

Dr. iur. Ludwig Huberti's  
Moderne kaufmännische Bibliothek

# Praktischer Ratgeber für Stellessuchende

in kaufmännischen, gewerblichen und anderen Berufen

Vollständige Anleitung

sich geschickt und mit Erfolg um Stellen zu bewerben  
und sich die erworbene Stellung dauernd zu sichern  
zugleich enthaltend

**Muster zu Bewerbungs-Schreiben und Verträgen**

sowie die gesetzlichen Vorschriften über die Rechtsverhältnisse zwischen  
Prinzipalen und Handlungsgehilfen, zwischen Lehrhern und Lehrlingen  
und zwischen Arbeitgebern und Gesellen oder Gehilfen u. s. w. nach den  
Bestimmungen des neuen Handelsgesetzbuchs und der Gewerbeordnung

Dr. iur. Ludwig Huberti  
Von

Tony Kellen

**Dr. iur. L. Huberti**  
in Leipzig

und  
**T. Kellen**  
Redakteur in Essen

**Zweite, verbesserte und vermehrte Auflage**

**Preis // 2,75**



Verlegt von  
**Dr. iur. Ludwig Huberti**  
Leipzig

# I. Abschnitt

## Der kaufmännische Beruf

### § 1. Der Handlungsgehilfe

In früheren Zeiten beschäftigte ein Kaufmann meist nur wenige Hilfspersonen. Wie die Familienglieder im Verkaufsgeschäft mithalfen, so gehörten auch die wenigen Lehrlinge und Handlungsdienere zum Familienhaushalt und standen unter der hausherrlichen Zucht des Geschäftsherrn. Das Ziel, das die meisten erreichten, war die selbständige Niederlassung. Wer nicht dazu kam, erlangte wenigstens der Regel nach eine dauernde gesicherte Stellung. Früher

Im Grosshandel ist jetzt der familienhafte Zusammenhang gelockert, entsprechend dem allgemeinen Unabhängigkeitsdrang der Zeit. Es mag ja für einen Handlungsgehilfen angenehmer sein, sich einer möglichst grossen Freiheit zu erfreuen, aber es kann doch nicht gelehnet werden, dass früher die Prinzipale auch mehr um das Wohl ihrer Angestellten besorgt waren als jetzt, wo die meisten sich sagen: „Ich brauche einen Gehülfen, ich bezahle ihn für die und die Arbeit und im übrigen kümmerge ich mich nicht um ihn. Wenn ich ihn nicht mehr brauche, so mag er gehen.“ Jetzt

Entsprechend dem grossen Umfang des modernen Handels und seinen vielseitigen Erfordernissen ist das Bethätigungsfeld des Handlungsgehülfen weit ausgedehnt. In dem Betriebe grösserer Geschäfte sind natürlich die einzelnen Verrichtungen auf verschiedene Arbeitskräfte verteilt, und so ist hier dem Gehülfen die genau umgrenzte Arbeit eines Buchhalters, Korrespondenten, Kassirers, Lagergehülfen (Magaziniere), Reisenden oder Verkäufers zugewiesen. In kleineren Geschäften sind dagegen mehrere dieser Aemter oder alle zugleich ein und derselben Person übertragen.

Der *Buchhalter* hat ein systematisches Protokoll über sämtliche Geschäftsvorgänge zu führen, welches diese einzeln und in ihrer Gesamtheit deutlich widerspiegelt und so den Vermögensstand des Betriebs jederzeit erkennen lässt. Der *Korrespondent* hat den schriftlichen Verkehr eines Handelshauses mit der Aussenwelt zu besorgen. Dem *Kassirer* ist der Empfang und die Aus-

Einteilung  
der  
Handlungs-  
gehülfen

gabe der Gelder anvertraut, sowie der Ausweis darüber durch spezielle Buchung. Dem *Magazini*er untersteht die Verwaltung des Warenlagers, die Führung des Lagerbuchs und die Besorgung der mit dem Ein- und Ausgang der Waren verbundenen Geschäfte. Der *Reisende* (commis voyageur) hat durch mündlichen Verkehr mit den Abnehmern oder Lieferanten die Interessen des Betriebs ausserhalb desselben zu vertreten, also für Erhaltung und Gewinnung von Geschäftsfreunden persönlich zu wirken, oft auch Gelder einzuziehen u. s. w. Der *Ladengehülfe* endlich hat im offenen Verkaufsladen die Waren in grösseren oder kleineren Partien an das Publikum zu verkaufen. Diese Thätigkeit ist oft so einfach, dass sie Mädchen mit geringer allgemeiner und kaufmännischer Bildung oder sogar jungen Lehrlingen anvertraut wird.

Welcher Art die Thätigkeit des Handlungsgehülfen auch sein mag, so ist sein Verhältnis zum Geschäftsinhaber von dem des Arbeiters zum Fabrikanten in mancher Hinsicht verschieden. Zunächst ist schon die Verbindung zwischen Prinzipal und Gehülfe nach der Absicht beider Teile eine festere. Der Dienstvertrag wird auf längere Zeit geschlossen, und ebenso wird das Gehalt für längere Fristen vereinbart und in grösseren Zeiträumen (meistens monatlich) ausbezahlt. Ferner hat der Handlungsgehülfe meist die Absicht, selbständig zu werden, d. h. selbst einmal in den Kreis der Prinzipale einzutreten, und für sehr viele ist auch in der That die Gehülfenstellung nur das Durchgangsstadium zur Selbständigkeit, während der Fabrikarbeiter diese nur höchst selten erlangt. Der Unterschied zwischen Handlungsgehülfen und anderen Gewerbegehülfen prägt sich auch in der Gesetzgebung aus, die für jede von beiden Klassen gesonderte Normen aufstellt.

Es sind zwei Klassen von Handlungsgehülfen zu unterscheiden: die Gehülfen, die als Kontoristen, Magaziniers, Reisende u. s. w. beschäftigt sind, und dann die im Detailhandel unmittelbar mit dem Publikum verkehrenden Ladengehülfen. Scharfe Grenzen sind freilich zwischen diesen beiden Klassen ebensowenig zu ziehen, wie zwischen den entsprechenden Geschäftsbetrieben. Die ersteren entstammen meist besser bemittelten Familien. Sie haben eine höhere Schulbildung genossen und bilden sich während ihrer Lehrzeit in ihrer Stellung und gewöhnlich auch noch durch privaten Unterricht oder durch Besuch einer Handelsschule in den kaufmännischen Fächern und vor allem in den Sprachen aus. Die Ladengehülfen dagegen rekrutiren sich gewöhnlich aus den Söhnen des unbemittelten Subalternbeamten-, Gewerbe-, Handwerker- und zum Teil auch ländlichen Besitzerstandes. Diese haben Volksschulbildung oder wenig mehr als solche und besitzen Kenntnisse und kaufmännische Erfahrungen nur in geringem Masse, denn die eigentlichen Kontorgeschäfte

sind eben im Kleinhandel ziemlich unbedeutend, da dem geringen Umfang des Betriebs natürlich Korrespondenz, Buchführung und Geldverkehr entsprechen und diese höheren Leistungen zudem noch meist vom Prinzipal selber ohne Mithilfe des Kommiss erledigt werden. Indessen gibt es auch im Grosshandel infolge der weit entwickelten Arbeitsteilung viele ganz untergeordnete, oft nur mechanische Thätigkeit erfordernde Stellen.<sup>1)</sup>

Der Nachwuchs im Kaufmannsstand rekrutirt sich in erster Linie aus den Söhnen der Kaufleute, die dem Beruf des Vaters folgen wollen. Sodann sind es namentlich die Söhne der Arbeiter, der unbemittelten Kleingewerbetreibenden, die gerne nach dem Gehülfenstand drängen, weil sie darin ein soziales und wirtschaftliches Emporstreben sehen, denn, wie wir gesehen, ist für den Kaufmann die Möglichkeit, lohnende Gehülfenstellung zu erhalten oder selbständiger Unternehmer zu werden, grösser, als für den technisch-gewerblichen Arbeiter. Von den besser situierten Gesellschaftsklassen findet aber auch ein starker Zudrang zum Kaufmannsberuf statt; es sind diejenigen jungen Leute, die in den Mittelschulen nicht recht fortkommen, die zu alt geworden sind, um noch als Lehrlinge bei Handwerkern einzutreten. Die Meinung, dass jemand, der zum Studiren nicht taugt, zum Kaufmann immer noch gut genug sei, ist sehr weit verbreitet; aber wenn es auch richtig ist, dass Tüchtigkeit in der Schule und Tüchtigkeit im praktischen Leben durchaus nicht notwendig zusammenhängen, so soll man doch nicht glauben, dass jeder sich zu einem Kaufmann eignet. Wer als solcher Erfolg haben will, muss auch schon von Haus aus das Zeug dazu haben.

Nachwuchs  
im Kauf-  
manns-  
stande

Ausser den erwähnten Kategorien ist es noch eine dritte Klasse, die den Zuzug zum Gehülfenstand verstärkt, indem eine Reihe von Leuten, die schon im praktischen Leben gestanden und nirgends Erfolge gehabt haben, es mit dem Gehülfenstand versuchen. Früher hätten diese Leute nur noch Tagelöhner werden können, heutzutage, da sie sich leicht eine leidliche Handschrift und einige Fertigkeit im Rechnen aneignen können, dringen sie mit mehr oder weniger Glück in das Detailgeschäft ein.

Gegenüber den geringen Ausbildungskosten und der Gelegenheit zum selbständigen Verdienst in jungen Jahren wird kein Beruf von jungen Leuten ohne Vermögen so bevorzugt, wie der des Kaufmanns, bei dem es allerdings in erster Linie auf individuelle Tüchtigkeit ankommt. Die Stellungen in grossen Geschäften und Banken sind bei zufriedenstellenden Leistungen regelmässig so sicher, wie die der staatlichen Beamten, aber oft noch besser besoldet. Auch als Agent, Kommissionär, Makler usw. kann der intelligente Kaufmann zuweilen eine sehr

<sup>1)</sup> Georg Adler, Art. Handelsgehilfe im Handwörterbuch der Handwerkserschaften. Jena 1892. IV. S. 276 ff.

gewinnbringende und befriedigende Thätigkeit entfalten. Weniger erspriesslich ist der Beruf des niederen Reisenden, Kolporteurs usw., von dem man allerdings auch besondere Kenntnisse nicht fordert.

**Klagen** Was die grosse Masse der gewöhnlichen Handlungsgehülfen betrifft, so richten sich die Klagen, die in den verschiedenen Ländern grosse Ähnlichkeit zeigen, vor allem gegen die übermässig lange Arbeitszeit und das viele Stehen, wenn auch nicht zu übersehen ist, dass der Verkäufer in dieser Zeit durchaus nicht so gleichmässig angespannt beschäftigt ist, wie etwa der Arbeiter in der Industrie. Es wird weiter geklagt über mangelnde Ruhezeit, über niedrige Einnahmen bei einer aussichtslosen Zukunft, über Stellenlosigkeit infolge übermässigen Arbeitsangebots. Diese Übelstände werden vermehrt durch übermässige Lehrlingszüchtereie und durch die immer mehr zunehmende Konkurrenz der Frauenarbeit. Bei den Verkäuferinnen kommt auch die Gefährdung der Sittlichkeit in Betracht.

