliche entscheidet für den Fall, daß Abweichungen vorhanden sind. Derjenige, an dessen Ordre der Wechsel gestellt ist, muß auch Girant sein, kein ausdrücklich aufgeführter Nachmann darf als Girant fehlen. Findet der Copirende Auslassungen, so hat er auf sie aufmerksam zu machen, damit das Fehlende nachgeholt werde. Die Wechsel selbst sind, mit wenigen Ausnahmen, der amtlichen Stempelung unterworfene Papiere und geben wir in einem Anhange eine Uebersicht der Gebühren, die erhoben werden. In Preußen sind nur die Tratten vom Auslande auf einen ausländischen Platz vom Stempel befreit, für die vom Auslande kommenden ist die Verwendung von Stempelmarken, welche durch Beifügung des Datums und der Anfangsbuchstaben des sie Gebrauchenden, in unserem Falle also der Geschäftsfirma, entwerthet werden müssen, gestattet. Nach den neuesten Bestimmungen dürfen solche Marken auch bei inländischen Wechseln benützt werden, nur mit dem Unterschiede, daß allein die amtlicherseits berufenen Stempeldistributeure zur Aufklebung berechtigt sind. Erhält der Lehrling Wechsel zum Eintragen vermittelst der Copie, so hat er wohl darauf zu achten, daß sie wegen des Stempels in Ordnung gehen, die Unterlassung der Stempelung wird, auch wenn sie eine bloße Nachlässigkeit wäre, empfindlich bestraft.

Waarengeschäfte, die nach anderen Städten Versendungen machen, übergeben die Güter der passenden Beförderungsperson oder Anstalt. Die Ausfertigung der Frachtbriefe für die Eisenbahnen u. s. w. pflegt gleichermaßen

dem Lehrling obzuliegen. Hierbei hat er darauf zu ſehen, daß er keine falſche Adreſſirung vornimmt, daß er nicht einen Ballen, der nach dem Rhein ſoll, nach einer andern Richtung dirigirt. Die Frachtkoſten des Hin- und Rücktransports wären nicht allein groß, auch der Beſteller könnte von ſeinem Auftrage, wenn er die Waare zu ſpät empfängt, zurücktreten. Alle Beſtimmungen, welche auf dieſen Verſand zielen und die füglich niemals in dem Verkaufsbuch fehlen dürfen, müſſen ſofort in Betracht gezogen werden; liegt der Beſtimmungsort nicht unmittelbar an der Eiſenbahn, ſo macht dies die Hinzufügung der nächſtgelegenen Station nothwendig. Manchen überflüſſigen Fragen wird der Lehrling vorbeugen, wenn er ſich die Beförderungswege und die größeren Städte, welche durch ſie berührt werden, einprägt. Gegen den Schaden, welcher auf der Bahn u. ſ. w. entſtehen kann, ſchützt man ſich durch Verſicherung der Waare, man wird aber die Tragung der kleinen Prämie vermeiden, wenn der Empfänger das Riſiko trägt. Es iſt feſtſtehende Regel, daß wenn der Verkäufer die Güter franco an einen andern Platz zu liefern verpflichtet iſt, er bis zur Uebergabe auch für jeden Schaden haftet. Zur Kontrole über den Abgang der Colli dient das Frachtbrief-Copirbuch, worin gemeiniglich derjenige, welcher die Beförderung beſorgt (Spediteur), quittirt. Dieſes Buch nennt den Tag der Auslieferung, Marke, Nummer und Inhalt der Colli, Empfänger und Beſtimmungsort, ſowie die zur Aſſekuranz aufgegebene Summe.

Iſt dem Lehrling die „kleine Kaſſe“ anvertraut, aus welcher er Ausgaben für Porti, Trinkgelder, Schreibutenſilien zu beſtreiten hat, ſo iſt er zu der minutiöſeſten Aufzeichnung aller dieſer Speſen verpflichtet und rathen wir ihm, Alles, wenn es irgend angeht, noch vor der Fortgabe des Geldes zu notiren. Daß er auch nicht einen Groſchen zu ſeinem Vortheile verwende, iſt ein Gebot der Ehre und haben wir unſere Meinung hierüber ſchon in dem Abſchnitt „Anforderungen an die ſittlichen Eigenſchaften“ geäußert.

Wenn ſich ein junger Mann in die kaufmänniſche Sphäre begiebt, ſo iſt er, ſei es im Lager, ſei es im Comptoir, diejenige Perſönlichkeit, welche unter den Mitarbeitern die unterſte Stellung einnimmt, unter ihm ſtehen nur noch die Bedienſteten, als Packer, Bote, Kutſcher u. ſ. w. Hier fällt nun der Lehrling öfters in den Fehler, gegen letztere zu vertraulich zu werden oder in die Verſuchung, ſich als „Herr“ gegen ſie zu zeigen. Weder der kameradſchaftliche, noch der befehlende Ton paßt für ihn; er ſollte ſich auf der einen Seite vergegenwärtigen, daß zum harmoniſchen Nebeneinander eine gleiche Bildung, ein gleiches wiſſenſchaftliches Streben gehört, auf der anderen, daß er es meiſt mit Leuten zu thun hat, welche ſchon im reiferen Alter ſtehen und die oft durch Treue und Redlichkeit erſetzen, was ihnen an höheren Geiſtesgaben abgeht. Man kann Entſchiedenheit mit Freundlichkeit paaren, jene wahrt in gebührender Weiſe die höhere Poſition, dieſe gewinnt das Herz und überwindet die Hartnäckigkeit, welche den Leuten niederen Schlages eigen zu ſein pflegt, wenn ſie ſich nach den Beſtimmungen eines ſolchen „Jungen“ richten ſollen. Ein wenig weltmänniſche Klugheit kann

der Lehrling in dem Verkehr mit Anderen nicht entbehren; es ſtraft ſich empfindlich, wenn er ſie ignoriren wollte, ſie wird ihm auch den ſpeziellen Genoſſen gegenüber nicht wenig zu ſtatten kommen. Dieſe, wenn ſie einige Zeit länger im Geſchäft ſind, neigen zu Uebergriffen, zu welchen ſie kein Recht haben und oft wird dem „Jüngſten“ gerade von ihnen das Leben ſehr ſauer gemacht. Man wird in ſolchen Fällen ſich und dem Geſchäft am meiſten nützen, wenn man Kleinigkeiten unberührt läßt, Ausſchreitungen aber mit aller Energie, nöthigenfalls unter Beiſtandsanrufung des Prinzipals oder ſeines Bevollmächtigten, abweiſt. Bemerkt ein Lehrling, daß man ihn zum allgemeinen Stichblatt erkoren hat, ſo kann er es ziemlich als gewiß annehmen, daß eine hervorſtechende Untugend der Grund der Behandlung iſt. Statt den Uebelnehmiſchen zu ſpielen, was das Uebel, unter dem er leidet, nur noch verſchlimmert, ſei er lieber auf die ſchnellſte Abſtellung des beſpöttelten Fehlers bedacht. Erhält er einen Nachfolger, rückt er durch deſſen Eintritt eine Stelle hinauf, ſo komme er dieſem wohlwollend und freundlich entgegen, unterweiſe ihn in den Arbeiten, worin er bereits Fertigkeit erlangt und ſuche nicht ſein Licht leuchten zu laſſen; der Triumph über einen Uneingeweihten iſt ſehr wohlfeil. Den eigentlichen Handlungsgehülfen, Kommis, als den nächſten Vorgeſetzten, zolle er den gebührenden Grad von Achtung, er ſei nicht ungefüg oder ungefällig, denjenigen aber unter ihnen, die zufolge ihrer Befähigung, ihres Wiſſens, der Tüchtigkeit des Charakters einen hervorragenden Platz einnehmen, ſuche er ſich vor Allem zu nähern; ſie haben ein Verſtändniß für die Strebſamkeit und werden mittheilſam ſein, wenn ſie ſehen, daß ihre Lehren auf empfänglichen Boden übergehen. In erhöhtem Maße noch muß ſich der Lernende den Prinzipal geneigt machen. Er wird dies thun, wenn er im Eifer nicht erkaltet, ſich den Vorſchriften, wie ſie der Geſchäftsgang mit ſich bringt, nie entzieht und wenn er unverdroſſen, mit Sorgfalt und Umſicht ſeine Pflicht erfüllt. Das Benehmen darf nie in widerliche Kriecherei ausarten, man gebe ſich nicht zur Herumtragung von Klätſchereien her oder wolle ſich dadurch lieb Kind machen, daß man die Fehler eines Anderen hinterrücks zur Kenntniß bringt. Wer ſich ſklaviſch benimmt, wird ſehr bald auch entſprechend behandelt und wer Anderen eine Grube gräbt, fällt ſelbſt hinein. Daß der Lehrling, wenn er im Hauſe des Prinzipals wohnt und Koſt erhält, auch deſſen Angehörige durch Zuvorkommenheit zu gewinnen ſuche, verſteht ſich von ſelbſt, gern wird man alsdann bemüht ſein, ihm Erleichterungen zu verſchaffen, ihm das elterliche Haus zu erſetzen.

