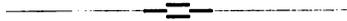


Kaufmännische Abhandlungen.

Vorträge

gehalten von

Hugo Lissauer.



Berlin 1883.

Verlag von F. & P. Lehmann.

Ueber die kaufmännische Lehrlings-Frage.

Meine Herren!

Von vielen Seiten und zwar sowohl von Theoretikern wie von Praktikern sind in letzterer Zeit mancherlei Anregungen gegeben worden, welche zum Nachdenken über die mangelnde Vor- und Ausbildung unseres Kaufmannsstandes veranlaßt haben. Mannigfaltige Vorschläge sind gemacht worden, die sowohl die Hebung der kaufmännischen Kenntnisse wie des kaufmännischen Standesbewußtseins im Auge hatten. Zu ersterem Zwecke schlägt man kaufmännisches Wissen besonders berücksichtigende Schulen, also Handelsschulen in der Art unserer Realschulen, vor. Die Lehrfächer derselben sollen durch die Handelswissenschaft eine Erweiterung erfahren, dagegen soll der lateinische Unterricht wegfallen und statt dessen den modernen Sprachen größere Berücksichtigung werden. Zum Zwecke der Hebung des Standesbewußtseins werden handelswissenschaftliche Hochschulen, Handels-Akademien u. dergl. m. empfohlen, welche ihren Besuchern wie die Universitäten oder technischen Hochschulen den Studirenden Corpsgeist verleihen und ideale Gesichtspunkte eröffnen sollen. Aus den zum Theil mit übergroßer Wärme aber sehr geringem praktischen Sinne gemachten Vorschlägen ergibt sich, daß man in denjenigen

Fehler verfällt, welcher leider in Deutschland das ganze öffentliche Leben durchzieht, nämlich in den Fehler des Schematismens. Ja, wie in aller Welt kann man denn von einem 10- oder 11jährigen Knaben schon voraussagen, ob er Anlage oder Neigung zum Studium oder zu einem Erwerbs=Beruf hat? Wie kann man mit der Prädestination des Schülers für seine Zukunft schon so früh beginnen, um ihn in ganz jungen Jahren in eine Spezial=Schule zu bringen, die nur eine bestimmte Carrière für ihn zuläßt? Die Erweiterung der Kenntnisse der erwerbenden Stände werden sich von zwei Seiten am besten heben lassen: für diejenigen Kaufmanns=Aspiranten, welche bis in die mittleren oder höheren Klassen der Realschule vorgebrungen sind, durch eine geeignete Reformirung des Lehrplans derselben; für die nur bis zu den niederen Klassen der Realschule oder gar nur bis zur Vorschule gekommenen durch kaufmännische Fortbildungsschulen in der Art, und nöthigenfalls im Anschluß an die bestehenden Handwerker=Fortbildungsschulen, wie deren eine beispielsweise in Berlin unter der trefflichen Leitung des Directors Jessen besteht. — Der kaufmännische Beruf — und das darf man bei Erörterung der Frage nicht vergessen, kann nur von jungen Leuten zwischen dem 14. und 16., höchstens 17. Lebensjahre ergriffen werden; denn bei der Nothwendigkeit einer 3- bis 4jährigen Lehrzeit dürfte es klar sein, daß es ein Unding ist, einen Jüngling von 18—19 Jahren in die Lehre zu nehmen, nachdem er in der Schule die höheren Klassen absolvirt und sich mit Themata beschäftigt hat, die weitgehende geistige Speculation eröffnen, um ihm nun die Anfangsgründe des kaufmännischen A=B=C beizubringen. Er soll nun Briefe mit der Maschine oder mit der Hand copiren, soll Wechsel eintragen und einziehen, soll Briefe nach der Post bringen, soll Waare kennen, beurtheilen, legen, packen, empfehlen, verkaufen lernen, nachdem er noch eben Trigonometrie getrieben und einen Aufsatz über „Plato's Stellung unter den Philosophen“ geliefert hat; — nachdem seine Freunde und Altersgenossen, die einige Monate länger auf der Schule geblieben, ihr Abiturienten=Examen gemacht und die Universität bezogen haben?! Hat denn jemals der Professor