Wenn auch der Handlungsgehülfe die Aussicht hat, bei redlicher Pflichterfüllung seine Stellung zu behalten und sogar allmählich im Gehalt aufzurücken, so kommt es doch leider häufig genug vor, dass das Geschäft, in welchem er Stellung genommen hat, unter der Ungunst der Zeitverhältnisse zu leiden hat oder verfehlten Spekulationen des Prinzipals zum Opfer fällt. Dann ist der Handlungsgehülfe erwerbslos und vermehrt die ohnehin schon grosse Zahl der Stellungsuchenden. Und selbst wenn das betreffende Geschäft sich dauernd erhält, ruht doch die Existenz des Handlungsgehülfen allein auf seiner Arbeitsfähigkeit. Sobald die letztere durch ein unglückliches Geschick stark beschränkt wird, hört der Erwerb des Gehülfen auf.

Es kann nicht geleugnet werden, dass die Unsicherheit, die dem Gehülfenstande anhaftet, seiner Berufsfreudigkeit Eintrag thun muss. Für den Prinzipal wird das Risiko durch die Hoffnung auf Gewinn ausgeglichen. Diese Hoffnung fehlt dem Gehülfen, und wenn er etwas hoffen darf, so ist es die Möglichkeit, einmal selbständiger Geschäftsinhaber zu werden. Diese Aussicht ist aber heutzutage nicht mehr so gross, wie ehemals. Dass sie aber nicht so ungünstig ist, wie vielfach angenommen wird, beweist die Berufsstatistik. Es kommt nach dieser durchschnittlich auf jeden Betrieb und auf jeden Geschäftsleiter nicht einmal ein Handlungsgehülfe — ein Zahlenverhältnis, bei welchem doch offenbar die Aussicht für den Gehülfen, einmal selbst Geschäftsinhaber zu werden, noch eine sehr grosse ist.

**Berufs-**  
**zählungen**

Die Berufszählungen von 1895 und 1882 ergaben für den Handel:

	Selbständige		Angestellte		Arbeiter	
	1895	1882	1895	1882	1895	1882
Männliche .	640 941	550 936	249 920	138 387	868 042	582 885
Weibliche .	202 616	150 572	11 987	3 161	365 005	144 377
Summa	843 557	701 508	261 907	141 548	1 233 047	727 262

Relativ die meisten Selbständigen hat der Handel und Verkehr aufzuweisen, was damit zusammenhängt, dass Handelsgewerbe vielfach im kleinen betrieben werden und fremde Mitwirkung weniger dazu erforderlich ist. Immerhin ist die Zahl der Selbständigen seit 1882 von 44,67 Prozent (von 100 Erwerbsthätigen) auf 36,07 zurückgegangen, die der Angestellten dagegen von 9,02 Prozent auf 11,20 gestiegen, die der Arbeiter von 46,31 auf 52,73.

Am niedrigsten ist die Selbständigkeitsziffer bei der Industrie, wo der Grossbetrieb und die fortschreitende Konzentration der Betriebe die Selbständigmachung immer mehr erschwert. Die Landwirtschaft hält zwischen Handel und Industrie die Mitte.

## § 2. Das Einkommen

Das Einkommen eines jungen Kaufmanns ist natürlich je nach der Ausbildung, der Branche, dem Ort u. s. w. verschieden. Im allgemeinen aber wird folgendes gelten: Ein Lehrling erhält 25 bis 40 Mark monatlich, je nach den Verhältnissen. Der spätere Lohn ist nach den Leistungen verschieden. Das Durchschnittsgehalt von Handlungsgehülften dürfte sich — in solchen Stellen, wo bloss Geldgehalt gegeben wird — für die kleineren Städte Deutschlands auf etwa 1000—1100, für grössere auf 1300—1500 Mark stellen. Für Kontoristen steigen allerdings die Gehaltssummen bis auf 3000 Mark. Die grosse Mehrzahl der Handlungsgehülften aber, das heisst die Verkäufer in Detailgeschäften, dürften auf jenen geringeren Durchschnittssatz beschränkt sein.

Entsprechend dem starken Überangebot von Kräften sind eben die Gehaltsverhältnisse der gewöhnlichen Gehülften keineswegs günstig. Sie sind verschieden je nach der Branche und noch mehr nach der Stadt. Bedenkt man aber noch, dass der Kommode jederzeit verhältnismässig gute Kleidung und Wäsche tragen muss, die natürlich durch die Arbeit schnell abgenutzt werden, so ist die Summe, über die er wirklich frei verfügen kann, noch geringer anzusetzen als 1000—1500 Mark. Übrigens werden die Löhne der Handlungsgehülften auch vielfach durch die sich so zahlreich anbietenden ungebildeten Kräfte und durch die neuerdings immer zahlreicher werdenden weiblichen Hilfskräfte gedrückt.<sup>1)</sup>

Etwas günstiger scheinen die Verhältnisse in den Geschäften zu liegen, wo die Gehülften nur einen Teil ihres Lohnes bar, den anderen in Kost und Wohnung erhalten. G. Hiller, welchem man keinerlei Vorliebe für die Prinzipale vorwerfen kann, gibt zu, dass bei solchen Stellungen die Kost für mässige Ansprüche zureichend sei; dagegen sei die Wohnung fast überall mangelhaft,

<sup>1)</sup> Wir gehen hier nicht näher auf diese Frage ein, weil wir ein eigenes Werk über die Frauen im Handel und Gewerbe in dieser Sammlung veröffentlicht haben.

wenn nicht geradezu schlecht.<sup>1)</sup> Leider lassen die Erhebungen über Lohnverhältnisse der Handlungsgehülfen so viele Lücken, dass sie nur wenig Wert haben. Die Ausnahmen von jenen Durchschnittszahlen nach oben und nach unten sind viel zu zahlreich. In Berlin und anderen grossen Handelsstädten scheinen zahlreiche Handlungsgehülfen mit Gehältern von 900 Mark und weniger auskommen zu müssen.

Ein Buchhalter, der nicht selbständig arbeiten kann und mit mittelmässiger Intelligenz die Bücher zu führen versteht, bezieht 75—125 Mark als „zweiter Buchhalter“. Der „erste Buchhalter“, von dem selbständige Arbeit und Intelligenz im Disponiren verlangt wird, erhält bis 300 Mark und mehr monatlich. Die Abteilungsvorsteher in grossen industriellen Unternehmungen (Kalkulation, Inseratenwesen u. s. w.) erhalten bisweilen bis 400 Mark monatlich.

Gehülfen  
der höheren  
Klassen

Die Gehülfen der höheren Klasse bilden überhaupt nach Arbeits-, Gehalts- und sonstigen Lebensverhältnissen einen begünstigten Stand, da bei ihnen die Arbeitszeit in der Regel zehn Stunden nicht übersteigt, die Sonntagsarbeit auf ein Minimum beschränkt ist und ihr Gehalt für die besonders qualifizirten oder vom Glücke begünstigten Personen auf ganz bedeutende Summen steigt. Es gibt kaufmännische Direktoren, die höhere Gehälter haben als ein Minister.

ledige und  
verheiratete  
Gehülfen

Dass der Handlungsgehülfe bei sparsamer Wirtschaft und mässigen Ansprüchen nicht bloss von seinem Einkommen leben, sondern sogar an die Begründung eines Hausstandes denken kann, beweist die grosse Zahl der verheirateten Handlungsgehülfen. Denn nach der Berufszählung vom Jahre 1882 waren von je 1000 Gehülfen im Handel (einschliesslich der Schankwirtschaften) nicht weniger als 450 verheiratet.

Von den Handelsangestellten waren 1895

	männlich	weiblich	zusammen
ledig . . .	129 867	10 895	140 762
verheiratet .	115 766	640	116 406
verwitwet .	4 287	452	4 739
Summa	249 920	11 987	261 907

Die grosse Zahl der verheirateten Gehülfen deutet darauf hin, dass das Emporsteigen zu solchen Gehältern, welche eine Verhehelichung gestatten, bei einer grossen Anzahl von Handlungsgehülfen und in einem nicht zu späten Lebensalter stattfindet; sonst müsste der Prozentsatz der Unverheirateten, notgedrungen im Cölibat lebenden, weit grösser sein. Man erklärt die hohe Ziffer der verheirateten Handlungsgehülfen auch durch die Thatsache, dass die Zunahme der Grossbetriebe im Handelsgewerbe die soziale Stellung der männlichen Handlungsgehülfen häufig zu

<sup>1)</sup> Die Lage der Handlungsgehülfen. 1890.

einer endgültigen gestaltet hat.<sup>1)</sup> Das heisst: man verzichtet auf selbständige Etablierung und gründet sich einen Hausstand als Handlungsgehülfe. Aber offenbar können die Grossbetriebe für sich allein diese Thatsache nicht ermöglichen, da sie sich ja doch nur in den grossen Städten finden.

Die Agenten oder Mäkler, wie sie im neuen Bürgerlichen Gesetzbuch genannt werden, haben nach landesüblichem Recht nur Lohn für solche Geschäfte zu fordern, die sie vermittelt haben. In manchen Fällen wird vereinbart, dass der Agent für alle aus einem gewissen Bezirk bei der Fabrik einlaufenden Aufträge Lohn erhält, aber ohne solche Vereinbarung hat es bei der erwähnten Gepflogenheit sein Bewenden. Manche Agenten erreichen ein sehr hohes Einkommen, allerdings nur — wenn sie nicht gerade unter ganz besonders günstigen Verhältnissen arbeiten — bei Aufwendung grosser Rührigkeit und unermüdlichen Fleisses.

Versicherungsgesellschaften suchen fortwährend Agenten. Eine solche veröffentlichte vor einigen Jahren folgendes Inserat:

<b>Berufswechsel</b>		<b>Subdirektor</b>
	<b>Generalagent</b>	Mk. 50 000 p. a.
<b>Ober-Inspektor</b>	Mk. 30 000 p. a.	
<b>Inspektor</b>	Mk. 10 000 p. a.	
	Mk. 3000 p. a.	

Kein anderer Beruf bietet annähernde Chancen wie die Versicherungsbranche; kein Kapital nötig, kein Risiko. Nur für zielbewusste energische Herren. Nähere Auskunft wird erteilt unter A. N. 422 an Haasenstein & Vogler, Berlin W. 8.

Die Aussicht, vom Inspektor mit 3000 Mark pro Jahr stufenweise bis zum Subdirektor mit 50 000 Mark pro Jahr zu avanciren, ist verlockend, und diese Stufenleiter zum Erfolge ist durch wenige Striche so gut illustriert, dass ein Heer von Bewerbern an die angegebene Chiffre geschrieben haben wird. Aber wie viele wirklich die angegebenen Gehälter erreicht haben, das würde die betreffende Gesellschaft wohl nicht verraten. Überhaupt lassen manche Gesellschaften es an Versprechungen nicht fehlen, wenn sie Agenten suchen, aber der fortwährende Wechsel in diesen Stellen lässt nicht gerade auf die Dauerhaftigkeit derselben schliessen. Man glaube also nicht gerade alles, was in derartigen verlockenden Anzeigen steht.