Die Mußezeit gebührt der freien Arbeit, nicht dem Vergnügen, welches leicht in Feſſeln ſchlägt. Wir wollen nicht eine unjugendliche Enthaltſamkeit, einen Kultus der Leibesabtödtung, der von den unheilſamſten Folgen für den Geiſt iſt, als den Götzen hinſtellen, dem man opfere, nur darf nicht das Vergnügen die Hauptſache werden und die Arbeit verdrängen. Junge Leute ſind lebensfriſch, ſie verſauern, wenn ſie einzig und allein die Geſchäftsmauern zu ſehen bekommen. Eine dem Geiſt geſunde Nahrung, ein nicht entſittlichendes Vergnügen gönne man ihnen, damit nicht der ſtrenge

Gang des Geschäfts in ihren Augen zum Treirade werde, dem sie zu entfliehen wünschen. Womit und wie soll sich nun der Lehrling beschäftigen? In erster Reihe mit Gegenständen, die seinem Berufe förderlich sind. Zu Schreib- und Rechnenübungen findet sich Zeit und Gelegenheit in der Beschäftigung des Tages; der Mittag, Abend oder Morgen lasse ihn zu solchen Aufgaben greifen, welche der Sammlung und des Nachdenkens bedürfen. Zu diesen zählen die zusammengesetzten, die Coursrechnungen, welche man für die Hauptbandelsplätze der Welt verfolge. An selbstgefertigten Beispielen, zu denen man die erforderlichen Briefe, Rechnungen, Fakturen schreibt, übt sich das am Einprägendsten. Wo die Grammatik der fremden Sprachen nicht fest sitzt, muß das Nöthige dafür geschehen, denn sie ist der Mörtel, welcher den einzelnen Gedächtnißbrocken Festigkeit verleiht. Nach und nach mag man alsdann ein Lehrbuch der Correspondenz hinzuziehen und die in das Deutsche übertragenen Muster zurück übersetzen, um zu erproben, ob das Gelernte auch Bestand hatte. In der Lehre von der Buchhaltung suche man sich über die Prinzipien klar zu werden, nach welchen die Aufzeichnung der Geschäftsvorfälle geschieht. Hat man diese vollkommen begriffen, so ist es ein Leichtes, sich durchzufinden und das Angeeignete praktisch zu bethätigen. In den Repetitionen der Geographie werde das Statistische und Alles, was sonst den Handel berührt, bevorzugt, aus dem vorstehenden Leitfaden wird sich das, was wir meinen, ersehen lassen. Die vielen verdienstvollen Werke, welche die Neuzeit auf dem Gebiete der Länder- und Völkerkunde gebracht hat und welche allgemein die Wirthschaft als ein bedeutsames Glied anerkennen, bieten das Material, um die Einzelnheiten zu erfahren, für welche unser Rahmen zu klein war. Die Lektüre dieser Werke bietet genug des Interessanten und ist weitaus jenem Leihbibliothekenfutter vorzuziehen, in das sich Jünglinge nur allzugern vertiefen. Oberflächliche Romane, die Sinnlichkeit anreizende Schmierereien sind zu vermeiden, letzteres Pestgewäsch ohne Widerrede. Wer in der Welt etwas sein, etwas bedeuten will, muß in sehr vielen Sätteln gerecht sein, der Zurückgebliebene bringt sich nur selten wieder in die Höhe und wer Jahre lang träumt und schläft, mag sich nicht wundern, wenn er beim Erwachen die Welt fortgeschritten findet, wenn sie dann von ihm keinen rechten Gebrauch zu machen weiß. —

Man nennt gute Bücher mit Recht die besten Freunde des Menschen, und was wir über die Fernhaltung des Oberflächlichen und Nichtswürdigen äußerten, das muß uns auch für den Umgang mit den Lebenden Richtschnur sein. Das Herz verlangt Jemanden, dem man sich mittheilen kann, der uns Antheil schenkt in Freude und Leid. Es ist gefährlich, *weil* man einen Freund sucht, auch gleich den ersten besten zu nehmen, der über den Weg läuft. Gerade die besseren Naturen sind oft spröde, sie müssen sich in uns hineinleben, ehe sich die verschlossenen Pforten öffnen; wenn sie uns aber offen stehen, wenn wir erprobt haben, daß sie das Gesuchte bieten, dann verfalle man auch nicht in den Fehler der Wankelmüthigkeit und lasse aus Interesse am Neuen das freundschaftliche Gefühl erkalten. Der Lehrling

muß einen Umgang pflegen, der ihn vor den Augen der Welt ehrt; findet er einen Leichtsinnigen, der sich ihm anschließen will, so suche er ihn auf den rechten Pfad zu bringen und ziehe sich von ihm zurück, wenn seine Bemühungen fruchtlos sind. Schon Mancher, der sehr taktfest zu sein glaubte und auf den die besten Hoffnungen gebaut wurden, hat sich in den Strudel eines demoralisirenden Umgangs hineinziehen lassen und hat erst die Thorheit erkannt, als sein Schiff auf den vernichtenden Felsen stieß, als die Fluthen über ihn hereinbrachen. Der Prinzipal, der sich nicht um seine Gehülfen bekümmerte, verführe sehr gewissenlos und gegen seinen Vortheil. Kommt ihm zu Gehör, daß der Lehrling mit leichtsinnigen Patronen die Zeit vertändelt, daß er vielleicht gar in schlechte Gesellschaft gerathen ist, so wird er ihn ermahnen, wird jedoch, so lange ihm faktische Beweise für die Umkehr fehlen, auf der Hut sein, um nicht sein Vertrauen an einen Unwürdigen zu verschenken!

Der Volontär.

Bevor wir uns zu dem Handlungsgehülfen (Kommis) wenden, widmen wir noch ein paar Worte jenen jungen Leuten, welche, meistens aus bemittelten, aus reichen Familien stammend, sich nicht dem Zwange unterwerfen wollen, den die Lehrlingsstellung ihnen aufbürden würde. Man nennt sie Volontärs, sie sind gewissermaßen freiwillig Arbeitende, im Gegensatz zu den zur Arbeit Verpflichteten. Neigung, Verhältnisse, Wünsche naheſtehender Personen veranlassen nicht selten zum Wechsel des Berufs, wir sehen Juristen, Mediciner, Soldaten u. s. w. in den Kaufmannsstand übertreten. Dem gereifteren Alter würde es schlecht anstehen, jene geschäftliche Erziehung, welche auf den Lehrling berechnet ist, auf sich anwenden zu sehen. Haben solche Leute Mittel, so können sie sich ein Jahr oder länger dem neuen Studium hingeben. Wenn dies nun auch für sie von Vortheil ist, so verlangt doch die strenge Geschäftsordnung eine bestimmte Theilung der Arbeit, wenn sich nicht Stockungen einstellen sollen. Es ist aus diesem Grunde sehr schwierig für den Prinzipal, sein Interesse mit dem des Volontärs in Einklang zu bringen. Das eigene wird geschädigt, wenn das Vorliegende nicht pünktlich abgethan wird, das seines Schutzbefohlenen, wenn man ihm nicht Gelegenheit bietet, den verfolgten Zweck zu erreichen. Kollisionen mit den fest Angestellten, denen man unmöglich für wenige Wochen den Wirkungskreis zu Gunsten des Fremden beschneiden kann, während man ihnen die Verantwortlichkeit läßt, pflegen unvermeidlich zu sein. Am Besten ist es, wenn der Volontär eine Zeit lang die Beschäftigung der einen Stelle verfolgt, um dann zu wechseln und ohne irgendwie selbstständig einzugreifen. Privatstunden mögen ihn in der Buchführung u. s. w. perfekt machen, das Geschäft mag ihm Gelegenheit bieten, das Gelernte in der Praxis zu sehen.

Unbeschäftigte Kommis treten je zuweilen wohl auch als Volontärs

ein, sie sind dann aber nichts weiter als unsalarirte Handlungsgehülfen, die auf eine sich bietende Vakanz warten.

Der Handlungsgehülfe.

Mit der Beendigung der Lehrzeit müßte auch die Reife des Mannes erreicht sein, denn das Leben tritt jetzt ernster heran und wenn bisher noch die Aeltern ihre Fürsorge bethätigten, so ist nunmehr der Zeitpunkt gekommen, wo man ihnen diese Last abnehmen, wenigstens doch erleichtern kann. Mehr noch, als von dem Lehrling, fordert man von dem Kommis treuste Pflichterfüllung und Würdigkeit des Verhaltens; er soll dem Prinzipal eine sichere Stütze, dem Nachwuchs ein gutes Vorbild sein. Statt beaufsichtigt zu werden, soll er nun die Untergebenen beaufsichtigen, die Freiheit der Stellung soll nicht die Ungebundenheit herbeiführen. Alle jene kleinen Handleistungen und Obliegenheiten des Lehrlings, das Forträumen der Bücher, das Schließen der Lokalitäten, die Abmachung der Gänge fallen mit dem Tage, welcher die neue Stellung bringt, fort, für die Mühewaltung entschädigt ihn nicht blos das Weihnachtsdouceur, sondern auch eine feste Besoldung. Statt des Vaters oder Vormundes ist er, auch wenn die Großjährigkeit noch nicht erreicht ist, zu Verträgen, wie Eingehung und Aufhebung des Dienstverhältnisses, befugt. Ein kürzlich in Berlin entschiedener Streitfall, der durch alle Instanzen gegangen ist, gab Veranlassung, hierüber die Stimme der Gerichte zu erfahren. Ein Kommis, der mit seinem Prinzipal den Austritt *vor* Ablauf des Kalendervierteljahrs verabredet hatte, wurde später auf Gehaltsentschädigung klagbar, weil er als Minderjähriger nicht berechtigt gewesen sei, das Vertragsverhältniß aufzuheben. Die vom Vater genehmigte Klage wurde abgewiesen, „der Vater, welcher seinen Sohn in ein Dienstverhältniß als Handlungsgehülfe treten läßt, befähigt ihn dadurch, alle auf dies Dienstverhältniß bezüglichen Handlungen und Verträge mit voller Wirkung vorzunehmen und abzuschließen, namentlich auch das Dienstverhältniß wieder aufzuheben." Diese zu Recht anerkannte Befähigung ist die erste Errungenschaft des Handlungsgehülfen, er sorgt von nun ab für sich selbst, seine Handlungen werden von ihm verantwortet, er wird selbstständiger Kontrahent in Betracht der äußeren Lebensstellung. Es kann nicht oft genug gerügt werden, man muß es auf das Aeußerste beklagen, wenn die Erreichung dieses Ziels auch als der Abschlußpunkt des Strebens nach Ausbildung betrachtet wird, wenn sich nun die jungen Leute zerstreuenden Vergnügungen in die Arme werfen, welche ihre Kasse und ihre Moralität angreifen, wenn der Taumel der Sinne ihnen den festen Boden unter den Füßen entzieht. Man kömmt sehr leicht zu Fall, wenn man Sprünge macht, die das Gleichgewicht stören!

