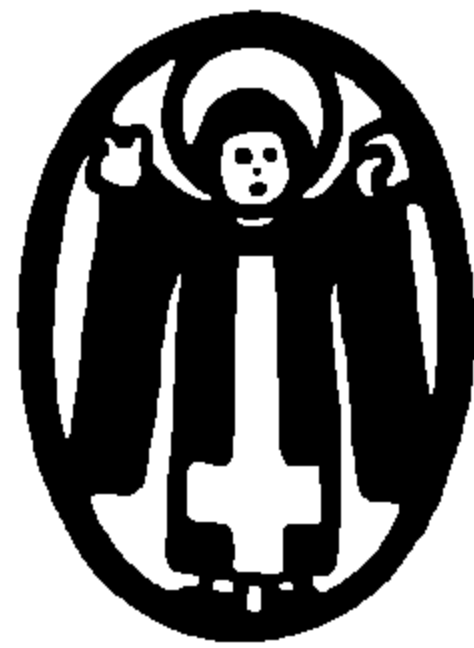


DIE AUFGABEN DER HANDELSHOCHSCHULE MÜNCHEN

REDEN UND BEGRÜSSUNGEN
ANLÄSSLICH DER FEIERLICHEN ERÖFFNUNG

ANHANG: VORLÄUFIGER BERICHT
ÜBER DAS GRÜNDUNGSJAHR 1910



MÜNCHEN 1911 · VERLAG R. OLDENBOURG

Die Aufgaben der Handelshochschule München

VON

Professor Dr. Bonn.

**Königliche Hoheit! Eure Excellenzen! Hochansehnliche Ver-
sammlung!**

Meine Damen und Herren!

Es ist heute, da die Handelshochschule München als sechste unter den deutschen Handelshochschulen ins Leben tritt, kaum mehr nötig, die Errichtung von Handelshochschulen als solche zu rechtfertigen. Der äußere Erfolg hat das längst getan; haben doch die vier älteren Handelshochschulen im Winter des vorigen Jahres den Besuch von 1734 ordentlichen Studierenden und 4815 Hörern aufzuweisen. Es erübrigt sich auch, vor einem größtenteils aus Münchnern bestehenden Publikum auszuführen, warum wir hoffen, daß sich gerade München als guter Boden für die neue Hochschule erweisen wird. Es liegt mir vielmehr ob, in großen Zügen die Aufgabe darzustellen, der gerade wir unsere Handelshochschule dienstbar machen wollen und deren Lösung wir unsere Organisation, die ja erst in der Entwicklung begriffen ist, anzupassen gedenken.

Diese Aufgabe scheint mir nun durch die Gestaltung unseres neuzeitlichen Wirtschaftslebens bedingt zu sein. Der deutsche Kaufmann, Kaufmann im weitesten Sinne des Wortes gefaßt, hat die heutige wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands herbeiführen helfen, auf der zum Teil Deutschlands internationale Machtstellung beruht, ohne daß er eine Hochschulbildung besessen hätte. Er hat das dadurch erreicht, daß er neben einer Allgemeinbildung, die für kleine Verhältnisse nicht verächtlich war, in hohem Maße kaufmännischen Geist besaß. Er hatte nicht nur in weit größerem Umfang ein Interesse für geistige Dinge als seine weit besser gestellten Vorbilder in den angelsächsischen

Ländern, — und auch vielfach in der Heimat diejenigen Klassen, die sich ihm sozial überlegen dünkten, — er hatte nicht nur eine gründliche technische Schulung; er hatte vor allem die Fähigkeit, eine wirtschaftliche Lage zu beurteilen, zu benutzen und vorauszusehen, und in seinen Führern auch die Fähigkeit, eine solche Lage herbeiführen zu helfen. Es ist diese Fähigkeit —, die Kunst, im gegebenen Moment wirtschaftlich richtig zu handeln —, die weit mehr als technische Kenntnisse den führenden Kaufmann ausmacht. Die technischen Kenntnisse dürfen nicht fehlen. Sie allein haben nie zu den höchsten Stellen geführt. Die Kenntnis der Buchhaltung z. B. kann zu einem vorzüglichen Revisor oder zu einem erstklassigen Buchhalter machen; eine führende Stellung hat zu allen Zeiten nur der errungen, der kaufmännischen Geist besitzt.