etwas von der Bedeutung des Handels- und Gewerbefleißes vorgetragen? Vielleicht ist einmal gelegentlich erwähnt worden, daß die Phönizier das Glasmachen und das Rothfärben mit der Purpurschnecke erfunden haben, daß die Entdeckung des Seeweges nach Ostindien und die von Amerika einen gänzlichen Umschwung der Handelsverhältnisse Europas hervorgerufen und einiges Aehnliche, aber daß einen Handelsbrief an einen Geschäftsfreund in Stettin verfassen zu können, ebenso wichtig sei, wie der Aufsatz über „Plato's Stellung unter den Philosophen“ — davon ist dem angehenden 18jährigen Kaufmann keine Sterbenssilbe gesagt worden. Uebrigens hat er ja auch wohl in der Geschichte einmal etwas von Fugger gehört, der dem Kaiser Carl ein Kaminfeuer von Zimtholz angezündet und dabei dessen Schuldscheine von foundsovieel tausend Goldgulden hineingeworfen habe und dann hat er noch einmal den Don Carlos etwas von jenem großen Kaufmann im Osten sagen hören, — aber sonst war von Bedeutung des Handels und Verkehrs, von großen Kaufleuten und Industriellen nie die Rede; — an das Wort „groß“ lernt unsere Jugend nur Begriffe knüpfen, die sich auf das Schlagen blutiger Schlachten, Gründen großer Reiche, oder auf Schriftsteller, Dichter und auf den Helden- und Opfermuth hervorragender Menschen beziehen. Ueberhaupt wird des Erwerbsstandes in der Jugendbelehrung fast gar nicht Erwähnung gethan und wo es geschieht, meist in Fällen, wo sich an den Begriff des Erwerbes und des Handels eine wenig schmeichelhafte Kritik von selbst ergiebt, die keineswegs geeignet ist, den jungen Menschen mit hellem Kopfe für solchen Beruf zu erwärmen. Ist ein junger Mann kurzum 18—19 Jahre geworden, so liegt ihm entweder der Fährich oder mindestens der Student viel näher als der Kaufmann, und alle Uebelstände unserer gesellschaftlichen Klassenbildung drängen zum Ueberfluß noch von diesem Beruf hinweg. Es sei hier kurz eingeschaltet, daß die Verhältnisse in den deutschen Seestädten wesentlich andere sind, und daß dort der junge Kaufmann mit reifer und vollständiger Bildung trotzdem den Stand seiner Eltern und Vorfahren ergreift, ja daß es keinen rechten Kaufmann von noch so großem

Reichthum giebt, der sein Handels-Haus nicht an seine Söhne vererben möchte. Wir finden hierin schon den Beweis, welche segensreiche Wirkung die historische Tradition üben kann: an der Geschichte seiner Vaterstadt sieht der junge Seestädter, welche Macht Handel und Wandel zu allen Zeiten gewesen, wie mit ihrer Hilfe sich Reichthum, Macht und Unabhängigkeit seiner Vaterstadt gründete, kurzum wie ehrenhaft, das eigene wie das Gesamtwohl fördernd der kaufmännische Beruf ist und freudig widmet er sich derjenigen Beschäftigung, die seine Altvordern in Ehren betrieben. Das Facit bleibt, daß durchschnittlich nur junge Leute zwischen 14 und 17 Jahren in die Kaufmannslehre treten und nun wollen wir in Betracht ziehen, was dieselben gelernt haben resp. bei ihrem Alter gelernt haben können. Ausnahmsweise tüchtige Naturen dürfen natürlich hierbei nicht in Betracht kommen und können das Durchschnitts-Ergebniß nicht beeinträchtigen. Der junge Mann bis zum 14. Jahr hat gewöhnlich eine Bürgerschule bis zur ersten Klasse besucht. Niemand wird behaupten wollen und können, daß ihm dabei Lehrgegenstände zugemuthet worden sind, deren derselbe entbehren könnte. Langsames Begreifen, schwacher Fleiß, vielleicht auch übergroße körperliche Ungebundenheit, die sich nicht an die Zucht der Schulsitte gewöhnen wollte, waren die Gründe, daß der Schüler es nicht weiter gebracht hat. Gewöhnlich sind dergleichen Schüler von unglaublich geringem Wissen und ihre Kenntnisse, unabhängig von der Schul-Prozedur geprüft, lassen oft dem Prüfenden den Zweifel entstehen, ob der Schüler wirklich eine Idee von den Fächern bekommen hat, in welchen er nach Ausweis seines Abgangs-Zeugnisses Unterricht empfangen hat. Die Eltern solchen jungen Mannes, die oft selbst nicht beurtheilen können, ob und was derselbe gelernt hat, möchten gewöhnlich, daß ihr Sohn kein Handwerk ergreift, da ein Kaufmann doch viel mehr in der Welt vorstellt und auch nicht so lange — den Jahren nach freilich lange genug — die Schule besucht und „soviel gekostet“ haben soll, um Handwerker zu werden. Kurzum er wird Kaufmann und meistens mit so geringen Kenntnissen Waarenhändler. Nothdürftigstes Rechnen,

