Verkäuferinnen

Gedanken und Vorschläge eines Praktikers.

Von
Willy Cohn,
Halberstadt.

Berlin und Leipzig
Dr. Walther Rothschild
1911.

Vorwort.

In dem Bestreben, mich mit den sozialen Problemen unserer Zeit auseinanderzusetzen, habe ich mich seit langem damit beschäftigt, für einige Fragen des praktischen kaufmännischen Lebens eine befriedigende Lösung zu finden. Diesen Bestrebungen wurde zu meiner Genugtuung von manchen Seiten Interesse entgegengebracht, so daß Anfragen, Anregungen und auch Gegenmeinungen recht oft an mich herantraten. Daraus schöpfte ich die Berechtigung, mit diesem Schriftchen an die Öffentlichkeit zu treten. Ich will darin einen — hoffentlich nicht wertlosen — Beitrag liefern zu der Frage, wie die soziale Not des Verkäuferinnenstandes zu heben ist. Dabei sind die Anschauungen und Erfahrungen des praktischen Kaufmannes in den Vordergrund gestellt worden und selbst der Versuch, eine wissenschaftliche Abhandlung zu liefern, unterblieben.

Halberstadt, Oktober 1911.

Willy Cohn.

Inhalt.

	Seite
Vorwort .	3
I. Eintritt und Lehre	7
II. Lehrzeit	12
III. Fortbildungskurse	18
IV. Soziale Fürsorge	29
V. Sommerurlaub und Ferienheime	36
VI. Gehalt	41
Schlußwort	45

I.

Eintritt und Lehre.

In dem Augenblick, in dem wir von der Annahme von Lehrmädchen seitens der Detailgeschäfte sprechen, berühren wir auch sofort die Wunde, an der heute noch großenteils der ganze Betrieb der Warenhäuser und Spezialgeschäfte im Innern und das Ansehen solcher Geschäfte nach außen krankt. Ich kann den beteiligten Kreisen den Vorwurf nicht ersparen, daß sie zu wenig Wert auf die sorgfältige Auswahl der Lehrlinge und des jüngeren weiblichen Personals legen. Gewiegte Kaufleute, die bei einem Einkauf von Mk. 100.— Ware es nicht unterlassen, sich nach Ruf und Leistungsfähigkeit des Verkäufers zu erkundigen, betrachten die Anstellung von Lehrlingen oder überhaupt des jüngeren Personals als eine Angelegenheit, die geschäftlich ohne jede Bedeutung und infolgedessen ohne jede persönliche Sorge der leitenden Persönlichkeiten abzumachen ist. Demgegenüber behaupte ich, daß der Ruf eines Geschäftes, seine Beliebtheit bei der Kundschaft, die Gesamtsumme der Arbeitsleistung des Personals und, aus all diesen Gründen zusammengenommen, der Erfolg eines Geschäftes nicht zum wenigsten davon abhängt, in welcher Weise das jüngere Personal ausgewählt und erzogen wird.

In dem Augenblick, in dem ich diesen Grundsatz aufstelle, werden natürlich die einfachen Lehren, die sich daraus für das praktische Leben ergeben, von selbst klar.

Ich kann sie in zwei kurze Leitpunkte zusammenfassen.

1. Es ist kein Mädchen als Lehrling anzunehmen, oder sonst einzustellen, ohne genaue Erkundigung über Ruf und Charakter der Eltern, ohne Kenntnis des Milieus, aus dem das Mädchen

stammt, ohne persönliche Vorstellung des Mädchens und des Vaters bei einer der leitenden Persönlichkeiten des Geschäftes.

2. Es ist kein Mädchen einzustellen, daß nicht den Nachweis eines guten Maßes von Volksschulkenntnissen erbringen kann.

Zu 1 möchte ich bemerken, daß für den, der sein Geschäft in einer Klein- oder Mittelstadt hat, die Erkundigung über die näheren Lebensverhältnisse eines Mädchens, das sich gemeldet hat, nicht schwer ist.

Und gerade in der Klein- und Mittelstadt muß auch ganz besondere Sorgfalt auf diese Erkundigungen gelegt werden, weil infolge der engeren Verhältnisse die Einstellung eines Mädchens aus einem schlecht beleumdeten Kreise weitgehende Folgen zeitigen kann. In der Großstadt sind es wieder andere Gründe, die dafür sprechen, nur nach sorgfältigsten Personalerhebungen ein junges Mädchen einzustellen. Ich betone, daß es sich selbstverständlich nicht etwa darum handelt, eine Auswahl nach Stand oder Vermögen der Angehörigen zu treffen, sondern lediglich eine solche nach Ehrsamkeit und Charakter.

Mein zweiter Leitsatz entspringt der Erwägung, daß die gründlichen Kenntnisse der Elementarfächer die Basis bilden für jeden Erfolg, den die weitere kaufmännische und allgemeinbildende Erziehung erzielen kann. Hier ist die schärfste Auswahl gerade scharf genug. Die Vorlage des Volksschulzeugnisses, eine kurze Prüfung auf Rechnen, Lesen, Rechtschreiben (Deutsch- und Lateinschrift) muß sich unbedingt anschließen. Ich stehe gewiß nicht auf dem Standpunkt, daß das im Schulzeugnis angegebene Maß der erreichten Kenntnisse einen Menschen kennzeichnet. Ich glaube aber, daß die Schulzeugnisse umsoweniger nach dieser Richtung hin besagen, je größer und umfassender der Lehrstoff, und daß Schulzeugnisse um so wertvoller sind, je niedriger die Schulstufe ist, die in Betracht kommt. Ich meine deshalb, daß Schulnoten für die Elementarfächer sehr große Beachtung verdienen. Trotz alledem rede ich, wie gesagt, einer kurzen Stichprobe in kurzer Prüfung sehr das Wort.

Seien wir ganz offen. Es gibt heute eine große Anzahl von Geschäften, in denen Lehrmädchen und junge weibliche Kräfte

ohne die Spur einer Auswahl angestellt werden. Es werden eine gewisse Anzahl Mädchen gesucht und die ersten, die kommen, und nicht gerade körperliche Gebrechen aufweisen, oder sonst auf den ersten Blick abstoßend wirken, werden engagiert, bis die Zahl voll ist. Ist es unter diesen Umständen verwunderlich, daß Elemente hinter die Ladentische zu stehen kommen, die ungeachtet aller Bemühungen, weder zu einer gewissen kaufmännischen Bildung, noch zu einer nicht ganz primitiven Lebensauffassung zu erziehen sind. Ich bin überzeugt, wenn die obigen, so klaren, einfachen, ohne Kosten durchführbaren Vorschläge überall beachtet würden, viele Geschäfte ganz anderes erreichen würden, als heute.

Nun kommen natürlich außer den Mädchen, die sich zur Lehre melden, die großen Scharen derer in Betracht, die nach Absolvierung einer „Handelslehranstalt" oder einer Vorschule oder nach mißglückten Versuchen in anderen Berufen zu uns kommen. Am mißtrauischsten bin ich gegen die erste Kategorie. Jene Handelslehranstalten, die den jungen Mädchen nach sechswöchentlicher bis dreimonatlicher „Studienzeit" eine „perfekte, kaufmännische Ausbildung" und ein „glänzendes Fortkommen" versprechen, sind ein Krebsschaden unseres Fach-Unterrichtswesens. Gerade die Mädchen, die sich in diesen „Pressen" etwas oberflächliche Kenntnisse angeeignet haben, können häufig weder die einfachsten Regeln der Rechtschreibekunst, noch der Grundrechnungsarten. Dafür bringen sie aber schon von vornherein eine gewisse Anmaßung und Überhebung mit und fühlen sich dem Mädchen, das im Geschäft praktisch gelernt hat, sehr überlegen. Ich warne also speziell davor, Mädchen, die Handelslehranstalten besucht haben, einzustellen, ohne ihnen ebenso gründlich, wie den eLhrlingen, hinsichtlich Personalia und Wissen auf den Zahn gefühlt zu haben. Für diese junge Mädchen, die meistens schon bessere Stellungen beanspruchen, erscheint es mir richtig, die theoretische Prüfung etwas weiter auszudehnen. Es wird sich überall ein Schulfachmann finden, der Verständnis für die Erfordernisse des kaufmännischen Standes besitzt und gerne die theoretische Prüfung übernehmen wird. Man wende hier nicht ein, daß ich eine Art zünftlerischen Prüfungswesens schaffen wollte. Entweder, man beschreitet zielbewußt den von

mir vorgeschlagenen Weg, oder man mache sich darauf gefaßt, daß die Klagen über die mangelnde Reife des weiblichen Personals nicht verstummen werden.

Im Interesse der jungen Mädchen ebensosehr als im Interesse des Kaufmannsstandes ist zu fordern, daß die sogenannten Handelslehranstalten einer reichsgesetzlichen Überwachung unterworfen werden. Konzessionszwang und Kontrolle der Lehrpläne durch die Schulbehörden unter Mitwirkung der Handelskammern erscheinen zu diesem Zwecke unbedingt nötig.

Ich komme nach dieser Abschweifung zu den Mädchen, die eine ordnungsmäßige Verkäuferinnen-Vorschule mit reichlichem Lehrplan besucht haben. Ich habe mich schon wiederholt gegen die Vor-Schulen ausgesprochen und zwar, weil ich der Ansicht bin, daß einmal die theoretische Erziehung der jungen Mädchen besser Hand in Hand mit der praktischen geht, zweitens, weil ich die Schaffung einer neuen sozialen Kluft. befürchte. Die Vorschulen könnten ja nur für die Kreise in Frage kommen, die es sich leisten können, ihre Töchter nach Beendigung der Schulzeit noch 1 bis 2 Jahre zu ernähren und anstatt sie verdienen zu lassen, noch zu den Kosten der Schule beizutragen. Dennoch unterliegt es keinem Zweifel, daß die Vorschule, wo sie besteht, ein verhältnismäßig sehr gut brauchbares Personal abgeben muß. Ich stehe allerdings auf dem Standpunkt, daß ich für mich und für die jungen Mädchen weiterkommen werde, wenn ich praktische, kaufmännische Lehre und theoretischen Unterricht nebeneinander gehen lasse, also mit anderen Worten, die Erziehung der jungen Mädchen von Anfang an übersehe. Aber, wie gesagt, würden sich bei mir junge Mädchen melden, die aus Vorschulen kommen, so würde ich sie gerne anstellen und sie je nach dem individuellen Eindruck hinsichtlich des Gehaltes zwischen Lehrlingen und jungen Mädchen, die etwa zwei Jahre bei mir tätig sind, einreihen.