Die Aufgaben, vor die sich heute die Führer des deutschen Wirtschaftslebens gestellt sehen, verlangen die Betätigung dieses kaufmännischen Geistes in hohem Maße. Nach außenhin ist es dringend nötig, daß Deutschland in dem großen Erschließungsprozeß, der heute in Afrika, in Asien, in Süd- und Mittelamerika, aber auch in bestimmten Gebieten Europas vor sich geht, erfolgreich teilnehme. Während die Ausdehnung der Weltwirtschaft früher in Ländern vor sich ging, die eine dünne Bevölkerung aufwiesen, die vor den europäischen Siedlern abstarb oder zurückwich, erstreckt sich die Ausbreitung heute auf Gebiete, die eine mehr oder minder dichte Bevölkerung besitzen. Es handelt sich darum, diese Rassen, deren Kulturgrad von der Barbarei des Negertums bis zur Höhe der alten Zivilisation des Ostens variiert, an die Erzeugung marktfähiger Rohstoffe und an die Aufnahme europäischer Produkte zu gewöhnen. Eine gänzliche Neuorganisation ihrer Wirtschaft, häufig sogar ihres staatlichen und gesellschaftlichen Lebens muß erfolgen, und der Träger dieser Neuorganisation muß der Kaufmann sein, dessen Kapital und dessen Unternehmungslust heute weite Länder für Europa gewinnen, die der Besiedelung durch Bauern unzugänglich gewesen wären.

Im Innern wächst das wirtschaftliche Leben Deutschlands sich mehr und mehr nach der Richtung großer Verwaltungsaufgaben aus. Weite Zweige der deutschen Industrie sind in der Form von Großbetrieben organisiert. Nach der letzten Betriebsstatistik hat die Zahl der Betriebe in der Industrie (ein-

schließlich Bergbau und Baugewerbe), die weniger als 6 Personen beschäftigen, seit 1895 um 6 % abgenommen, die der Mittelbetriebe (6 bis 50 Personen) hat um 34,1 %, die der Großbetriebe gar um 61,8 % zugenommen. Im Bergbau, Hütten- und Salinenwesen werden zwei Drittel aller Arbeiter (606 432 von 860 903) in 420 Großbetrieben (mit mindestens je 500 Arbeitern) beschäftigt. Die Maschinenindustrie zählt 1 120 282 Arbeiter, davon sind 321 876 in 1540 Großbetrieben mit je über 100 Arbeitern, 357 253 in 319 Betrieben mit je über 500 Arbeitern tätig. Die Textilindustrie, die 1 088 280 Arbeiter beschäftigt, weist 2018 Betriebe mit 100 bis 500 Arbeitern mit zusammen 426 426 Arbeitern und 216 Betriebe mit über 500 Arbeitern mit zusammen 170 686 Arbeitern auf. Im Bankwesen, das 67 282 Personen in 9918 Betrieben beschäftigt, also im Durchschnitt 6,7 Personen im Betriebe, gibt es in 144 Betrieben mit über 50 Angestellten 22 211 Beschäftigte oder 154 im Durchschnitt.

Aber auch in Industrien, die eine solche Konzentration nicht aufweisen, treten an die führenden Männer Aufgaben von nie geahnter Größe heran. Das deutsche Wirtschaftsleben ist heute in hohem Grade durch gegenseitige Vereinbarungen organisiert. Ob diese die Form von Kartellen annehmen oder ob es sich nur um lose Vereinbarungen handelt, überall tritt an die Stelle des selbständigen Unternehmers der einem Verbandsangehörige Betrieb. Von der Kohle bis zur Krawatte finden wir solche Verbände im deutschen Wirtschaftsleben. Die Enquête von 1905 stellte, ohne erschöpfend zu sein, 385 Verbände fest; das neueste Handbuch zählt deren 501 auf.