mangelhaftes Schreiben, vom Französischen einige wenige Brocken, — dazu einige Grundregeln aus dem Lateinischen oder, wenn es hoch kommt, einige unbestimmte Begriffe von Weltgeschichte — das sind gewöhnlich die „beaux restes“ einer siebenjährigen Schulzeit, welche haften geblieben sind und ihm nun auf seinem kaufmännischen Lebenswege weiterhelfen sollen. Bei alledem ist diesen so dürftig ausgestatteten Elementen noch immer nicht die Möglichkeit des Prosperirens abgeschnitten. Der Kaufmann muß eben wie der Soldat von der Pike an dienen. Hat er dazu den praktischen Ernst, den guten Willen die Sache anzupacken und gesellt sich vielleicht noch die Freude am Schaffen hinzu d. h. das eigene Wohlgefallen an der Arbeit und am praktischen Verkaufen und Handeln, so sind die soeben erwähnten Elemente noch sehr oft in der Lage, sich tüchtig und praktisch zu entwickeln. Hat der betreffende Lehrling überdies ein offenes Auge für seine Umgebung, für die Beobachtung seiner Vorgesetzten, so wird es ihm sehr bald nicht entgehen, daß er in seinem Wissen untergeordnet ist und mit diesem Erkennen wird die Lust kommen, das Versäumte nachzuholen. Er erkennt, wie er auf dem Turn- und Spielplatz oder bei übermüthigen Streichen ganz und gar nicht beachtet hat, daß die Arbeiten, welche ihm der Schullehrer aufgetragen, nicht zum Vergnügen des Lehrenen gemacht werden sollten, wie er wohl gar oft im inneren Aerger gedacht und wie er oft diesem Aerger durch Muthwillen und lose Streiche gegen den geplagten Mann Luft gemacht hat, sondern daß er an den Früchten dieser Arbeiten ein ganzes Leben lang zehren sollte, daß sie ihm als Unterlage für seinen einstigen Lebensberuf dienen sollten, — eine Erkenntniß, die ihm auch vielleicht gekommen wäre, wenn er noch zwei Jahre auf der Schule geblieben wäre! Nun ist es aber zu spät, um etwas daran zu ändern, wenn auch nicht zu spät, noch etwas zu lernen. Ein solcher junger Mann wird entweder autodidaktisch seine mangelnden Kenntnisse erweitern oder er wird, nachdem ihm die Erkenntniß aufgegangen, Zuflucht in Privatstunden, wenn er Sohn wohlhabender Eltern ist, oder in anderem Falle bei Fortbildungsschulen suchen, deren es ja überall

in größerem oder kleinerem Umfange giebt. Aus dieser Klasse von jungen Leuten rekrutiren sich gerade oft die besten Kaufleute, da die Art und Weise ihres Vorgehens einerseits Selbsterkenntniß und Verständniß für den Beruf, andererseits Energie voraussetzt, und diese Eigenschaften sind gerade die wesentlichen für jeden Kaufmann. Auch dem Mangel an Wissen läßt sich mit Eifer und Energie nachhelfen und unsere tüchtigsten kaufmännischen Capacitäten sind solche Autodidakten gewesen. Ich erinnere hierbei an Baring, den Großmeister im Bankfache, an Budget, der aus einem Kleinrämer Chef des bedeutendsten Handlungshauses geworden, an Perl, den Baumwollen-König, an Cartwright, den Erfinder und praktischen Verwerther der Baumwoll-Spindel, an Friedr. Diergardt, den Begründer der Sammet-Branche am Rhein, an Rothschild u. s. w. Abseits von den Kenntnissen eines jeden Menschen liegt sein Können und Wollen und wenn dieses bei irgend einem Stande in lebendige Action treten darf, so ist es gerade beim Kaufmannsstande der Fall; der energische Wille ist die Hauptsache und mir ist ein Fall bekannt, in welchem ein Seidenwirker-geselle auf den Gedanken kam, seine Beschäftigung aufzugeben, die Seiden-Abfälle in den Fabriken aufzukaufen und solche wieder an den Mann zu bringen. Aus diesem kleinen Handel wurde bald ein Sortiments-Geschäft mit allen Arten roher und gefärbter Seide und der Mann machte bereits Einkaufsreisen nach Italien und Verkaufsreisen nach Rußland und Schweden, ohne noch mehr als seinen Namen schreiben zu können. Für den ganzen Mechanismus seines Geschäftes hielt er sich Leute, die die kaufmännischen Arbeiten zu erledigen verstanden, während er die Seele, die Triebfeder des mit der Zeit zu bedeutender Größe aufsteigenden Handlungshauses blieb. Dieser Mann lernte noch in reiferen Jahren die Elementar-Gegenstände des Wissens und schämte sich durchaus nicht, dies zu erzählen und freute sich, wenn man ihm Fehler verbesserte, deren er oft genug bei seinem geringen Bildungsgrade machte. Die Hauptsache bei dem Kaufmann ist und bleibt der Handelsgeist! Man kann vortrefflich rechnen, schreiben, correspondiren und buch-

halten, man kann ein vortrefflicher Waarenkenner und Lagerist sein und braucht deswegen trotzdem nichts weniger als Anspruch auf den Namen eines tüchtigen Kaufmannes zu haben; dasselbe gilt von weiteren, allgemeinen Kenntnissen, die unbedingt dem kaufmännischen Sinne eine größere Schärfe durch Erkennung von Combinationen, durch weitgehende Speculationen, durch Ausdehnung des Gesichtsz- und Ideen-Kreises geben, welche aber ohne den kaufmännischen Sinn niemals einen Kaufmann zu dem machen können, was er eben sein soll.