Was die aus anderen Berufen zu uns kommenden Mädchen anlangt, so gilt dafür im großen und ganzen das, was ich hinsichtlich der Schülerinnen der Handelslehranstalten gesagt habe. Nur möchte ich hinzufügen, daß es im Interesse des Ansehens unseres Personals sehr nötig ist, mit dem Engagement von Mädchen, die aus anderen Berufen kommen, besonders vor-

sichtig zu sein. So gerne ich persönlich einem jungen Mädchen, das in einem anderen Beruf einen Mißerfolg gehabt hat, zur Schaffung einer Existenz verhelfen würde, so sehr halte ich mich im ureigensten Interesse meines Personals für verpflichtet, außerordentlich wählerisch in der Anstellung von Damen zu sein, die bereits in einem anderen Beruf tätig waren. (Ich rechne dabei junge Mädchen, die das Kontor mit dem Ladentisch vertauschen wollen, aus Gründen, die ich im Abschnitt über die Fortbildungsschule erwähne, nur selten in diese Klasse.) Weder in den Kreisen der kaufmännischen Angestellten, noch im großen Publikum darf der Eindruck aufkommen, daß die Detailbetriebe, weil unter der großen Menge von weiblichem Personal die einzelne Persönlichkeit leicht untertauchen kann, eine geeignete Zufluchtsstätte für anderswo gescheiterte Existenzen sind. Soviel über die Anstellung von weiblichem Personal.

II.

Lehrzeit.

Bevor wir die Verhältnisse, die uns speziell interessieren, betrachten, muß ich einige allgemeine Bemerkungen vorausschicken.

Die Entwicklung unseres Kaufmanns- und Industriewesens hat vor dem altüberkommenen Lehrlingswesen nicht haltgemacht. Die Spezialisierung der Tätigkeiten in Fabrik und Kontor, die modernen Abstufungen durch Organisation und technische Hilfsmittel, die fieberhafte, nervenanspannende Beanspruchung jedes Einzelnen hat die beschauliche Unterweisung des Neulings nahezu zur Unmöglichkeit gemacht. Der ethisch und sachlich so überaus berechtigte Grundsatz des deutschen Handelsgesetzbuches, wonach der Lehrherr verpflichtet ist, den Lehrling in allen Teilen des Betriebes zu unterweisen, ist praktisch heute mit fast unüberwindlichen Schwierigkeiten verknüpft. Es fehlt da nicht etwa am guten Willen des Lehrherrn, sondern an der Zeit, Raum und Übersicht in den Betrieben. Die Folge der Entwicklung zeigt sich in der Tendenz, einen großen Teil der Lehre dem Bereich des Kaufmanns zu entziehen und in die Schule zu verlegen. Die Tendenz, die Handelshochschulen, Fortbildungsschulen und Fachschulen aller Art hervorgerufen haben, ist eine nötige und gerechtfertigte. Sie muß aber haltmachen vor der Grenze, die durch die praktischen Bedürfnisse des Berufes gezogen wird. Dieses praktische Bedürfnis erheischt vor allen Dingen, daß die praktische Ausbildung im Geschäft in allen Dingen, die eben nur das Geschäft vermitteln kann, Hand in Hand mit der theoretischen Ausbildung in der Schule geht, daß von den Lehrherren nach wie vor hinsichtlich der Ausbildungsmöglichkeiten der Lehrlinge geleistet werden muß, was irgend geht, daß die

Möglichkeit, theoretisch ausgebildete Schüler anstelle praktischer junger Kaufleute zu setzen, nicht geschaffen wird. Ich habe früher der Idee zugeneigt, daß das Lehrlingswesen überhaupt überlebt und keine Existenzberechtigung habe. Ich bin dabei in erster Linie von dem Grundsatz ausgegangen, daß bei den heutigen Großbetrieben die Lehrlinge eine wertvolle Ausbildung nicht mehr erhalten könnten, und daß es deshalb eine ungerechte Ausbeutung sei, wenn sie für ihre Leistungen nicht bezahlt würden. Meine Ansicht war demgemäß die, daß in großen Geschäften nur noch bezahlte jugendliche Angestellte anstelle von gar nicht oder ganz gering entschädigten Lehrlingen treten sollten. Ich habe natürlich ganz besonders diese Ansicht für die großen offenen Ladengeschäfte vertreten, weil sich gerade bei diesen ein großer Teil des Personals aus ungenügend entlohnten Lehrlingen rekrutierte. Ich bin von dieser Ansicht, abgesehen von den vorher erwähnten praktischen Gründen, zunächst abgekommen, weil ich die erzieherische Tätigkeit der Fortbildungsschule außerordentlich hoch einschätze und weil ich der Ansicht bin, daß die Fortbildungsschule eine Sysiphusarbeit zu verrichten hätte, wenn sie anstatt mit Lehrlingen, die durch Lehrkontrakt an Ort und Geschäft gebunden sind, mit freizügigen jugendlichen Angestellten zu tun hätte. Meiner Ansicht nach stellt sich für das weibliche Personal der offenen Ladengeschäfte das Problem heute so, daß Lehre und Lehrverträge gleichbedeutend sind mit regelmäßigem Fortbildungsschulbesuch, während der Fortfall von Lehre und Lehrvertrag den größeren Schutz gegen Ausbeutung gewähren würde. Um beides zu vereinen, ist die Forderung einer mindestens zweijährigen Lehre mit Lehrvertrag und nach angemessener, steigender Entlohnung zu erheben. Die jungen Mädchen und ihre Eltern sollten gegen eine solche Bindung an die Lehre durch Lehrvertrag schon deshalb nichts einzuwenden haben, weil nur eine solche Lehre von mindestens zwei Jahren in Verbindung mit dem Fortbildungsschulunterricht die Lehrlinge so wird ausbilden können, daß sie tüchtige Verkäuferinnen werden. Dazu kommt, daß eine eventuelle Einbuße am Gehalt, die übrigens nur gering sein könnte, wenn meiner Forderung nach steigender Entlohnung der Lehrlinge während der Lehrzeit entsprochen wird, mehr wie ausgeglichen wird, dadurch, daß das junge Mädchen nach Beendigung

der Lehrzeit viel rascher in höhere Gehaltsstufen aufrücken wird, als andere, die gar keine oder nur eine mangelhafte Lehre durchgemacht haben.

Der Lehrherr, der seine Lehrlinge nach steigender Skala angemessen bezahlt, und in der von mir im Nachstehenden geschilderten Weise für die Erziehung seiner Lehrlinge sorgt, hätte dann allerdings scheinbar dafür nichts als die Gewißheit, eine jugendliche und noch nicht sehr wichtige Kraft für eine gewisse Zeit an sich gefesselt zu haben, verbunden mit den Unbequemlichkeiten, die die Fortbildungsschule etc. auferlegt.

In der Praxis würden sich aber trotz alledem sehr bald gewichtige Vorteile auch für den Lehrherrn ergeben. Die größere Leistungsfähigkeit des Personals, die Verwendbarkeit der ausgebildeten Mädchen in allen Abteilungen des Geschäftes und die größere Stabilität des Personals einerseits; die Hebung des gesamten Standes der Verkäuferinnen und die damit verbundenen Vorteile in dem Verkehr mit der Kundschaft andererseits, sind imstande, die Nachteile der Lehre für den Lehrherrn mehr als auszugleichen.

Nehmen wir also zunächst an, daß die Lehrlinge in einem offenen Ladengeschäft großen Umfanges nach den im ersten Kapitel aufgestellten Grundsätzen ausgewählt und auf Grund eines von sozialem Gerechtigkeitsgefühl erfüllten Lehrvertrages angestellt worden sind, und beschäftigen wir uns nunmehr mit der Ausbildung der Lehrlinge in einem solchen Geschäft. Die Fortbildungsschule lassen wir dabei vorläufig außer Betracht.

Das junge Mädchen kommt also am ersten Tage seiner Tätigkeit ins Geschäft und soll einerseits ausgebildet werden, andererseits auch im Geschäft möglichst bald etwas leisten. Hier setzt häufig bereits die erste Unachtsamkeit seitens der Geschäftsinhaber ein. Sie fragen nicht, wo kann das junge Mädchen am meisten lernen, sondern wo fehlt im Augenblick ein junges Mädchen. So unbedeutend das scheint, so wichtig wird es für die ganze weitere Ausbildung der jungen Mädchen. Die Geschäftsinhaber sollten sich daran gewöhnen, bei ihrem Personal darauf zu achten, welche ihrer Angestellten Geschick, Geduld und Wissen genug haben, um ein jüngeres Mädchen zu erziehen. Nur diesen Kräften sollte man die neuangestellten Lehrlinge zuweisen und

die Stellen, die gerade frei sind, durch entsprechende Schiebungen im Personal ausfüllen. Gewiß, das ist unbequem und macht jede Anstellung eines Lehrlings in einem großen Betrieb zu einer großen Personalaktion. Das müßte aber jeder Lehrherr, der es halbwegs ernst nimmt mit den ihm nicht nur durch das Gesetz, sondern auch durch die soziale Ethik auferlegten Pflichten gerne mit in den Kauf nehmen. Das junge Mädchen, daß nun auf diese Weise in einer bestimmten Abteilung untergebracht ist, wird naturgemäß nur in dieser Abteilung ausgebildet werden können, das dürfte aber, zumal wenn dazu eine Einrichtung tritt, wie ich sie noch vorschlagen werde, kaum von Nachteil sein. Die Spezialisierung im kaufmännischen Leben, von der ich oben sprach, ist heute auch schon dahin vorgeschritten, daß nicht mehr nach einer Verkäuferin oder einem jungen Mädchen für das Bureau gesucht wird, sondern daß für den Laden für jede bestimmte Abteilung, z. B. Seidenwaren oder Lederwaren, daß ebenso im Kontor für Schreibmaschine, für Buchhaltung, für Fakturenwesen Spezialistinnen gesucht und im Gehalt bevorzugt werden. Schon aus diesem Grunde erachte ich es als keinen Nachteil, wenn ein junges Mädchen unter entsprechender Leitung in einer Spezialabteilung ausschließlich herangebildet wird. Nun halte ich es aber nicht für ausgeschlossen, daß neben dieser Spezialausbildung eine allgemeine geschäftliche Ausbildung hergehen kann, die von den segensreichsten Folgen für Angestellte und Geschäfte sein muß. Diese allgemeine Ausbildung nun denke ich mir dahingehend, daß jedes größere Geschäft für das ganze Personal von Lehrlingen, jugendlichen Angestellten, eventuell auch älteren Angestellten, die aber neu in dem betreffenden Geschäft angestellt worden sind, praktische Unterrichtskurse veranstaltet. Die Schwierigkeiten sind gar nicht so sehr große. Täglich eine halbe Stunde gleich nach der Eröffnung des Geschäfts (im Notfalle dürften aber auch zwei bis drei halbe Stunden wöchentlich genügen), in welcher Zeit bekanntlich der Kundenverkehr außerordentlich gering ist, würden zur Durchführung meiner Vorschläge ausreichen. Die in Betracht kommenden Angestellten würden nun in regelmäßiger, wiederholter Reihenfolge von Abteilung zu Abteilung geführt, und von sachkundiger Seite aus den leitenden Persönlichkeiten des Geschäftes in geeigneter

