

# Der Kaufmann.

## Zeitschrift

für Verbreitung kaufmännischer Kenntnisse unter Handlungsgehilfen  
und jungen Kaufleuten.

---

Querteljährlich sieben Nummern von 1 bis 1½ Bogen in 14tägigen Zwischenräumen. — Alle Buchhandlungen  
und Postämter nehmen Bestellungen an. — Preis querteljährlich 15 Sgr.

---

### Kaufmann und Fabrikant.

Die Handelswissenschaften haben einen sehr weiten Umfang. Sie geben dem jungen Kaufmanne, wenn ihm seine berufsmäßige Ausbildung am Herzen liegt, genug zu thun. Aber dennoch sind diese Brodstudien nicht die einzigen Kenntnisse, mit welchen er abzuschließen hätte. Die gegenwärtigen Handelszustände sind so gestaltet, daß sie den weitaus größten Theil des Kaufmannsstandes nöthigen, sich noch in andern als in den herkömmlichen Fachstudien umzusehen. Unter diesen neuen, für den Kaufmann unentbehrlich gewordenen wissenschaftlichen Hilfsmitteln stehen die gewerbswissenschaftlichen Kenntnisse oben an. Um dies zu beweisen, sei als Beispiel ein kleines Erlebnis mitgetheilt und damit eine kurze Betrachtung verbunden.

Vor etwa 40 Jahren war es, als es einem Kaufmanne in Thüringen nicht recht zu Sinne stand. Er hatte ein Geschäft, das seinen Mann sehr gut nährte, aber in seinem Geiste wälzten sich allerlei andere Gedanken um, die ihm keine Ruhe verstatteten. Plötzlich nahm er als Tischlergesell einen Paß, griff zum Wanderstabe und ging in die Fremde. Der thüringische Kaufmann als Tischlergesell lief aber nicht wie die Handwerksburschen und bisweilen die Handlungsgehilfen in die Kreuz und Quere in Deutschland umher; England, die hohe Schule des Gewerbsfleißes und des Handels, war das Ziel seiner Wünsche und seiner Reise. Wie heute noch, hatte auch damals der britische Erfindungsgeist neue Maschinen und neue Gewerbszweige erfunden, und die Engländer erwarben damit reiche Schätze, während deutsche Gelahrtheit sich noch stritt, ob die neuen Arbeitsweisen Englands möglich wären. Vorzüglich viel Redens machten die neuen englischen Wollspinnereien und die feinen, wie Seide glänzenden Wollenzeuge, die auf die Messen von Leipzig, Frankfurt und Braunschweig gebracht wurden.

Es ist bekannt, daß es zweierlei Schafwolle giebt; die eine Art kurz, kraus und fein, heißt Streich-, die andere, lang, glatt und weniger fein, heißt Kamwolle. Streichwolle wurde damals in Deutschland viel auf Maschinen versponnen und daraus Tuche, Kasimir und andere walkbare Wollzeuge gewebt. Aber in Deutschland gab es keine Kammgarnspinnerei und die Kenntniß und Erfahrung unter den deutschen Mechanikern war damals in den Spinnmaschinen noch so beschränkt, daß mancher zwar Zeit, Vermögen und Ruf wagte, aber Keiner eine Kammgarnspinnerei zu Stande zu bringen wußte. England aber hielt seine Maschinen wie unter Schlosse und gestattete keinem Fremden eine Fabrik dieser Art zu betreten. Unser thüringische Kaufmann hatte viel darüber gehört und nachgedacht und war deshalb Handwerksbursch geworden. Er wollte wissen, wie es um die englischen Kammgarnspinnereien stände. Es glückte ihm als Tischlergesell in die Fabriken zu kommen, wo die Spinnmaschinen gebaut wurden, er arbeitete selbst als Modelltischler mit daran, er half sie aufstellen, er sah sie im Gange, er erkannte ihre Leistungen, er studirte die ganze Praxis der englischen Spinnerei und als er genug gelernt zu haben glaubte, lehrte er berei-