Für die soeben besprochene Klasse von Kaufmanns-Aspiranten, und ihnen gebührt gerade am meisten die öffentliche Berücksichtigung, da der gute Wille sie beseelt, ihre Kenntnisse zu erweitern, ist die Fortbildungsschule vor allen Dingen ins Auge zu fassen. Diese soll den Strebsamen Gelegenheit bieten, ihre mangelnden Kenntnisse im Schreiben, Briefstellen, im Französischen und Englischen, in der Geographie und namentlich in den Umrissen der Handels- und Wechsel-Gesetzgebung zu vervollkommen. Die Zeit hierzu müssen dieselben freilich in den Abend- und Sonntagsstunden oder in derjenigen Zeit finden, welche das Geschäft ihnen frei läßt. Dies legt allerdings, und soll auch durchaus nicht geleugnet werden, eine wesentliche Last auf die Schultern der Betreffenden; wem diese eben zu groß ist, der wird auch die Früchte derselben nicht genießen und durch das Leben als Ungebildeter gehen müssen. Der Arbeitsfreudige wird in den zunehmenden Kenntnissen ebenso seine Freude haben, wie sein träger Colleague sie am Billardtisch oder im Bierhause findet. Man hat mir bei Gelegenheit meiner Behandlung eines ähnlichen Themas in dem Verein junger Kaufleute Berlins die Behauptung entgegengestellt, die Ansprüche des heutigen Geschäftslebens gestatteten den jüngeren Kaufleuten keine freie Zeit zur Theilnahme an entsprechendem Unterricht und sogar in der Anfrage der Commission, welche die Aeltesten der Kaufmannschaft an den Magistrat wegen Erweiterung der Fortbildungsschule durch Curse des Handels- und Wechsel-Rechtes und der Handels-Geographie, — zu welcher, beiläufig bemerkt, auch der Vorsitzende des Vereins junger Kaufleute gehört — figurirt der Passus, daß es

die Prinzipale an Anregung ihrerseits den jungen Kaufleuten gegenüber fehlen lassen. Ich bestreite dies. Ich behaupte, daß gerade zu keiner anderen Epoche wie in der jetzigen soviel Zeit von den jungen Kaufleuten vergeudet worden ist; daß eine Ueberbürdung mit Arbeit selbst von den durch den Umfang ihrer Geschäfte zu den weitgehendsten Ansprüchen gezwungenen Prinzipalen wohl nie derartig vorkommt, um die geistige Streb- samkeit des jungen Kaufmanns unmöglich zu machen. Bedenkt man den Zwang und die Arbeitslast der Kaufmanns- Lehrlinge in früheren Zeiten, noch vor 20 oder 30 Jahren, so wird das eben behauptete völlig gerechtfertigt. Der Lehrling, ausschließlich bei seinem Prinzipal wohnend, mußte früh um 6, im Winter um 7 Uhr hinab in das Magazin, den Laden auskehren und die Waare ordnen, ferner Dienste verrichten, wie Pakete post- fertig machen, zur Post befördern, Waare austragen u., Ar- beiten, die heutzutage meist von Hausdienern verrichtet werden; seine Beschäftigung endete um 10, frühestens um 9 Uhr und alsdann wanderte er hinauf in seine Bodenkammer, wo er kaum die nothwendige Beleuchtung empfing, um ein Buch lesen oder eine Arbeit machen zu können. Wie anders ist das heut ge- worden?! Die Geschäftszeit beginnt meist um 8 Uhr, im Winter noch später und endigt des Abends um 7, spätestens um 8, 8 1/2 Uhr, — und da sollte für einen jungen, elastischen Menschen keine Zeit zur Weiterbildung vorhanden sein? Ich bestreite dies und behaupte, daß Zeit genug vorhanden ist, nur daß diese Zeit übel angewendet und müßig im Bierhause oder mit nichtigen Dingen verbracht wird. Niemand, der eine Sache wirklich will, findet nicht Zeit zu derselben und wer sie nicht findet, hat eben nicht den rechten Willen, sie zu finden! Ich bin hier bei dem wundesten Punkt im Leben der jüngeren Kaufleute angekommen, bei der Gemüthsucht. Das leichte Leben sieht leider der junge Kaufmann heutzutage meist vor sich und der Commis will es so gut haben wie der Prinzipal, der Lehrling so gut wie der Com- mis. Genüsse, die in früheren, patriarchalischen Zeiten nur aus- nahmsweise in langen Zwischenräumen als festliche Unter- brechungen der geschäftlichen Thätigkeit vorkamen, sollen heute

mindestens Sonntags oder einige Male in der Woche ermöglicht werden; jeder Abend soll womöglich irgendeine Unterhaltung oder Abwechslung bringen und da ist dann natürlich keine Zeit für ernste Dinge vorhanden! Nicht allein das Taschengeld und später das mäßige Salair wird dabei erschöpft, die Arbeitslust und Arbeitskraft wird dabei vergeudet, die Energie durch Vergnügen und Nachtwachen gebrochen.

