HANDBUCH DES EINZELHANDELS

BEARBEITET VON FACHLEUTEN
AUS WISSENSCHAFT UND PRAXIS

HERAUSGEGEBEN VON

DR. RUDOLF SEYFFERT
O. PROFESSOR DER BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE
AN DER UNIVERSITÄT KÖLN

MIT ZAHLREICHEN ABBILDUNGEN, GRAPHISCHEN DARSTELLUNGEN UND BEILAGEN

C. E. POESCHEL VERLAG · STUTTGART
1932

3. DAS EINZELHANDELSSCHULWESEN

Von Dipl.-Hdl. Dr. PAUL ECKARDT,
Direktor der Städtischen Handelslehranstalten, Bielefeld, und Leiter des Wirtschaftspädagogischen Seminars an der Universität Köln

a) GEGENWARTSBILD DES EINZELHANDELSSCHULWESENS

I. Begriff des Einzelhandelsschulwesens

Unter Einzelhandelsschulen verstehen wir die öffentlichen oder unter Staatsaufsicht stehenden schulmäßigen Einrichtungen, die der theoretischen Ausbildung für die Tätigkeit im Einzelhandel dienen. Gewöhnlich beschränkt der Unterricht sich dabei auf die im Verkauf in offenen Ladengeschäften beschäftigten jugendlichen Angestellten, und zwar auch nur insoweit, als diese mit der Verkaufstätigkeit als Hauptarbeit befaßt werden. Hilfskräfte (Packerinnen usw.) werden demnach nicht mit erfaßt, sondern gehören zu dem gewerblichen Personal und demgemäß in die gewerbliche Berufsschule. Angestellte, die vorwiegend oder ausschließlich mit Dekoration beschäftigt werden, sind verschieden behandelt worden und werden in manchen Orten den Einzelhandelsschulen, in anderen den gewerblichen Berufsschulen (schmückende Berufe) zugewiesen. Ursprünglich war der Name „Verkäuferinnenschulen" allgemein gebräuchlich. Da der Unterricht in den Schulen sich jedoch in den letzten Jahren bewußt von der einseitigen bzw. ausschließlichen Ausbildung für die Verkaufstätigkeit abgewandt und sich allgemeinere Ziele gesteckt hat, ist das Wort Verkäuferinnenschulen durch Einzelhandelsschulen ersetzt worden.

Dieser Begriff ist insofern nicht eindeutig, als eine Reihe verschiedenartiger Schuleinrichtungen darunter verstanden wird. Nach dem Schulträger haben wir die öffentlichen und die privaten Schulen zu unterscheiden. Träger der öffentlichen Schulen ist in den weitaus meisten Fällen die Gemeinde bzw. der Gemeindeverband. Daneben sehen wir auch öffentlich-rechtliche Körperschaften als Träger, besonders die Industrie- und Handelskammern. Die Privatschulen sind in den meisten Fällen Hausschulen, d. h. von einer Firma für ihre Angestellten eingerichtete Schulen. Auch einzelne Verbände richten für die Angestellten der ihnen angeschlossenen

---

[5]) Diese und die nachstehenden Angaben nach Franz Eppenstein: „Das Deutsche Institut für Konjunkturforschung" in „Forschungsinstitute, ihre Geschichte, Organisation und Ziele", herausgegeben von Ludolph Breuer u. a. Berlin 1930. Band 1, S. 354 ff.

Firmen derartige Schulen ein (z. B. Edekaverband). Dagegen haben die Träger der kaufmännischen Privatschulen im üblichen Sinne sich unseres Wissens bisher dem Einzelhandelsschulwesen noch nicht zugewandt, soweit es sich nicht um Sonderschulen wie Dekorationsschulen oder Werbefachschulen handelt.