Die wirtschaftliche Politik eines solchen Verbandes wird naturgemäß in letzter Linie von einigen wenigen führenden Persönlichkeiten gemacht, von deren Begabung also nicht nur das Schicksal ihres Unternehmens, sondern das einer ganzen Industrie, ja eines breiten Ausschnitts des Wirtschaftslebens abhängt. Die Anforderungen an diese führenden Männer sind daher ganz gewaltige; sie bedingen nicht nur in hohem Maße Verwaltungstalent, sondern auch eine kaufmännische Befähigung, die die ihrer Vorgänger übertrifft.

Mit diesen hohen Anforderungen scheint sich aber die Zahl der Kräfte, die ihnen gewachsen sind, kaum vermehrt zu haben.

Die Grundlage jedes wirklichen kaufmännischen Erfolges ist der kaufmännische Geist, die Fähigkeit, eine wirtschaftliche

Lage zu beurteilen und zu benutzen, eine wirtschaftliche Lage vor auszusehen und eine wirtschaftliche Lage zwecks Benutzung zu schaffen. Dieser kaufmännische Geist zeigt sich nicht im bloßen Erkennen, sondern im Zugreifen, in der Tat; er kann nur voll wirken, wenn er stets Gelegenheit zur Entwicklung gehabt hat. Dieselbe neuzeitliche Gestaltung unseres Wirtschaftslebens, die den Leiter eines großen Verbandes oder eines Riesenbetriebes vor neue Aufgaben stellt, erschwert die Ausbildung von Männern, die solchen Aufgaben gewachsen sind.

Heute stehen an der Spitze unseres Wirtschaftslebens Männer, die in Selbständigkeit groß geworden sind; das Aufstreben solcher Persönlichkeiten wird in Zukunft erschwert werden.

Der Fabrikant, der einem Verband beigetreten ist, hat ein gutes Teil seiner Selbständigkeit eingebüßt. Er ist zum Mitglied einer Organisation geworden, die ihm nur bestimmte Funktionen überläßt und durch ihre Beamte oder durch Sachverständige kontrollieren läßt, ob er sich mit diesen Funktionen bescheidet. Er muß zu den gleichen Preisen und Lieferungsbedingungen wie seine Konkurrenten liefern; er wird im Laufe der Entwicklung vielleicht auf ein bestimmtes Absatzgebiet beschränkt. Schließlich wird ihm die im höchsten Maße kaufmännische Aufgabe, die Art und Weise der Regelung des Absatzes durch eine Zentrale abgenommen, der der Verkauf an die Kunden obliegt. Er liefert fortan nur festgesetzte Marken in festgesetzten Qualitäten für Kunden, die er nicht sieht, deren Bedürfnisse er persönlich kaum noch kennt. Er produziert für einen mehr oder minder monopolisierten Markt, den er durch Preisnachlaß seinerseits nicht erweitern darf. Er kann seine kaufmännische Schulung und Begabung vielleicht noch im Einkauf seiner Rohstoffe betätigen, wenn derselbe nicht durch Einkaufsgenossenschaften besorgt wird oder in der Annahme bestimmter Marken gleichfalls organisierter Rohstoffkartelle besteht. Soweit er nicht als führende Persönlichkeit die Politik seines Verbandes zu beeinflussen vermag, wird es seine Hauptaufgabe bleiben, durch vorzügliche Organisation seines inneren Betriebes die Kosten seines Produkts möglichst zu verringern und so den Spielraum zu den festgelegten Preisen möglichst zu vergrößern. Das kaufmännische Element tritt neben dem verwaltungstechnischen zurück; es wird von demselben in den zahlreichen Fällen, wo die organisierten Industrien den Absatz ihrer Produkte an die Konsumenten selbst in

die Hand genommen haben und den Handel, wenn nicht ausschalten, so doch als abhängiges Organ sich angliedern, völlig verdrängt. Diese bestimmen dann vielfach Menge und Preis der abzusetzenden Produkte; sie selbst übernehmen das Risiko der Anpassung der Herstellung an den Verbrauch; aber da nach einem einheitlichen Plane gearbeitet wird, ist dieses Risiko unendlich viel geringer als früher geworden. Es ist vielfach nicht länger so groß, daß es eines kapitalkräftigen, mit der Fähigkeit und dem Willen zur Übernahme von Gefahren ausgestatteten Händlerstandes bedarf. Wo die Produzenten dem Handel den Verkaufspreis vorschreiben, sei es dadurch, daß sie neben den Händlern eine eigene Absatzorganisation unterhalten, oder daß sie den Verkaufspreis vertraglich festlegen, da wird seine Tätigkeit zu einer verteilenden im physischen Sinne des Wortes, derjenigen des Gastwirts vergleichbar, der sein Bier von der Brauerei in Fässern bezieht und es in Krügen unter seine Gäste verteilt. Eine Ausnützung einer wirtschaftlichen Konjunktur oder die Voraussicht einer solchen ist nur in geringem Maße möglich.