Weise unterrichtet. Der Unterrichtskursus dürfte anfangen im Ankunftsraum der eingekauften Waren, (kurze Skizzierung des Speditionswesen, der Verpackungsarten, der Kosten von Packmaterial, Bruchversicherung etc.) würde dann von Abteilung zu Abteilung gehen, (in jeder Abteilung kurze Skizzierung der hauptsächlichsten Produktionsstätten, der Produktionsmethoden etc., Kennzeichnung der verschiedenen Qualitäten, Andeutung der dadurch bedingten Preisunterschiede, Anleitung über die Behandlung der Waren, Bemerkungen über Geschmack des Publikums, über die Modeströmungen etc.) würde die Kasse berühren, (das im Geschäft angewandte Kassensystem, eventuelle Vorteile oder Nachteile anderer Systeme, Kassekontrolle, Rabattmarkensystem etc.) und würde bei dem Packraum für die ausgehenden Sendungen enden, (Kennzeichnung der Versandmethoden an die Kunden, Kosten der einzelnen Versandweisen, Belehrung über Pakettarife etc.). Diesem Lehrgang kann eventuell noch eine Instruktion im Bureau, Buchhaltung etc. angegliedert werden. Das ist ein weites Programm und man wird mir einwenden, daß demgegenüber die alte Lehre nicht im Entferntesten so viel Zeit und Mühe verursacht habe. Ich kann das nicht gelten lassen, denn dadurch, daß in großen Geschäften immer eine größere Anzahl von zu Unterrichtenden in Frage kommt, die alle gleichzeitig die Vorteile eines solchen Lehrgangs genießen könnten, kann der Zeitverlust kein sehr großer sein. Die einzige Frage ist, ob die Praxis meine theoretischen Annahmen über die auf diese Weise zu erzielenden Erfolge bestätigen wird. Darüber hoffe ich, wird mir in nicht allzu ferner Zeit genügendes Material vorliegen.

Von nicht zu unterschätzender Bedeutung wird übrigens ein solcher Lehrgang für die eigenen Interessen des Geschäftes sein. Wieviel Kunden verlassen heute große Geschäfte ärgerlich, weil sie von Pontius zu Pilatus geschickt worden sind, wenn sie einen bestimmten Gegenstand kaufen wollten, oder, weil sie hinsichtlich der Möglichkeit, eine Sendung auf raschestem und billigstem Wege zugeschickt zu bekommen, keine Auskunft erhalten können, oder weil sie hinsichtlich der Ausführung von Bestellungen auf nicht vorrätige Waren Versprechungen erhalten haben, die nicht eingehalten wurden. All das und noch

unzählige kleine Ärgernisse des täglichen Geschäftsbetriebes können vermieden werden, wenn die Angestellten den Einblick in den Gesamtbetrieb bekommen, den ich mit meinen Vorschlägen zu erreichen hoffe. Daß diese internen Unterrichtskurse von Zeit zu Zeit auch dem allgemeinen Interesse der Fortbildungsschule nutzbar gemacht werden könnten, will ich hier nur nebenbei erwähnen.

Ich glaube, daß auf den hier skizzierten Grundlagen auch heute noch in großen und größten Betrieben die Praxis dem Lehrling ein reiches Maß von wünschenswerten Kenntnissen vermitteln kann, das die denkbar wünschenswerteste Ergänzung zu dem Fortbildungsschulwesen ist, über das ich mich nunmehr verbreiten werde.

III.

Fortbildungsschule.

Die Forderung, die von weiten Kreisen immer entschiedener erhoben wird, geht nach wie vor dahin, daß die obligatorische Fortbildungsschule für männliche und weibliche Angestellte unter 18 Jahren durchgeführt werden müßte, daß sie allein die nötige Gewähr für die Weiterentwicklung der jugendlichen Angestellten bieten kann. Die Einführung der obligatorischen Fortbildungsschule mit einem genügend weit gefaßten Lehrprogramm dürfte meines Erachtens auch jene Stimmen verstummen lassen, die in der einen oder anderen Stadt nach getrennten Schulen für Verkäuferinnen und Kontoristinnen und, wenn möglich, nach weiteren Spezialisierungen schreien.

Ich habe mich bereits früher gegen die Trennung des Fortbildungsschulunterrichts in Spezialschulen für Verkäuferinnen und Kontoristinnen erklärt, und möchte hier einen Artikel von mir, der s. Zt. im Konfektionär erschienen ist, zitieren:

> Untersuchen wir zunächst die Verhältnisse, mit denen wir zu rechnen haben. Es stehen auf der einen Seite die Tausende von jungen Mädchen, die nach kurzer Lehrzeit in Warenhäusern und Spezialgeschäften in direktem persönlichem Verkehr mit der Kundschaft dazu erzogen werden sollen, in der wirkungsvollsten Weise Waren anzubieten und die Kundschaft an die einmal geknüpfte Beziehung zu dem betreffenden Geschäft zu fesseln. Gefälliges, nettes Auftreten, genügende Allgemeinbildung, Warenkenntnis und tüchtige Kenntnis der einfachsten Rechenmethoden sind die Haupterfordernisse dieser Berufsklasse. Auf der andern Seite stehen die vielleicht ebenso zahlreichen Kontoristinnen; Stenographie,

Schreibmaschine, Buchführung und ein gewisses Maß allgemein kaufmännischer Bildung spielen hier die erste Rolle. Beiden Kreisen gemeinsam soll und muß aber die Allgemeinbildung sein, die über das tägliche Erfordernis des Berufes hinausgehend, aus einer für Spezialbeschäftigung gedrillten Arbeiterin den Menschen erzieht, der nicht nur im Geschäft, sondern auch im Leben seinen Platz ausfüllt. Wenn ich noch hinzufüge, daß zwar im allgemeinen der Übergang von dem Beruf der Verkäuferin zu dem der Kontoristin und umgekehrt nicht allzu häufig ist, daß er aber immerhin in recht vielen Fällen vorkommt, so dürfte das Problem klarliegen. Untersuchen wir nun, wie die Lösung möglich ist, ohne der Allgemeinheit und dem Einzelnen zu schaden. Auf den ersten Blick möchte es erscheinen, daß die Lösung klar und deutlich dahin lauten müßte, daß man vollkommen getrennte Fachschulen für Kontoristinnen und Verkäuferinnen einführen müßte. Der Schein trügt und ich bin aus folgenden Gründen gerade zu dem entgegengesetzten Ergebnis gekommen, wobei gleich hier hinzugefügt werden soll, daß sich diese Auseinandersetzung ausschließlich auf die Einrichtung von Pflichtschulen bezieht.

Die Gründe, die für die Fachschulen sprechen, liegen naturgemäß in der von mir klar gekennzeichneten Verschiedenheit der Berufsaufgaben. Es mag im großen und ganzen hingehen, daß die Gesamtmenge der Kontorangestellten zusammengefaßt wird. Nun möchte ich aber die Befürworter der Fachschulen für Verkäuferinnen fragen, welches die Berufsaufgaben der Verkäuferin sind, die aus dem Rahmen dessen fallen, was auch für die Kontoristin gelehrt wird. Es sind Warenkenntnis, Umgangsformen, Entwicklung des guten Geschmacks, die Fähigkeit des wirkungsvollen Dekorierens. Ich bin entschieden der Ansicht, daß diese Spezialaufgaben praktisch in der öffentlichen Schule nicht gelöst werden können. Dazu sind die Zweige unseres Wirtschaftslebens, in denen die Verkäuferinnen tätig sind, zu verschiedenartig oder die Aufgaben im Unterricht zu schwer greifbar zu fassen. Beispiele: Wie soll die Schule imstande sein, die eine Verkäuferin für den Verkauf von echten Spitzen, die andere für

den Verkauf von Spielwaren, die dritte für den Verkauf von Juwelen und die vierte für den Verkauf von Haushaltungsgegenständen mit der nötigen Fachkenntnis vorzubilden?

Wie soll die Kunst des Dekorierens, des guten Geschmacks, des geeigneten Verkehrs mit der Kundschaft, in der Schule so gelehrt werden können, daß ein praktischer Niederschlag in der Geschäftstätigkeit zum Ausdruck kommt? Ich lehne es nicht ab, diesen Gegenstand in geeigneter Weise im Unterricht zu verwerten, aber, und das ist für mich das Entscheidende in der ganzen Sache, ich stehe auf dem Standpunkt, daß die tüchtige Verkäuferin, die tüchtige Kontoristin genau so gut zu drei Vierteilen ihrer Gesamtbildung den gemeinsamen Lehrstoff benutzen können, wie heute unsere Mittelschulen in gleicher Weise für den kaufmännischen Beruf, für die Beamtenlaufbahn, wie für den akademischen Beruf vorbereiten können. Die Grundlage für die soziale Hebung der gesamten weiblichen Angestellten muß damit gegeben sein, daß ohne Unterschied der im Augenblick des Unterrichtbeginns gegebenen Beschäftigung, die Gesamtheit der weiblichen Angestellten Deutschlands durch einen neben der Berufstätigkeit hergehenden Unterricht auf eine hohe Stufe der Allgemeinbildung gehoben wird. Wo ein Spezialwissen nötig ist, mag da, wo reichliches Schülermaterial für beide Klassen vorhanden ist, die Trennung der beiden Elemente einigen Wahlfächern überlassen bleiben. Nicht das allein ist die segensreiche Aufgabe der Fortbildungsschulen, daß dem Prinzipal eine tüchtigere Kontoristin oder eine leistungsfähigere Verkäuferin erzogen wird, nicht darin erschöpft sich die Aufgabe der Schule, daß sie der Angestellten eine höhere Bezahlung in ihrem Spezialfach sichert, sondern sie soll und muß die Möglichkeiten des Broterwerbs des jungen Mädchens so sehr wie möglich nach allen Richtungen hin fördern, sie soll und muß gerade durch die Ausbildung dazu beitragen, daß mehr als heute es der Fall ist, die Kräfte zwischen Laden und Kontor sich ausgleichen und der Übergang erleichtert wird. Wir können nicht bestreiten, daß es unzählige gewandte Mädchen mit gutem Geschmack und glänzendem Verkaufstalent gibt, die heute an der Schreib-

maschine mechanisch ihre Stenogramme herunterklappern und an ihrer Tätigkeit weder Lust noch Freude finden, daß auf der andern Seite junge Mädchen stehen, die trotz aller Erziehung zu ungewandt, zu schwerfällig bleiben werden, um den innigen Zusammenhang mit der Kundschaft zu gewinnen, die aber auf der andern Seite an manchem Platze im Kontor vortrefflich zu verwenden wären.

Gerade hier soll und kann die Fortbildungsschule eingreifen, sie wird die jungen Mädchen mit der zweiten Hauptbroterwerbs-Möglichkeit, die für sie in Betracht kommt, bekannt machen und wird ihnen die Möglichkeit geben, durch Ergreifen der betreffenden Wahlfächer erfolgreich umzusatteln.