Diejenigen Kaufleute, die mit ihrem Vermögen ein eigenes Geschäft zu betreiben in der Lage sind, hängen zu sehr von den verschiedenen äusseren Umständen ab (Konkurrenz, Geschäftsgegend, Vorhandensein von Warenhäusern und Bazaren), als dass man für ihr Einkommen bestimmte Angaben machen könnte.

<sup>1)</sup> B. Dietrich, Die soziale Lage der Handlungsgehülfen. Frankf. 1891.



### § 3. Die Arbeitszeit

Über-  
mässige  
Arbeitszeit

Die Handlungsgehülfen klagen vielfach mit Recht über die übermässige Arbeitszeit. Die Ursache derselben war teils die Gewohnheit des Publikums, welches namentlich in den grösseren Städten möglichst unbeschränkt sein möchte hinsichtlich der Zeit, in welcher es seine Einkäufe besorgt, teils aber auch die Konkurrenzrücksichten der Prinzipale. Wenn ein Prinzipal im Detailgeschäfte auch früher schliessen mochte, als sein milderer Konkurrent, so that er es doch nicht, weil er befürchtete, einen Teil seiner Kundschaft zu verlieren. Es war den Prinzipalen auch besonders leicht gemacht, eine lange Arbeitszeit beizubehalten, weil sich stellesuchende Handlungsgehülfen vielfach gewissermassen ohne jede Bedingung anboten; auch bei sehr geringem Gehalt fügten sich viele selbst in die längste Arbeitszeit.

Nach den im Jahre 1892 vom Reichsamt des Innern veranstalteten Erhebungen, die nur etwa 10% der in Deutschland vorhandenen Ladengeschäfte berührten (viele Arbeitgeber lehnten die Ausfüllung des Fragebogens ab), wurde folgendes festgestellt: Von 8235 Betrieben begann in 3512 Ladengeschäften (42,7%) die regelmässige Ladenzeit vor 7 Uhr früh und in 3190 Ladengeschäften (38,8%) endete sie nach 9 Uhr, in einer grossen Zahl von Fällen sogar erst nach 11 Uhr abends. Im allgemeinen wurde festgestellt, dass je kleiner der Betrieb und je kleiner der Ort war, desto früher die Geschäfte geöffnet und desto später sie geschlossen wurden. Am schlimmsten waren die Verhältnisse in den Kolonialwarengeschäften und bezüglich des Ladenschlusses in den Zigarrengeschäften. In den Grossestädten waren in den grösseren Betrieben und in der Bekleidungs- und Kurzwarenbranche die Verhältnisse am günstigsten.

Es muss allerdings bemerkt werden, dass die deutschen Zustände im allgemeinen noch nicht so schlimm waren, wie jene in England, wo in den grossen Handelszentren Liverpool, Manchester und Birmingham 80—90 wöchentliche Arbeitsstunden bei Handlungsgehülfen nichts Ungewöhnliches sind, weil zahlreiche Läden bis 11 und 12 Uhr nachts offen stehen. Aber immerhin waren auch die deutschen Zustände sehr verbesserungsbedürftig. Dreizehnstündige tägliche Arbeitszeit war in deutschen Handelsstädten nicht selten, stieg aber in manchen Geschäften einzelner Orte bis auf 16 Stunden und darüber (Posen, Hamburg). Eine derartige übermässige Arbeitszeit hat zur notwendigen Folge, dass die Handlungsgehülfen körperlich abgenutzt werden, dass sie nicht mehr in der Lage sind, sich abends, nach so ermüdender Arbeit, noch geistig zu beschäftigen und weiterzubilden. Deshalb wurde die jüngste Novelle zur Gewerbeordnung über die Ruhezeit der Angestellten und die Ladenzeit der offenen Verkaufsstellen, deren Bestimmungen wir im V. Abschnitt dieses Werkes wiedergeben, gerade in den Kreisen der Handlungsgehülfen mit grosser Freude begrüsst.

#### § 4. Die Stellenlosigkeit

Eine Stellenlosigkeit in grossem Umfang kann durch eine wirtschaftliche Krisis eintreten, die eine grosse Anzahl von Geschäften zwingt, einen Teil ihres Personals zu entlassen. Gegen eine solche Kalamität, unter der auch die Prinzipale oft sehr zu leiden haben, gibt es kein Heilmittel. Stellenlosigkeit

Aber auch in Zeiten wirtschaftlichen Aufschwungs ist die Zahl der Stellenbewerber meist grösser als die der offenen Stellen. Es ist dies dem zu starken Andrang zum kaufmännischen Berufe zuzuschreiben.

#### § 5. Die Organisation

Für Handlungsgehülphen bestehen in Deutschland eine Anzahl kaufmännischer Vereine, die aber auch zumeist Prinzipale umfassen. Da diese Vereine sich auch mit Stellenvermittlung befassen, werden wir die bedeutendsten im II. Abschnitt aufzählen. Kaufmännische Vereine

Im kaufmännischen Berufe hat man eigentliche Kämpfe um die Anerkennung der Organisation der Gehülphenvereine noch nicht gehabt, aber man bemerkt auch fast nie, dass überhaupt von ihrer Existenz Notiz genommen wird seitens der Prinzipalorganisationen, sobald es sich um Regelung von Berufsangelegenheiten handelt, bei denen die Interessen der Gehülphen in Frage kommen. Die Handelskammern vertreten die Interessen der Kaufleute des Bezirks, für den sie eingerichtet sind, und da die Gehülphen keinerlei Vertretung bei der Handelskammer haben, so haben sie auch nicht mitzusprechen. Wie schroff stehen sich die Forderungen der Gehülphen und der Prinzipalvertretungen gegenüber bei der Frage der Sonntagsruhe, des Geschäftsschlusses, der Ausdehnung der Gewerbegerichte u. s. w. Wieviel leichter könnten hier die notwendigen Änderungen eingeführt werden, wenn man Hand in Hand ginge. Dass ein Interessengegensatz besteht, ist nur zum Teil richtig, denn die notwendigen Änderungen liegen im Interesse des gesamten Kaufmannsstandes.

Häufig ist schon geklagt worden, dass man immer die Hülfe der Gesetzgebung anrufe, um eine Änderung der Arbeitsbedingungen zu bewirken, so bei der Sonntagsruhe, bei dem früheren Geschäftsschluss, bei den Kündigungsfristen, Konkurrenzklausel u. s. w. Aber man muss leider konstatiren, dass seitens der Organisationen der Prinzipale wohl kaum ein Schritt geschehen ist, die Handlungsgehülphen zur Mitarbeit zuzulassen, um gemeinsam eine Änderung der Verhältnisse, vielleicht auf dem Wege der freien Vereinbarung, durchzuführen. Als die Berliner Ortsvereine der Kaufleute die Korporation der Kaufmannschaft zu Berlin, welche dort die Stelle der Handelskammer vertritt, anging, eine Vertretung der organisirten Handlungsgehülphen zur

Begutachtung heranzuziehen, bei Abgabe eines Gutachtens über den Ortsgebrauch, da wurde dies Verlangen abgewiesen. Man erklärte es für eine Anmassung, dass Gehülfen klüger sein wollten als die Prinzipale. Das hatte niemand behauptet, aber in einer Frage, die für die Gehülfen doch genau so viel Interesse hat, als für die Prinzipale, ist es doch nicht mehr als recht und billig, beide Teile vor der Entscheidung zu hören.

Man kann daher nur wünschen, dass die Prinzipale auch die ihnen von den Gehülfenorganisationen vorgetragenen berechtigten Wünsche berücksichtigen.

### § 6. Der selbständige Kaufmann

Selbständig  
werden

Wir haben vorhin gesehen, dass der Handlungsgehülfe immerhin noch Aussicht hat, selbständig zu werden, aber die Möglichkeit, sein Geschäft auch rentabel zu gestalten, ist doch nicht mehr so gross wie früher.

Eine Überfüllung herrscht heutzutage im Kaufmannsstand wie in allen anderen Berufen. Es ist für einen Kaufmann sehr schwer, sich selbständig zu etabliren, weil die Grossbetriebe die kleinen Handelsgeschäfte teils unterdrücken, teils schwer schädigen. Selbst bis in die kleineren und mittleren Städte reicht heutzutage die grosskapitalistische Geschäftsmacht. Dazu kommt, dass dem gelernten Kaufmann, der sich etabliren will, eine starke Konkurrenz aus der Begründung kaufmännischer Detailgeschäfte durch Nichtkaufleute erwächst. K. Bücher<sup>1)</sup> hat mit Recht auf diesen Übelstand aufmerksam gemacht. Eine Menge von schiffbrüchigen Existenzen aus anderen Berufen drängt sich in den Kaufmannsstand hinein, um in einem Zigarren- oder Schreibmaterialienladen, in einer kleinen Eisenhandlung oder dergleichen ein Auskommen zu finden. Nicht kaufmännischer Geschäftsgeist ist es, der diese Leute dem Kaufmannsstande zuführt, sondern die Scheu vor anstrengender körperlicher Arbeit, die Unmöglichkeit, in anderer Weise aufzukommen. Verunglückte Studenten, Handwerker, die zu keiner Kundschaft gelangen konnten, Arbeiter, die gern selbständig werden möchten: alles meint hinter einem Ladentische einen bequemen, mühelosen Erwerb zu finden. Diese Leute werden von minderwertigen Engrosengeschäften mit Waren ausgestattet, steuern oft dem Bankerott mit vollen Segeln entgegen und bilden mit ihrer leichtfertigen Konkurrenz ein beschwerliches Hindernis für den wirklichen, gelernten Kaufmann, der viel zu viel Respekt vor dem Kredit hat, um ihn so leichtsinnig auf das Spiel zu setzen.

Hierzu kommt noch, dass viele Kleinhandwerker einen Verkaufsladen besitzen, in dem sie nicht bloss selbsterzeugte Artikel

<sup>1)</sup> Die Arbeiterfrage im Kaufmannsstande. Deutsche Zeit- und Streitfragen. Berlin 1883.

feilhalten, sondern auch verwandte Artikel aller Art, die sie aus Fabriken beziehen. Ausserdem suchen die Fabriken immer mehr ihre Waren direkt ans Publikum abzusetzen.

Unter diesen Umständen kann man einem jungen Kaufmann nur raten, bei der Begründung eines eigenen Geschäftes sehr vorsichtig zu Werke zu gehen, — jedenfalls dann erst, nachdem er eine ordentliche Lehrzeit durchgemacht hat. Die meisten angehenden Kaufleute werden sich bestreben müssen, wenigstens als Gehülfe eine annehmbare und dauernde Stellung zu finden.

## § 7. Die Ausbildung des jungen Kaufmanns

Spare, lerne, leiste was,  
So hast du, kannst du, giltst du was!