Damit verschwindet auf weiten Gebieten in Handel und Industrie die Möglichkeit, sich nach allen Richtungen hin zu betätigen. Die verminderte Bewegungsfreiheit schränkt nicht nur die bestehenden Unternehmer ein, sie erschwert auch das Aufsteigen neuer Persönlichkeiten.

Diese Tendenz wird durch die erwähnte Entwicklung der Großbetriebe verstärkt. Unsere Großbetriebe arbeiten natürlich mit einem zahlreichen kaufmännischen Personal. Je größer sie sind, desto arbeitsteiliger wird die Organisation des Angestelltenheeres, desto regelmäßiger wiederkehrend, desto einseitiger werden die Funktionen des einzelnen Angestellten. Er wird ein Teil einer lebenden Maschine, der die ihm zugewiesenen Aufgaben automatisch vorzüglich erfüllt, aber über den Sinn derselben nur mangelhaft unterrichtet ist, da er die ergänzenden Teilfunktionen nicht kennt. Diese Erscheinung ist vom Standpunkte der kaufmännischen Bildung aus schon oft besprochen worden. Es ist oft ausgeführt worden, daß der Lehrling, der in einen solchen Betrieb eintritt, nie eine ausreichende, allseitige technische Bildung haben wird.

Die Wirkung dieser Erscheinung geht aber vielleicht noch tiefer. Wer fast mechanisch Teilfunktionen ausübt, entbehrt der Gelegenheit zur Initiative, und wer an eine solche nicht frühzeitig

gewöhnt wird, ergreift sie niemals. Früher trat der Lehrling ins Geschäft in der Hoffnung ein, sich im Laufe der Zeit selbständig zu machen. Diese Hoffnung läßt sich heute immer schwerer verwirklichen; die Zahl der industriellen Betriebe ist überhaupt nicht gewachsen. Die Zahl der Angestellten hat sich verdoppelt. Im industriellen Leben trägt der Soldat heute nur in Ausnahmefällen den Marschallstab im Tornister. Der kaufmännische Angestellte beginnt daher heute, sich als Angestellter auf Lebenszeit zu fühlen. Angestellter sein wird nicht nur in der Wirklichkeit, sondern auch im Lebensplan aus einem Durchgangsstadium ein Beruf. Der Angestellte betrachtet sich als kleines Rad in einer großen Maschine, ähnlich wie das der Staatsbeamte tut; er wird Privatbeamter. Die Ereignisse seines Lebens werden möglichst schnelles Durchmessen der Vorrückungsstufen und möglichst baldige Erreichung einer möglichst hohen Pension. Es ist selbstverständlich, daß eine Entwicklung, die diese Wege geht, auch die aus ihr folgenden sozialen Ideale zu erstreben sucht, wie sich das in der Privatbeamtenbewegung zeigt.