Ich will die Trennung der weiblichen Angestellten in zwei große Klassen vermeiden, ich will im Gegenteil die Fortbildungsschule so gestalten, daß sie einen ständigen Wechsel der Kräfte zwischen den beiden Berufsklassen fördert.

Wenn ich mich mit den vorstehenden Ausführungen voll und ganz auf die Seite derer gestellt habe, die die Fachausbildung verwerfen, so möchte ich doch nicht unterlassen haben, hinzuzufügen, daß auch die Fachausbildung ihr Gutes haben und für Angestellte und Chefs hohen Nutzen bringen kann, das ist nämlich dann, wenn der Fachunterricht fakultativ ist und von dem einzelnen Geschäft oder von einer Gruppe gleichartiger Geschäfte gemeinsam organisiert wird.

Nachdem ich diesen Artikel geschrieben hatte, wurden mir auf dem Eisenacher Tag des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unterrichtswesen von vielen Seiten auf meine Forderung, daß in den Fortbildungsschulen das Spezialgebiet der Verkäuferinnen in einzelnen Wahlfächern behandelt werden könnte entgegengehalten, daß es den Lehrkräften an entsprechender Erfahrung häufig fehle, und daß daher ein Hand in Hand arbeiten des Praktikers mit der Schule sehr wünschenswert sei. Dem kann ich mich voll und ganz anschließen, und wenn z. B. zu den von mir in dem Abschnitt über die Lehre als wünschenswert dargelegten praktischen Lehrgängen der jugendlichen Angestellten innerhalb des Geschäftes, Handelslehrkräfte, die sich dafür interessieren, seitens der Chefs eingeladen würden,

so könnte dies auf den Unterricht nur die günstigsten Folgen haben. Ich habe bereits in Eisenach einige Gesichtspunkte, die für Spezialfächer in Betracht kommen würden, skizziert, und möchte sie hier teils wiederholen, teils ergänzen. Ich bemerke noch, daß ich es für unnötig halte, ähnliche Gesichtspunkte für das Spezialfach des jugendlichen Kontorpersonals aufzustellen, weil hierüber ja reichliches Material und reiche Literatur vorhanden ist. Der Unterricht der Kontoristinnen braucht sich ja in nichts von dem Handelsschulunterricht der männlichen Kontorangestellten zu unterscheiden. Weiter möchte ich bemerken, daß ich es für nützlich halten würde, selbst die Spezialfächer für die Verkäuferinnen und das Spezialfach der Kontoristinnen nicht (auch nicht fakultativ) zu trennen, sondern sämtlichen kaufmännischen Angestellten den gesamten Lehrstoff für den kaufmännischen Unterricht zu vermitteln. Im übrigen wird es wohl von der Zusammensetzung des Schülerinnenmaterials und von den lokalen Verhältnissen abhängen, ob neben dem gemeinsamen, allgemeinen Unterricht getrennte Stunden mit Spezialausbildung für Kontoristinnen und Verkäuferinnen nebenhergehen sollen, oder ob in dem gemeinsamen Unterricht die Rücksicht auf die eine oder andere Berufsklasse überwiegen soll.

Immerhin hoffe ich, daß die nachstehenden Gesichtspunkte, die die Ausbildung der Verkäuferinnen speziell berühren, im Unterricht praktische Verwertung finden können.

Genügende allgemeine Bildung, Warenkenntnis und tüchtige Kenntnis der einfachsten Rechenmethoden, gefälliges, nettes Auftreten, guter Geschmack und ein gewisses Geschick zur anziehenden Ausstellung von Waren, sind die Haupterfordernisse für die Verkäuferin. Mich über die von der Fortbildungsschule zu verlangende allgemeine Bildung breit auszulassen, liegt kein Anlaß vor. Die Lehrpläne der bestehenden Schulen bieten in dieser Hinsicht genug. Warenkenntnis kann meines Erachtens die Schule niemals vermitteln, sie muß sich hier wohl im großen und ganzen auf gelegentliche allgemeine Bemerkungen beschränken. Sehr wohl kann aber die Schule Anstands- und Geschmackslehre und die Kunst des Dekorierens vermitteln. Bezüglich der Anstandslehre kann die Schule sich vielleicht die folgenden Ausführungen zunutze machen:

Die Schwierigkeiten einer geregelten Anstandslehre liegen, wie bekannt, darin, daß das Thema zu flüssig, praktisch zu wenig greifbar und in kurzen Formeln und Leitsätzen schwer darstellbar ist. Dazu kommt, daß häufig Takt und Schliff, — also angeborenes Gefühl für das Richtige und durch Umgang mit gebildeten Menschen gewonnene Routine in den Umgangsformen — den jungen Mädchen ganz fehlt. Die Aufgabe, die wir dem Unterricht in der „Anstandslehre" zu stellen haben, lautet also dahin, daß der Unterricht vermitteln soll:

Das Mindestmaß von allgemein-gesellschaftlichen und spezifisch-kaufmännischen Höflichkeits- und Umgangsformen, das nötig ist, um den jungen Mädchen ihr Fortkommen zu erleichtern, um den Verkehr zwischen den Angestellten unter sich und zwischen ihnen und den Vorgesetzten angenehm zu gestalten, und um den Verkehr zwischen Angestellten und Kunden so zu lenken, daß er für das Geschäft am nützlichsten wird.

Über die beiden ersten Punkte brauche ich nichts zu sagen. Die allgemeine Anstandslehre kann auch verhältnismäßig leicht den sonst in Lehranstalten und Schulen üblichen Anweisungen in dieser Hinsicht angepaßt werden. Anders ist es bezüglich des dritten Teils der Aufgabe, die den Verkehr zwischen Angestellten und Kunden regeln soll. Hier wird es den meisten Lehrern an der praktischen Erfahrung fehlen, um nützlich wirken zu können. Meiner Ansicht nach kann aber gerade dieser Teil nur dann überhaupt „gelehrt" werden, wenn er eminent praktisch gehandhabt wird. Hier ist nun, glaube ich, der Punkt, wo die Unterstützung des Pädagogen durch den Praktiker einsetzen kann, und hierüber möchte ich einiges von dem sagen, was die Mädchen lernen und was sie sich abgewöhnen müssen.

1. Lernen sollen die Angestellten natürlich vor allem die richtigen, guten Anredeformen. So einfach uns allen die Sache erscheinen mag: Es ist gar nicht leicht, einem jungen Mädchen, das eben aus der Volksschule kommt, beizubringen, wen sie mit: „Gnädige Frau", wen mit „Frau N. N." usw. anzureden hat.

2. Ist es von äußerster Wichtigkeit, die Angestellten dazu zu erziehen, daß sie ihre Umgangsformen im Verkehr mit der Kundschaft von deren Individualität abhängig machen müssen, — ohne auch nur irgendeinem gegenüber die gebotene Höflich-

keit außer acht zu lassen. Zum Beispiel: Die aufgeregte, nervöse Dame ruhig und leise beeinflussend zu bedienen, dem eiligen Herrn rasch und sachlich das Gewünschte vorlegen etc.

3. Die Angestellten müssen lernen, ihre Persönlichkeit vollkommen hinter der Sache verschwinden zu lassen — ich denke da nicht nur an die Bedienung junger Herren, das versteht sich von selbst — sondern auch an den Umgang mit Damen der regelmäßigen Kundschaft. Die jungen Mädchen neigen dazu, in guten Kundinnen persönliche gute Bekannte zu sehen, so daß sich der Ton und die Formen, mit denen eine Dame bedient wird, die öfters kommt, und eine, die zum ersten Male kauft, über Gebühr differenziert.

4. Zu den Hauptanstands- und Klugheitsregeln gegenüber den Kunden gehört es, daß sich die Verkäuferin niemals und in keiner Sache dem Kunden gegenüber persönlich engagieren darf. Sei es bei Reklamationen, bei besonderen Wünschen, — es gibt kein „ich werde mein Möglichstes tun" und kein persönliches Ablehnen irgendeiner Beanstandung. Der Kunde hat nicht bei dem Angestellten gekauft, sondern bei der Firma und verlangt stets von ihr Erfüllung seiner Wünsche. Deshalb muß jede Reklamation ohne Widerspruch, ohne Gegenbemerkung entgegengenommen werden und dem Chef oder dem Abteilungschef vorgelegt werden.

5. Ferner wäre zu erwähnen die Diskretionspflicht. Die Angestellte soll nie der Kundin B. erzählen, was die Kundin A. an Wäsche ausgewählt hat, soll nie Mitteilungen, welcher Art sie immer seien, von einem Kunden zum andern tragen.

Was sich die Mädchen abgewöhnen müssen, ergäbe sich ja zum großen Teil aus der einfachen Umkehrung der Sätze ad. 1. Immerhin sind auch hierbei besondere Punkte zu erwähnen, Unarten des täglichen Verkehrs, die ich hier andeuten möchte.

1. Man kann in vielen Geschäften bemerken, daß junge Mädchen im besten Glauben eine alte Dame der Mittelstandsklassen ansprechen: „Nun, junge Frau, was wünschen Sie?" oder „junger Mann" zu einem alten Herrn. Oder einen jungen Herrn, der öfters kauft, laut anrufen: „Nun, Herr X. wollen Sie heute bei mir nichts kaufen?" Ähnliche Fälle ergeben sich in der Praxis täglich, und sie müssen den jungen Damen in der krassesten

Weise immer wieder im Zusammenhang mit dem Unterricht über die guten Formen vorgehalten werden.

2. Eine häufige Unart und wiederum eine geschäftliche Unklugheit ist es, durch die Art der Fragestellung den Kunden abzuhalten, weitere Wünsche zu äußern. Z. B.: „Weitere Wünsche haben Sie nicht?", oder noch krasser und doch häufig vorkommend: „Darf ich Ihnen alles zuschicken?" statt zu fragen: „Was kann ich Ihnen, gnädige Frau, weiter vorlegen?" oder: „Darf ich gnädiges Fräulein noch in eine andere Abteilung oder in ein anderes Lager führen?"

3. Gespräche privater Natur mit einzelnen Kunden und Kundinnen, die bei den übrigen den Eindruck unaufmerksamer Bedienung erwecken müssen.

4. Gespräche der jungen Damen untereinander.

5. Wahllose Vorlage von Waren. Z. B.: Einer den ersten Kreisen der Stadt angehörigen Dame werden die billigsten, der Arbeiterfrau die teuersten Artikel zuerst vorgelegt. Die Kunden müssen zuviel fragen, und werden verstimmt, wenn man ihr „Genre" so wenig kennt.

So wird der Lehrer, der diesen knifflichen Unterricht leiten soll, bei eigener Beobachtung und in der Aussprache mit praktischen Kaufleuten sich bald ein reichhaltiges Material an ganz speziellen, praktischen Notwendigkeiten für seinen Unterricht zusammenstellen können.