Über die Ausbildung des jungen Kaufmanns kann man im allgemeinen folgendes sagen: Die Ausbildung steht durchaus im Belieben des einzelnen. Es wird keine Prüfung verlangt, denn das Leben selbst ist täglich für den Kaufmann ein erneutes Examen. Unbedingt erforderlich ist eine sehr gute Handschrift, perfektes Rechnen, doppelte Buchführung, wünschenswert sind ferner Kenntnis der Stenographie und fremder Sprachen. Je mehr man diese Fächer beherrscht und je intelligenter man ist, um so weiter bringt man es. Der Besuch einer Realschule und eines kaufmännischen Fortbildungskursus oder einer Handelsschule ist auf jeden Fall wünschenswert, vielfach sogar unbedingt notwendig. Ausbildung

Sehr beachtenswerte Ausführungen, die namentlich angehende junge Kaufleute befolgen sollten, bringt „Der Handelsstand“, das Organ des Vereins für Handlungs-Kommis von 1858. Wir entnehmen dem Aufsatz das Folgende:

„Das Wesen des Handels ist an sich sehr leicht zu definiren: es ist die Kunst, so vorteilhaft einzukaufen und zu verkaufen, dass für den Handelstreibenden ein Gewinn dabei herauskommt. Dass jemand diese Aufgabe in hohem Masse besitzen kann, ohne dass er sich durch Bildung und Wissen auszeichnet, und dass sie einem andern versagt sein kann, trotz aller Kenntnisse und sonstiger Tugenden, die ihn schmücken, das weiss jeder, der das Leben kennt. Wie jede andere Kunst, hat auch die Kunst des Handels Begabung zur Voraussetzung. Doch es wäre ein schwacher Trost, wenn nur Handelsgenies durchs Leben kommen könnten. Was dem Durchschnitte, der Mittelmässigkeit, von Natur aus versagt ist, das kann eine rationelle Schulung, eine zielbewusste Arbeit am eigenen Selbst ersetzen. Für den jungen Mann also, der sich den Handel als Beruf auswählt, muss in erster Linie bestimmend sein, ob er sich die erforderliche Begabung zutraut. Ist er mit sich einig, dann hat er sich stets das eine vor Augen zu halten, dass er alle Kraft daran setzen muss, um hinter das Geheimnis zu kommen, wie man mit Nutzen Handel treibt. Begabung

Alles Wissen, alle Fertigkeiten sind immer nur Mittel zum Zwecke. Sie sind unentbehrlich bei den heutigen Anforderungen des Berufslebens, aber sie machen allein noch keinen tüchtigen Kaufmann. Die modernen Bildungsbestrebungen des Kaufmanns entspringen dem Bedürfnisse, den gesteigerten Anforderungen gerecht zu werden; wer aber glaubt, allein Wissen

durch eine möglichst grosse Summe von Fertigkeiten und Kenntnissen ein Kaufmann zu sein, der befindet sich in einem gefährlichen Irrtum. Über den mancher erst durch schmerzliche Erfahrungen — meist wenn es schon zu spät war — aufgeklärt ist.

**Können** Was ein Kaufmann wissen muss, das lernt man in jeder besseren Handelsschule, was er können muss, das kann jeder nur selbst lernen und auch nur in der Praxis. Nehmen wir an, es ist jemand Buchhalter. Dass er alle Buchungen vorschriftsmässig ausführt, dafür wird er ja bezahlt, aber für diese Funktionen kann der Prinzipal hundert andere Leute auch finden. Hat sich der Angestellte dagegen vom ersten Tage seiner Lehrzeit an daran gewöhnt, über alles, was mit ihm und um ihn vorgeht, nachzudenken, und in jeder auch noch so einfachen Handlung nach dem Zusammenhang mit dem Ganzen zu forschen, dann wird ihm auch das innerste Wesen seines eigentlichen Berufes offenbar, und ob er nun als Verkäufer oder Korrespondent oder Lagerist thätig ist, immer muss er der Sache auf den Grund gehen und immer wird er daraus lernen. Zuerst lernt er das Geschäft, für das er arbeitet, gründlich kennen und dann darüber hinaus die ganze Branche. So weit kann es jeder mittelmässig begabte Mensch bringen, aber es erfordert, wie gesagt, dass einer mehr ist als Kontorist. Dass beispielsweise ein Angestellter mit den Marktpreisen der einschlägigen Artikel vertraut ist, dem seine Beschäftigung diese Vertrautheit gerade aufzwingt, daran ist nichts besonderes. Diese Angestellten sind dann wieder über Dinge im Unklaren, die man in einem andern Ressort kennen lernt. Nun darf ein richtiger Kaufmann nicht warten, bis alle Gelegenheiten zur Ausbildung an ihn herantreten, er muss diese Gelegenheiten aufsuchen und seinen Blick schärfen für alles, was für ihn wissenschaftlich ist.

Der so ausgebildete Kaufmann, der seinen Beruf voll erfasst hat, hat vor dem Durchschnittskontoristen von vornherein das voraus, dass er in seiner Stellung schwer zu ersetzen ist. Sein Können bringt dem Geschäft direkt Nutzen, er „versteht seine Sache“, seine Arbeit macht sich bezahlt. Handlungsgehülfen dagegen, die nur machen, was man ihnen sagt, und wenn sie noch so brauchbar sind, sind immer leichter zu ersetzen. Der Prinzipal braucht nur die Hand auszustrecken, hunderte drängen sich zu solchen Posten heran.“

**Der Lehrling** *A. Der Lehrling.* Die erste Vorbedingung für den späteren Erfolg im Leben ist der erfolgreiche Besuch der Schule. Wer in der Schule nichts Vernünftiges lernt, der wird es auch im praktischen Leben zu nichts bringen.

Die nach dem Austritt aus der Schule beginnende Lehrzeit in den Handelsgeschäften dauert bekanntlich drei bis vier Jahre. Wo der angehende Kaufmann Lehrling wird, bestimmt teils seine Neigung für diesen oder jenen Handelszweig, teils der Wille seiner Eltern. Es kommt weniger darauf an, dass er in einem grossen Geschäft als Lehrling zugelassen wird, als vielmehr in einem Geschäft, wo er auch wirklich etwas lernt. Es gibt leider Prinzipale, die durch Verwendung zahlreicher Lehrlinge an bezahlten Arbeitskräften zu sparen suchen. Man muss deshalb ein solches Geschäft aussuchen, wo der Lehrling nicht fortwährend zu ein und derselben Arbeit verwendet wird.

Sehr richtig sagt Dr. M. Haushofer in seiner Schrift „Wie gewinnt und sichert sich der Kaufmann dauernde Stellung?“: „Im Warengeschäft legt der Lehrling den Grund zu seiner künftigen Brauchbarkeit durch möglichste Erweiterung und Verschärfung seiner Warenkenntnis und der

Warenbehandlung. Aber daneben darf er die Fortbildung seiner auf der Schule etwa erworbenen Kontorkenntnisse nicht vernachlässigen. Wenn er auch als Lehrling in der täglichen Praxis des Geschäfts seine Lehrmeisterin sehen muss, darf er das, was er im Geschäft lernt, nicht als Grenze seines Strebens ansehen. Er muss darüber hinaus. Vor allem darf, was auf der Schule an Sprachkenntnissen gewonnen wurde, nicht verlernt, sondern es muss erweitert werden. Jeder angehende Kaufmann sollte es sich angelegen sein lassen, neben den allgemein üblichen Handelsprachen, dem Deutschen, Englischen und Französischen, noch eine der seltener gelernten Sprachen sich anzueignen: das Italienische, Spanische, Holländische, Russische u. s. w. Solche über den Durchschnittsbereich hinausragende Sprachenkenntnisse helfen nicht selten zu besonders günstigen Positionen. Aber auch die Erwerbung naturwissenschaftlich-technischer Kenntnisse kann in vielen Fällen den Anfang bilden, aus welchem eine hochgeachtete und erfolgreiche Geschäftsstellung hervorst. Das wird insbesondere dann der Fall sein, wenn den Lehrling sein späteres Schicksal in eine Fabrik führt, in ein bergmännisches Unternehmen oder in ein Geschäft, welches in grossem Stile sich mit einer einzelnen Warengattung beschäftigt. Ist doch mehr als ein grosser Erfinder aus einem schlichten Handelslehrling hervorgewachsen!<sup>4</sup>

Es ist eine Verfindigung, schreibt der „Manufakturist“, nicht nur an den jungen Leuten, sondern am ganzen Handelsstand, wenn aus Mangel an Pflichtgefühl oder aus krassem Egoismus einem jungen Manne das Lehrgeld abgenommen und seine körperliche Kraft drei Jahre hindurch zu Knechtsdiensten ausgebeutet wird, um denselben nachher sich selbst zu überlassen, wenn die Zeit der unentgeltlichen Arbeit vorbei ist, unbekümmert darum, ob er die Befähigung, als junger Kaufmann sein Fortkommen zu finden, erlangt hat oder nicht. Wer dann den so mangelhaft ausgebildeten jungen Mann engagirt, wird ihn im gleichen Grade bemitleiden, wie er sich über die Gewissenlosigkeit seines Lehrprinzipals empört. Leider werden dem Kaufmannsstande immer mehr Elemente zugeführt, welche weder in bezug auf Persönlichkeit und Beanlagung, noch auf Schulbildung für diese Laufbahn geeignet sind. Wenn auch bei vielen Eltern die falsche Ansicht vorherrscht, dass der Sohn, welcher in der Schule nicht fortkommt, für ein Handwerk zu gut, für den Handelsstand aber immer noch geeignet sei, so ist es doch Pflicht der Lehrherrn, die Eltern eines Besseren zu belehren, statt auf ihre Wünsche einzugehen und dadurch die Hand dazu zu bieten, einem jungen Menschen sozusagen die Zukunft zu vernichten, wenn er nach bestandener Lehre als Kaufmann unfähig, zu einem Handwerke aber verdorben, in den Kampf ums Dasein gestossen wird. Es darf sich für den Lehrherrn nicht nur darum handeln, einen Lehrling zu bekommen, er ist verpflichtet, ihn angemessen zu beschäftigen und ihm Gelegenheit auch zu seiner theoretischen Ausbildung zu geben. Er hat die Pflicht, den jungen Menschen zu einem Kaufmann auszubilden, er ist also gewissermassen moralisch für sein Fortkommen, mithin für seine Zukunft, verantwortlich. Findet er also, dass die Persönlichkeit des Lehrlings sich nicht für den Kaufmannsstand eignet, so ist es unzweifelhaft seine Pflicht, die Eltern zeitig davon in Kenntnis zu setzen und das Verhältnis zu lösen, wozu ja auch das neue Handelsgesetzbuch die Handhabe bietet. Der Lehrherr muss in der gründlichen Ausbildung seiner Lehrlinge zu brauchbaren Mitgliedern des Handelsstandes seinen Stolz und seine Ehre, nicht aber lediglich seinen Vorteil in der Ausnützung der jungen Leute suchen.

*B. Der Gehülfe.* Wie wird der Lehrling Gehülfe, d. h. wie rückt er zu einer bezahlten Stellung vor? Dies geschieht entweder dadurch, dass er in denselben Geschäfte, wo er seine Lehrzeit

Der  
Gehülfe

durchgemacht hat, als Gehülfe bleibt, wenn der Prinzipal ihn auch als solchen behalten will, oder wenn dies nicht der Fall ist, dass er sich eine Stelle in einem andern Geschäft sucht. Wie er dies am besten thun kann, ersieht er aus den andern Kapiteln dieses Werkes.