chert mit dem nöthigen Wissen nach Deutschland zurück und der thüringische Kaufmann, der als Tischlergesell seinen Wanderstab nach England getragen und dort einen praktischen Kursus in der Mechanik, in der Physik und in der Chemie durchgemacht hatte, ward der berühmte Schöpfer der deutschen Kammgarnspinnerei, der thüringische Tischlergesell ward wieder Kaufmann, zugleich aber auch der erste thüringische und deutsche Kammwollspinner, der sächsische Finanzrath Weiß, der in Langensalza, in Eisenach, Gotha, Glücksbrunn u. a. D. Spinnereien anlegte, welche unter der Firma „Vereinigtes Kammgarn-Comptoir in Gotha“ lange Zeit den bedeutendsten Einfluß auf das gesammte deutsche Kammgarngeschäft ausübten. Die ersten Schöpfungen bestehen noch und haben sich erweitert und vermehrt. Die Langwollenspinnerei der Gebrüder Louis und Emil Weiß, unter der Firma Weiß jun. & Co., Söhne des Gründers, in Langensalza und nahe dabei in Ushofen, beschäftigt in zwei Fabriken und einer Wollkämmerei 700 Menschen, in einer Wollkämmerei zu Dingelstedt 4—500 Arbeiter. Das Handelshaus Karl und Eduard Weiß in Langensalza hat dort in der Rosmühle eine dritte Spinnerei mit Wollkämmerei und 200 Arbeitern. Nicht anders in Eisenach, Glücksbrunn, Gotha, im Weimarschen.

Wie ist es gekommen, fragen wir, daß Weiß der Gründer einer neuen Industrie für Deutschland und der Schöpfer eines glänzenden Wohlstandes seines eignen Hauses wurde?

Nun, es kam dadurch, daß der, welcher nur zum Kaufmann bestimmt war, auch gewerbswissenschaftliche Kenntnisse suchte und erwarb. Diese Reise, die dieser Kaufmann als Gesell machte, war für ihn eine Schule, eine im Drange seines Geistes gesuchte harte Prüfungszeit, in der er um den Preis gewerbwissenschaftlicher Bildung rang. Nicht Wenige sind ähnliche Wege gegangen, weil ihnen ihre Jugend- und Jünglingszeit keine Gelegenheit bot, sich gewerbwissenschaftlich auszubilden. Eine lange Reihe von Kaufleuten könnte namhaft gemacht werden, welche wie Weiß in Thüringen, wie früher Nathusius im Magdeburgischen, Heinrich Rapp, Mebold & Co., Deffner im Württembergischen, Koch, Wagner, Siemann u. A. im Sächsischen, die Schöpfer neuer Gewerbe wurden. Es genüge daran zu erinnern, daß die Maschinenspinnerei von Baum- und Schafwolle, die Türkischrothfärberei, die Jacquardweberei, die Fabrikation baumwollener Futterzeuge, die Bildruckerei, die Tuchfabrikation, die Teppichweberei u. s. w., sowie ferner der Cichorienbau, der Zuckerrübenbau und die Zuckerrückensfabrikation, die Fabrikation von Liqueuren, wohlriechenden Wassern, Parfümerien, die Weinveredelung u. s. w. ihre Einführung, Verbreitung und Einbürgerung fast ausschließlich nur Kaufleuten verdanken — Kaufleuten, welche den Werth der gewerbwissenschaftlichen Bildung und jene in ihren Folgen unermessliche Veränderung begriffen, die darin besteht, daß die Verbreitung und Anwendung der Naturwissenschaften auf das Leben die Scheidewand zwischen dem Handel und dem Gewerbe niedergeworfen hat.