Was die Geschmackslehre anbelangt, so liegen die Dinge so, daß die Schule ebenso wie bei der Anstandslehre bei den primitivsten Forderungen des guten Geschmacks anfangen muß. Jeder Lehrer, der Neigung hat, diesen Gegenstand anziehend zu behandeln, wird unschwer in der Lage sein, sich Leitsätze zusammenzustellen. Im großen und ganzen muß der gute Geschmack der jungen Mädchen in der gleichen Weise erzogen werden, wie es mit dem Geschmack des Publikums seit dem Einsetzen der modernen Kunstrichtung hat geschehen müssen. Es ist den jungen Mädchen also klar zu machen:

1. Daß die Zusammenstellung von Farben, sei es bei Dekor von Porzellan, oder sei es bei der Garnierung eines Hutes, von hervorragender Bedeutung ist. Warum unaufdringliche, feinabgetönte Farben vornehmer sind, als schreiende, usw. Besonders

auf diesem Gebiet bietet sich für die Bildung des Geschmacks ein außerordentlich dankbares und weites Feld. Anschauungsmaterial gibt es in jeder modernen Kunstzeitschrift in Hülle und Fülle.

2. Die Forderung der Materialechtheit muß auch in die Kreise der Verkäuferinnen eindringen. Die Verkäuferin muß lernen, daß ein Spiegel mit prunkvollem Gipsrokokorahmen häßlich, ein Spiegel mit einfacher, schlichter Eichenholzfassung angenehm wirken kann, daß etwas, das aussieht „wie Seide" oder „wie Gold" oder „wie Schildpatt", keinen Vorzug hat vor einer Ware, die sich einfach als Baumwolle, Nickel oder Zellhorn gibt, ohne den Versuch zu machen, sich durch äußeren Aufputz als edleren Stoff auszugeben. Nicht nur für das Geschäft werden gerade diese Punkte vorteilhaft sein, sie werden sich auch im täglichen Leben der Verkäuferinnen in erfreulicher Weise bemerkbar machen. Wenn z. B. das Mädchen lernt, daß eine einfache, schmucklose, aber hübsch geformte Stahlgürtelschließe schöner, dauerhafter und billiger ist, als eine nach echter Bronze aussehende, mit falschen Steinen aufgeputzte Schließe aus irgendeiner schlechten Metallegierung, oder daß ein schwarzer oder Sepia-Lichtdruck nach einem guten Gemälde in einer schlichten Holzleiste einen wertvolleren Zimmerschmuck darstellt, als ein noch so bunter Öldruck mit irgendeiner rührenden Familienszene in Goldrahmen.

3. Über die Formengebung, insbesondere für jede Art Hausrat oder Luxusgegenstand wäre in gleicher Weise zu sprechen. Die Fortbildungsschule könnte sich großen Dank verdienen, wenn sie die heute allgemein anerkannte Forderung nach einfachen, schlichten, zweckentsprechenden Formen auch in die Kreise tragen würde, bei denen heute noch die Verschnörkelung und Verzierung eine so überaus große Rolle spielt. Es ist bekannt, welche Erfolge auf den verschiedensten Ausstellungen staatliche und Privatunternehmungen mit vollständig eingerichteten Arbeitshäusern erzielt haben. Es ist aber nicht zu verkennen, daß noch vielfach der Sinn für die einfache, zweckmäßige Form fehlt und daß deshalb auch die Durchschnittsverkäuferin weit davon entfernt sein wird, die einfache Form anzupreisen. Speziell für Möbel, Geschirr, Vasen u. dergl. gilt dies in ganz besonders hohem

Maße. Für wenige Pfennige ist z. B. heute ein einfacher Glaszylinder für Blumen zu erstehen. Trotzdem werden von den mittleren und unteren Bevölkerungsklassen diese immer hübschen und zweckmäßigen Gegenstände fast nie gekauft und die bunten, verzierten Vasen aus Bisquit, grell gefärbtem Glas etc. vorgezogen, und so lassen sich fast für jeden Artikel des täglichen Gebrauchs die zweckmäßigen, materialechten (und nicht teuern) Gegenstände den gekünstelten, in allen unmöglichen Stilarten schillernden und aus unechten Stoffen gerechtfertigten gegenüberstellen. Ich kann hier natürlich nicht weiter auf diese Fragen eingehen und wäre auch selbst nicht sachverständig genug, um diese Fragen, die den Kunsthandwerker erfordern, näher darlegen zu können. Ich glaube mit den vorstehenden Andeutungen gezeigt zu haben, daß auch ein Unterricht, den ich als Geschmackslehre bezeichnen will, für die Fortbildungsschülerin sowohl im Beruf als auch im Leben gute Erfolge erzielen kann. In fast noch höherem Maße dürfte dies von den Bemühungen gelten, die darauf hinzielen, auch die Kunst des Dekorierens als Fortbildungsgegenstand in den Lehrplan aufzunehmen. Hier kommt natürlich zu den Grundsätzen, die ich für die Geschmackslehre als wichtig bezeichnet habe, noch die Auseinandersetzung darüber, wie ein Gegenstand am gefälligsten dem Auge des Kunden dargeboten werden kann, und wie er die Augen der Kunden am meisten auf sich lenkt.

Die hierher gehörenden Grundsätze sind zum Teil so selbstverständlich, daß sie eigentlich nicht aufgeführt zu werden brauchen. Ich erwähne z. B.:

1. die Forderung, nur eine Warengattung auf einmal in dem zum Dekorieren bestimmten Raum auszustellen,

2. die ausgestellten Waren möglichst durch sich selbst wirken zu lassen,

3. die Gruppierung der Ausstellungsgegenstände nach Formen und Farben zu beobachten.

Daß hierbei ohne reichlichen Anschauungsunterricht nicht viel auszurichten sein wird, liegt auf der Hand. Es werden aber wohl in jeder Stadt Möglichkeiten vorhanden sein, gute und schlechte Schaufensterdekorationen in der Praxis zu zeigen, und auch in Zeitschriften dürfte manches wertvolle Material darüber

zu finden sein. Ich bin auf die vorstehenden Punkte deshalb so ausführlich eingegangen, weil ich, wie bereits oben erwähnt, die Wahrnehmung gemacht habe, daß der gute Wille und Eifer unserer Lehrkräfte häufig aus mangelnder Kenntnis der praktischen Bedürfnisse nicht ausreicht, um neugestaltend die Lehrtätigkeit beeinflussen zu können. Im großen und ganzen wird natürlich der Erfolg der Anstands-, Geschmacks- und Dekorationslehre von der Fähigkeit der einzelnen Lehrkräfte, sich in die praktischen Erfordernisse des kaufmännischen Betriebes hineinzudenken und diese Forderungen den Schülern klar zu machen, abhängen. Immerhin glaube ich, daß durch ein enges Zusammenarbeiten von Schule und Geschäft beiden Teilen große Vorteile entstehen werden. Die Schule wird gerade da, wo sie ihren Lehren praktische kurze Andeutungen aus dem täglichen Beschäftigungsgebiet der Schülerinnen hinzufügen kann, auf aufmerksame und zugängliche Schülerinnen stoßen und wird also die Befriedigung haben können, den Schülerinnen wertvolle Lehren wirklich vermittelt zu haben. Die Geschäftsinhaber werden die Wahrnehmung machen, daß die praktische Ausbildung wirksam unterstützt wird durch die Schule, und daß Benehmen, Kenntnisse und Fähigkeiten der Angestellten bedeutend gewinnen werden. Es ergibt sich daraus von selbst, daß die Geschäftsinhaber alles Interesse daran haben, für den gesetzlichen Fortbildungsschulzwang auch für die weiblichen Angestellten einzutreten. Auf der andern Seite ergibt sich für die Schule bezw. die Schulleitung die Notwendigkeit, auch den Geschäftsinhabern bei der Festsetzung der Lehrpläne eine Stimme einzuräumen. (Schulkuratorium.)

Nachdem ich über die Fortbildungsschule gesprochen habe, deren gesetzliche Einführung meines Erachtens das dringendste Bedürfnis für die nächste Zukunft ist, möchte ich jetzt auf die seitens der Geschäftsinhaber freiwillig zu unternehmenden Fürsorgeeinrichtungen zu sprechen kommen.

IV.

Soziale Fürsorge.

In die erste Reihe stelle ich hier die Schaffung von Angestellten-Ausschüssen, zum Zwecke der Regelung des ganzen Verhältnisses und Verkehrs zwischen Geschäftsinhabern und Angestellten. Ich unterlasse es aber, darauf an dieser Stelle weiter einzugehen und verweise nur auf meinen als Broschüre im Verlage des „Konfektionär" erschienenen Vortrag: „Angestellten-Ausschüsse".

Mit dem Angestellten-Ausschuß ist bereits eine Institution geschaffen, die den Angestellten die Möglichkeit gibt, Wünsche jeder Art den Geschäftsinhabern zu Gehör zu bringen, die Gewähr dafür bietet, daß das soziale Interesse des Geschäfts-Inhabers für seine Angestellten nicht erlahmt. Nun ist es natürlich zweifelsohne, daß Angestellten-Ausschüsse nur Sinn in Geschäften mit einer verhältnismäßig erheblichen Angestelltenzahl haben, während eine ganze Anzahl von anderen sozialen Einrichtungen teils von einzelnen Geschäften, teils von den Geschäftsinhabern eines Platzes gemeinsam mühelos eingerichtet werden können. Ich rechne dazu

1. eine Angestelltenbibliothek.

Mit verhältnismäßig geringen jeweiligen Zuwendungen lassen sich heute für diesen Zweck ganz ansehnliche Bücherbestände zusammenbringen und besonders, wenn einige Firmen sich zusammentun oder Volksbildungsvereine ihre Unterstützung leihen, läßt sich viel für die Bildung der Angestellten erreichen. In meiner Arbeitsordnung heißt es über die Personalbücherei wie folgt:

§ 26.

Die Personal-Bücherei ist Eigentum der Angestellten. Jedes Mitglied ist zur kostenlosen Benutzung derselben berechtigt.

§ 27.

Jeder Angestellte, welcher ein Buch entliehen hat, ist verpflichtet, dasselbe in dem ihm übergebenen Zustande wieder zurückzuliefern. Beschädigte oder beschmutzte Bücher müssen vom Entleiher ersetzt werden.

Ein entliehenes Buch darf 6 Wochen behalten werden. Für jede weitere Woche sind 10 Pfg. an die Strafkasse zu entrichten.

§ 28.

Die Verwaltung der Bücherei untersteht dem Angestellten-Ausschuß, welcher den Bücherwart entweder aus seinen Mitgliedern, oder aus der Mitte der Angestellten beruft.

Neuanschaffungen von Büchern werden gemeinschaftlich mit der Geschäftsleitung beraten, die Ausgaben dafür vom Ausschuß genehmigt und von der Strafkasse bestritten.

§ 29.

Die Ausgabe der Bücher erfolgt jeden Montag und Donnerstag abend, ½ Stunde vor Geschäftsschluß durch den Bücherwart. Gewünschte Bücher sind ihm mündlich oder in dem in der Kantine angebrachten Briefkasten der Bücherei schriftlich anzugeben.