Eine andere Unterscheidung der Einzelhandelsschulen ergibt sich aus ihrer Stellung zur Lehre. Erfolgt die Schulung während der Lehrzeit in einer kleineren Zahl von Wochenstunden (6—10), so sprechen wir von kaufmännischen Berufsschulen, zu denen auch die meisten Hausschulen gehören. Werden die jungen Leute dagegen vor der kaufmännischen Tätigkeit eingeschult und in vollem Tagesunterricht ein bis zwei Jahre für den Beruf im Einzelhandel vorgebildet, so liegen Einzelhandelsfachschulen vor, die nach preußischer Bezeichnungsweise zu den Handelsschulen gehören. Weitere Schulformen sind nicht nur theoretisch denkbar, sondern auch bereits mehrfach in den Bereich der Möglichkeiten gezogen worden. Da jedoch eine Verwirklichung in der Praxis bisher noch nicht erfolgt ist, sollen sie hier aus dem Betrachtungskreis ausgeschieden werden. Es handelt sich dabei vor allem um Schulen für junge Leute mit höherer als Volksschulvorbildung und um Schulen für Angestellte, die bereits die Lehrzeit beendet haben.

II. Die Entwicklung des Einzelhandelsschulwesens

A. Die Entwicklung bis 1914

1. Die die Entwicklung hemmenden Kräfte

a) Die Berufsausbildung in der Praxis

Das Einzelhandelsschulwesen gehört zu den jüngsten Zweigen unseres Berufsschulwesens. Die Gründe hierfür liegen in verschiedenen Tatsachen, bei denen die Art der Lehre, die Frage der Lehrkräfte und die gesetzliche Regelung zu den wichtigsten Einflußgebieten gehören. Im Einzelhandel war die Frau schon früher berufstätig als im Kontor, jedoch handelte es sich dabei durchweg um Familienangehörige, da weitaus die größte Zahl der Einzelhandlungen so kleinen Umfanges war, daß fremdes Personal kaum zur Beschäftigung gelangte. Wurden Hilfskräfte eingestellt, so waren es meist männliche Lehrlinge, die damit rechnen konnten, selbst später einmal ein ähnliches Geschäft einzurichten, da das hierzu erforderliche Kapital nur gering zu sein brauchte. Weibliche Kräfte fanden in der Regel nur dann Verwendung, wenn sie gleichzeitig zu häuslichen Hilfsarbeiten mit herangezogen werden konnten. Eine schulmäßige Ergänzung dieser Ausbildung hielt man um so weniger für nötig, als die Vorgänge im Geschäft sehr einfacher Art waren und die gründliche Kenntnis der Ware nur durch langjährige Erfahrung erworben werden konnte, jedenfalls nach Ansicht der Geschäftsinhaber. Da der Bildungsstand der Geschäftsinhaber selbst oft ein weit unter dem der Großhändler und sonstigen Kaufleute stehender war, schien auch aus diesem Grunde eine besondere Schulung für den Einzelhandel nicht nur überflüssig, sondern war vielen Geschäftsinhabern geradezu unangenehm.

Mit dem Aufkommen der Bazare, Kauf- und Warenhäuser vergrößerte sich ein verhältnismäßig kleiner Teil der Geschäfte und stellte weibliches Personal in größerem Umfange ein. Die Kräfte, die sich für diese Tätigkeit zur Verfügung stellten, waren auf schnelles Verdienen angewiesen und wurden daher mit einer sehr kurzen Lehrzeit (meist $^1/_2$ Jahr) oder ganz ohne Lehrzeit eingestellt. Daher bestand sowohl in ihrer beruflichen Ausbildung sowie in ihrer sozialen Stellung ein weitgehender Unterschied gegenüber dem Kontorpersonal, das zudem bis zur Jahrhundertwende fast ausschließlich aus männlichen Kräften ergänzt wurde. Weitsichtige Waren-

hausbesitzer erkannten verhältnismäßig bald, daß mit einem aus den unteren sozialen Schichten stammenden, beruflich nicht oder nur sehr mangelhaft vorgebildeten Personal auf die Dauer keine befriedigenden geschäftlichen Ergebnisse zu erzielen waren. Daher finden sich auch in derartigen Geschäften die ersten Anfänge einer beruflichen Schulung für den Verkauf. Da die Zahl dieser Unternehmungen jedoch sehr gering war, konnte an eine schulmäßige Ausbildung in öffentlichen Schulen kaum gedacht werden.