Es hängt von besonderen Umständen ab, ob der Jüngling in dem Hause, welches ihn als Lehrling aufnahm, auch als Handlungsgehülfe bleibt. Ist die Wahl frei, so halten wir es für bedenklich, sich für einen längeren Aufenthalt zu entscheiden, wenn etwas Anderes geboten wird. Der nur im

Lager beschäftigt Gewesene ist mehr gehemmt, als der Comptoirist, weil dort bei Vakanzen mehr darauf gesehen wird, einen Mitarbeiter zu engagiren, der den Zweig genau kennt. Wer in der Baumwollen-Branche allein Erfahrung hat, wird schwerlich berücksichtigt werden, wenn ein Wollenwaarengeschäft Gehülfen sucht, denn diese sollen die Fabrikation, die Bezugsquellen und Alles, was Appretur, Behandlung anlangt, schon wissen, weil sie sonst für die erste Zeit das fünfte Rad am Wagen sind. Der Buchhalter kann von hier nach dort gehen, er verläßt vielleicht das Waarengeschäft, um seine Dienste einem Bankhause zu widmen, vom Bankhause kann er in ein Getreidegeschäft treten, immer wird er, wenn er sonst ein tüchtiger Mensch ist, seinen Platz ausfüllen. Im Allgemeinen wird der zur Niederlassung noch nicht reife Gehülfe durch einen Wechsel den Kreis seiner Anschauungen erweitern, die neuen Umgebungen, das neue Stückchen Welt, in das er geräth, wird die Spannkraft erhöhen, bessere Aussichten für sein Fortkommen werden ihn anfeuern. Viele junge Leute fühlen eine unüberwindliche Neigung für die „Reise", d. h. für die Waarenanbietungen an auswärtigen Orten. Ihre Phantasie malt ihnen die glänzendsten Erfolge vor, nebenbei scheint es ihnen auch nicht ganz uneben, sich für Rechnung des Geschäfts gute Tage zu machen und ohne Kosten einen Begriff von der Welt zu bekommen. Es gehört nun aber, um den Reiseposten würdig zu bekleiden, mehr dazu, als mit Anstand an der Table d'hôte zu sitzen und hier das Mundwerk in Bewegung zu setzen. Zur Reise gehört ein „ganzer Kerl", und Geschäfte, die aus Knauserei einen „billigen" Commis voyageur hinaussandten, haben manchmal sehr theures Lehrgeld zu bezahlen gehabt. Auf kleinen Ausflügen erprobe man Kraft, Enthaltsamkeit und Selbstverläugnung, erst dann ist man befähigt, als Bewerber für jenen sehr schwierigen Posten aufzutreten. — Von wesentlich bildendem Einfluß ist es, wenn fremde Handelsplätze aufgesucht werden, doch sollte man dies nicht früher thun, als bis man sich dafür genügend vorbereitet hat, ein starkes Angebot der von überallher anziehenden Kräfte ist auf ihnen und der Unfähige wird zurückgeschoben.

Ob der Handlungsgehülfe gerade gut thut, sich auf eine Anstellung in Geschäften vom ersten Range zu capriciren, ist eine Frage, die wir verneinen möchten. Jene, durch die Unmasse von Arbeit zu einer Theilung der Arbeit gezwungen, bieten zumeist Stellungen, die durch ihr ewiges Einerlei abspannen, es läuft schon so etwas Bureaukratismus mit unter. Im kleinen Geschäft, wo das Ganze in der Hand Weniger ruht, herrscht Mannigfaltigkeit, größere Beweglichkeit, es vollzieht sich Alles näher vor den Augen, man hilft gewissermaßen die Maschine leiten, man lernt disponiren. Regeln lassen sich für alle diese Fälle nicht geben, man schiebt weniger im Leben, als man geschoben wird.

Nachträgliches über die Laufbahn des Handelsgehülfen (Stellenangebot und Nachfrage. Kommissionäre. Stellenvermittelung durch Vereine und kaufmännische Vereine überhaupt).

Wir haben in dem Abschnitt „die Lehrlingszeit eine Lernzeit" die Argumente geltend gemacht, welche unsere Meinung, daß kein bestimmter Zweig des Handels für das kaufmännische Wissen absolut erschöpfend sei, unterstützten und begründeten. Nicht auf einem Platz läßt sich die Vielseitigkeit, welche ein schnelles Hineinfinden in alle Lagen und Vorkommnisse erleichtert, aneignen, vielmehr bedarf es dazu einer Befruchtung des Geistes im weiteren Umfange und diese läßt sich nur durch das Arbeiten in verschiedenen Häusern erreichen. Man kann als gewiß annehmen, daß die Grundzüge, nach denen ein Geschäft eingerichtet wurde, zum größten Theil erhalten bleiben, daß die im Laufe der Zeit eintretenden Veränderungen die Gesammtanlage der Buchführung u. s. w. nur sehr wenig beeinträchtigen; neue Einführungen werden als Versuche angesehen, das Bestehende als ein durch die Erfahrung bewährtes Gutes. Die Befürchtung, durch die Abweichung vom Hergebrachten Zeit zu verlieren, wirkt mächtiger, als die Empfehlung eines Wechsels im Prinzip. Was hier vortheilhaft eingerichtet erscheint, kann bei einer Ueberpflanzung mangelhaft werden, das große Geschäft hat umfassendere Kontrollen nöthig, als das kleine, und wollte nun Jemand beide gleichmäßig behandeln, so würde entweder jenes an Klarheit und Uebersichtlichkeit einbüßen, oder dieses würde sich eine überflüssige Arbeit machen müssen. Für den Handlungsgehülfen, der noch im Anfange der Laufbahn steht, giebt es nichts Bildenderes, nichts, das ihn mehr vorwärts brächte, als die Annahme einer Stellung in einem anderen Hause. Dies sollte aber nie eher angestrebt werden, als bis man den Geschäftsgang, in den man von seinem Platze aus eingriff, so genau als möglich kennt. Die Comptoiristen sind hierbei am besten daran; sie können sich aus der Baumwollenwaarenbranche in das Bankgeschäft begeben, wenn sie etwas gelernt haben; sie können von da aus wieder in die Waarenbranche überspringen. Dem Lagercommis sind die Aussichten schon bedeutend versperrt; er wird, wenn er auf Droguen eingearbeitet ist, kaum Aussicht auf Berücksichtigung haben, wenn sich im Tuchgeschäft eine Vakanz für das Lager aufthut. In den großen Fabrikstädten, in den Emporien des Handels, übersteigt das Angebot von Arbeitskräften weitaus die Nachfrage, und es ist mehr ein Glückszufall, wenn man dort, als Fremder, Engagement findet.

Viele Anzeigen von zu besetzenden Stellen sind in den Tagesblättern enthalten. Um den Andrang der sich Empfehlenden abzuhalten, erbittet sich das betreffende Haus die Offerten gemeinhin unter einer Chiffre. Der Handlungsgehülfe, der als Bewerber auftritt, muß in dem einzureichenden Schreiben erschöpfend, aber in möglichst gedrängter Weise darlegen, auf welche Vergangenheit, auf welche Kenntnisse er sich stützt, wer ihn zu empfeh-

len geneigt wäre. Wer es vermag, des Reflektanten Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen, sei es durch die schöne, wenigstens aber saubere Handschrift, durch gute Stylisation, hat mehr Aussichten, auf die Wahlliste gesetzt zu werden, als Derjenige, der keine Sorgfalt durchblicken läßt, der sich unbeholfen ausdrückte. Erfolgt die Einladung, sich persönlich vorzustellen, so forsche der Kommis erst nach, welches Rufes das Haus genießt und ob Hoffnung vorhanden ist, daß ihm ein etwaiger Wechsel auch wirklich nütze, daß er sich durch ihn größere Geschäftsroutine aneigne. Auch der Charakter des Prinzipals muß in Betracht gezogen werden; ist das Personal im steten Kommen und Gehen, so ist der Schluß nicht ganz unberechtigt, daß man vielleicht bald ebenfalls in der Lage sein möchte, den Rückzug anzutreten.

Eine Stellenvermittelung durch Kommissionäre ist sehr in Mißkredit gekommen, seitdem so viele Beispiele gröbster Täuschung vorliegen. Die wenigsten dieser Herren sind von Handlungshäusern mit der Zuführung von tauglichen Gehülfen beauftragt; was sie anzubieten ermächtigt sein wollen, haben sie einfach aus den Zeitungen zusammengesucht. Stellen, die oft schon längst vergeben sind, bieten sie dann wieder durch Inserate aus und rupfen Diejenigen, welche in das Netz gingen, systematisch durch Gebühren für „Einschreibung“ und unter allen möglichen sonstigen Titeln. Am besten fahren sie mit Solchen, die sich nicht am Platze befinden, sondern die sie auf dem Korrespondenzwege gewinnen. Bei Uebersendung eines Fragebogens nach den näheren Verhältnissen, als Alter, bisherige Stellung u. s. w., wird eine schüchterne Andeutung gemacht, daß etwas sehr Passendes in Aussicht sei, aber auch gleich eine derbe Forderung, um das Interesse des Herrn Vermittlers rege zu halten. Nach wenigen Tagen langt dann ein Brief an mit der lockenden Ueberschrift „Avis einer Stelle“ und der Nachschrift einer Postnachnahme. Hat sich der Empfänger gemüßigt gesehen, den Betrag zu erlegen, so findet er das Schreiben von Neuem nur mit leeren Versprechungen angefüllt und die Erhebung des Geldes als à Conto-Gebühr für die später zu zahlende Provision bezeichnet. Fortdauernd erscheinen solche und ähnliche Gattungen von Kommissionären vor den Gerichtsschranken, denn sie begnügen sich nicht blos mit dieser Art von „Geschäften“, sondern suchen auch Ersparnisse aus den Taschen zu locken, welche angeblich als Kaution zu hinterlegen sind und ohne welche die vorgespiegelte fette Pfründe nicht zu erlangen sein soll. Wir warnen jeden Handlungsgehülfen vor diesen Vermittlern, auch wenn sie sich der wohlklingendsten Firmen bedienen.

In Städten mit größerer Handelsbewegung, wo die jungen Kaufleute zu Vereinen zusammengetreten sind, ist in neuerer Zeit auch die Stellenbesorgung für außer Aktivität befindliche Mitglieder eingeführt worden; im Uebrigen verfolgen diese Verbindungen theils gesellige, theils belehrende, theils Humanitätszwecke. Die Geselligkeit wird durch die abendlichen Zusammenkünfte im Vereinslokal gepflegt, die Belehrung geschieht durch öftere Vorträge von tüchtigen Lehrkräften und durch die Bibliothek; die edelste Blüthe an diesem Baume ist aber unstreitig die in Krankheit und bei Ar-

beitsunfähigkeit gewährte Unterstützung. An einer einheitlichen Organisation dieser Vereine durch ganz Deutschland gebricht es noch; sollte dieser Bund geschlossen werden, was wohl zu erwarten ist, so dürfte es, unseres Erachtens nach, nicht schwer fallen, die Association für eine wirthschaftliche That zu gewinnen. Diese wäre in der Selbsthülfe zu suchen, und zwar dergestalt, daß die einzelnen Vereine Sparsummen ihrer Mitglieder an sich ziehen, die Bildung von größeren Guthaben begünstigen, und daß aus dem Gesammtkapital, welches aufgebracht wird, Darlehne an tüchtige junge Kaufleute, welche ohne eigene Mittel sind, gegeben werden. Die Verwaltungskosten ließen sich aus dem Unterschiede zwischen Zinseinnahme und Ausgabe, sowie durch Betreibung des Bankgeschäfts, für die Interessenten aufbringen. Der ganze Plan würde auf die Gründung eines Kreditvereins in größerem Maßstabe hinauslaufen, wir müssen es uns indeß versagen, näher auf den Gegenstand einzugehen, weil er uns zu weit führen würde.