Im Kontor und in der Kantine hängen Bücherverzeichnisse aus.

Nun wäre es aber nötig, daß nicht nur die Einrichtung vorhanden ist, sondern daß der Geschäftsinhaber sich auch dafür einsetzt, daß die Einrichtungen benützt werden. Besonders bei Beginn der Wintersaison sollte eindringlich auf die Bibliothek hingewiesen werden. Auch die Fortbildungsschule kann ihr gut Teil dazu beitragen, daß ihre Wirkung sich auch ins Haus erstreckt, wenn sie in geeigneter Weise unsere Unterhaltungsliteratur zum Unterricht heranzieht. Die Vorlesung eines möglichst spannenden Kapitels aus einem unserer klassischen Romane (Keller, Fontane, Raabe, Meyer etc.), die in einer Viertelstunde zu

erledigen sind, wird unserer guten Literatur mehr Freundinnen gewinnen, als es die eindringlichsten, theoretischen Erwägungen vermögen. Auch wird natürlich viel von der Persönlichkeit des Lehrers abhängen. Wenn Schule und Geschäft aber in solcher Weise zusammen arbeiten, dann müßte es merkwürdig zugehen, wenn nicht Erfolge erzielt werden sollten.

Nicht unerwähnt möchte ich lassen, daß bei der Errichtung von Bibliotheken seitens der Geschäfte große Sorgfalt auf die Auswahl der Bücherbestände zu legen ist. Die Mitwirkung des „Vereins für Volksbildung" oder anderer Fachkreise erscheint um so wünschenswerter, als gerade bei den in Betracht kommenden Kreisen viel dazu gehört, um das Interesse am Bücherlesen dauernd wachhalten zu können. Ganz selbstverständlich ist es, daß mit der Verwaltung der Bücherei nur jemand beauftragt werden sollte, der Lust und Liebe und Verständnis dafür besitzt. Ein tüchtiger Bücherwart wird durch praktische Propaganda unter dem Personal außerordentlich Wertvolles leisten.

Einen weiteren sehr geeigneten Weg, um die geistigen Interessen und das sittliche Niveau der Angestellten zu heben, erblicke ich darin, wenn ihnen im reichen Maße der Besuch von guten Theatern und Konzerten ermöglicht wird. In meiner Arbeitsordnung habe ich z. B. folgende Paragraphen stehen:

§ 30.

Die Firma hat während der Spielzeit des Stadttheaters für verschiedene Wochentage je 2 Plätze im zweiten Rang Balkon belegt, die sie anstatt des Kassenpreises von Mk. 1.30 den Angestellten für 50 Pfg. für den Platz zur Verfügung stellt.

Für die alljährlich stattfindenden Wagner-Volksvorstellungen stellt sie 8 Eintrittskarten den Angestellten kostenlos zur Verfügung.

Ebenfalls sind Eintrittskarten für die Donnerstag-Konzerte im Kontor zu haben, welche den Angestellten für 10 Pfg. (Abendkasse 40 Pfg.) verabfolgt werden.

§ 31.

Der Theaterbesuch kann während der Geschäftszeit erfolgen, jedoch müssen die Angestellten die Erlaubnis des Aufsichtführenden einholen.

Angestellte, die das Theater und das Konzert zu besuchen wünschen, haben sich an den Ausschuß zu wenden, welcher in seinen Monatssitzungen die Plätze für die nächsten 4 Wochen nach der Reihe der erfolgten Anmeldungen verteilt.

Die Anmeldungen werden in die im Kontor geführte Liste aufgenommen.

Etwaige Beschwerden wegen ungenügender Berücksichtigung können beim Chef angebracht werden.

§ 32.

Für die Wagner-Vorstellungen unterbreitet der Ausschuß der Geschäftsleitung die Namen der geeigneten Personen. Sind es mehr als vorhandene Karten, dann entscheidet das durch den Vorsitzenden gezogene Los.

Selbstverständlich muß bei meinen Einrichtungen in Betracht gezogen werden, daß mein Geschäft sich in einer Stadt von nur zirka 45 000 Einwohnern befindet. In Großstädten, wo heute die Theater- und Konzertsäle häufig in gähnender Leere ihre Genüsse darbieten, wird es unschwer möglich sein, Einrichtungen zu treffen, die für die Angestellten größerer Geschäfte den Besuch von Theatern und Konzerten zu mindestens den gleich billigen Preisen ermöglichen wie hier.

In die gleiche Kategorie von Wohlfahrtseinrichtungen, die gleichzeitig von wohltuendstem Einfluß auf die ganze Lebensführung vieler Angestellten sein werden, setze ich die sportliche Betätigung. Hier haben speziell in Großstädten die großen offenen Ladengeschäfte oder die Verbände der Geschäftsbesitzer noch segensreiche, große Aufgaben vor sich. Ich denke in erster Linie an Turn- und Tennisvereine für junge Mädchen. Die Einrichtung von Turnriegen entweder im Anschluß an bestehende Turnvereine oder als selbständige Vereine der betreffenden Betriebe kann ohne große Kosten sehr kräftig gefördert werden. Turnhallen oder Säle sind überall unschwer aufzutreiben, zumal für die weibliche Jugend wohl weniger das einen großen Apparat erfordernde Geräteturnen als die sogenannte schwedische Gymnastik in Frage kommt.

Bei entsprechender Aneiferung werden die jungen Mädchen gern ein- oder zweimal in der Woche eine Abend- oder Morgenstunde für den Turnunterricht opfern. Der gesundheitliche Nutzen solcher Einrichtungen braucht wohl kaum betont zu werden. Die ganze Schwierigkeit liegt darin, die jungen Mädchen dazu zu bringen, daß sie zu einem Verein zusammentreten, und daß das Geschäft von vornherein die nötige Unterstützung gewährt, damit finanziell keine oder nur eine minimale Belastung der Angestellten eintritt. Das Tennisspiel wird wahrscheinlich von vornherein auf größere Begeisterung stoßen wie das Turnen, ist aber natürlich mit viel größeren Kosten verbunden, als der Turnbetrieb. Ob sich nicht allerdings für jedes größere Geschäft lohnen würde, Rackets oder Bälle, sowie Tennisplätze kostenlos zur Verfügung zu stellen, ist zu erwägen. Wenn ich z. B. nur annehme, wie die Arbeitslust und die geistige Spannkraft der Angestellten ganz anders ist, wenn sie z. B. im Sommer nach einstündigem Tennisspiel, statt direkt nach dem Frühstück ins Geschäft kommen, so erscheint es mir zweifellos, daß auch der Nutzen der Geschäftsinhaber nicht gering wäre, wenn sie kräftigst alle derartigen sportlichen Bestrebungen unterstützen würden.

Ganz allgemein aber erblicke ich den größten Nutzen der sämtlichen erwähnten Einrichtungen, wie Bibliothek, Theater- und Konzertbesuch, sportliche Betätigung etc. vor allem darin, daß die jungen Mädchen abgelenkt werden von den häufig recht wenig erhebenden Interessen, die die alleinstehende Jugend, besonders in den Großstädten, erfüllen, daß die jungen Mädchen Geschmack finden an einer besseren geistigen Kost, als an Schundromanen und Liebesbriefstellern, daß im Sport ein Gegengewicht geschaffen wird gegen den Drang der Jugend, sich auszutoben, der sehr häufig nur zu einem nicht unbedenklichen Lebenswandel führt. Die Möglichkeiten, auf das Personal in dieser Hinsicht sittlich fördernd und geistig bildend einzuwirken, sind gerade in der Großstadt außerordentlich mannigfaltig. Die Geschäftsinhaber sollten z. B. den Angestellten den Besuch von Ausstellungen jeder Art ermöglichen, sollten ihnen die Möglichkeit verschaffen, Bildungskurse gegen ganz geringes Entgelt zu besuchen etc. Was könnten nicht allein in Großstädten die Inhaber großer Geschäfte dadurch an segensreichem Einfluß stiften, daß

sie bestehende öffentliche Institutionen unter ihren Angestellten populär machen. Wenn z. B. in Großstädten, die Volkslesehallen haben, ein Geschäft, das eine eigene Bücherei hat, auf der Innenseite des Umschlages einen Appell zum Besuch der Volkslesehallen richtet, so ist damit sicher auch manches zu erreichen. Ich erwähne dieses Beispiel als eines aus einer großen Reihe von ähnlichen. Es handelt sich ja hier nur um den Grundsatz, den ich aufstellen möchte, daß die Inhaber großer Geschäfte nichts unversucht lassen sollen, um nützliche, öffentliche Einrichtungen auch unter ihren Angestellten recht populär zu machen. Diese Bestrebungen sollen und müssen natürlich sich freihalten von jeder Bevormundung der Angestellten, der ich nach keiner Richtung hin das Wort reden möchte. Die Angestellten dürfen nie unter dem Eindruck stehen, daß man sie erziehen will. Berufskollegen werden mich am besten verstehen, wenn ich sage, daß jeder Geschäftsinhaber für die von mir erwähnten Zwecke unter seinen Angestellten eine möglichst geschickte, aber unauffällige Reklame machen soll.

Von weiteren Einrichtungen, die in das Gebiet der sozialen Fürsorge für die Angestellten fallen, erwähne ich noch die folgenden Punkte meiner Arbeitsordnung:

§ 33.

Den Angestellten werden Waren für den eigenen Bedarf zu bedeutend ermäßigten Preisen abgegeben.

Die Ermäßigung gilt nicht auf die Einkäufe für Angehörige.

§ 34.

In der Kantine werden den Angestellten Speisen und Getränke zum Selbstkostenpreis abgegeben.

§ 35.

Den Angestellten werden Karten der städtischen Badeanstalt zu ermäßigten Preisen abgegeben. Es kostet ein Schwimmbad anstatt 40 Pfennige, 10 Pfennige, ein Wannenbad anstatt 50 Pfennige, 25 Pfennige.

Der Besuch der Badeanstalt kann während der Geschäftszeit erfolgen, es muß jedoch vorher die Erlaubnis des Aufsichtsführenden eingeholt werden.

Die Regelung der Besuchsstunden unterliegt dem Angestellten-Ausschuß.

Über die Gewährung von Vergünstigungen beim Wareneinkauf ist nicht viel zu sagen. Bei größerem Personal ist die Einrichtung einer Kantine eine selbstverständliche Forderung; und auch darüber braucht nicht viel gesagt zu werden, daß die Preise in der Kantine nur mäßige sein dürfen.

Was nun die Gewährung von Badegelegenheit anbelangt, so handelt es sich hier um eine Sache, die hygienisch von außerordentlicher Bedeutung ist. Die Angestellten können in den seltensten Fällen außerhalb der Geschäftsstunden öffentliche Badegelegenheiten wahrnehmen. Zu Hause haben die jungen Mädchen keine Badeeinrichtungen, so daß es ohne Fürsorge der Chefs fast ausgeschlossen erscheint, daß die jungen Mädchen zu regelmäßigem Baden kommen. Die wichtigste Grundlage für diese Fürsorge seitens der Chefs ist natürlich die Gewährung der freien Zeit zum Badebesuch und erst in zweiter Linie die Gewährung von ermäßigten Preisen, obgleich auch diese äußerst wünschenswert ist.