### § 8. Die Eigenschaften eines guten Handlungsgehülfen

Eigen-  
schaften

Was wir an anderer Stelle über die Eigenschaften eines guten Kaufmanns ausgeführt haben, gilt auch von dem Handlungsgehülfen.<sup>1)</sup>

In einem grossen Geschäft mit weitverzweigter Arbeitsteilung hat ein Gehülfe natürlich nur einen sehr beschränkten Wirkungskreis. Anders dagegen in einem mittleren oder kleinen Geschäft, wo der Gehülfe den ganzen Betrieb kennen lernt und auch wohl den Prinzipal ersetzen muss.

Geschäftliche Einsicht und Unternehmungsgeist, rasche und sichere Schätzung und Berechnung der Werte und Preise, Thatskraft und rascher Entschluss sind zumeist Eigenschaften des Prinzipals. Soll aber auch der Gehülfe z. B. Unternehmungsgeist besitzen? Das kommt auf die Stellung an, die er einnimmt. Für den Kassirer oder Buchhalter taugt Unternehmungsgeist nicht, wohl aber für den Prokuristen und Disponenten; auch für den Reisenden, sowie für die etwa vorhandenen gewerblich-technischen Betriebsleiter. Was aber die Gehülfen in untergeordneten Stellungen betrifft, so haben sie wohl nur ausnahmsweise Gelegenheit, ihren Unternehmungsgeist zu zeigen.

Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Ordnung und Fleiss sind die ersten Eigenschaften, die man von einem Gehülfen verlangen muss. Aber auch geschäftliche Vorsicht muss er besitzen, damit er seinem Prinzipal keinen Verlust verursacht. Ferner soll er sowohl im Geschäft als auch zu Hause Sparsamkeit an den Tag legen. Sodann ist für jeden Kaufmann eine deutliche und schöne Handschrift notwendig. Dem Verkäufer muss im besondern Höflichkeit und Zuvorkommenheit, peinlichste Sauberkeit in allem, eine gewisse Gewandtheit u. s. w. eigen sein.

Der angehende Kaufmann muss sich willig auch einer untergeordneten Thätigkeit unterziehen, bevor er sich an höhere Aufgaben heranwagt und dann auch höheren Lohn beansprucht.

Fehler

Ein Fehler, in den manche kaufmännische Gehülfen verfallen, ist der, dass sie ihrem Prinzipal den Nutzen nicht gönnen, den

<sup>1)</sup> Wie werde ich ein guter Kaufmann? Praktische Anleitung für den jungen Kaufmann, um selbstthätig auf dem kürzesten Wege in seinem Berufe vorwärts zu kommen, nach den Musterbeispielen berühmter Kaufleute aus alter und neuer Zeit. Lebensbilder aus der Geschichte des Handels und der Gewerbe, gesammelt und bearbeitet von Redakteur T. Kellen. Oktav — Gebunden — 2.75 Mark. Verlegt und zu beziehen von Dr. Ludwig Huberti, Leipzig.

er aus ihrer Tätigkeit zieht. Ein Annoncen-Acquisiteur, der auf schriftlichem Wege jährlich für 50 000 Mk. oder vielleicht 100 000 Mk. Inserate acquirirt, während er selbst vielleicht nur ein Gehalt von 3000 Mk. bezieht, könnte leicht in Versuchung kommen, sein Gehalt als viel zu gering zu bezeichnen. Er vergisst aber dabei, welche Summe von Geld und Arbeit es gekostet hat, die Zeitung oder die Zeitschriften seines Verlegers auf die Höhe zu bringen, auf der sie stehen. Nur weil diese Blätter eine hohe Auflage haben und in den weitesten Kreisen Verbreitung finden, ist es überhaupt möglich, viele Inserate dafür zu gewinnen. Insofern ist seine Arbeit keine selbständige, und deshalb mag sie auch genügend bezahlt sein. Wenn der Acquisiteur aber eine ganz besonders rege Tätigkeit entfaltet und eigene Initiative an den Tag legt, die seinem Verlag noch neuen Gewinn verschafft, so kann er auch auf eine entsprechende Vergütung Anspruch erheben.

Der Handlungsgehilfe soll auch in seinem Privatleben ordentlich und nüchtern sein. Wer ein verlottertes Leben führt, wird auch bald im Geschäfte Anlass zu Klagen geben. Es ist leider eine Thatsache, dass so viele Handlungsgehilfen statt ihre freie Zeit zu Spaziergängen, edlen Vergnügungen oder zur Lektüre und zum Studium zu verwenden, in den Wirtschaften herumhocken oder Tingeltangel und ähnliche Lokale besuchen, wo sie weder etwas Gutes noch etwas Schönes lernen.

Von Zeit zu Zeit taucht immer wieder der Vorschlag auf, die Handlungsgehilfen möchten einer Prüfung unterzogen werden („Kommis-Examen“).

So schrieb Dr. Julius Ziehen in der „Frankfurter Zeitung“: „Wer im Berufsleben des heutigen höheren Kaufmannsstandes als Einzelindividuum wie als Glied des Ganzen seine Stellung ausfüllen will, der muss eine gewisse Reife universaler kaufmännischer Bildung besitzen, über die Interessensphären des kaufmännischen Lebens auf dem Gebiet der Naturwissenschaft, der Erdkunde, des Verkehrswesens, des Handels und der Industrie und endlich der Volkswirtschaft einen ausreichenden Überblick besitzen. Den Besitz dieser Bildung, das Vorhandensein dieses Überblicks nachzuweisen, dazu soll das Kommis-Examen dem jungen Kaufmann Gelegenheit geben, es soll zur Pflege dieser universellen Bildung anregen und zugleich, was wohl zu beachten ist, durch seine Bestimmungen eine Art von Normen festsetzen für das Mass und für die Art der Kenntnisse, deren Besitz und Pflege für den Angehörigen des höheren Kaufmannsstandes wünschenswert ist. Wer bestimmt diese Normen? Wer hält die Prüfung ab und wer ist der Träger der Autorität, die das Diplom erteilt? Es werden vertreten sein müssen erstens der Kaufmannsstand, am zweckmässigsten durch die Handelskammern, sodann das Handelsministerium als die höchste zuständige Staatsbehörde für die praktischen Interessen des Kaufmannsstandes, sodann das kaufmännische Unterrichtswesen, dessen Vertreter über die Art und über den Grad der Aneignung des Bildungstoffes bei dem einzelnen Prüfling natürlich am besten urteilen können. Die so zusammengesetzten Prüfungskommissionen mögen nach Bestimmung des Handelsministeriums zu bestimmten Terminen im Jahr und an dazu geeigneten Orten in verschiedenen

Solidität

Kommis-  
Examen



Gegenden des Landes funktionieren; das von ihnen erteilte Diplom hat empfehlende Bedeutung bei kaufmännischen Stellengesuchen, selbstverständlich wird einem nicht diplomirten jungen Kaufmann von hervorragender praktischer Befähigung damit der Weg nicht versperrt.“

Hierauf antwortet Georg Hiller, der Herausgeber der „Verbandsblätter“: Der junge Mann soll also zur Fortbildung gereizt werden durch das winkende Diplom nach bestandnem Examen. Ich glaube, Herr Dr. Ziehen sieht den Kaufmannsstand doch von der falschen Seite an. Sie ist ein notwendiges Erfordernis heute, die universelle Bildung, und wer fortkommen will, muss sich sie so viel als möglich verschaffen, es bedarf dazu keines Examens; dann aber handelt es sich auch darum, dass der junge Mann Geld verdient, und das kann er nur, wenn er sich dem Geschäft, dem er dient, ganz widmet. Die Beobachtungen, die er macht, gehören dem Geschäft oder ihm selbst, sie sind das Kapital, mit dem er seine Existenz begründen muss. Es ist zu viel verlangt, dass er sie dem grossen Publikum mitteilt, damit dieses davon profitirt. Das Fachwissen ist sein Rüstzeug, die universelle Bildung ist sein Schmuck. Was soll also noch das Diplom? Ich habe mich schon früher gegen den Dr. rer. com., den Doktor der kaufmännischen „Dinge“, ausgesprochen, auch das Diplom gefällt mir nicht. Vom Kaufmann gilt im höchsten Grade unser altes deutsches Wort: „Selbst ist der Mann!“

Bo-  
fähigungs-  
nachweis

Über den Befähigungsnachweis im Kaufmannsstande seien hier noch einige beachtenswerte Ausführungen R. Beigels wiedergegeben. Derselbe schreibt nämlich:

„Als im Januar 1890 im deutschen Reichstag aus seiner Mitte heraus ein Gesetz vorgelegt wurde, das den Befähigungsnachweis zwangsweise für das Handwerk einführen wollte — wie schimpfte man da über zünftlerische Ideen, über Bedrohung der Gewerbefreiheit, über den Glauben, dass alles Heil von dem zu fester Geschlossenheit erstarrten sozialdemokratischen Staat erwartet werde, und Gott weiss über was noch mehr. Das Gesetz wurde schliesslich mit 130 gegen 92 Stimmen angenommen, und heute, wo die Materie reichsgesetzlich geregelt ist, zeigt es sich, dass das ganze Reden von dazumal eitel war; denn wie vor, so auch nach dem Gesetz noch sind die liberalen Prinzipien aufrecht erhalten, mit dem Unterschiede, dass in dem Befähigungsnachweis wenigstens einigermaßen eine gewisse Bürgschaft für die persönliche Tüchtigkeit geschaffen ward. Eine gleiche Bürgschaft halten wir auch im Kaufmannsberuf für nützlich und durchführbar. Damit wollen wir nicht gesagt haben, dass nun jeder Kaufmann ein Examen machen muss. Denn das wäre einfach unmöglich und sinnlos. Wie wollte man auch einen Schiffer oder Steuermann, der nach stürmischem Leben am Lande einen kleinen Handel anfängt, oder einen Zimmermann, der allmählich zum Holzhändler wird, oder eine mittellose Witwe, die ein Wurstwarengeschäft oder eine Butterhandlung anfängt, um ihre Kinder zu ernähren, ein Examen machen lassen? Was wir aber meinen, ist, dass man diejenigen jungen Leute, die eine kaufmännische Lehre bestanden und eine kaufmännische Fortbildungsschule besucht haben, beim Auftrücken zum Commis ein Examen über ihre erworbenen Fähigkeiten ablegen lassen soll. Denn vergleicht man mit kritischem Auge das Durchschnittsmass der Bildung der jungen Kaufmannswelt mit demjenigen anderer Stände, so prägt sich einem unwillkürlich das Empfinden auf, als ob grade der Handelsstand von den Segnungen unseres heutigen kulturellen Zeitalters bedeutend weniger profitirt hat, als jeder andere Stand des Erwerbslebens. Bekannt ist, welcher Umschwung sich vollzogen hat, seitdem Professor Reuleaux auf der Weltausstellung zu Philadelphia sein vernichtendes, aber gerechtes Urteil über die deutsche Industrie abgab.

Viele segensreiche Einrichtungen, gewerbliche Fortbildungs-, Kunstgewerbe- und andere Fachschulen entstanden seither. Auf allen Gebieten regte es sich, um die Scharte, welche der deutsche Name in industrieller Beziehung empfangen hatte, auszuwetzen. Wie durch Zaubergewalt hat sich seither ein Umschwung in allen Verhältnissen vollzogen. Nur ein Fach — und zwar dasjenige, welches am allerwenigsten Anlass dazu hatte, nämlich das Handelsgewerbe — blieb passiv. Die Segnungen einer theoretischen Ausbildung des jungen Kaufmanns für seinen späteren verantwortungsreichen Beruf blieben unverstanden.