Der etablirte Kaufmann.

Je höher die Kulturstufen werden, zu denen sich die Menschheit durcharbeitet, in um so größere Abhängigkeit von der Gesellschaft geräth das Individuum, während die Gesellschaft sich wiederum von der Herrschaft der Natur möglichst unabhängig zu machen sucht, indem sie sie auf Wege leitet, welche die meiste Ausbeute von Befriedigungsmitteln für die vielen Bedürfnisse des Lebens erwarten lassen. Die sich allmählig bis in das Kleinste erstreckende Arbeitstheilung (Abthlg. 1. S. 13) führt von selbst zur Ausbildung eines einseitigen Könnens; die Fertigung eines Kleidungsstückes erkauft Güter für den Lebensunterhalt und tausende von andern Dingen, von denen der Einzelne kaum weiß, in welcher Art sie hergestellt werden, auf die er überhaupt verzichten müßte, wenn er sie selbst gewinnen sollte. Es mag auf den ersten Anblick unbedacht erscheinen, sich gewissermaßen in die Hände von Millionen Mitmenschen zu begeben, die das schaffen sollen, was man bedarf, indeß wir sahen schon, in wie engem Zusammenhange die Interessen stehen, daß, wenn eine Klasse die Dienstbarkeit verweigert, sie auf den Erwerb, auf eine ihren Leistungen entsprechende Gütermasse verzichtet. Der Rang, den die Arbeit einnimmt, ihr Maaß, die Intensivität der Hülfsmittel, bestimmen den Ertrag, die Arbeitenden selbst theilen sich in solche, welche ein Unternehmen für eigene Rechnung und Gefahr einleiten, fortführen, und in solche, welche gegen Entgelt dem Unternehmer Beistand leisten. Die dem Kaufmannsstande Angehörigen der zweiten Kategorie haben wir bereits auf den verschiedenen Plätzen ihrer Thätigkeit kennen gelernt und wir gelangen nunmehr zu dem eigentlich selbstständigen, dem etablirten Kaufmann.

Es ist einleuchtend, daß der Uebergang aus der gesicherten und keine Sorge verursachenden Stellung des Handlungsgehülfen in die gänzlich unsichere und Sorgen aufbürdende des Prinzipals nur dann geschehen wird,

wenn Grund vorhanden ist anzunehmen, daß die auf eine eigene Unternehmung verwendete Arbeit mindestens eben so gut, wenn nicht besser lohnt, als die Verwerthung von Kenntnissen und Geschäftspraxis zu Gunsten einer zweiten Person. Jeder, der die einschlägigen Verhältnisse kennt, wird zugeben müssen, daß die Besoldungen durchschnittlich gering ausfallen, daß tüchtige Commis, auch wenn sie die ganze Kraft einsetzen, wenn sie die vollste Thatkraft entfalten, nur sehr selten zu einer bescheidenen Antheilnahme an dem Gewinn gelangen. Die Knauserei bestraft sich oft genug. Aus dem Gehülfen wird leicht ein gefährlicher Konkurrent, der, statt einiger hundert Thaler Mehrgehalt, den bisher gemachten Verdienst um tausende schmälert. Nur durch die Vorenthaltung unbedeutsamer Vortheile wird so Mancher gezwungen, den bekannten Boden zu verlassen und sich eine Position zu schaffen, in welcher das Versagte eingeholt werden möchte. Einer bloßen Demonstration halber wird dieser ernste Schritt nicht so leicht unternommen, wer ihn auf so leichtfertiger Grundlage thun wollte, würde, wenn sich nicht die Gunst der äußeren Umstände ins Mittel legte, seine Thorheit schnell zu büßen haben. Die Solidität des Kaufmannsstandes wird nicht durch eine ehrenhafte Mitbewerbung, sei sie auch noch so bedeutend, angefressen, wohl aber durch jene unverzeihlich Leichtsinnigen, die, ohne geschäftliche Erfahrung, weit über ihre Kräfte hinaus, oft genug mit Anwendung unlauterer Mittel, Kredit erjagen, eine Zeit lang aus den Taschen der Gläubiger zehren und die schließlich zusammenstürzen lassen, was sie gar nicht zu halten den Willen hatten. Ueber diese Unwürdigen brechen Sittlichkeit und Anstand den Stab, sie mehren sich jedoch in solchem Maße, daß sie die Luft verderben und daß sie wie überhand nehmendes Unkraut wirken, welches die Nutzpflanzen an der rechten Entfaltung hindert.

Der Erringung der Selbstständigkeit, des freien Wirkens müssen die genauesten Voruntersuchungen und Prüfungen vorangehen, man muß vom Anfang an klar überblicken, auf welchem Wege das Ding in Angriff genommen werden muß, um zum gedeihlichen Ende geführt zu werden. Leicht verblendet eine Ueberschätzung der eigenen Wirksamkeit, leicht werden die dem Kaufmann unentbehrlichen Faktoren, Kapital und Kredit, unterschätzt, man glaubt von jenem genug zu haben, diesen in ausreichendem Umfang zu gewinnen und wird dann durch die Praxis enttäuscht, muß auf halbem Wege stehen bleiben und hat nicht blos den Stillstand, sondern oft auch den Rückschritt zu konstatiren. Wie Mancher etablirt sich und geht unter, weil er seiner Berechnung geschmeichelte Zahlen zu Grunde legte. Andere tappen gar ins Blaue hinein. Diejenigen, welche mit eigenem Gelde wirthschaften, mögen wohl etwas sorgsamer zu Werke gehen, als die, welche einen Verwandten, einen guten Freund zur Hergabe des Betriebsfonds bewegen, jedoch auch bei ihnen finden sich genug jener Unbekümmerten, die mit vollen Segeln auf das offene Meer losstürmen, und die schnell schiffbrüchig werden. Wenn wir ein durch mißliche Zeitverhältnisse herbeigeführtes Unglück, ein mithin unverschuldetes, ausschließen, so lassen sich die Mißerfolge auf mancherlei Ursachen zurückführen, die wir in Kürze erwähnen wollen.

1. Unerfahrenheit in kaufmänniſchen Dingen. Wenn dieſer Vorwurf zutrifft, ſo wird das traurigſte Armuthszeugniß ausgeſtellt, das man ſich denken kann. Was würde man von einem Schuhmacher ſagen, der nicht gelernt hätte einen Stiefel zu machen, der dem Beſteller ein gänzlich unbrauchbares Machwerk zur Abnahme präſentiren wollte? Man darf nicht etwas ſein wollen, man muß es ganz ſein. Hierzu gehört die genaue Bekanntſchaft mit den Vorkommniſſen des Geſchäfts, mit der Handhabung der inneren Angelegenheiten, alſo dem Rechnungs-, dem Buchweſen u. ſ. w. Die Hoffnung, daß ein Handlungsgehülfe dieſen Theil übernehmen und gut durchführen werde, hat ſich bereits in vielen Fällen als eine chimäriſche erwieſen, indem junge Leute, welche kaum mehr als eine Ahnung von der Einrichtung und Führung der Bücher hatten, dieſen Platz einnahmen und in ihrer Unwiſſenheit falſche Sätze einſchrieben und falſche Abſchlüſſe, wenn ihnen ſelbſt noch dieſe gelangen, machten. Die Beweiskraft der Bücher erloſch damit und es mußte, bei eingetretenem Konkurſe, der Prinzipal für die Unfähigkeit ſeines Buchhalters büßen. Die Leitung eines Geſchäfts erſtreckt ſich nicht blos auf die Vertretung nach außen, ſie muß ebenſo gut für das Innere ein volles Verſtändniß haben, um mindeſtens ab und zu, bald an Hervorragendem, bald an Nebenſächlichem zu erproben, ob man es mit einem verläßlichen Menſchen, oder ob man es mit einem Ignoranten zu thun hat. Und wenn wirklich ein glücklicher Griff gethan iſt, wer bürgt dafür, daß es mit dem Nachfolger eben ſo ſein werde?

2. Ungenügende Bekanntſchaft mit dem Gegenſtande des Handels. Setzten wir im Vorigen die Nachtheile einer ſchlechten kaufmänniſchen Bildung im Allgemeinen auseinander, ſo müſſen wir auch den Fall bedenken, wenn Jemand zwar vorzügliche merkantiliſche Kenntniſſe, aber von der Waare, die er führt, wenig oder keine Ahnung hat. Wer ſeinen Blick nie über das Comptoir hinaus gehen ließ, kann dort ein ſehr brauchbarer Menſch geworden ſein. Nun will er aber ſelbſtändig werden, findet etwas, das ihm zu vertreiben zuſagt. Alle Güter wollen genau gekannt ſein, wenn ſie die rechte Ergiebigkeit haben ſollen. Man kann ſich nun allerdings damit helfen, daß man Jemand zum Gehülfen annimmt, der die nöthige Erfahrung beſitzt. Iſt ein ſolcher gefunden, ſo iſt die günſtigſte Gelegenheit vorhanden, das Nöthige nachzuholen und ſich Alles das anzueignen, was auf die Güte, auf die Behandlung des Products oder Fabrikats Bezug hat. Wird man auch nicht gleich ein gewiegter Praktiker, ſo genügt das Gelernte doch vielleicht, um nicht in bittere Verlegenheit zu kommen, ſobald man ſich auf ſich ſelbſt verlaſſen muß. Wie ſehr wird gerade in der ſchwierigſten Zeit, im Anfang, der Erfolg in Frage geſtellt, wenn der eigentliche Unternehmer nichts von der Sache verſteht, wenn er gezwungen iſt, es der Kraft eines Anderen zu überlaſſen, um feſten Fuß zu faſſen? Wie nun, wenn dieſer Andere ebenfalls ſo gut wie unvorbereitet iſt, wenn er nur ſtümpert und auf gut Glück verſucht? wenn man, ſtatt des Mitbauers am Schutzdach, den Todtengräber ſeiner Zukunft an ſich zieht? Wir möchten hier gleich einſchalten, daß es ſelten etwas Gutes giebt, wenn der nur im Detailhandel beſchäftigt Geweſene

ein En-gros-Geſchäft gründet und umgekehrt. Dieſes will anders angefaßt ſein, als jenes, und wenn der Detailleur in die andere Sphäre übertritt, ſo mag es leicht kommen, daß er die Ueberſicht verliert, daß ſeine Kräfte an der größeren Aufgabe erlahmen, geht aber der Großhändler über zum Kleinhandel, ſo iſt zu beſorgen, daß er nicht immer die kleinen Vortheile, die hier gerade ſo viel ausmachen, wahrnimmt, daß der kleine Zuſchnitt des Waarenabſatzes ihn unbefriedigt läßt und daß die Sorgfalt ſchwindet, ohne welche das Gelingen in Frage geſtellt wird.