V.

Sommerurlaub und Ferienheime.

Im Anschluß an das Vorgesagte komme ich nun zu dem meines Erachtens wichtigsten Punkt der sozialen Fürsorge zu sprechen, nämlich zu dem des Sommerurlaubs. Ich stehe, wie ich vorausschicken will, auf dem Standpunkt, daß die Gewährung von Urlaub gesetzlich festgelegt werden sollte. Die Verhältnisse liegen gerade auf diesem Gebiet vielfach noch recht im argen, und es wird an manchen Stellen noch nicht anerkannt, daß der Angestellte ein unbedingtes Recht darauf haben sollte, sich körperlich von der Jahresarbeit zu erholen, und daß diese Erholung nicht nur den Angestellten, sondern auch den Geschäftsinhabern zugute kommt. Nun sollte es aber wirklich heute keine Geschäfte mehr geben, die so weit hinter unserer Zeit zurückgeblieben sind, daß sie die Berechtigung des Angestellten auf angemessenen Urlaub verkennen, oder die sogar soweit gehen, daß sie an die Gewährung des Urlaubs Bedingungen hinsichtlich ihres künftigen Verhaltens knüpfen. Gibt es doch Geschäfte, die nachträglich das Gehalt für die Urlaubszeit kürzen, wenn der Angestellte innerhalb eines halben Jahres nach der Urlaubszeit austritt, während heute der Urlaub doch endlich als eine unbedingt nötige Entschädigung für die im vergangenen Jahr geleistete körperliche Abnutzung angesehen wird. Unsere Zeit verlangt an Intensität der Arbeitsleistung, an geistiger Inanspruchnahme und Nervenkraft ein vielfaches von dem, was in früheren Zeiten nötig war,

und nirgends vielleicht hat sich das Verhältnis zwischen einst und jetzt gründlicher geändert, als in den Detailgeschäften. Man braucht nur den Betrieb in einem modernen Geschäft irgendeiner Branche in den Nachmittagsstunden mit dem zu vergleichen, wie er noch vor 30 und 40 Jahren der normale war. Es ist wohl keine Übertreibung, wenn ich sage, daß heute in flottgehenden Geschäften in einer Stunde von einem Angestellten mehr Kundschaft bedient wird, als es damals während des ganzen Tages der Fall war. Das alles sind Dinge, die einer weiteren Erörterung nicht bedürfen.

Die Frage, die hier zu stellen ist, lautet nur dahin:

„Ist eine gesetzliche Festlegung des Urlaubs durch den Staat nötig und zweckmäßig?"

Nötig erscheint sie mir, weil sonst nach wie vor der Ausbeutung der Angestellten Tür und Tor geöffnet bleiben. Wenn auch erfreulicherweise das Pflichtgefühl der Geschäftsinhaber ihren Angestellten gegenüber immer mehr wächst, so ist doch nicht zu verkennen, daß ohne die gesetzliche Regelung der Frage es immer Leute geben wird, die skrupellos mit der körperlichen Leistungsfähigkeit ihrer Angestellten umgehen und Urlaub nicht gewähren werden.

Besondere Schwierigkeiten irgendwelcher Art erblicke ich in einer gesetzlichen Festlegung des Urlaubs nicht. Es wird damit gehen, wie mit so vielen sozialen anderen Gesetzen, z. B. Festlegung der Sonntagsruhe etc. Das unmöglich Scheinende und heftig Bekämpfte wird sich als ein Segen nicht nur für die Angestellten, sondern mindestens in gleichem Maße für die Geschäftsinhaber erwiesen. Ich brauche wohl kaum zu betonen, daß ich bei einer gesetzlichen Festlegung des Urlaubs immer nur den Urlaub unter Weiterbezahlung des Gehaltes im Auge habe. Hinsichtlich der Länge des zu gewährenden Urlaubes wird man wohl mäßige Forderungen formulieren müssen. Die Urlaubszeiten müssen sich natürlich auch in gewissem Maße nach der Dauer der Beschäftigung richten und ich selbst halte als Mindesturlaubszeiten etwa die folgenden für berechtigt:

bis zu	1	Jahr	Tätigkeit	im	Geschäft	6	Tage
„ „	2	Jahren	„	„	„	10	„
„ „	3	„	„	„	„	12	„
„ „	4	„	„	„	„	14	„
über	4	„	„	„	„	21	„

Im engen Zusammenhang mit der Frage, ob und wie lange Urlaub gewährt werden soll, steht die, was der Geschäftsinhaber tun kann, um dafür zu sorgen, daß die Angestellten in den Ferien auch wirklich die Erholung finden, die für sie nötig ist. Es ist klar, daß die Mehrzahl der weiblichen Angestellten, soweit sie Urlaub erhalten, diesen Urlaub nicht vernünftig verwenden. In den meisten Fällen, weil es ihnen an Mittein fehlt, um den Erholungsaufenthalt in einer veränderten Umgebung genießen zu können. So kommt es, daß unzählige Mädchen, wenn sie Urlaub bekommen, diesen Urlaub in den beschränkten Verhältnissen ihrer Familie zubringen, da helfend und arbeitend eingreifen, sich sehr oft mehr anstrengen als im Geschäft, und daß sie dann ohne jede Spur von Erholung vom Urlaub zurückkehren. Selbst die Mädchen aber, die sich ein Sümmchen zusammensparen konnten, können damit nicht viel anfangen. In den seltensten Fällen wird das Geld reichen, um den ganzen Urlaub im Gebirge oder an der See, in Wald- oder Bergluft, zubringen zu können. Die Geschäftsinhaber werden sich auch nicht leicht entschließen, große Ferienzuschüsse zu bewilligen, denn einmal stehen wohl im großen und ganzen die Gehaltsetats fest und vertragen keine große weitere Belastung, teilweise werden die Chefs nicht gern Zuschüsse bewilligen, wo ihnen jede Gewähr fehlt, daß dieser Extrazuschuß auch nur zu Erholungszwecken Verwendung findet. Aus diesem Dilemma gibt es meines Erachtens nur einen Weg, und das ist der der Errichtung von Ferienheimen.

Ich habe darüber bereits früher ein Schriftchen veröffentlicht, in dem ich die Forderung aufgestellt habe, daß seitens der Inhaber der Detailgeschäfte mit allen möglichen Mitteln die Errichtung von Ferienheimen für weibliche Angestellte näher getreten werden sollte. Ich selbst habe seit Jahren eine Organisation für Ferienheime für meine Angestellten in der Weise geschaffen, daß ich mit Privatunternehmern in einem der nahegelegenen Harzorte (Harzburg, Suderode, Ilsenburg) jeweilig ein Ab-

kommen treffe, für die Aufnahme meiner Angestellten und der Angestellten einiger Firmen, die sich mir darin anschließen. Auf diese Weise ist es mir möglich, für den billigen Pensionssatz von Mk. 3,50 pro Tag volle Pension zu beschaffen. Die Pension ist gut und reichlich, so daß die Mädchen eine Ernährung finden, die weit über das hinausgeht, was sie im täglichen Leben zu Hause finden. Über den Nutzen des Aufenthaltes im Gebirge brauche ich mich nicht weiter zu verbreiten. Tatsache ist, daß wir mit den Erfolgen unserer Ferienheime nach jeder Richtung hin zufrieden sind, und unsere Angestellten von der Einrichtung gern Gebrauch machen. Ich habe allerdings die ergänzende Einrichtung getroffen, daß Angestellte, die über 4 Jahre bei mir tätig sind, für 14 Tage kostenlos in das Erholungsheim gehen können, während ich Angestellten, die 3 Jahre bei mir im Geschäfte tätig sind, 3/4, solchen, die 2 Jahre bei mir im Geschäft sind, die Hälfte, und solchen, die 1 Jahr bei mir sind, 1/4 der Kosten vergüte.

Die Idee der Ferienheimorganisation hat gerade im Laufe des letzten Jahres durch die überaus fruchtbare Anregung, die die Broschüre des Herrn Josef Baum, Wiesbaden, „Ein soziales Problem des Kaufmannsstandes" gebracht hat, ein neues Gesicht bekommen. Die erwähnte Broschüre hatte die Gründung der „Deutschen Gesellschaft für Kaufmanns-Erholungsheime" zur Folge, der es in kurzer Zeit gelungen ist, das Kapital zur Errichtung einer großen Anzahl von Erholungsheimen für kaufmännische Angestellte aufzubringen. Die Arbeiten der Gesellschaft sind im vollen Gange, und es ist zu hoffen, daß die Gesellschaft durch weitere umfangreiche Stiftungen in die Lage versetzt werden wird, ihr volles Programm durchzuführen. Dieses Programm bezweckt nicht mehr und nicht weniger als die Errichtung von 20 Erholungsheimen mit je 100 Betten in allen Teilen Deutschlands, die durch eine umfassende Organisation allen kaufmännischen Angestellten, ohne Unterschied des Geschlechts, der Konfession und der Rangstufe zugängig gemacht werden sollen. Hier bietet sich den Geschäftsinhabern eine weitere Möglichkeit, im Zusammenhang mit der Gewährung von Urlaub eine nutzbringende Fürsorge für ihre Angestellten zu entfalten, sich die Gewähr zu verschaffen, daß der Urlaub auch wirklich ein Erholungsurlaub ist. Hoffent-

lich gelingt es der Deutschen Gesellschaft für Kaufmanns-Erholungsheime, ihr Programm recht bald in vollem Umfange durchzuführen. Dann wird es Aufgabe der Geschäftsinhaber sein müssen, durch Gewährung von Urlaub und Hinweis auf die segensreichen Einrichtungen der Erholungsheime dafür zu sorgen, daß recht viele Angestellte die Heime der Deutschen Gesellschaft für Kaufmanns-Erholungsheime aufsuchen und gewiß wird dagegen nichts eingewendet werden können, wenn die Chefs Ferienzuschüsse gewähren, um das Aufsuchen der Erholungsheime zu ermöglichen.

VI.

Gehalt.