Nun haben sich zwar auch in dieser Beziehung im letzten Jahrzehnt die einschlägigen Verhältnisse geändert, insofern, als die Regierung Stellung zur kaufmännischen Bildungsfrage nahm. Die Schöpfung einer ganzen und stattlichen Reihe von Fortbildungs- und niederen wie höheren Handelsschulen war die praktische Folge dieser Stellungnahme. Allein es fehlt der feste Abschluss der Einrichtung, etwas Praktisch-Greifbares. Es wird nicht die Konsequenz aus der Sache gezogen. Man sieht nicht darauf, ob wirklich die jungen Leute etwas gelernt haben, und die Kaufleute, welche kaufmännische Hilfskräfte einstellen, kümmern sich zu wenig oder gar nicht darum und fragen nicht darnach, ob der junge Handelsbessene die nötigen Garantien bezüglich seiner geistigen Fähigkeiten bietet oder nicht. Auf Geratewohl wird er eingestellt und oft schon nach der Kündigungsfrist wieder entlassen, hier, weil er keinen kaufmännischen Brief stilisieren kann, dort, weil er nicht imstande ist, eine Diskontrechnung richtig zu lösen. Mit der Einrichtung eines Examens könnte einem solchen Mangel nebst daran haftenden Begleiterscheinungen vorgebeugt werden. Ist der junge Mann nicht in der Lage, seine Prüfung zu bestehen — und das wird sich ohne Zweifel schon in der Fachschule offenbaren —, so soll er einen anderen Beruf ergreifen, der weniger geistige Fähigkeiten fordert. Auf beiden Seiten aber würden viele Enttäuschungen erspart bleiben. Der durchs Examen gefallene Lehrling könnte auch die Prüfung wiederholen. Damit müsste eine Verlängerung seiner Lehrzeit und eventuell eine Bestrafung des Prinzipals eintreten, sofern nachgewiesen ist, dass er entgegen den Bestimmungen des § 76 des Handelsgesetzbuchs, in Verbindung mit § 139 h Abs. 2 der Gewerbeordnungsnovelle dem Lehrling nicht die nötige Zeit zum Besuche des Unterrichts, sowie zu den häuslichen Schularbeiten freilässt, oder ihm nicht die nötige Unterweisung im Geschäft angedeihen liess. Andernfalls würde derjenige Chef, welcher seine Lehrlinge recht gründlich ausnützt, für die Unterlassungsünden noch obendrein durch den Durchfall des Lehrlings belohnt werden; denn er erhielte die billige Arbeitskraft, die er ohnehin schon gewissenlos ausgebeutet hat, von Amts wegen noch weiter gratis zur Verfügung gestellt. Auch bei den Apothekern, diesen lateinischen Kaufleuten, ist der praktische wie theoretische Bildungsgang genau geordnet und durch ein Examen gesichert. Warum soll eine gewisse Kontrolle nicht auch bei den Kaufleuten überhaupt möglich sein? Kein Lehrling darf eher als ausgelernt erklärt bezw. zum Gehülfen befördert werden, bevor er nicht seine Fortbildungsprüfung erfolgreich bestanden hat. Dem Lehrzeugnis des Prinzipals müsste, um die nötige Kontrolle zu haben, das von der zuständigen Ortsprüfungscommission ausgestellte Reifezeugnis der Fachschule beigegeben werden. In wirksamer Weise müssten die einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen dadurch ergänzt werden, dass denjenigen Prinzipalen, welche ihrer Überwachungspflicht und ihren Aufgaben als Lehrherr nicht nachkommen und wiederholt dieserhalb verwahrt wurden, das Recht des Haltens von Lehrlingen auf bestimmte Zeit entzogen würde. Eine wirksame Kontrolle hierüber könnte geschaffen werden, wenn unserer alten Forderung nachgegeben und das Institut eines Handelsinspektors eingerichtet würde.

Gewiss soll der Kaufmann kein „Gesellenstück“ ablegen, etwa wie der Kupferschmied, der Tischler oder Schuhmacher, das war auch in den alten Zeiten, als die Kaufleute noch ihre Gilden hatten, keineswegs der Fall. Dazu ist das kaufmännische Leben ein zu vielgestaltiges, als dass man Rangstufen mit besonderen Befähigungsnachweisen einrichten könnte. Der Kaufmann muss seine eigenen Kräfte entwickeln. Er muss in jungen Jahren lernen, lernen und nochmals lernen, denn in Kenntnissen und noch mehr in Fähigkeiten besitzt er ein Kapital, das ihm niemand rauben kann. Den Geist des Handels zu erfassen, Überblick zu gewinnen über alle einschlägigen Verhältnisse, damit der gesunde Menschenverstand bei der Entscheidung das Richtige trifft und damit der kühne Wagemut von tadelnswerter Tollkühnheit weit entfernt bleibt, ferner das Eindringen in die Erkenntnis über den Gang eines Artikels, sodann Warenkenntnis, Findigkeit, Thätigkeit, Unverdrossenheit, Fleiss, Sparsamkeit — das macht den Kaufmann, das macht vor allem den glücklichen Kaufmann. Wer über diese Eigenschaften verfügt, der kann der obrigkeitlichen Aichung entbehren, und wer darüber nicht verfügt — dem wird auch der Befähigungsnachweis nichts nützen. Denn das Glück lässt sich nicht zwingen; es wäre nicht das Glück, wenn es fremder Gewalt gehorchte. Das alles wissen wir sehr wohl. Aber man vergesse dabei nicht, dass obige Eigenschaften nur der Minderheit von Kaufleuten beiwohnen. Das Gros muss sich mit den erworbenen Kenntnissen begnügen, ihnen gehen zumeist persönliche Fähigkeiten, die Überlegenheit des Mutterwitzes, ab. Darum müssen die meisten lernen, recht tüchtig lernen, um in dem Beruf fortzukommen, und dass sie ein gewisses Durchschnittsmass von Fachkenntnissen in sich aufgenommen haben, darüber sollen sie sich ausweisen. Dazu bedarf es gar nicht einmal einer staatlichen Prüfung. Die Handelskammern sollen — vielleicht auf Grund eines Ortsstatuts — darauf hinwirken, dass die jungen Handelsbessenen sich nach Beendigung ihrer Lehrzeit freiwillig zur Ablegung einer Prüfung stellen. Diese hätte sich zu erstrecken auf: 1. Handelskorrespondenz, 2. Kaufmännisches Rechnen, 3. Buchhaltung, schriftlich und mündlich, 4. Wechselrecht, 5. Fremdsprachliche Korrespondenz und Konversation, 6. Gesetzeskunde, 7. Geographie und Verkehrswesen, 8. Terminologie und Handelsusancen und 9. Handschrift.

Würden sich die Firmeninhaber erst dazu verstehen oder würden sie dazu verpflichtet werden, keinen Gehülfen einzustellen, der nicht seine Prüfung bestanden hat, so würde bald die Freiwilligkeit zur Prüfungsgestellung ganz von selbst in einen wohlthuenden Zwang sich umwandeln, der seine guten Früchte in die weitesten Kreise tragen würde. Damit würden die geprüften Handelsbessenen aus dem Gros der jungen „Handelsleute“ ausscheiden und nun erst zu eigentlichen „Kaufleuten“ werden. Für die Firmeninhaber, denen es um fachwissenschaftlich gebildete Geschäftsbeamte zu thun ist, wäre die Wahl ihres Personals wesentlich erleichtert, und wenn dann in einer Anzeige die Vakanz für einen „geprüften“ Angestellten veröffentlicht würde, so würde die Zahl der einlaufenden Bewerbungen eine erheblich geringere als heute sein. Der junge Kaufmann würde dann auch, ausgerüstet mit seinen erworbenen Kenntnissen und seiner Bescheinigung über den tatsächlichen Besitz derselben, mehr vor Deplacirung und Versumpfung bewahrt bleiben.“<sup>1)</sup>

Lehrlings-  
prüfungen  
in der  
Schweiz

Die erstmals im Jahre 1895 organisirten Lehrlingsprüfungen des Schweiz. Kaufm. Vereins erfreuen sich stets wachsender Frequenz. Im Jahre 1900 haben sich in den 13 Prüfungskreisen der ganzen Schweiz insgesamt 216 junge Handelsbessene dazu gemeldet, von

<sup>1)</sup> Kaufmännische Mitteilungen der Strassburger Post (1900, Nr. 1031).

denen 206 geprüft worden sind. 202 Teilnehmer, die sich über genügende praktische und theoretische Kenntnisse auswiesen, haben das Diplom nebst dem Prüfungsattest erhalten. Die Prüfung erstreckt sich auf folgende obligatorische Fächer: Aufsatz und Geschäftskorrespondenz in der Muttersprache, Geschäftskorrespondenz und mündliche Prüfung in einer Fremdsprache, kaufmännisches Rechnen, schriftlich und Kopfrechnen, doppelte Buchhaltung, schriftlich und mündlich, handelsrechtliche Grundbegriffe, praktische Kenntnisse und Handschrift. Auf Wunsch des Examinanden kann die Prüfung auch auf die nachstehenden fakultativen Fächer ausgedehnt werden: Korrespondenz in anderen Fremdsprachen, Stenographie, Branchenkenntnis und Warenkunde, Gesetzeskenntnis. Für die obligatorischen und fakultativen Fächer gilt der Grundsatz, dass nicht sowohl eine völlige Beherrschung des Stoffes, als vielmehr tüchtige Vorkenntnisse verlangt werden. Das Prüfungsdiplom ist für den angehenden Kaufmann ein vorzüglicher Empfehlungsbrief, da seine Erlangung vom wirklichen Wissen und Können des Inhabers abhängt und nur durch fleissige Arbeit in der Praxis, sowie durch gutes Studium im Fortbildungsunterricht errungen werden kann. Der Wert des Diploms als Zeugnis über die berufliche Tüchtigkeit wird von den Prinzipalen immer mehr dadurch anerkannt, dass sie bei der Besetzung von Stellen den diplomirten Bewerbern den Vorzug geben. So konnten z. B. im Geschäftsjahre 1899/1900 vom Centralbureau für Stellenvermittlung des Schweiz. Kaufm. Vereins 70 % der im Besitze eines Diploms befindlichen angemeldeten Stellessuchenden placirt werden, während die Zahl aller placirten Bewerber 39 % sämtlicher eingeschriebener Kandidaten beträgt. Das Diplom bringt also seinem Inhaber im Konkurrenzkampfe unzweifelhaft Vorteile. Der Kandidat, der das Diplom der kaufmännischen Lehrlingsprüfung erringt, verdankt seinen Erfolg in erster Linie eigener Arbeit; grosses Verdienst dabei ist jedoch auch dem Prinzipal anzurechnen, der für die praktische Ausbildung des Lehrlings besorgt gewesen ist und ihm Gelegenheit geschaffen hat, den ergänzenden theoretischen Unterricht in der kaufmännischen Fortbildungsschule zu geniessen. Das Schweiz. Kaufm. Centralblatt hat im Jahre 1900 eine Liste der Geschäftshäuser veröffentlicht, aus denen während der verfloffenen sechs Jahre Lehrlinge oder jüngere Angestellte mit Erfolg an den Prüfungen teilnahmen, d. h. das eidgenössische Diplom erlangten, zur öffentlichen Anerkennung des schätzenswerten Vorgehens der Geschäftsleiter, die ihre jungen Leute zum Besuche des vorbereitenden Unterrichtes aufgemuntert, ihnen die Zeit dazu teilweise während der Bureaustunden eingeräumt und sie schliesslich auch zur Teilnahme an dem Examen angehalten haben.