Man darf ferner einen Umstand nicht außer Acht lassen, bevor man die Prinzipale für das mangelnde Wissen der jungen Kaufleute verantwortlich macht, daß das Handelshaus kein Erziehungs-Institut ist und daß der Prinzipal nicht im Stande ist, auf jeden von seinen oft zahlreichen Lehrlingen und Commis weitergehenden erzieherischen Einfluß zu üben, wie ihn das Geschäft erfordert, geschweige denn einen Einfluß, der sich auf das Privatleben erstreckt. Wie die Pädagogen oft genug klagen, daß nämlich der Unterricht ohne Unterstützung seitens der Eltern meist nur schwachen Erfolg hat, so ist es auch mit der Erziehung, welche der Prinzipal seinen Angestellten giebt. Ohne Unterstützung der Eltern, ohne sorgfältige, häusliche Ueberwachung der Lehrlinge wird es nie gelingen, günstige Resultate zu erzielen. Hier aber liegt ein fernerer wunder Punkt unserer Verhältnisse. Die Abnahme in der Strenge der Erziehung, welche successive durch theilweise falsche Auffassung der modernen Anschauungen und der elterlichen Pflichten hervorgerufen worden ist, führt eine mangelnde häusliche Ueberwachung der Lehrlinge herbei. In vielen Fällen werden ihnen sogar elterlicherseits Geldmittel überwiesen, die ihnen Ausgaben für Vergnügen in übergroßem Maße gestatten und die sie den Werth des Geldes, sowie die Schwierigkeit des Erwerbs desselben unterschätzen lassen. Hiermit soll nicht gesagt sein, daß aus dem oberflächlich gebildeten oder gänzlich ungebildeten Lehrling nicht auch oft ein ebensolcher Prinzipal wird, der geringe Meinung von dem Werth des Wissens hat und trotz seiner wenigen Kenntnisse nie diesen Mangel in sich entdeckt hat. Es ist dies sogar die natürliche Consequenz der Dinge; — ein solcher freilich wird wohl kaum Einfluß auf seine Untergebenen in dieser Beziehung üben

können. Immerhin ist aber vom Prinzipal, der die Schule des Lebens durchgemacht hat, in den meisten Fällen anzunehmen, daß er den Werth des Wissens erkannt hat und daß er bei jeder Gelegenheit seine Untergebenen darauf hinweist. Verlangen kann man ferner naturgemäß nicht von Chefs großer Handlungshäuser, welche einen sehr flotten, viel Arbeitszeit erfordernden Geschäftsgang haben, daß sie der Ausbildung der Angestellten wegen in diesen störend eingreifen. Das Geschäftsleben schließt aber das Systematische des bürokratischen Wesens aus. Hat eine Firma viel zu thun, so muß viel, oft auch lange gearbeitet werden, kein Kaufmann wird Geschäfte zurückweisen, weil sie ihm oder seinen Leuten zuviel Arbeit machen. Aber in dem angestrengtest arbeitenden Geschäftsgänge finden sich immer noch Abends ein oder zwei Stündchen und Sonntags deren drei bis vier, die zum Lernen angewendet, den Lernbegierigen seinem Ziel entgegenführen müssen. Und welcher Prinzipal würde nicht gerne ein kleines Opfer für seine lernbegierigen Untergebenen — Lehrlinge und Commis — bringen, wenn er der nützlichen Anwendung der freigegebenen Zeit nur sicher ist? Aber wie oft muß der Prinzipal entdecken, daß seine jungen Leute wohl Zeit genug für Regel- und Billard-Klubs, für Tanz-Kränzchen u. dergl. m. haben und daß die Mädlchen es gerade sind, die den Prinzipalen die falsche Behauptung entgegenzuschleudern, man habe keine Zeit für wissenschaftliche Ausbildung, oder gar der Prinzipal habe kein Interesse an der wissenschaftlichen Vervollkommnung seines Personals.

Es braucht nicht besonders hervorgehoben zu werden, daß eine große Anzahl junger Kaufleute an der gefährlichen Klippe der Genußsucht und des leichten Lebens scheitern! Denjenigen, welche sie glücklich vermeiden, muß sich daher in erster Linie die öffentliche Aufmerksamkeit zuwenden und ihnen die von ihnen gewünschte Ausbildung erleichtern. Hierzu rechne ich vor allen Dingen, daß der Unterricht gegen eine sehr geringe Vergütung und den Unbemittelten auf ihr Verlangen ohne Entgelt ertheilt wird. Ich kann mich nicht für den Anspruch auf unbedingt unentgeltlichen Unterricht erklären, denn bekanntermaßen wird das