Indem so, wenn ich das Wort gebrauchen darf, die Mittel- und Unterstufen unseres Wirtschaftslebens »veramtet« werden, beginnen Bevölkerungsschichten in sie einzuströmen, die sich ihnen früher fernhielten. Es ist naturgemäß, daß die großen Erfolge unseres Wirtschaftslebens heute Schichten locken, die früher allem Erwerb gleichgültig gegenüberstanden. Als ich Student war, wollten meine Altersgenossen Dichter, Politiker, Professoren werden. In meiner Sprechstunde an der Universität gibt es heute nur künftige Bankdirektoren. Die großen Verwaltungsaufgaben des wirtschaftlichen Lebens locken Talente aus dem Staats- und Gemeindedienst in den Privatdienst, wo ihrer weit freier umschriebene Aufgaben harren. Es sind jedoch nicht nur die jungen Leute von großem Ehrgeiz und starker Begabung, die in allen Berufen ihren Mann stellen würden, die dem Wirtschaftsleben zuströmen, es sind manche unter den Bewerbern, die sich vor dem Schrecken eines juristischen Examens fürchten und meinen, die Privatbeamtenkarriere biete größere und bequemere Chancen als der Staatsdienst. Bevölkerungskreise, deren Ideal früher selbstverständlich der Staatsbeamte war, erstreben heute für ihre Söhne die Stellung von Privatbeamten, wenn möglich, Bankbeamten. Sie wenden sich dem Wirtschaftsleben zu, nicht weil sie etwa plötzlich der kaufmännische Geist ergriffen hätte, sondern

weil die private Stellung heute die gleiche sichere Versorgung zu bieten scheint wie der Staatsdienst. Sie haben nie den Drang, sich selbständig zu machen, besessen, der kaufmännische Kreise auszeichnet. Sie bringen diesen Mangel an vorwärtsstrebendem Ehrgeiz in unser Wirtschaftsleben, sie bringen in dasselbe auch verwaltungstechnische Fähigkeiten, die dem jungen Kaufmann vielfach abgehen. Wenn ich das Wort ohne jede Nebenbedeutung gebrauchen darf, unser Wirtschaftsleben bureaukratisiert sich.

Es kann das straflos in den Mittel- und Unterschichten geschehen; an der Spitze brauchen wir Leute, die neben Verwaltungstalent kaufmännisches Können besitzen. An solchen Männern, die beide Gaben vereinigten, hat es uns bis jetzt nicht gefehlt. Unsere ganze Vergangenheit, unsere ganzen staatlichen und wirtschaftlichen Überlieferungen verbürgen uns, daß wir auch in Zukunft an Verwaltungstalenten nicht Mangel haben werden. Wird das gleiche auch für kaufmännische Talente zutreffen? Hier sind, wenn meine bisherigen Ausführungen zutreffen, die Aussichten nicht gleich günstig. Auf der einen Seite vermindert der Gang unserer Entwicklung die Zahl der kleineren kaufmännischen Selbständigkeit und Beweglichkeit erfordernden Stellen; auf der anderen Seite erhält der kaufmännische Nachwuchs nur zum Teil eine abgerundete kaufmännische Bildung. Er wird vor allem gar nicht mehr zur Übernahme von selbständiger Verantwortlichkeit erzogen. Die führenden Stellungen setzen überdies vielfach Kenntnisse und Begabungen voraus, die der Kaufmann ohne Hochschulbildung nicht besitzt. Er muß, um sie zu erreichen, den Wettbewerb mit Persönlichkeiten aufnehmen, die vielfach weit größere Bildungsmöglichkeiten gehabt haben und im Verwaltungsleben bereits erprobt sind, einen Wettbewerb, in dem er nicht immer begünstigt ist. Andererseits treten die Söhne größerer Kaufmannshäuser mit Hochschulbildung vielfach in andere Berufe über. Es sind das Erscheinungen, die heute noch nicht bedenklich sind. Wir haben noch eine hinreichende Anzahl führender Männer unter uns, deren kaufmännische Ausbildung aus den Jahren stammt, wo dem einzelnen Unternehmer, auch dem kleinen, große Selbständigkeit geboten war, wo der Lehrling Gelegenheit zu vielseitiger Ausbildung fand und mit dem Gedanken, sich selbständig zu machen, in die Lehre trat. Diese Vorbedingungen werden sich in Zukunft nicht mehr erfüllen lassen, und die Frage erhebt sich: Wo sollen dann die Führer des Wirtschaftslebens herkommen?