Indessen ist das, was bisher geschehen, noch nicht der tausendste Theil dessen, was der Handelsstand bei einer gewerbwissenschaftlichen Ausbildung für alle Theile der Fabrikation thun könnte. Der gewerbwissenschaftlich ausgerüstete Handelsstand kann Unendliches leisten, und viel leichter, als jeder andere Beruf. Sein Besuch der Messen, die fremden Reisenden, welche ihm täglich das Neueste der Fabrikation, in Mustern und Waaren, ins Haus bringen, seine täglichen Bezüge von Waaren aller Art und seine stete Verührung mit dem verbrauchenden Publikum setzen den Kaufmann über alles Neue, über den Preis, die Bedeutung und die Gangbarkeit jedes Artikels ins Klare und erhalten denselben stets auf dem Laufenden. Ist er daher durch mechanischen, chemischen und technologischen Unterricht befähigt worden, die Herstellungsweise der Waaren zu vermehren, auf seinen Reisen zu beobachten und mit Sachkenntniß zu unternehmen, so müßte er in der That keine Spur von Unternehmungsgeist, von Vaterlandsliebe und von Wohlwollen für seine Mitbürger besitzen, wenn er durch die Masse fremder Gewerbeserzeugnisse, welche ihm durch die Hand gehen, nicht zu dem Gedanken gelangte, die Herstellung eines oder des andern Artikels im Inlande zu unternehmen oder zu befördern.

So viel Ernst daher der Kaufmann seinen Fachstudien zu widmen verpflichtet ist, mit gleicher Aufmerksamkeit wird er auch seine gewerbwissenschaftliche Ausbildung pflegen. Technischer Unterricht thut dem Kaufmanne noth und ist ihm nutzbringend.

Aber der Unterricht allein kann nicht alle Kenntnisse gewähren. Das Sehen, das Nachdenken, die Erfahrung müssen auch das Ihre thun. Dennoch legt der Unterricht den Grund, giebt die Uebersicht; er gewährt die Mittel zur Beurtheilung im Technischen, im Künstlerischen; er lehrt das irgendwo Bekannte und macht darauf aufmerksam, was zu sehen, zu beobachten, zu lernen, zu erstreben

ist; er bewahrt vor tausend Mißgriffen und verhütet oder vermindert das Lehrgeld, das man bei neuen Unternehmungen so häufig bezahlen muß.

Ein junger Kaufmann, wenn er auch beim Beginne seiner Laufbahn den Handel ausschließlich im Auge hat, wird, durch technische Kenntnisse veranlaßt, im Auslande auf unendlich Vieles seine Aufmerksamkeit richten, um was er sich sonst nicht bekümmert hätte. Er wird z. B., wenn er in einem Handlungshause in Rotterdam, in Antwerpen, in Havre, in London, in Liverpool sich ausbildet, seine Zeit und sein Geld nicht in den Kaffeehäusern und Theatern und vielleicht noch viel schlimmer vergeuden und vertändeln, und nach Hause zurückkehren, ohne etwas kennen gelernt zu haben, als was er über den Handel des betreffenden Hauses oder Hafens in seinem Kontor lernte, sondern er wird seine dortigen Bekanntschaften, die Verbindungen seines dortigen Handels Herrn benutzen, um die englische, die französische, die belgische Industrie kennen zu lernen, die er in Manchester, Rouen, Gent u. s. w. auf eine halbe Tagereise entfernt vor sich liegen und die schönste Gelegenheit hat, sie in ihren Einzelheiten zu sehen; er wird die dortigen mechanischen Werkstätten besuchen, die Mechaniker kennen lernen, sich über den überseeischen Absatz der Erzeugnisse dieser Gewerbstädte unterrichten — kurz, er wird mit einer Menge der schätzbarsten, für ihn und sein Vaterland fruchtbarsten Kenntnissen nach Hause kommen — Kenntnisse, an deren Sammlung er gar nicht denkt, wenn er in seiner Jugend ohne gewerbdwissenschaftlichen Unterricht geblieben ist. Er wird dann den Wirkungskreis eines Kaufmanns bei uns in Deutschland nicht beschränkt finden; denn er wird finden, wie Vieles, ja Unermeßliches sich auf dem gewerblichen Felde daran knüpfen läßt.

---