3. Unzureichendes Kapital. Wenn dies der Grund der ſtockenden Unternehmung iſt, ſo möchte es faſt ſcheinen, als ob die Schuld weniger auf die Perſon, als auf die perſönlichen Verhältniſſe, alſo auf den Mangel von begüterten Verwandten, von aufopfernden Freunden, zu ſchieben ſei. Wir ziehen hiermit einen Trugſchluß, der richtige iſt, daß der Gehemmte nur die Früchte einer mangelhaften Berechnung ärntet, oder, daß er über die Gränzen, welche ihm die verfügbaren Mittel ſteckten, hinausging. Beides verräth Unzulänglichkeit in der Perſon. Wer ein Geſchäft etablirt, muß ſchlechterdings wiſſen, ob der ihm zur Dispoſition ſtehende Betriebsfond ausreichend iſt, ſonſt muß er denſelben vergrößern; gelingt ihm dies nicht, ſo ſtehe er vorläufig von der Realiſirung ſeines Wunſches ab. Nicht minder verlangt man von dem Geſchäftsmann, daß er, wenn ihm die Geſammtanlage einen Umſatz von 50000 Thlr. erlaubt, nicht bis 100000 Thlr. gehe. Jede übermäßige Anſpannung des Kredits, und eine ſolche wäre ja der nothwendige Erſatz für das fehlende Geld, gleicht dem überladenen Geſchütz: eine Zeit lang mag die Güte des Metalls das Verderben aufhalten, löſen ſich aber erſt einmal die Metallfaſern, ſo zerreißt der nächſte Schuß das Rohr. Das Vertrauen in der Handelswelt iſt ein bald glattes, bald ein durch den leiſeſten Windhauch aufgeregtes, ein in Stürmen verderbliches Gewäſſer, dem ſich nur der Starke anvertrauen darf. Feſte Regeln, um aus der bekannten Größe des Kapitals die unbekannte Größe des Geſchäftsumſchlages zu entwickeln, exiſtiren nicht, tauſenderlei mannigfaltige Umſtände bewirken, daß hier das Verhältniß 1 : 3, dort aber nur $1 : 1^1/_2$ ſei, alſo daß man in dem einen Fall mit 10000 Thlr. für 30000 Thlr. Verbindlichkeiten eingehen dürfe, daß in dem zweiten für ein Obligo von 15000 Thlr. eine Deckung von 10000 Thlr. vorhanden ſein müſſe. Im Kleinhandel wird das in die Artikel geſteckte Geld ſchnell zurückerſtattet; das Kreditgeben gehört hier zu den Ausnahmsfällen, im Großhandel muß es dagegen wiederum geſchehen, die Verkäufe auf Ziel bilden die Regel. Der im Detailgeſchäft ſtattfindende raſche Zufluß des Geldes läßt, wenn die Waaren nur einigermaßen begehrt ſind, die Möglichkeit offen, daß bis zu der Zeit, wo Bezahlung erfolgen muß, Alles abgeſetzt iſt. Aus dieſem Grunde iſt der Zuwachs an kleinen Verkaufsſtellen der Zahl nach ein ſehr reger. Kommiſſionäre und Agenten (ſ. die nachfolgenden Abſchnitte) gebrauchen nur ein im Verhältniß geringes Kapital, in manchen Fällen wohl ſogar nur ſo viel, um bis zum Eingang ihrer Vermittelungsgebühr die gewöhnlichen Unkoſten für Lokalmiethe ꝛc. zu tragen.

4. Fehlgriffe in der Wahl der Zeit und des Ortes. Nicht

in jeder beliebigen Periode und nicht an jedem beliebigen Ort laſſen ſich Geſchäfte gründen, die man gedeihen ſehen möchte. Iſt einer Waare durch Ereigniſſe irgend welcher Art der feſte Boden, auf dem ſie ſich befand, entzogen worden, werden die Preiſe durch Spekulation bald nach oben, bald nach unten geworfen, engt ſich die Nachfrage ſtark ein, weil ſie ſich den übertriebenen Forderungen nicht anbequemen mag, ſo wäre es unbeſonnen, trotz dieſer bedeutſamen Erſcheinungen, auf dem Vorſatz zu beharren, ſich den Spekulanten beizugeſellen. Der kürzlich beendete Krieg in den Vereinigten Staaten, welcher die Niederwerfung der Negerbarone erreicht hat, rief eine merkwürdige Situation der Baumwollmärkte hervor. Die Steigerung des Rohſtoffs war eine enorme und Halbfabrikate, ſowie die baumwollenen Stoffe gingen ebenfalls mit dem Strome, wenn auch in ſehr viel beſcheideneren Gränzen. Ehe man ſich recht beſinnen konnte, waren die Preiſe des Rohmaterials um 100 Proc. in die Höhe gegangen, es wurde das wildeſte Spiel getrieben, bedeutende Summen wurden hier verloren, dort gewonnen. Der Bedarf im Ganzfabrikat, der ſo lange die Hauptrolle im Handel geſpielt hatte, nahm mit jeder geringfügigen Preiserhöhung ab und mit der fieberhaften Aufregung, welche auf den Baumwollmärkten herrſchte, ſtand die Trägheit, die faſt abſolute Ruhe des Waarengeſchäfts im grellſten Kontraſt. Wir hätten Niemandem rathen mögen, dieſe Zeit zur Selbſtſtändigmachung zu wählen, wenn er eben in Baumwollmanufaktur eingeſchult und Willens geweſen wäre, ſich gerade hierin zu etabliren. Erſt wenn Alles wieder ſeinen geregelten Gang geht, wenn das Vertrauen zurückkehrt, wenn ſich die erſten Wellen der auf die Ebbe folgenden Fluth zeigen, iſt der Moment, um thätig einzugreifen. Wie die Zeit, ſo muß auch der Ort, an welchem man ſich niederläßt, in Berückſichtigung gezogen werden. In einem kleinen Landſtädtchen Spezialitäten anzubieten, für die nur ausnahmsweiſe Käufer erſcheinen, iſt der Beginn des Unterganges, in Bezirken mit einer auf der niedrigſten Stufe ſtehenden Bevölkerung Fabrikationszweige zu begründen, die der geſchickteſten Arbeiter bedürfen, heißt das Anlagekapital gradezu wegwerfen. Was hier vom Ort geſagt iſt, gilt auch von der Lage für das Detailgeſchäft. Für Gegenſtände, die dem Luxus dienen, kann eine „feine Gegend“ gewählt werden, eine Straße, die überwiegend von der „feinen Welt“ frequentirt wird, hingegen wo man auf die Kundſchaft der Landleute rechnet, eine Stelle nahe der Ausſpannung oder in der Nähe des Thors u. ſ. w. Leute aus den vermögenden Ständen ſehen auf die hübſche Ausſtattung des Gewölbes, in Arbeitervierteln würde ſie dagegen wieder eher ein Abſchreckungsmittel ſein und den Glauben erwecken, daß man über's Ohr gehauen werde beim Einkauf. Dies Alles will wohl überlegt ſein. Nebendinge wachſen oft zu Hauptſachen. Wenn in einem Laden, der äußerlich auf das diſtinguirte Publikum anziehend wirkt, Waare feilgeboten wird, welche nicht für daſſelbe paßt, ſo darf man ſich kaum wundern, wenn das Unternehmen ſinkt; von Denjenigen, welche als Kunden gewünſcht werden, finden ſich wahrſcheinlich nur wenige ein und Diejenigen, welche als Nachfragende erſcheinen, finden wiederum nicht das, was ſie ſuchen.

Gegen manche der alſo begangenen Irrthümer giebt es keine Abwehr, ſie ſtrafen ſich durch Erfolgloſigkeit, — eine „todte Gegend“ wird des Ladens wegen, der in ihr errichtet wurde, noch keine „Geſchäftsgegend,“ — anderen Umſtänden, die zu Nachtheilen werden könnten, läßt ſich dagegen vorbeugen. Hierzu gehören der Mangel eines genügenden Kapitals, das Unzureichende der einzelnen Arbeitskraft. Es trifft ſich nicht immer, daß Leute, die etwas Tüchtiges gelernt haben, mit Vermögen geſegnet ſind oder daß ſich ein Zweiter findet, der ſie damit verſieht, auch wenn ſie höhere Zinſen gewähren, als die bisherige Anlage. Welche Garantie hat der Darlehnsgeber, daß ſich die angenehmen Träume vom guten Fortgang verwirklichen? War er ſelbſt Kaufmann, ſo wird er eine ſtete Einſichtnahme in die Bücher verlangen; anders der Laie, dem ſie wenig nützen würde, weil er nicht das Syſtem kennt, nach welchem die Eintragungen geſchehen, der ſich alſo auf gut Glück dem Darlehnsempfänger anheimgeben muß. Hieraus wird ſchon hervorleuchten, daß die Kapitalbeſchaffung von Privatleuten, Geſchäftsunkundigen auf erhebliche Schwierigkeiten ſtößt und allerdings gehört ſie auch zu den Seltenheiten. Viel öfter kommt es vor, daß der Kapitaliſt als Antheilnehmer einer Handlung auftritt, daß er an Gewinn und Verluſt participirt und daß er gleichzeitig durch ſeine Arbeitskraft fremde Hülfe entbehrlich macht. Hierdurch erweitert ſich die Handlung zur *Handels-Geſellſchaft*, mit unbeſchränkter Zahl der Theilhaber. In einfacherer Form erſcheint die Aſſociation als Vergeſellſchaftung von 2, 3 Perſonen mit variirenden Kapitaleinlagen, ihre weiteſte Ausdehnung iſt der Zuſammentritt zur Aktienunternehmung, wo der zum Betriebe als nothwendig vorausberechnete Fond in eine gewiſſe Anzahl Theile getheilt und wo Jedem freigeſtellt iſt, einen oder mehrere Antheilſcheine (Aktien) zu übernehmen. Kein Beſitzer iſt hierbei verpflichtet, ſo lange Intereſſent zu bleiben, als der Geſellſchaftsvertrag die Zeitdauer beſtimmt hat, ſondern er kann das Dokument, welches ihn als Participienten ausweiſt, die Aktie, jeder beliebigen anderen Perſon überlaſſen. Ein Anderes iſt es mit der einfachen Societät. Lautet die Abmachung auf 10, 20 Jahre, ſo iſt jeder Kontrahent bis auf die letzte Stunde an ſie gebunden, er darf nicht eigenmächtig von ihr zurücktreten, falls der Mitkontrahent ſeine Einwilligung verweigert. Um allſeitig geſichert zu ſein, wird der Geſellſchaftsvertrag unter notarieller Beihülfe feſtgeſtellt, es werden in ihm alle Punkte erörtert, die verhüten ſollen, daß ſich der Eine oder der Andere ſeiner Verbindlichkeit entziehen möchte.