Es dürfte selbst in einer Festrede unbescheiden klingen, wenn ich sage: von der Handelshochschule. Daher möchte ich vor allem den Gedanken ausscheiden, als ob wir Theoretiker beabsichtigten, durch unsere Lehren der Entwicklung andere Bahnen zu weisen. Ich will auch nicht etwa behaupten, daß wir durch theoretischen Unterricht selbst begabten jungen Leuten das beibringen können, was sie in technischer Hinsicht zur Übernahme einer leitenden Stellung befähigt. Wir werden natürlich die handelswissenschaftliche Technik, wie Buchhaltung usw. pflegen, aber nicht etwa in dem Sinne, daß wir die praktischen Erfahrungen entbehrlich machen wollen. Bestenfalls werden wir sie ergänzen. Wir wollen sie vor allem vertiefen. Wir wollen unsere Hörer nicht abrichten, gewisse Dinge mechanisch zu machen. Wir wollen sie verstehen lehren, warum sie sie machen. Wir können uns auch nicht schmeicheln, ein Mittel gefunden zu haben, durch das wir kaufmännisch gänzlich unbegabten Jünglingen den kaufmännischen Geist gewissermaßen schmerzlos einflößen können; wir hoffen aber, etwas anderes leisten zu können.

Wir können den jungen Leuten, die nach Stand und Begabung den Willen oder die Aussicht auf eine führende Stellung haben, die wissenschaftliche Ausbildung gewähren, die heute zur Ausfüllung der höchsten Stellen notwendig ist. Wir hoffen dabei, ihre Erziehung so anlegen zu können, daß ihre kaufmännischen Fähigkeiten nicht verkümmern werden. Der kaufmännische Geist wird geboren, nicht erzogen. Wer ihn nicht hat, dem werden auch die beste Ausbildung und die größten Chancen nie über eine gewisse Mittelmäßigkeit hinaushelfen. Wer ihn besitzt kann ihn wie jede andere Begabung durch entsprechende Erziehung fördern; er kann ihn durch eine nicht entsprechende Erziehung verlieren. Wer die Begabung zu einem führenden Kaufmann hat, der könnte in den meisten Fällen, wenn sein Wille darauf gerichtet wird, sich anderen Berufen mit Aussicht auf Erfolg zuwenden. Ob er das tut, wird im wesentlichen von der Bildungsanstalt abhängen, die er besucht, und von den Idealen, die an derselben herrschen. Unsere Universitäten und technischen Hochschulen haben vielen Führern des wirtschaftlichen Lebens die Bildung gegeben, die sie anderswo nicht hätten gewinnen können. Aber nicht nur, daß sie viele ausschließen müssen, deren Vorbildung ihren Satzungen nicht entspricht, sie haben häufig die begabtesten dem rein

wissenschaftlichen Studium, die ehrgeizigsten der Beamtenlaufbahn zugeführt. Wenn ich von denjenigen absehe, die aus bloß gesellschaftlichen Gründen wissenschaftliche Titel erstreben und in ihrer Person Wissenschaft und Praxis vereinen, nicht zur Freude der Wissenschaft und nicht zum Nutzen der Praxis, so sind der Staat, und vor allem die Wissenschaft, mit diesem Zuzug aus den kaufmännischen Kreisen nicht schlecht gefahren. Ich kann es aber wohl verstehen, wenn Kaufleute bedauern, daß gerade ihre begabtesten Söhne sich weigern, das Erbe ihrer Väter anzutreten, und daher die Erwerbung einer Hochschulbildung häufig als Verlust des kaufmännischen Geistes betrachten. Der Besuch der Handelshochschule wird solche Folgen kaum nach sich ziehen.