nicht immer nach Gebühr geschätzt, was man ohne Anstrengung oder Kosten haben kann, namentlich ist aber anzunehmen, daß Derjenige, welcher durch eigenen Erwerb den Werth des Geldes zu schätzen weiß, das Aequivalent für dasselbe nicht durch Mangel an Fleiß und Aufmerksamkeit gefährden wird. Die Zuschüsse zu dergleichen kaufmännischen Fortbildungsschulen würden von den kaufmännischen Corporationen und von den Communal-Be-
hörden gemeinsam aufzubringen sein. Beinahe entsprechende Ge-
legenheiten zur Fortbildung sind übrigens in der Fortbildungs-
schule des Herrn Director Jessen und durch die Vorlesungen des
Herrn Oberlehrer Buttman über Handelsgeographie und über die
Absatzwege für Waaren-Export gegeben. Die Humboldt-Academie,
die Schöpfung des verdienten Dr. May Hirsch, dient gleichfalls
dem Zweck der wissenschaftlichen Fortbildung. Die Lehrgegen-
stände anlangend, so müßten dieselben in Französisch, Englisch,
Geographie, allgemeine Handelswissenschaft, d. h. Kenntniß der
Producte der verschiedenen Länder, der verschiedenen Münzarten,
Gewichte, Längen- und Verkaufsmaße, der Handels-Ufsancen zc.
bestehen und werden solche Fortbildungsschulen von der jungen
Kaufmannschaft so zahlreich besucht, wie es bisher leider nicht
der Fall gewesen, so werden sich die nützlichen Folgen für den
Bildungsgrad des ganzen Standes in unseren heranwachsenden
Kaufleuten sehr bald zeigen. Ich muß dies „leider nicht“ aller-
dings betonen, denn im Verein junger Kaufleute in Berlin sind
Curse in allen möglichen Fächern eingerichtet, welche beinahe
kostenfrei den jungen Leuten zur Verfügung stehen, und in
manchen Jahren konnten solche zum Theil aus Mangel an
Theilnehmern nicht abgehalten werden.

Betrachten wir nun aber die Einwirkungen, welche der
Jugend-Unterricht auf diejenigen Elemente zu üben im Stande
ist, welche genügende wissenschaftliche Kenntnisse erworben haben,
ohne sich indessen im speziell kaufmännischen Wissen vorzubereiten.
Man könnte hierbei an eine Umgestaltung des Unterrichts auf
den Realschulen denken und speziell Handelsschulen für solche
Schüler ins Auge fassen, die ihre Eltern für den Handelsstand
bestimmt haben. Dergleichen Schulen fehlen allerdings bei uns,

und das meines Wissens früher als Handelschule in Berlin gegründete Institut hat sich im Laufe der Jahre dem Lehrplan der übrigen Realschulen angeschlossen. Ein solches Institut hat indessen für eine zahlreiche industrielle Bevölkerung große Bedeutung. Die Reduction der Kenntniß der lateinischen Sprache — die griechische ist auch bei den Realschulen im Wegfall — auf dasjenige Maß, um darauf die Erlernung der modernen romanischen Sprachen weiter zu bauen, erschien auch den pädagogischen Kreisen wünschenswerth und diesem Umstande verdanken wir zum Theil die seit Kurzem vollzogene Umwandlung der Realschule, jetzt Progymnasium, mit beschränkterem lateinischen Unterricht und das Vorrücken der höheren Bürgerschule in den Rang und Titel der Realschule, welche das Latein gänzlich ausschließt. Der meist flüchtig behandelte Unterricht im Englischen und Französischen, deren Kenntniß für den Kaufmann von so eminenten Wichtigkeit, hat dadurch größeren Umfang im Lehrplan empfangen. — Die Rücksichtnahme bei dem Unterricht in der Geographie auf die modernen Handels- und Verkehrswege, bei den stylistischen Aufgaben auf kaufmännische Briefe und kaufmännisches Formen-Wesen, bei der Arithmetik auf kaufmännisches Rechnen in den von Kaufleuten angewendeten, oft bedeutend abgekürzten Verfahren, — alles dies muß dem angehenden jungen Kaufmann eine sehr bedeutende Erleichterung für seinen einstigen Beruf verschaffen. Außerdem kann die Berücksichtigung der Handels-Interessen und deren Einfluß auf die Weltgeschichte beim historischen Unterricht den angehenden Kaufmann auf die Wichtigkeit und Berechtigung seines Standes hinweisen. Schulen mit dieser Tendenz haben ebensolche Berechtigung und werden stets für zum Kaufmannsstande geeignete Schüler vortrefflich wirken, wie es die Gymnasien für solche Schüler thun, die der Wunsch der Eltern von vornherein für andere als die kaufmännische Carrière bestimmt. Es ist im kaufmännischen Leben eine bekannte Thatsache, daß die gewandtesten Kaufleute und tüchtigsten Correspondenten aus dem Königreich Sachsen hervorgehen, wo außer der von dem vortrefflichen Director Beuser in Dresden geleiteten Handelschule