b) Die Ausbildung der Lehrkräfte

Für eine derartige Ausbildung fehlte es vor allem an geeigneten Lehrkräften. In den kaufmännischen Berufsschulen war der Unterricht bis etwa 1900 mehr oder minder ausschließlich von nebenamtlichen Lehrkräften erteilt worden, die vorwiegend aus dem Volksschullehrerstande hervorgegangen waren. Sie hatten sich mit den ihnen zugänglichen kaufmännischen Bildungsgütern im Wege der Selbstbelehrung vertraut gemacht. Hier standen ihnen in der Hauptsache die Rechtslehre, die Ordnungen und Tarife der Verkehrsanstalten sowie sonstige Auskünfte über solche Betriebe zur Verfügung, bei denen sich ein großer Teil der Geschäfte nach bestimmten Regelwerken vollzieht, wie das z. B. bei den Banken und dem Börsenwesen in großem Umfange der Fall ist. Ebenso konnte die Buchhaltung aus Büchern erlernt werden. Der Unterricht erstreckte sich daher in der Hauptsache auf Handelstechnik, Verkehrswesen, Gesetzeskunde, Rechnen mit besonderer Betonung des Bankrechnens und Deutsch. Da die Geschäfte den Lehrern jeden Einblick in das Innere ihrer Geschäftsbetriebe verwehrten, war es diesen unmöglich, ein wirklichkeitsgetreues Bild im Unterricht zu geben, soweit es sich um innere Betriebsvorgänge handelte. Aus dem gleichen Grunde schieden die Stoffe aus dem Unterricht aus, die in der Hauptsache nur in der Praxis selbst erlernbar sind.

Die kaufmännischen Berufsschulen kannten demnach nur einen einheitlichen Unterricht für alle Schüler, ohne Rücksicht darauf, aus welchem Geschäftszweige diese Schüler stammten. Da die männlichen, im Verkauf tätigen Schüler, wie oben gesagt, später in den meisten Fällen selbständige Geschäftsinhaber werden wollten oder aber in eine Reise- oder Kontortätigkeit übertraten, empfanden auch sie nur wenig, daß die Ausbildung für den Kontordienst eigentlich außerhalb des Rahmens ihrer beruflichen Tätigkeit während der Lehrzeit lag. Erst mit dem Eintritt der jungen Mädchen in die Verkaufstätigkeit lag Grund zur Änderung der Lehrpläne vor. Da jedoch die Lehrkräfte mit wenigen Ausnahmen hier einem ihnen völlig fremden und unbekannten Gebiet gegenüberstanden, unterblieb eine Trennung, um so mehr, als weibliche Lehrlinge im allgemeinen nicht schulpflichtig waren.

2. Die die Entwicklung fördernden Kräfte

a) Die Entwicklung der Waren- und Kaufhäuser

Die oben kurz erwähnte Entwicklung der Warenhäuser war der erste und lange Zeit einzige Anstoß für eine schulmäßige Ausbildung bzw. Ergänzung der Ausbildung der Verkäuferinnen. Man erkannte hier, daß der Inhaber bzw. die Unternehmung in ihrem Erfolge zum erheblichen Teil von der Art der Bedienung der Geschäftsbesucher abhängig sind. Eine ungeschickte Verkäuferin kann nicht nur die unmittelbar von ihr bedienten Besucher aus dem Geschäft vertreiben, sondern auch andere von dem Besuch von vornherein fernhalten, da die vorwiegend weiblichen Besucher ihre Ansichten über das Personal austauschen. Während in den kleinen Geschäften, auch wenn fremde Hilfskräfte beschäftigt werden, in schwierigen Fällen der Inhaber selbst oder ein anderer Familienangehöriger schnell und jederzeit zur Hand sind, muß ein