An Urſachen, die zu derlei Vereinigungen führen können, haben wir erwähnt die *Kapitalfrage*, die *Arbeitskraftfrage*. Beide gehen oft neben einander her, nämlich wo die Vergrößerung des Betriebsvermögens von der nämlichen Wichtigkeit iſt, wie die Beihülfe in der Geſchäftsleitung. Faßt Jemand nur die letztere ins Auge, ſo iſt dies ein Beweis von der guten Meinung, welche man von der kaufmänniſchen Tüchtigkeit Desjenigen hat, dem das Anerbieten gemacht wird. Treue Dienſte von Handlungsgehülfen, die ſich als *Freunde* des Hauſes bewährt haben, werden hin und wieder in dieſer Weiſe belohnt und es ehrt dieſe Erhöhung des vielleicht mittelloſen

Mitarbeiters ſowohl dieſen, als auch den Prinzipal. Aſſociationen können außerdem entſtehen, um die Gefahr einer Konkurrenz, gleichbedeutend mit Gewinnverminderung, abzuwenden. Wenn z. B. ein Artikel in nur zwei Händen iſt und wenn dazu die Konſumtion eine nur mäßige genannt werden darf, ſo können ſich die Anbietenden zuſammenthun und einen höheren Preis machen, als wenn ſie gegen einander ankämpften. Vom höheren Geſichtspunkte aus, ſind ſolche Kompromiſſe gemeinſchädlich, jedoch haben ſie bei dem gegenwärtigen Stande der Technik und Erforſchungsmethoden nicht viel zu ſagen, weil die augenſcheinliche gute Verwerthung eines Produkts ſchnell Andere zur Mitbewerbung anſpornt. — Auch die Gründung von Zweiggeſchäften, welche ſich nicht gut von bloßen Handlungsgehülfen dirigiren laſſen, veranlaßt die Wahl eines Aſſociés, doch kann dies, wie manches Andere, auf die ſchon bezeichneten Kardinalpunkte: Kapital, Arbeitskraft, hingeführt werden. Derlei Vergeſellſchaftungen entſpringen überwiegend aus dem Bedürfniß, doch können auch verwandtſchaftliche Verhältniſſe, Freundſchaft und andere edele Motive dieſen Entſchluß in Gang bringen. War jenes das Bewegende, ſo müßte, bei richtigem Angriff, auch die beabſichtigte Wirkung zu Tage treten, indeß darf nicht vergeſſen werden, daß mit dem Eintritt eines zweiten auch die rechte Einheit leicht zerſtört wird, daß die abweichenden Charakteranlagen mitunter zu abweichenden Meinungen führen, die, auf beiden Seiten ſtarrſinnige Vertretung findend, Konflikte hervorrufen. Wir können nicht genug unſern Widerwillen ausſprechen gegen den Leichtſinn, mit dem dieſer ſo überaus wichtige, Wohl und Wehe bergende Schritt oft genug behandelt wird. Die letzten Jahre ſind reich an Zeugniſſen dafür. Societäten ſchoſſen empor, um nach kurzer Zeit abzuwelken und abzuſterben, ſtatt des ernſten Manneswillens dokumentirten ſie mehr die Laune des Kindes, das ein erſehntes Spielzeug fortwirft, nachdem es ſich einige Zeit daran erfreut hat. Trennungen nach kurzer Dauer der Vereinigung ergeben zur Genüge, daß die Parteien in dieſer oder jener Beziehung unüberlegt handelten, ſei es, daß ſie nicht verſtanden, ſich in einander hineinzufinden, ſei es, daß ſie nicht richtig rechnen konnten, ſei es, daß der Eine dem Andern gegenüber ſeine Stellung verkannte und autokratiſch verfuhr, ſei es endlich, daß eine redliche Mithülfe von Dieſem oder Jenem als etwas Ueberflüſſiges angeſehen wurde, daß ſich der Eine auf die Bärenhaut legte, ſeinem Vergnügen auf Koſten des Geſchäfts nachging und Alles dem Aſſocié aufpackte.

Jeder, der ſich in die Nothwendigkeit verſetzt ſieht, einen Geſellſchafter zu ſuchen, — natürlich bedarf es vorher der ernſteſten Unterſuchung, ob auch wirklich dieſe Nothwendigkeit vorliegt, — hüte ſich, bei dieſem Schritt allzuſehr dem Gefühl nachzugeben. Man wird unter zwei gleich würdigen Perſönlichkeiten lieber den Freund wählen, als den völlig Unbekannten, allein unklug wäre es, den tüchtigen Geſchäftsmann abzuweiſen und den in ſeinen Leiſtungen unebenbürtigen Freund vorzuziehen. Erſt in dritter, vierter Linie kömmt es auf eine Harmonie der Gefühlsrichtung an, nichts iſt aber mehr zu beachten, als das Verhältniß, in welchem die ſittlichen Prinzipien

zu einander stehen. Es kann unmöglich segensreich werden, wenn die Verachtung derselben und die Strenge an dem nämlichen Wagen ziehen wollen, es hat den gleichen Effekt, als wenn ein Pferd das Gefährt nach vorne reißt, während das andere es nach hinten drängt. Ein Thor, der seine Befürchtungen wegen entstehender Konflikte damit beschwichtigt, daß es doch wohl gehen werde! — Als wenn sich derlei Gesinnungen umwenden ließen, wie ein Handschuh, als wenn nicht meist grade die Schlechtigkeit die größere Entschiedenheit in der Opposition hätte, als die Ehrlichkeit! Da bei der Vergesellschaftung Vertrauen, unbegränztes Vertrauen der Lebensnerv ist, so hat ein Jeder das vollste Recht zu erforschen, ob der Andere dies auch in Wahrheit verdient. Gegen wirklichen Betrug giebt es keinen Schutz, doch nur bei diesem wird das Mitleid für den Benachtheiligten rege, während, wenn sich der Schaden vermeiden ließ, wenn bloße Oberflächlichkeit die Schuld trug, Jeder in dem schlechten Ausgang nur die gerechte Strafe erblickt.

Es ist nicht gesagt, daß man darauf halten müsse, daß der Associé ein Kaufmann sei, er kann eben so gut ein Rentner sein, der für das Kapital eine gute Anlage sucht, der mehr Genuß davon haben will, als nur die Zinsen, der zur Wahrung seiner Gerechtsame ins Geschäft tritt, um sich von dessen gesundem Boden zu überzeugen. Eine rechte Hülfe kann ein solcher Mann nicht sein und nur, wenn er den ernsten Willen hat, sich die kaufmännische Bildung anzueignen, wenn er sich systematisch um Alles kümmert, was es im Geschäft zu thun giebt, mag er allmählich zu größerem Einfluß, zur Mitthätigkeit gelangen. In diesem Fall, sowie bei dem Zusammentritt von Männern des Geschäfts, muß es einer der ersten Schritte sein, eine richtige Vertheilung der vorkommenden Arbeiten zu entwerfen. Wer sich im Verkauf stark fühlt, paßt nicht für das Comptoirwesen, wer in diesem Force hat, wird dort weniger am Platze sein. Aus lauter Vielthuerei diese Schranken zu durchbrechen, giebt überflüssiges Aergerniß, ein Verdrängen zwingt den Andern, sich zurückzuziehen oder den Eingriff in seine Rechte energisch abzuwehren. Entspringt diese Untugend dem Dünkel, den der Geld zubringende Theil manchmal entfaltet, ein Dünkel, der sogar bis zur förmlichen Tyrannisirung auszuarten vermag, so bereiten sich noch eher und tiefere Mißhelligkeiten, als beim tadelnswerthen Hinaustreten aus dem Kreise der Befugniß. Es ist nothwendig, die richtige Mitte zu halten, sich so viel um das Geschäft zu kümmern, daß im Nothfall eine Vertretung des Mitchefs eintreten kann, aber bis dahin nichts zu unternehmen, was nach Autokratie schmeckt.

Allgemeine Rathschläge über das Verhalten von Socius zu Socius lassen sich nicht geben, nur das sei unter allen Verhältnissen Regel, daß man, wenn irgend eine Maßnahme, irgend eine Aktion nicht beifällig aufgenommen zu werden verdient, eine ungesäumte leidenschaftslose Erklärung herbeiführe. Dies geschehe stets zeugenfrei; die Manier, im Beisein des Personals, im Beisein von fremden Leuten etwas auf-

zurühren, ist dort unklug, weil sich die Disciplin lockert, hier anstandslos und unschicklich.

Was sich materiell auf das Verhältniß der Gesellschaft bezieht, wird in dem Vertrage niedergelegt. Es ist von Wichtigkeit, daß alle Bestimmungen desselben von der äußersten Deutlichkeit sind, daß sie für Deuteleien keinerlei Anhaltepunkte gewähren. Wie leicht kann es kommen, daß der Compagnon mit Tode abgeht, daß dieser nie die ungünstigen Konsequenzen zog, welche sich ziehen ließen und welche nun die minder gewissenhaften, auch wohl nach dem bloßen Buchstaben gehenden Rechtsnachfolger geltend machen. Ein Societätsvertrag muß folgerecht umfassen: Beginn und Dauer der Gesellschaft, nebst einem Termin, wann die Erklärung über Weiterführung oder Auflösung abzugeben ist; Gegenstand des Handelsgeschäfts und Bestimmung, ob jedem Theilnehmer untersagt ist, noch anderweit für eigene Rechnung zu agiren, resp. wem und unter welchem Vorbehalt dies gestattet ist; Feststellung der Kapitaleinlagen, etwaige Zinsberechnung derselben (bei einer Verschiedenheit der Einschüsse in Anwendung kommend, weil z. B. die bloße Vertheilung des Geschäftsgewinns zur Hälfte Denjenigen benachtheiligen würde, der mehr Geld hineingesteckt hat); die ausdrückliche Erklärung, daß der Uebernahme von Verbindlichkeiten nach jeder Seite hin die völlige Uebereinstimmung der Kontrahenten vorhergehen müsse; die Punktirung über die Zeit und Art des Bücherabschlusses, über die Behandlung der Inventur, über die Vertheilung des Geschäftsgewinnes und über den Betrag, den die Theilnehmer zur Bestreitung der persönlichen Bedürfnisse aus der Kasse zu ziehen befugt sind. Außerdem hat man sich vorzusehen, daß der Austritt vor Ablauf der Societät schwer gemacht wird, zu welchem Zweck eine Geldbuße fixirt oder der Entscheidung Anderer anheim gegeben wird, das Gleiche auch für die Eventualität, daß die beabsichtigte Gesellschaft nicht wirklich ins Leben tritt. Wegen der Auflösung, wegen der Vertheilung des Vermögens endlich (Liquidation des Geschäfts) treffe man ebenfalls schon im Kontrakte Verabredung, auch in welcher Weise tiefere Meinungsverschiedenheiten zu schlichten sein möchten. Wird bei Ablauf des Gesellschaftsvertrages die Fortsetzung des Geschäfts unter den nämlichen oder andern Bedingungen beliebt, so wird auch jener zu erneuern sein. In welcher Art sich das Gesetz über die Handelsgesellschaften ausspricht, ist aus dem ersten Titel, Buch 2 des „Allgemeinen Deutschen Handelsgesetzbuches" zu ersehen, wo auch die Artikel 91 bis 109 die Grundsätze enthalten, nach welchen das Rechtsverhältniß bei dem Fehlen näherer Uebereinkunft im Kontrakt geregelt wird.