Wir haben gesehen, dass die wichtigsten Funktionen des Gehülfenstandes der Detailverkauf, die Buchhaltung, die Berechnung und Kalkulation, die Kassentührung, die geschäftliche Korrespondenz und die Geschäftsreise sind. Funktionen des Prinzipals, die aber manchmal von ihm auch den ihm zunächst stehenden Gehülfen überlassen werden, sind die geschäftliche Disposition, d. h. die Entscheidung über Ein- und Verkauf im grossen, sowie über das Geben und Nehmen von Kredit, sodann die Beurteilung von handels- und wechselrechtlichen Fragen, der Beschluss über Anknüpfung oder Auflösung geschäftlicher Verbindungen, die Verteilung und Überwachung der Arbeiten im Geschäft.

Der *Detailverkäufer* soll sich nicht darauf beschränken, dem Publikum die Waren anzuliefern, die vorrätig sind, sondern er

Die Funktionen des Gehülfenstandes

Detailverkäufer

muss auch die Wünsche des Konsumentenpublikums zu erfahren suchen und sie seinem Prinzipal mitteilen. Er muss deshalb eine genaue Kenntnis der Waren besitzen und es verstehen, dem einzelnen Käufer die Vorzüge der vorrätigen Waren auseinanderzusetzen.

Der Verkäufer ist eine wichtige Stütze eines Geschäfts. Er soll schon äusserlich einen guten Eindruck machen und vor allem der Kundschaft mit Höflichkeit entgegenkommen. Ein geschickter Verkäufer wird nicht allzuviel fragen, sondern dem Kunden das vorzeigen, was seiner Ansicht nach für ihn passen dürfte. Er widerspricht ihm nicht in unhöflichem Tone, sondern sucht nach Möglichkeit seine Wünsche zu erfüllen; er zeigt Geduld auch den unangenehmen Kunden gegenüber.

Das Grundübel, an dem der deutsche Kleinhandel krankt, ist, wie S. Fischer in dem Werke „Der Verkäufer“ näher ausführt, die Systemlosigkeit im Angebot der Ware. Auf keinem wirtschaftlichen Gebiete sind uns die Amerikaner mehr überlegen, als auf diesem. Man folge uns nur einmal in einen beliebigen deutschen Laden; da wird es einem jeden Tag passiren, dass nach der verlangten Nummer und Grösse eines Artikels erst gesucht wird. Der Ladentisch füllt sich mit Kartons und Paketen, alle in dem vergeblichen Bemühen geöffnet, das zu finden, was der Käufer verlangt. Man hört auch ein Geflüster unter den Verkäufern: „Wo hast du die Nummer so und so hingelegt?“ Die Geduld des Käufers unterliegt einer harten Probe, und nun können zwei Fälle eintreten: entweder das Gesuchte wird gefunden, dann ist vielfach das Interesse des Käufers erschüttert, und er denkt, es sei doch gut, an einem Orte nachzuforschen, wo man für den Bedarf besser gerüstet ist — oder etwas Ähnliches wird gefunden, das der Käufer nicht wünscht und das der Verkäufer mit einer unglaublich aufdringlichen Beharrlichkeit dem Käufer anzuhängen versucht. . . . Das ist eine Beobachtung, die man hundertmal machen kann. In der Hinsicht sind die Franzosen, Engländer und Amerikaner den Deutschen bedeutend über. Der Amerikaner z. B. betritt den Laden; er weiss genau, was er will; er will von einem bedient sein, vor allem will er nicht ermüdet werden. Dieser Entschiedenheit seines Auftretens entspricht in Amerika das Angebot. Man zeigt ihm sofort, was er will. Absolute Ordnung, perfektes System des Lagers — jeder Verkäufer herrscht allein und unumschränkt in seinem Rayon; er bedient den Kunden nicht mit übertriebener Höflichkeit, sondern mit Festigkeit und mit Kenntnis der Bedürfnisse. . . . In der systemlosen deutschen Ladeneinrichtung dagegen liegt der Grund, dass der deutsche Verkäufer unsicher ist und den Kunden verscheucht.

Ein amerikanisches Blatt erteilt Verkäufern folgende Ratschläge: „Der Verkäufer in einem Ladengeschäft hat die Wirkung der gedruckten Anzeige zu vervollständigen. Die Anzeige bringt den Käufer in den

Laden, der Verkäufer hat dafür zu sorgen, dass der Kunde erhalten bleibt. Tüchtige Fachkenntnis ist unbedingt nötig. Von der Persönlichkeit des Verkäufers hängt sehr viel ab. Er muss gefällig und nett aussehen und sich bei den Käufern beliebt zu machen wissen. Der ideale Verkäufer ist gegen jedermann, ohne Standesunterschied, immer höflich und nimmt reges Interesse daran, dass der Kunde genau das Gewünschte erhält. Gerade wie bei einer Tischrede, hängt beim Verkaufen alles vom Anfang und vom Schluss ab. Nicht über den Preis, sondern über die Güte der Ware ist zu reden: denn schliesslich hängt es doch von der Güte ab, ob man sich einen Kunden erhält oder nicht. Die Namen der Kunden muss man sich sorgfältig merken, denn niemand liebt es, wenn sein Name unrichtig ausgesprochen oder geschrieben wird. Viele Verkäufer haben die üble Angewohnheit, zu viel zu reden. Durch einen nachlässigen, unangenehmen Verkäufer wird mit der Zeit selbst das beste Geschäft ruiniert, und alle Anzeigen fruchten nichts. Die meisten Käufer gehen nicht zum zweitenmal in einen Laden, in welchem sie unfreundlich bedient worden sind. Wie beschäftigt der Verkäufer auch sei, soll er nie unterlassen, einen neu eingetretenen Käufer zu begrüssen und ihm einige höfliche Worte zu sagen, wie: „Ich werde sofort zu Ihren Diensten sein“, oder dergl. Kinder sind mit der gleichen Aufmerksamkeit wie Erwachsene zu bedienen. Alle Scheiben und Waren im Laden müssen blank und staubfrei gehalten werden.“

Von grosser Wichtigkeit ist, dass der Verkäufer bezw. die Verkäuferin sich auch auf das Dekoriren der Schaufenster versteht. Einzelne grössere Geschäfte halten sogar ständig oder zeitweilig eigene Dekorateurs. Dies ist ein Beruf, der sich in grossen Städten als sehr lohnend erweisen kann. Die Nachfrage nach Dekorateurs ist dort sehr gross, ohne dass eine genügende Zahl von Bewerbern da wäre. Für manchen Kaufmann, der nicht die Möglichkeit hat, ein eigenes Geschäft zu errichten, bietet die Thätigkeit als Dekorateur eine passende Existenz.

Gehen wir nunmehr zu den im Kontor thätigen Handlungsgehilfen über.

Die Kenntnis der Buchführung wird heutzutage allgemein verlangt. Ohne Bücher kann heutzutage kein Geschäft mehr bestehen. Deshalb nimmt der *Buchhalter* im modernen Geschäftsleben eine so wichtige Stellung ein. Er soll sich aber nicht damit begnügen, jeden Posten in sauberer Schrift so einzutragen, wie er es gelernt hat oder wie es ihm vorgeschrieben ist. Zum denkenden Mitgliede des Geschäfts wird er erst, wenn er die Einrichtungen der Buchhaltung so weit überschaut, dass er gegebenen Falls dem Prinzipal Vorschläge über Vereinfachung oder Verbesserung des Verfahrens machen kann. Dieses wird natürlich wesentlich dazu beitragen, ihm die Achtung seines Prinzipals zu verschaffen und seine Stellung zu befestigen.

Auch der *rechnende Kontorist* darf sich nicht damit begnügen, schnell und sicher zu rechnen. Wirklich kaufmännischer Geist beseelt ihn nur, wenn er jede Einzelheit der Zahlen, mit welchen er zu rechnen hat, in ihren Ursachen und Verkettungen begreifen lernt. Sehr empfehlenswert ist es für ihn, die dies-

Buchhalter

Kontorist

bezüglichen Fachschriften, deren die „Moderne kaufmännische Bibliothek“ ja viele enthält, zu studiren; wenn er in den Geist der dort gemachten Vorschläge eindringt, wird es ihm möglich sein, in der Praxis manche Verbesserung durchzuführen. So wird es auch zur Aufgabe des *Kassirers*, nicht bloss das Geld zu zählen, welches er einnimmt und ausgibt, sondern auch die Regeln des Zahlungsverkehrs in ihrem innersten Wesen zu erfassen.

Kassirer

Korrespondent

Mancher hält sich für einen tüchtigen *Korrespondenten*, weil er gewöhnliche kaufmännische Briefe schreiben kann, wie er es in einem Geschäft gelernt hat. Kommt er aber in ein neues Geschäft, wo er Briefe mit völlig neuem Inhalt zu schreiben hat, so hapert es oft gewaltig, zumal wenn in Bezug auf den Stil höhere Anforderungen gestellt werden. Ein Korrespondent soll sich nicht damit begnügen, nach einer angelernten Schablone Rundschreiben, Auskunftsgesuche und Antworten darauf, Mahnbriefe und Vorstellungen, Offerten und Marktberichte abzufassen und dabei die üblichen Höflichkeitsformeln einzuhalten, wie sie in jedem kaufmännischen Briefsteller verzeichnet sind. Er muss sich vielmehr beim Abfassen der Briefe in die Stelle des Prinzipals versetzen und sie inhaltlich und formell so redigiren, wie wenn er dabei seine eigenen Interessen zu vertreten hätte. Die Verantwortung des Korrespondenten ist um so grösser, als der Prinzipal nicht immer Zeit hat, alle Briefe genau durchzusehen. Ein Korrespondent, auf den man sich unter allen Umständen verlassen kann und der nicht mit engherziger Schreiberseele, sondern mit dem weitausschauenden Blick eines intelligenten Kaufmanns seine Stelle versieht, ist dem Prinzipal natürlich viel lieber, als ein anderer, der ohne Lust und ohne Ehrgeiz seine Arbeit verrichtet und sich nur darnach sehnt, die Büroräume wieder verlassen zu können.

Reisende

Der *Reisende* ist oft noch einflussreicher und selbständiger als der Korrespondent. Er ist Verkäufer, aber im grossen; man hat ihn nicht mit Unrecht einen mündlichen Korrespondenten genannt, welcher der Kontrolle durch den Prinzipal in allen Einzelheiten entzogen ist. Der Prinzipal muss ihn als einen Mitarbeiter betrachten, welcher fast lediglich durch Post und Telegraphen mit dem Geschäft verbunden ist, sonst aber auf seine eigene Intelligenz angewiesen ist, um neue Kunden ausfindig zu machen und die Wünsche der Abnehmer kennen zu lernen.