solche in Leipzig, Chemnitz und Meissen noch bestehen. Gute Stylistik, scharfe Auffassung der kaufmännischen Verhältnisse und größere Sprachenkenntniß zeichnet sehr oft den aus Sachsen kommenden Kaufmann aus und ich kann nur das segensreiche Wirken der Handelsschulen constatiren. Aehnliche Institute befinden sich in der Rheinprovinz, welche ebenfalls hervorragend tüchtige Kaufleute und Industrielle ausbildet, wie denn überhaupt der Sinn für Handel und Industrie in den Frankreich benachbarten Gegenden bedeutend ausgeprägter ist als im Osten und namentlich im Innern Deutschlands. Unser westlicher Nachbarstaat, der dem erwerbenden Elemente eine so breite Basis bietet und dessen Regierungen aller Schattirungen in dem Bestreben wetteiferten, dieselben zu fördern, hat seinen wohlthätigen Einfluß in dieser Beziehung auf unsere Grenzprovinzen geltend gemacht. Eltern, die ihre Söhne für den Handelsstand bestimmen, ist daher nur zu empfehlen, denselben an Handelsschulen ihre Ausbildung zu Theil werden zu lassen und an großen Mittelpunkten des Handels muß sich die Wirksamkeit der kaufmännischen Vertretungen auf Errichtung solcher Institute lenken, die namentlich trotz ihres veränderten Lehrganges die Rechte von Realschulen erster Ordnung, also der jetzigen Progymnasien, in Bezug der Ertheilung des Zeugnisses für den einjährigen Militärdienst haben. — Diese Berechtigung wird hoffentlich der Staat denjenigen Schulen nicht verweigern, welche die Aspiranten des dritten Standes vorbereiten sollen, der zwar nach dem gesellschaftlichen Gefüge in Deutschland der dritte, aber in Bezug auf Vermehrung des National- Wohlstandes der erste ist. Aber die socialen Verhältnisse Deutschlands drängen gerade darauf hin, daß Handel und Industrie nur als Mittel zum Zweck erscheinen, seine Angehörigen aus dem dritten Stande in die beiden oberen zu befördern. Geld besitzen ist sehr ehrenwerth, Geld erwerben ist dagegen nach landläufiger Anschauung bedeutend weniger, als mit Fonds und Actien zu handeln, und letzteres passirt noch allenfalls in dem Kriterium der oberen Stände, aber wirklicher Waaren-Händler zu sein, nicht nur die Feder, sondern Waare in die Hand nehmen zu müssen — diese Kategorie von Leuten

zählt für die oberen Stände kaum mit. So ist es denn kein Wunder, wenn der Kaufmann nur darauf sieht, in möglichster Schnelle Vermögen zu erwerben, um alsdann als Rentier selbst zu vergessen oder seine Umgebung vergessen machen zu wollen, daß er sein Vermögen im Handel erworben und daß er seine Kinder für diejenigen Stände erziehen läßt, die von vornherein eine unbestrittene Achtung genießen. Aus diesem Umstande erklärt sich denn auch der mangelnde Conflux großer Kapitalien bei Handels-Unternehmungen. Sobald die Betreffenden große Vermögen erworben, ziehen sie sich von den Geschäften zurück, und ihre Söhne werden Offiziere, Gelehrte oder Beamte. In Frankreich findet man häufig, daß ein Kaufmann mit 2 oder 3 Millionen Francs Vermögen in ein Handelsgeschäft eintritt oder ein neues beginnt und natürlich läßt sich auf Basis solcher Kapitalien ein bedeutendes Geschäft erzielen. Niemand in Deutschland würde bei nur annähernd so großem Vermögen daran denken, sich an Waaren-Geschäften zu betheiligen. Sehr oft hört man von Nicht-Kaufleuten Parallelen ziehen mit dem Ausspruch: „Ja, das sind auch Großkaufleute und keine Krämer, wie bei uns!“ namentlich wenn von französischen oder englischen Riesen-Unternehmungen die Rede ist. Ja, welchem Kaufmann soll es denn Freude machen, in seinem Beruf zu arbeiten, wenn er von anderen Gesellschaftsklassen über die Achsel angesehen wird und noch dazu, wie man bei uns zu sagen pflegt „es nicht mehr nöthig hat?!“ Den Detailhändler nennt die öffentliche Meinung „Krämer“ und verbindet meist mit ihm den Begriff des Uebervortheilens als selbstverständlich, aus dem Banquier oder Börsen-Unternehmer wird entweder ein „Bucherer“ oder „Jobber“, aus dem Beherrscher der Producten-Börse ein „Getreide-Bucherer“, aus einem großen Unternehmer kurzweg ein „Speculant“ gemacht und erst wenn der Betreffende, auf seinen Millionen sitzend, sich von den Geschäften zurückgezogen hat, seine Söhne Offiziere geworden und seine Töchter an Barone oder Offiziere, allenfalls an höhere Beamte oder Gelehrte verheirathet sind, fängt die Gesellschaft an zu vergessen, daß der Millionär sich sein Geld selbst „er-