Wer gewerbsmäßig Handelsgeschäfte betreibt, ist als **Kaufmann** anzusehen, dieser Betrieb ist aber solchen Personen untersagt, die als Handlungsgehülfen fungiren und natürlich auch solchen, welche noch nicht die Berechtigung haben, Verbindlichkeiten, wie sie sich im Geschäft stetig herausstellen, zu übernehmen. Der juristischen Selbstständigkeit darf der Kaufmann nicht ermangeln. Dieselbe wird mit der Volljährigkeit erlangt, welche an die Erreichung eines gewissen Lebensalters, nach verschiedenen Staaten verschieden, geknüpft ist, oder um die nachgesucht werden muß, wenn diese Be-

dingung noch nicht erfüllt ist. Ein solcher Antrag auf Erklärung der Volljährigkeit kann nicht einseitig, also nur vom Minorennen geschehen, er muß durch einen gleichlautenden vom Vater, beziehungsweise vom Vormund, vervollständigt werden. Im Bezirk des Appellations-Gerichtshofes zu Köln kann ein Minderjähriger nur dann Kaufmann sein, wenn er 18 Jahre alt, emancipirt und ausdrücklich ermächtigt ist, das Handelsgewerbe zu betreiben.

Welchen, in der Natur der Sache begründeten Beschränkungen die Wahl der Firma, also des Namens, unter welchem die Unterschrift abgegeben, die Verbindlichkeit übernommen wird, unterliegt, erhellt aus dem Titel 3 des deutschen Handelsgesetzbuchs und es bleibt uns hierüber zu sagen nichts übrig. Ein Anderes ist es, wie man sie giebt. Die Erfordernisse an die Handzeichnung sind, daß sie zwar deutlich, aber doch etwas Besonderes, nicht gar zu leicht Nachzuahmendes sei. Mustert man die Unterschriften, so muß man sich füglich wundern, welche Mißgeburten oft zu Tage gefördert werden. Selbst Leute, die eine erträglich gute Hand schreiben, befleißigen sich bei der Unterzeichnung ihrer Firma ein ganz unleserliches Zeichen zu gebrauchen, das man kaum zu zergliedern vermag, selbst wenn man den Namen kennt. Wie leicht können Unannehmlichkeiten, die über das gewöhnliche Niveau hinausreichen, daraus erwachsen. Wenn es wohl auch Sitte ist, Briefbogen, Wechselschemata u. s. w. mit gedruckter Firma zu führen, oder sie mit trockenem Stempel auszuzeichnen, so kann doch einmal übersehen werden, dies anzuwenden, und wehe! wenn man es dann mit Jemand zu thun hat, dem die Unterschrift eine Hieroglyphe ist.

Die Gründung eines Geschäfts ist ein bloßer Privatakt, sie geschieht nicht wie das Eingeführtwerden in ein Amt, sie geht vielmehr gewissermaßen den ganzen Handelsstand an und sie macht es nothwendig, daß sich der Neuetablirte in denjenigen Kreisen bekannt mache, mit denen er in Berührung zu kommen wünscht, zu kommen denkt. Der Fabrikant hat sich an die Grossisten, diese an die Detaillisten, diese an die Konsumenten zu wenden, ihnen anzuzeigen, daß die Niederlassung als Kaufmann geschehe und daß man zu einer guten Bedienung bereit sei. Da man gegen dritte Personen nur das herauszukehren hat, was sie eben nur zu wissen nöthig haben, so käme das zu Sagende überall auf dasselbe hinaus. Durch eine Vervielfältigung der Mittheilung auf mechanischem Wege (Buchdruck, Lithographie) entgeht man der enormen Mühe, sie in Hunderten von Exemplaren schriftlich anzufertigen, wobei noch die Annehmlichkeit ist, daß die Postverwaltung für derlei Briefe, wenn sie unter einfachem Papierstreifen verschickt werden, eine bedeutende Portoermäßigung eintreten läßt. Solche Anzeigen sind als Circuläre oder Rundschreiben bekannt. Ihr Inhalt wird folgender sein. Man bemerkt das Datum, mit welchem das Etablissement ins Leben tritt, den Geschäftszweig, dem man sich widmet, die Firma, deren sich der Gründer bedient, wobei man sich auf die im Original oder als Facsimile beistehende Unterzeichnung bezieht. Ist es empfehlend, so kann auch noch hervorgehoben werden, in welchem Hause die kaufmännische Bildung erlangt wurde. Vielfach werden auch gleich damit diejenigen Firmen angeführt, bei welchen

Erkundigung über die näheren Verhältniſſe, über die „Bonität“ eingeholt werden kann, doch iſt dies nur von der beabſichtigten Wirkung, wenn man ſich auf durchaus reſpektabele Leute zu berufen vermag. Sind mehrere Theilnehmer vorhanden, iſt einem Gehülfen die Procura übergeben, ſo ſind die betreffenden Handzeichnungen ebenfalls einzufügen. Ein Circulär, welches die vorzüglichſten Punkte in ſich aufnimmt, würde alſo ungefähr alſo lauten:

——, Datum des Poſtſtempels.

P. P.

Hierdurch beehren wir uns, Ihnen die Anzeige zu machen, daß wir unter dem 1. April d. J. am hieſigen Platz unter der Firma

Lamers & Friedländer

ein Geſchäft in Kurz- und Galanteriewaaren, en gros, begründet haben.

Die Erfahrungen, welche unſer Lamers während ſeiner langjährigen Thätigkeit im Hauſe des Herrn L. von Kempen geſammelt hat, hinreichende Betriebsmittel, ſowie die Grundſätze ſtrengſter Rechtlichkeit berechtigen zu der Hoffnung, dem uns zugewendeten Vertrauen nach jeder Richtung zu entſprechen.

Wir bitten von unſeren Handzeichnungen Vermerk zu nehmen und empfehlen uns Ihnen

mit Hochachtung.

L. Lamers.
A. Friedländer.

Herr L. Lamers wird zeichnen: . . . . . .
Herr A. Friedländer wird zeichnen: . . . . . .

Referenzen:

Herren . . . . . .

Geſchäftslocal:

. . . . . .

Jede wichtige Veränderung, welche ein Geſchäft erleidet: Eintreten eines neuen Geſellſchafters, Auflöſung der Societät u. ſ. w. wird in der nämlichen Weiſe zur öffentlichen Kenntniß gebracht.

Zu den vorbereitenden Schritten gehört die Entwerfung eines Plans, in welcher Weiſe man die Geſchäftsbücher einzurichten gedenkt. Hierüber muß die Art des Betriebes, der Umfang der Unternehmung entſcheiden, man darf keine zu große Anlage für die Aufzeichnungen der Geſchäftsvorfälle machen, um Zeit zu ſparen, man darf ſie aber auch nicht aus Bequemlichkeit in allzu enge Gränzen bannen. Für kleinere Handlungen mag die einfache Buchführung genügen, das größere Haus muß für ſeine Prima-Nota, ſein Conto-Corrent oder Riscontro, ſeine Caſſe ꝛc. die doppelte Buchhaltung anwenden, denn nur durch ſie iſt leicht über Fortgang, Stagnation oder Rückſchritt Gewißheit zu erlangen. Iſt der Prinzipal nicht befähigt, dieſen Platz auszufüllen, ſo laſſe er lieber jedes Experimentiren und ſehe es nicht auf die erwachſenden Koſten an. Das Prinzip, einen „billigen“ Gehülfen zu nehmen, iſt unrichtig, es kann Verlegenheiten heraufbeſchwören, die mit den hundert Thalern Mehrgehalt in keinerlei Verhältniß ſtehen.

Die Wahl der Kommis, wenn ſolche erforderlich, iſt wahrlich keine beneidenswerthe Aufgabe, es werden gemeinhin ſehr viel Nieten gezogen, ehe ein Treffer kommt. Iſt Einem das Glück zu Theil geworden, einen Menſchen zu finden, der, wie man ſo ſagt, „einſchlägt“, deſſen Mitwirkung ein Vortheil für das Geſchäft iſt, ſo räume man ihm einen Platz ein, wie er ſeinen Leiſtungen entſpricht, ohne ihn natürlich zu einer Ungebundenheit zu verleiten, die leicht verhängnißvoll wird. Es iſt immer für beide Theile ein Nutzen, wenn eine gewiſſe Wärme in den Beziehungen obwaltet; durch dieſe ergiebt ſich das Verſchwinden des leiſen Drucks, der auf jeder dienenden Stellung haftet und zugleich bei Befähigten und Willigen jene Nichtachtung aller Mühen, die ſich durch plötzlichen Andrang des Arbeitsſtoffs aufdrängen, jene Beweglichkeit, wie ſie durch das tiefe Intereſſe an einer Sache erzeugt wird. Eine Anerkennung, die nur in der freundſchaftlichen Behandlung ihr Alles erreicht, kann einem ſelbſtbewußten und guten Arbeiter nicht genügen, er iſt ſeines Lohnes werth und zwar eines Lohnes, der ihn überzeugt, daß er ſich nicht umſonſt quält. Allzugern wartet mancher Chef, ob er auch einſehe, was er an ſeinem Gehülfen hat, bis dieſer ein ernſtes Wort mit ihm redet, er macht vielleicht ſogar noch Vorbehalte und Schwierigkeiten, die unnütz Mißmuth erregen. Dieſe Knauſereien, Reſerven u. ſ. w. ſind, ſo lange das Verlangen keine Ausſchreitungen an ſich trägt, durchaus unwürdig, und es findet ſich leicht ein Konkurrent, ein Urtheilsfähigerer, der das gewährt, was hier abgeſchlagen wird.