In der Regel ist der Geschäftsreisende nicht nur eine nützliche, sondern sogar eine unentbehrliche Person für den Verkehr zwischen Fabrikant und Verbraucher, natürlich in der Voraussetzung, dass er all die Eigenschaften besitzt, die dazu unerlässlich sind: genaue Kenntnis der Fabrikation, der Bedürfnisse der Kundschaft, Lebenserfahrung und genügendes Takt-

gefühl, um nicht zu verletzen und nicht aufdringlich zu erscheinen. Im heutigen Wettbewerb kommt es vor allem darauf an, zu wissen, wo man die zum Geschäftsbetrieb erforderlichen Waren gut und vorteilhaft erhalten kann, und hierzu trägt der Reisende viel bei. Der den Verbraucher über alle wünschenswerten Einzelheiten viel besser unterrichten kann, als es Preisverzeichnisse und Proben vermögen.

Die Aufgaben eines Reisenden bestehen darin, allen Möglichkeiten vorzubeugen; er soll, dem Gesandten in der Diplomatie nicht unähnlich, die guten Beziehungen zwischen dem Kunden und seinem Hause pflegen und erweitern. Er soll sich darüber auf dem Laufenden erhalten, welche Verbesserungen an den Erzeugnissen gewünscht werden. Erfahrene Buchdrucker z. B. wissen sehr gut, dass ein grosser Teil der Fortschritte in den Schriftgiesserei-Erzeugnissen auf die Anregungen zurückzuführen sind, welche verständige Reisende und Geschäftsinhaber in dem direkten Verkehr mit der Kundschaft empfangen. Der Verfasser eines „Praktischen Handbuchs für Buchdrucker im Verkehr mit Schriftgiessereien“, Hermann Smalian, behauptet, dass ein grosser Teil des Nützlichen, was in seinem Buche enthalten ist, auf die Anregungen hin entstand, die er selbst während seiner Reisezeit im direkten Verkehr mit vielen, an Erfahrungen reichen Buchdruckern empfing. Würde daher der persönliche Verkehr zwischen Verbraucher und Erzeuger, wie er durch den Reisenden vermittelt wird, aufgehoben, so müsste, da er für den Fortschritt unentbehrlich ist, der Verbraucher wieder wie ehemals den Erzeuger aufsuchen.

Aufgaben  
eines  
Reisenden

An eine gänzliche Aufhebung des Verkehrs durch Reisende wird im Ernste niemand denken. Wohl aber können die Verbraucher verlangen, dass die Geschäfte ihnen nur wirklich befähigte Reisende zusenden, die das für den Geschäftszweig erforderliche technische und kaufmännische Verständnis besitzen. Die einfachen kleinen Bedürfnisse können im Wege des Briefwechsels beschafft werden. Der Besuch des Reisenden wird aber in allen solchen Fällen erwünscht sein, in welchen es sich um grössere Anschaffungen handelt, deren Kosten doch nicht immer so ohne weiteres aus den Preislisten festzustellen sind. Es ist gewiss nicht von Nachteil, wenn man von verschiedenen sachkundigen Reisenden in Erfahrung bringt, wie sich z. B. eine Maschine, die man nach den Beschreibungen in der Fachpresse und in den Preislisten anschaffen möchte, bewährt, und ob sie auch all die Eigenschaften besitzt, die man von ihr erwartet.

Was hier vom Buchdruckergewerbe gesagt wurde, trifft auch auf viele andere Fächer zu. Wo über die Reisenden geklagt wird, kann man sofort annehmen, dass etwas faul ist. Das Institut des Reisewesens an sich ist es nicht, denn das ist eine Notwendigkeit für die heutige Zeit.



Sach-  
kundige  
Reisende

Die Forderung, nur sachkundige Reisende hinauszusenden, ist nicht bloss für den Käufer, sondern auch für den Verkäufer von Nutzen, dem die Pflege seines Berufes und die Erhaltung treuer Kunden am Herzen liegt. Hierzu reicht das blosses Verkaufen nicht aus. Es muss im Geschäftsverkehr darauf Wert gelegt werden, dass der Käufer auch dauernd mit dem zufrieden ist, was ihm als anschaffenswert empfohlen wurde. Der Reisende muss unter Umständen auch den Mut haben, von dem Kaufe eines Gegenstandes abzuraten, wenn er in einem besonderen Falle dem Käufer den von ihm erwarteten Nutzen nicht bringen kann. Es gibt Schwerenöter von Reisenden, die es verstehen, ihren Abnehmern alles Mögliche aufzureden und die ärgerlichen Kunden wieder zu besänftigen. Auf die Dauer lässt sich aber mit einem solchen Verfahren kein Erfolg erreichen.

Der  
erfahrene  
Reiseonkel

Die Frage: wie muss ein Reisender beschaffen sein? beantwortet ein erfahrener „Reiseonkel“ in der „Papierzeitung“ sehr zutreffend wie folgt: „Je tüchtiger, gediegener und kenntnisreicher der Vertreter des Hauses ist, bei dem der Reisende vorspricht, desto weniger Redensarten sind erforderlich, desto unmittelbarer kann man auf den eigentlichen Zweck des Besuches losgehen. Tüchtige Fachleute lieben gewöhnlich keinen übermässigen Redeschwall, und es wäre thöricht, ihnen auseinanderzusetzen, was sie in den meisten Fällen besser verstehen als der kaufmännische Reisende. In solchen Fällen ist daher sachliche Kürze zu empfehlen. Man kann im wesentlichen die Waren für sich selber sprechen lassen. Wenn der Geschäftsfreund sie für gut findet und darin Bedarf hat, wird er ohne besondere Ermunterung bestellen. Kurze Erklärungen an passender Stelle eingeflochten, treffende Hinweise auf gute oder neue Eigenschaften der Waren werden den besten Eindruck machen. Mit Kunden der vorbeschriebenen Art verkehrt es sich am angenehmsten, aber sie sind leider selten. Die Mehrzahl besteht aus Personen, deren Entschliessungen von Stimmung und Laune abhängig sind und auf deren Schwächen der Reisende Rücksicht nehmen muss, wenn er Geschäfte machen will. In diese Abteilung gehört besonders die grosse Masse der kleineren Kunden. Die meisten davon plaudern gern und lassen sich erzählen, wie es den Fachgenossen in anderen Städten geht, sie kümmern sich auch wohl um Familienverhältnisse. Bei solchen Kunden muss der Reisende viel Zeit opfern, die oft in keinem rechten Verhältnis zu den erzielten Aufträgen steht. Es gibt ferner Geschäftsleute, die jeden Reisenden zunächst mit der Bemerkung abzuweisen suchen: „Bedaure, ich brauche nichts“. Das darf nicht abschrecken, denn der ablehnende Ausruf entspringt oft nur einem Gefühl des Unbehagens, welches durch frühere Besuche zudringlicher Geschäftsreisender veranlasst wurde. In solchen Fällen ist es Sache des persönlichen Taktgefühls, herauszufinden, welcher Weg eingeschlagen werden soll. Manchmal hilft der freundlich-eindringliche Hinweis auf ein neues, wirklich interessantes Muster, manchmal vollständiges Ablenken vom Gegenstand und Anschlagen eines neuen Gesprächsthemas, welches auf Umwegen zum Ziele führt. Eine gewisse Gewandtheit des mündlichen Ausdrucks sollte jedem Reisenden eigen sein; dass er Fachkenntnisse besitzen muss, versteht sich von selbst. Sein Auftreten muss sicher, aber frei von Zudringlichkeit und, alles in allem, derartig sein, dass er Vertrauen zu seiner Person und seinem Hause einflösst. Hat man sich überzeugen müssen, dass wirklich kein Bedarf vorhanden ist, so halte man sich nicht unnötig auf. Man nutze die

Zeit aus und suche an einem Tage so viel Geschäfte zu machen, als nur immer angeht. Hat es an einem Orte nicht „geklappt“, so bietet vielleicht der nächste Ersatz. Es ist schade um Geld und Mühe, die mancher opfert, nur um des fragwürdigen Triumphes willen, einem schwer zugänglichen Manne einen kleinen unlohnenden Gefälligkeitsauftrag abgelockt zu haben.

Sorgsame Behandlung der Muster und möglichste Einschränkung der Ausgaben sind selbstverständliche Bedingungen für die Reisenden. Von ersterem hängt zum Teil das Geschäft ab, und für das letztere sorgen in der Regel schon die bewilligten Reisespesen. Für Fernstehende mag es wunderbar und verlockend genug klingen, wenn man hört: der oder jener Reisende hat täglich 20—30 Mark Spesen! Die Ausgaben sind aber auch entsprechend hoch. Auf der Reise gehen nicht allein mehr Kleidungsstücke drauf, als bei ruhiger Schreibtubenthätigkeit, sondern man ist auch im Interesse der Sache gezwungen, ein paar Mark zur Unterhaltung des Kunden oder zur Kurzweil seiner Familie zu opfern. Gerade die nähere Fühlung mit dem Geschäftsfreund und dessen Familie hat mir manchen schönen Auftrag eingebracht, und ich hatte die daraus sich ergebenden kleinen Ausgaben nie zu bereuen. Man muss es thunlichst vermeiden, seine Muster im Gasthaus zu lassen. Die Kunden sind durch das viele Besuchtwerden so verwöhnt und bequem geworden, dass sie sich nur selten bewegen lassen, auch nur einen einzigen Schritt zu gehen, um ihre Wünsche zu befriedigen. Die Probe muss stets zur Hand sein, damit sie vorgezeigt werden kann, wenn eine günstige Gesprächswendung Gelegenheit dazu gibt.

Reisespesen

Vor allem gewöhne man sich als Reisender das „Schaufensterfieber“ ab, d. h. die Angst, in Geschäfte zu gehen, die von aussen schon grossartigen Eindruck machen. Man vergegenwärtige sich stets, dass der Inhaber eines grossen Hauses sich dieselbe Aufgabe stellt wie der Reisende, nämlich: Geschäfte zu machen. Kann man wegen mangelnder Leistungsfähigkeit des eigenen Hauses oder aus anderen Gründen nicht sofort einen Auftrag erhalten, so gibt der Besuch doch Gelegenheit zur Umschau, und man nutzt seinem Hause durch Mitteilung des Gesehenen oft mehr, als durch einen kleinen Probeauftrag, der oft nur gegeben wird, um einen bescheiden und höflich auftretenden Reisenden nicht ganz hoffnungslos gehen zu lassen. — Das persönliche Auftreten des Reisenden, seine Haltung und sein Benehmen sind von grosser Wichtigkeit. Das wissen alle erfahrenen Geschäftsleute. Darum werden auch stattliche Männer mit gewandten Umgangsformen gern als Reisende gewählt. Allerdings darf man auch solche äussere Eigenschaften nicht überschätzen. Ich habe Fülle erlebt, in denen unansehnliche Personen glänzende Geschäfte machten und überall gern gesehen wurden. Es waren dann eben tüchtige und gewandte Geschäftsleute. Ein Reisender mit ungenügender Fachkenntnis wird dagegen tüchtigen Fachleuten nie imponiren — auch wenn er Reserve-Leutnant ist.“

Schaufensterfieber