handelt“ hat. Warum soll man die Wahrheit über factische Zustände nicht sagen, da diese doch einmal so sind, und aus diesen Zuständen ergiebt sich die Abneigung der besseren Klassen gegen den Handelsstand und das Bestreben jedes reich gewordenen Handeltreibenden, seinen Stand möglichst schnell zu verlassen. Die Consequenz der Verhältnisse ist nun für unser Vaterland noch viel trauriger, nämlich der geringe National-Reichthum der weit hinter der Hälfte desjenigen von Frankreich und hinter dem dritten Theil desjenigen von England zurückbleibt, denn die Kopf-Anzahl des erwerbenden, den National-Reichthum vermehrenden Theils der Bevölkerung steht bei uns nicht im Verhältnisse zu den als Beamte, Gelehrte, Militärs, Pensionäre und Erbeingesessene ihr Vermögen und Einkommen verzehrenden Theile. Eine fernere Consequenz ist der unausbleibliche Meid und die Mißgunst, mit welchem die reichgewordenen Elemente der Gesellschaft an den nicht zum Erwerbstande gehörenden Klassen angesehen werden. Große Schuld an der falschen Beurtheilung des Handelsstandes trägt bei uns der Mangel an transatlantischen Verbindungen, sowie auch der Mangel staatlichen Colonial-Besizes. Durch letzteren sind die anderen handeltreibenden Nationen seit Jahrhunderten darauf hingewiesen worden, ihre Söhne über den Ocean zu senden, aber nicht wie bei uns meistens diese Reise gemacht wird, um auszuwandern, und sich ein anderes Vaterland zu suchen, sondern um Erfahrungen in den Handelshäusern von Ost- und Westindien, in den Factoreien in China und Japan oder am Cap der guten Hoffnung zu sammeln, um sich entweder dort niederzulassen und in Handelsbeziehung mit dem Mutterlande zu treten oder nach diesem zurückzukehren und, gestützt auf Erfahrungen und gesammelte Kenntnisse, den Handel von der Heimath aus mit den Colonien zu betreiben. Diese Art der kaufmännischen Ausbildung muß nothwendiger Weise den Gesichtskreis erweitern, den Muth zu Handels-Unternehmungen beleben und den Stand selbst sowohl über die kleinlichen Anschauungen des heimathlichen Bürocratismus erheben wie den strebsamen, den Elementen trogenden und den Gefahren sich aussetzenden Kaufmann in der allgemeinen Achtung heben.

Nicht dem Binnen-Verkehr verdanken namentlich England und das kleine Holland ihre Reichthümer, sondern dem Handel mit den Produkten ferner Zonen, der Ausfuhr europäischer Fabrikate nach dort und der Einfuhr aller der zahllosen Colonial-Artikel, deren wir in jeder Stunde unseres Lebens unausgesetzt bedürfen. Um solche Carrière betreten zu können, bedarf freilich der junge Kaufmann genügender Kenntnisse namentlich in fremden Sprachen, da in der transatlantischen Handelswelt die Sprache Englands und Frankreichs den Ton angiebt und nicht die deutsche. Wir haben bei uns einen von allen Parteien gleichmäßig anerkannten und bedauerten, übergroßen Andrang zum Offizier-, Gelehrten- und Beamten-Stand, der dem National-Ökonomen sehr bedenklich vorkommen muß, der die Theilung des Privat-Vermögens in kleine Bruchstücke einerseits nothwendig macht und andererseits die Steuerlast auf eine verhältnißmäßig kleine Anzahl im Staatebürdet. Auch strömen in diese Berufszweige viele Elemente, die oft nur schwach oder gar nicht befähigt sind, Nützlichendes zu leisten, während sie bei richtiger Anleitung praktische Männer des Erwerbslebens geworden wären, und alles dies nur, weil der Handelsstand eben noch bei uns ein untergeordneter geblieben und zwar in einer Stellung, wie sie ihm, der in den alten Zeiten deutscher Geschichte, zu Zeiten der Hanse, ebenso ritterlich, wie die Ritter, den Kampf mit den Elementen, wie mit den Feinden des Landes muthig und tapfer bestanden, dem nichts Unwerthes, nichts Unehrenhaftes anklebt und der in sich, selbst für den Wohlstand und die Wohlfahrt des ganzen Landes eine innere Nothwendigkeit mit voller Berechtigung seine Existenz hat. Wenn eine vernünftige Erziehung sich bemühen wird, den praktischen Sinn in unseren Söhnen zu heben und sie den hohen Werth der Arbeit, des Erwerbslebens und des Handels erkennen zu lassen, dann werden nicht nur die un- oder höchstens halbgebildeten Elemente sich an der Aufgabe betheiligen, welche der Handelsstand als Mehrer des National-Wohlstandes zu erfüllen hat. Nur dann kann es besser werden!