Wenn es ſchon ſchwer iſt, mit einem oder einigen fremden Leuten, welche dem Geſchäft ihre Kräfte widmen, zu verkehren, ſo erhöht ſich die Schwierigkeit noch unendlich, wenn man es mit Vielen zu thun bekömmt, wie dies in der Fabrikation der Fall iſt. Zu deren Inangriffnahme gehört Ueberſicht, Entſchloſſenheit und voller Ernſt. Wo dieſe fehlen, kann kein Gedeihen ſein. Der Arbeiter iſt nicht immer von den Grundſätzen der ſtrengſten Redlichkeit beſeelt, in manchen Zweigen hat ſich ſogar ein wahres Diebshandwerk ausgebildet, das jeder Spur von Schein bar iſt. Man ſchelte indeß nicht immer blos den Uebelthäter, man bringe den Vorwurf an die rechte Stelle, die eben jener betrogene Arbeitgeber iſt. Dem gedrückten Lohn, der nicht zur Exiſtenz verhelfen kann, muß durch das Sündengeld aus dem Erlös des Entwendeten aufgeholfen werden. Und iſt es nicht noch ſchmutziger, giebt es wohl einen genügenden Ausdruck des Abſcheus, wenn man vernimmt, daß es noch an manchen Orten Gebrauch iſt, den Lohn in Waaren zu geben? in Waaren, an denen namhafter Verdienſt bleibt? in Waaren, die freiwillig Niemand für das angerechnete Geld annehmen möchte? Jenſeits des Oceans iſt das Drama des Bürgerkrieges ausgeſpielt, es hat in der Befreiung der Schwarzen von dem unmenſchlichſten Joch ſeinen befriedigenden Abſchluß gefunden, hier in der alten Welt, welche ſich ſo gern als Alleinpächterin der Humanität preiſen hört, werden noch Zuſtände geduldet, die als richtig anzuerkennen ſich die Feder ſträubt. Wir haben, Gott ſei es gedankt, in der jüngſten Zeit Fortſchritte auf dem ſocialen Felde erlebt, doch bleibt noch ſehr viel auszurotten, umzugeſtalten übrig, bevor

wir uns in dem Bewußtſein wiegen können, daß Alles wohlberathen ſei. Der Fabrikant hat die Verpflichtung, zur Erreichung wirklich geſunder Zuſtände mitzuwirken, er muß prüfen, ob nicht unter der glatten Oberfläche ein drohendes Geſchwür ſteckt, er darf nicht blos ſeinen Geldbeutel als Alleinzweck betrachten, er muß in gleichem Maß das Wohlbefinden Derjenigen, die ihn füllen helfen, zu fördern beſtrebt ſein. Um ſeiner Wichtigkeit willen, regten wir erſt dieſes Thema an, um nun die Fabrikation in den Kreis unſerer Betrachtung zu ziehen.

Mehr als die Gründung eines Geſchäfts bedeutet es, ſich ſelbſt an der Erzeugung von Waaren zu betheiligen. Bevor ein Nutzen aus dem Vertriebe, aus den Betriebsmitteln gezogen werden kann, muß in die Maſchinen, Werkzeuge, Geräthe, in die zur Veredelung beſtimmten Materialien, in die Arbeitslöhne ein Theil des Kapitals geſteckt werden und was hierin gebunden iſt, kann man nicht ſo leicht wieder flüſſig machen (vergl. Abthlg. 1. S. 18. 19). Eine verfehlte Spekulation in dieſer Beziehung findet ſehr bald ihr Ende und iſt von empfindlicheren Verluſten bedroht, als der gewöhnliche Handelsbetrieb, bei dem die ungangbaren Artikel verſilbert werden können und deren Erlös gleich wieder als Grundlage einer neuen Entrepriſe zu verwerthen iſt. Wer als Fabrikant auftreten will, muß ſich ernſtlich fragen, ob er Allem gewachſen iſt, was die Zeit und der Konſum verlangen. Es würde zum Ruin führen, wenn er ſeine Ideen mit einem Mal ausgebeutet hätte, wenn ſein Geiſt zu unfruchtbar wäre, um Neues hervorzubringen. Die Formen, die Muſter, der Farbengeſchmack, Alles wechſelt ſprungweiſe und wer ſich da nicht hineinfindet, wer unausgeſetzt das Nämliche bringen wollte, der würde ſich ſehr ſchnell überflügelt und hinausgedrängt ſehen. Bei Stapelartikeln, alſo bei Artikeln, die einzeln nur geringen Nutzen abwerfen, die aber maſſenhaft begehrt werden, iſt der intenſive Fabrikbetrieb am Platze, dieſer iſt jedoch nur bei großem Kapital zu verwirklichen. Bei ſchwachen Mitteln iſt es eine Stümperei, hier als Mitwerber aufzutreten. Waaren wiederum, die nur kleinen Abſatz finden, wie z. B. ganz feine Modeſachen, hautes nouveautés, zwingen zur größten Vorſicht und zum kleinen Betriebe. Das Publikum, für welches dieſelben gearbeitet werden, iſt das wetterwendiſcheſte, das es giebt, in der nächſten Saiſon will es ſchon wieder etwas Neues ſehen. In Luxusſtoffen muß das Einzelne Viel bringen, um für die Einbuße an dem, was nicht zog, was übrig blieb, entſchädigt zu werden. Die ſchöpferiſche Kraft wird prämiirt, die Nachahmer ſind ſchlechter daran, ſie ſuchen es deßhalb dadurch einzuholen, daß ſie die Vorlage verallgemeinern, daß ſie ſie auf billigere Stoffe u. ſ. w. übertragen und daß ſie neue Konſumenten gewinnen. So legt ein neu erfundenes Muſter oft den Weg von dem Seiden-, von dem extrafeinen bis zum billigſten Wollenſtoff, bis zur halbwollenen, ſogar bis zur baumwollenen Waare zurück.

Schließlich kommen wir nun noch zur Beleuchtung einer Frage, die ihre Löſung noch nicht gefunden hat, welche indeß auf dem Wege der Regelung iſt und die vorausſichtlich dem Handelsſtande weſentlichen Nutzen ſchaffen, wie ſie ihn auch noch weiter emporheben wird. Die Vorfälle und Ver-

hältniſſe des Geſchäftslebens laſſen ſich in ihrer Eigenthümlichkeit nur von Jemand beurtheilen, der mitten in ihnen ſteht. Manches, was ſich als Gebrauch herausgebildet hat und was uſuell geübt wird, iſt von einem mit der Materie Unbekannten ſchwer zu überblicken. Wenn nun auch durch das „Deutſche Handelsgeſetzbuch“ das Handelsrecht in eine gewiſſe einheitliche Form gebracht worden iſt, ſo bildet jenes doch immer erſt nur einen Entwurf, eine Baſis für das ſich weiter entwickelnde Recht. Wollte man dieſen Weiterbau den Fachgelehrten, den Juriſten allein überantworten, ſo würde dies eine Incompetenzerklärung im eigenen Hauſe ſein. Es iſt keine Anmaßung, wenn der Kaufmann über ſeine Angelegenheiten ſelbſt zu Gericht ſitzen will, findet ſich doch ein Anderer, der ſeinem Wirken fern ſteht, nur ſchwer darin zurecht. Ein ſchönes Wort iſt es im Handelsgeſetzbuch, daß „der Wille der Parteien“ erforſcht, daß nicht nach dem todten Buchſtaben gegangen werden ſolle; wer aber aus Erfahrung weiß, daß jenes Wort bei Streitfällen vor den Gerichten nicht immer zur Geltung gekommen iſt, daß derjenige Recht behielt, der ſeine Vertheidigung an den Buchſtaben lehnte, der wird mit uns einverſtanden ſein, daß eine Beſſerung nur von kaufmänniſchen Gerichten zu erwarten ſteht. Wenn von mißgünſtiger Seite der Vorwurf laut wird, daß es nicht recht ſei, dem Kaufmann ein beſonderes Recht, gewiſſermaßen ein Ausnahmsrecht an die Hand zu geben, ihn vor den anderen Klaſſen der Geſellſchaft auszuzeichnen, ſo entkräftet ſich derſelbe dadurch, daß nicht der Kaufmann der Gunſt einer beſonderen Geſetzgebung theilhaftig iſt, ſondern daß dieſe nur im Hinblick auf den Handel, auf „die große Arterie des modernen Staatslebens“, motivirt iſt. Autoritäten, wie Mittermaier, Goldſchmidt u. A., Erfolge, wie ſie in den Handelsgerichten zu Lübeck, Leipzig, in den rheiniſchen Städten und anderen Orten erzielt ſind, haben uns den Kampf mit den Gegnern ſo erleichtert, daß ein günſtiger Austrag nicht mehr zweifelhaft erſcheint. Rüſte ſich Jeder, um, wenn an ihn die Reihe kömmt, zu erhärten, daß der geſunde Menſchenverſtand und die Bildung in wirthſchaftlichen Dingen beſſere Waffen ſind, als die Deduktionen des Rechtsgelehrten aus dem todten Buchſtaben. Wir können es uns nicht verſagen, einige Worte Mittermaier's über dieſen Gegenſtand anzuführen. Er ſagt: „Es iſt bekannt, daß die Kaufleute überhaupt, wenigſtens in einzelnen Ländern, in ihren Beſtellungen und Verabredungen nur kurz ſich ausdrücken und die Einzelheiten der Ausführung gar nicht beſtimmen, weil ſie vorausſetzen, daß dem anderen Contrahenten hinreichend bekannt, was nach dem Handelsgebrauch bei ſolchen Geſchäften unter Kaufleuten üblich iſt.“ — „Der mit dem Handelsbrauche nicht Vertraute kann dann bei der Beurtheilung des Geſchäftes leicht ungerecht werden. Auf dieſe Art ergiebt ſich die Nothwendigkeit, daß die Richter über Handelsſtreitigkeiten genau mit allen Einzelheiten des kaufmänniſchen Lebens und mit den Handelsbräuchen vertraut ſein müſſen. Daraus erklärt ſich die Erfahrung, daß überall, wo gute Handelsgerichte beſtehen, die Urtheile derſelben weit mehr Vertrauen genießen, als die Ausſprüche der Staatsrichter in Handelsſachen.“