Wir betrachten allerdings unsere Hochschule nicht als eine bloße Fachschule. Wir ziehen den Kreis unserer Besucher so weit, daß wir, Ernst und Vorbildung vorausgesetzt, allen etwas bieten wollen, die ein theoretisches oder praktisches Interesse am Wirtschaftsleben nehmen. Der Jurist wie der Verwaltungsbeamte, der Kaufmann wie der Journalist sind uns willkommen. Aber das Ziel ist immer: die Hochschulbildung, die wir geben, jungen Leuten zu vermitteln, die tätig, nicht bloß beschaulich im Wirtschaftsleben stehen wollen. Die geistige Atmosphäre, die wir schaffen wollen — dafür bürgt schon die Zusammensetzung unseres Lehrkörpers —, soll eine streng wissenschaftliche sein. Wir wollen unsere Studierenden nicht einfach mit wissenschaftlichen Tatsachen vollstopfen, wir wollen sie wissenschaftlich denken lehren. Wir wollen sie mit Respekt vor der Wissenschaft erfüllen und ihnen immer wieder zum Bewußtsein bringen, daß die alltäglichen Handlungen des wirtschaftlichen Lebens, die sie später fast automatisch vornehmen werden, nicht nur sie selbst, sondern auch die Gesamtheit beeinflussen. Wir wollen, daß sie dabei die über den geschäftlichen Erfolg hinausgehende Tragweite ihrer Handlungen voraussehen und berücksichtigen. Aber wir wollen ihnen die Fähigkeit, zuzugreifen, die Achtung vor der Tat nicht verkümmern, wir wollen gebildete, nicht gelehrte Kaufleute aus ihnen machen. Bei den freundlichen Beziehungen, die zwischen den Münchener Hochschulen und der Handelshochschule München von Anfang an bestanden haben, wird derjenige, dessen Veranlagung rein theoretischer Natur ist, den Weg zur Universität oder zur Technischen Hoch-

schule leicht finden können. Wir haben nicht die Absicht, den Universitäten unsere Gleichwertigkeit dadurch zu beweisen, daß wir überflüssige Doktorarbeiten durch unzureichende Diplomarbeiten übertrumpfen wollen. Wir wollen nur durch wissenschaftliche Ernsthaftigkeit und praktische Tüchtigkeit mit den alten deutschen Hochschulen konkurrieren. Wir sind wie die übrigen Handelshochschulen nicht eine Anstalt, deren Prüfungsdiplome etwa gleich einem juristischen Examen Berechtigungen verleihen. Der Abschluß eines Examens bei uns berechtigt zu nichts. Es wird das von den Individuen manchmal schmerzlich empfunden, die nach mehreren Jahren angestregten Studiums wieder von vorne beginnen müssen. Vom Standpunkt der Handelshochschule kann ich das nicht bedauern. Ich bedaure nur, wenn, wie es manchmal geschehen sein soll, die Absolventen der Handelshochschule weniger Gelegenheit erhalten, zu zeigen, was sie können, als ihre weniger gebildeten Mitbewerber. Die einzige Berechtigung, die ihnen werden muß — die kaufmännischen Kreise, die unserer Anstalt nahestehen, werden Sorge tragen, daß sie ihnen wird —, soll darin bestehen, daß diejenigen jungen Leute, die die Handelshochschule mit Erfolg besucht haben, Gelegenheit finden, zu zeigen, was sie gelernt haben. Wenn unsere Hochschule imstande sein wird, begabten jungen Kaufleuten ein Wissen zu vermitteln, das ihr Können nicht schädigt, sondern fördert, dann haben wir unsere Aufgabe gelöst. Denn unser Ziel muß es sein, den kaufmännischen Geist und die kaufmännische Energie, die im deutschen Kaufmannsstande solange gewirkt haben, nicht durch totes Wissen zu lähmen, sondern durch lebendiges Erfassen großer Zusammenhänge so anzuregen und so zu stärken, daß er in seinem Interesse wie im Interesse des Vaterlandes den wirtschaftlichen Aufgaben der Zukunft gewachsen sein wird.

[**Moritz Julius Bonn** (26.6.1873 Frankfurt a.M. - 25.1.1965 London)

Studium der Nationalökonomie in München und Wien

1895 Promotion (Dissertation: Spaniens Niedergang während der Preisrevolution im 16. Jahrhundert)

Studium an der London School of Economics

1905 Habilitation an der Ludwig-Maximilians-Universität München (Thema: Die englische Kolonisation in Irland)

1910 a.o. Prof. und Direktor der Handelshochschule München

1914-1917 Gastprofessor an amerikanischen Universitäten

1917-1920 Handelshochschule München

1920-1924 Handelshochschule Berlin, Gründer des Instituts für Finanzwesen

1924-1926 Gastprofessor an der Universität Williamstown (Massachusetts)

1930-32 Mitglied der Gold-Delegation im Völkerbund

1931-1933 Rektor der Handelshochschule Berlin (von den Nazis entlassen)

1933-1938 London School of Economics

danach Dozent in den USA