War im Vorstehenden von sozialer Fürsorge die Rede, so komme ich jetzt zu dem Angelpunkt sämtlicher sozialen Probleme des Verkäuferinnenstandes, zu der Gehaltsfrage. Die Gewährung eines ausreichenden Gehaltes ist nicht mehr ein Gebot der sozialen Fürsorge, sondern eine soziale und geschäftliche Pflicht, der sich kein Geschäftsinhaber entziehen sollte. Um es rundweg herauszusagen, die Gehaltsverhältnisse für weibliche Angestellte in den Detailgeschäften sind nichts weniger als ruhmvoll. Allerdings muß ich gleich hinzufügen, daß sich Angestellte und Geschäftsinhaber zu gleichen Teilen in die Schuld dafür teilen. Angestellte, die ohne vernünftige Lehre und ohne Vorbildung ins Geschäft eingetreten sind, die weder durch Fortbildungsschulen, noch durch eigenen Eifer und Fleiß sich über das Bildungsniveau des Milieus, aus dem sie stammen, erheben konnten, können nicht erwarten, daß sie hinsichtlich des Gehaltes auf eine Stufe gestellt werden, wie sie nötig wäre, um das soziale Niveau des Standes auf eine einigermaßen gleichmäßige Höhe zu bringen. Auf der andern Seite trifft die Geschäftsinhaber nicht so sehr der Vorwurf, daß sie schlechte Gehälter zahlen, als der, daß sie minderwertige Kräfte engagieren. Hier berührt sich dieses Schlußkapitel wieder mit dem Anfang. Ohne scharfe Auslese des Materials, das den Detailgeschäften zuströmt ohne Hebung des allgemeinen Bildungsniveaus durch Lehre, Fortbildungsschule und soziale Fürsorge, wird eine allgemeine Besserung der Gehaltsverhältnisse nicht möglich sein. Allerdings könnte gesetzlich ein Mindestgehalt für weibliche Angestellte festgelegt werden, um den schlimmsten Aus-

wüchsen auf dem Gebiet entgegenzutreten. Da eine große Anzahl von Angestellten, speziell der jüngeren und niedrigbezahlten Angestellten, in allen Detailgeschäften mit Arbeiten beschäftigt wird, die weniger kaufmännische als gewerbliche Tätigkeit darstellen, (Packmädchen, Laufmädchen etc.), so wird für diese die gesetzliche Festlegung eines Mindestgehaltstarifes für jede bestimmte in Betracht kommende Beschäftigung nicht allzu schwierig sein. Anders ist es natürlich mit den eigentlichen kaufmännischen Angestellten, den Verkäuferinnen etc. Hier ist eine gesetzliche Festlegung von Mindestsätzen außerordentlich schwierig, und im Rahmen unserer heutigen Gesetzgebung kaum zu erwarten oder durchzuführen. Die Frage könnte nur gelöst werden im Zusammenhang mit einer gesetzlichen Regelung der Gehaltsverhältnisse aller Privatbeamten, und ob die nötig und möglich erscheint, wage ich noch weniger zu entscheiden, als die Frage, wie sich der Staat für absehbare Zeit zu diesen Fragen stellen dürfte. Es bleibt also die Lösung der Frage nur möglich von dem Gesichtspunkte aus, daß gesetzlich ein Minimalsatz für weibliche Angestellte in offenen Ladengeschäften festgelegt wird. Dieser Satz, der der Natur der Dinge nach nicht über das Existenzminimum hinausgehen dürfte, wäre zu differenzieren, je nach den Lebensverhältnissen des betreffenden Ortes, während die Differenzierung in Gehaltsstufen nach oben je nach wachsenden Leistungen undurchführbar erscheint, soweit nicht, wie bereits erwähnt, gewisse Tätigkeitsgebiete in Frage kommen, die ihrer mehr gewerblichen Natur wegen eine Festsetzung von Lohnstufen möglich machen würden. Die Festsetzung der Ortsexistenzminima wäre paritätischen Ausschüssen von Geschäftsinhabern und Angestellten zu überlassen, wobei die Handelskammern zur Mitwirkung herangezogen werden könnten. Die gesetzliche Festlegung eines Mindestgehaltsatzes für weibliche Angestellte, so wünschenswert sie an sich ist, wird trotzdem wirkungslos verpuffen, wenn nicht die von mir erwähnten anderen Momente in Berücksichtigung gezogen werden. Die Festlegung eines Mindestgehaltsatzes kann eben nur verhindern, daß weibliche Angestellte ihre Kraft und Gesundheit für einen Hungerlohn in den Dienst eines Geschäftsinhabers stellen, würde aber nicht verhindern können, daß die große Masse der weiblichen Angestellten sich mit dem gesetz-

lichen Mindestgehalt oder einem unwesentlich höheren Gehalt zufrieden geben müßte und nach wie vor eine Klasse von verhältnismäßig schlecht bezahlten Angestellten bilden würde.

Wirksam kann nur die Reform sein, die mit scharfer Auswahl bei der Annahme von Lehrlingen einsetzt, die durch Lehre und Fortbildungsschulunterricht die Erziehung der weiblichen Angestellten in die Hand nimmt. An dieser Reform haben nicht etwa nur die Angestellten Interesse. Wie ich mehrfach betont habe, sind hier die Interessen durchaus gleichmäßig verteilt. Alle Erfahrungen beweisen, daß die höheren Gehaltsansprüche des besser vorgebildeten Angestellten sich mehr als ausgleichen werden durch seine erhöhte Leistungsfähigkeit. Wir Kaufleute aber haben alles Interesse, daran mitzuarbeiten, daß der „Standard of life" aller Klassen der Bevölkerung ein besserer wird. Da der Erhöhung der Gehälter bei Durchführung eines modernen sozialpolitischen Programms in den Detailgeschäften eine unverhältnismäßig größere Erhöhung der Arbeitsleistungen und der geistigen Fähigkeiten der Angestellten gegenüber stehen wird, so haben wir Kaufleute alles Interesse daran, nicht nur die Reformen, die in ihrem Endziel Gehaltserhöhungen zur Folge haben werden, nicht zu verhindern, sondern sie zu fördern und mit allen Kräften zu fördern.

Ist es doch klar, daß eine allgemeine Erhöhung der Gehälter nicht mehr den einzelnen Geschäftsinhaber treffen wird, — — die Belastung trifft ja jeden, — sondern, daß sie lediglich eine Änderung in der Spesenkalkulation herbeiführen wird; der Konsum wird eben die höheren Spesen tragen.

Nicht unerwähnt möchte ich bei dieser Gelegenheit lassen, daß die Klagen hinsichtlich der Gehälter in Detailgeschäften sich immer nur beziehen auf die große Masse der jungen Angestellten, und der Angestellten, die mit untergeordneten Tätigkeiten beschäftigt werden. Es wird aber meistens verschwiegen, daß gerade in Detailgeschäften sich mehr und mehr eine Schicht von gut bezahlten weiblichen Angestellten herausgebildet hat, der andere Berufe nichts ähnliches gegenüberzustellen haben. In den Kontoren mögen im großen und ganzen die Gehälter für junge Mädchen, die als Stenotypistinnen und Buchhalterinnen tätig sind, etwas günstiger sein, als für junge Mädchen in Detailgeschäften, die gleich lange im Geschäft tätig sind. Das bezieht sich

aber nur auf die unteren Gehaltsklassen. Denn während in den Kontoren in sehr vereinzelten Fällen junge Mädchen in gut bezahlte Stellungen aufrücken, bieten die Detailgeschäfte einer großen Anzahl von Damen Beschäftigung mit recht ansehnlichen Gehältern. Die Verhältnisse liegen mehr so, daß es an geeigneten Kräften für diese besser bezahlten Stellungen (Aufsichtsdamen, Einkäuferinnen etc.) mangelt, weil diese Stellungen einen Bildungsgrad und eine Gewandtheit fordern, wie sie von jungen Mädchen, die den bisherigen Entwicklungsgang der Verkäuferinnen in Detailgeschäften durchgemacht haben, kaum erwartet werden können. Das Bedauerliche ist nun, daß sich für diese Stellungen nicht junge Damen finden, die sich von vornherein durch längeren Schulbesuch und gesellschaftliche Gewandtheit für solche Stellungen eignen. Es liegt dies an dem Vorurteil, daß die besseren Bürgerkreise gegen die Tätigkeit ihrer Töchter in offenen Ladengeschäften haben. Die gleichen Kreise, die nichts dagegen haben, daß ihre Töchter in Kontoren bei mäßigen Gehältern jahrelang aushalten, finden es nicht standesgemäß, wenn ihre Töchter Stellungen in offenen Ladengeschäften annehmen, die die Möglichkeit einer selbständigen Entwicklung und einer raschen Karriere bieten. Wenn erst mit diesem Vorurteil einmal aufgeräumt sein wird, dann wird auch der Zufluß von jungen Mädchen aus guten Kreisen dazu beitragen, den ganzen Stand der Verkäuferinnen sozial zu heben.

Schlußwort.

Wer mir bis hierher gefolgt ist, wird bestätigt finden, was ich im Vorwort versprochen habe, daß nämlich die Anschauungen und Erfahrungen des Praktikers in diesem Schriftchen die erste Rolle spielen sollten. Infolgedessen habe ich es auch unterlassen, die Frage der Erwerbstätigkeit der Frau im allgemeinen in den Bereich meiner Erörterungen zu ziehen. Ich ging dabei von der Ansicht aus, daß heute weder die Frauen noch die Volkswirtschaft die Tätigkeit der Frau in Handel und Gewerbe missen oder ohne große Erschütterungen des gesamten Wirtschaftslebens einschränken könnten. Es mußte daher meine Aufgabe sein, darzulegen, wie innerhalb der bestehenden Verhältnisse die durch die Berufstätigkeit der Frau entstehenden körperlichen, geistigen und sittlichen Schädigungen gemildert, behoben und schließlich in ihr Gegenteil verwandelt werden können. Erziehung, Allgemeinbildung, Berufskenntnisse, Körperpflege und Sport, genügende Entlohnung — alles muß dazu beitragen, die im Berufsleben tätige Frau (und in unserem Falle besonders die Verkäuferinnen) sozial und kulturell zu fördern.

Der ureigenste Beruf der Frau — die Ehe — bleibt allerdings das Ideal. Diesem Ideal am nächsten aber steht meines Erachtens die Frau, die sich aus eigener Kraft im Daseinkampf ihren Platz erobert hat oder erobern will. Und diesen will diese Schrift ein Bundegenosse sein.

Daß diese Bundesgenossenschaft keine Gegnerschaft gegen die Interessen der Geschäftsinhaber bedeutet, glaube ich nach-

gewiesen zu haben, indem ich die materiellen Vorteile einer sozialen Hebung des Standes der Verkäuferinnen für die Geschäftsinhaber aufgezählt habe. So wäre nur noch zu erwähnen, welche Bedeutung die Lösung der Verkäuferinnenfrage vom allgemeinen kulturellen Standpunkt hat. Wer sich vergegenwärtigt, wie Deutschlands Industrie, Machtstellung, Wohlstand und Bildungsstand gewachsen sind, seit der vierte Stand sich sozial zu entwickeln begonnen hat, der wird sich klarmachen können, welche segensreichen ideellen Folgen die geistige und materielle Besserstellung eines nach vielen Tausenden zählenden Standes haben kann. Hat die Verkäuferinnenfrage auch nicht die universelle Bedeutung der „Arbeiterfrage", so ist sie doch der Beachtung aller derer wert, denen die Weiterentwicklung unserer sozialen Verhältnisse in fortschrittlichem Sinne am Herzen liegt.