derartiges Verhalten im Warenhaus bei der großen Zahl der Angestellten notgedrungen ausscheiden. Infolgedessen fehlt auch die Möglichkeit, durch dauernde persönliche Beeinflussung die Angestellten in dem Maße zu erziehen, wie dies in kleinen Geschäften möglich ist. In den Warenhäusern gelangte auch zuerst die Ansicht zum Durchbruch, daß das Verkaufen keineswegs eine Kunst ist, die man entweder kann oder nicht kann, sondern daß auch hier sich mancherlei durch Übung und planmäßige Einarbeitung an Fertigkeiten aneignen läßt. Ist das aber möglich, dann kann auch ein Teil der Erfordernisse durch schulmäßigen Unterricht vermittelt werden, zumal wenn er nur für die Angestellten des eigenen Geschäftes erfolgt und daher auf die Bedürfnisse dieses Geschäftes zugeschnitten ist.

Von diesen Erwägungen ausgehend, errichtete 1903 als erster in Deutschland der Inhaber eines kleineren Warenhauses in Halberstadt, Willy Cohn, eine Hausschule für seine jugendlichen Lehrkräfte. Der Unterricht erstreckte sich keineswegs in der Hauptsache auf die eigentliche Verkaufstätigkeit, obwohl auch darin von der Frau des Inhabers Unterricht erteilt wurde. Cohn erkannte vielmehr, daß die allgemeine Bildung die Grundlage jeder erfolgreichen Tätigkeit, auch der Verkäuferin, ist, daß sie richtig sprechen, schreiben und rechnen können und die allgemeinen Umgangsformen beherrschen muß. Daher wurde in seiner Schule auch das Hauptgewicht auf Deutsch und Rechnen gelegt. Wenige Jahre später, im Jahre 1906, errichtete der Cohn befreundete Inhaber des Berliner Warenhauses Hermann Tietz eine Hausschule für seine jugendlichen Verkäuferinnen, die heute noch besteht. Maßgebend waren auch hier die von Cohn vertretenen Gedanken, daß die Allgemeinbildung neben der Berufsbildung einen wichtigen Platz einnehmen müsse. Lange Zeit war die Schule von Tietz, nachdem Cohn infolge Einführung der allgemeinen Berufsschulpflicht für Mädchen seine Hausschule aufgegeben hatte, die einzige Fachschule für Verkäuferinnen, da die Verkäuferinnen der übrigen Geschäfte nach Einführung der Möglichkeit des Schulzwanges für weibliche Jugendliche durch die Novelle zur Gewerbeordnung von 1900, soweit eine Einschulung erfolgte, mit den Kontorangestellten in den gleichen Klassen ausgebildet wurden.

b) Der Einfluß der Verbandsbildung

Die Inhaber der Einzelhandelsgeschäfte kümmerten sich im allgemeinen wenig um den Schulbesuch ihrer Lehrlinge. Da der Unterricht für die berufliche Tätigkeit im engeren Sinne für den Einzelhandel wenig bot, wurde die Schulpflicht als ein nicht zu umgehendes Übel aufgefaßt, die verlorene Zeit aber vielfach durch längere Beschäftigung im Geschäft ausgeglichen. Bei der sehr verschiedenartigen Bildung und Vorbildung der Geschäftsinhaber konnten um so weniger einheitliche Vorschläge für Verbesserung des Unterrichts gemacht werden, als jeder ängstlich sein Geschäftsgeheimnis wahrte und das Gefühl der Zusammengehörigkeit bei Inhabern von Geschäften des gleichen Zweiges infolge des Konkurrenzkampfes fehlte. Das änderte sich erst allmählich durch das Aufkommen der Arbeitgeberverbände, die im Einzelhandel nach 1900 langsam Fuß faßten und teilweise aus dem Abwehrkampf gegen die moderne Organisation der Warenhäuser entsprang. Da die Warenhäuser zunächst in den Großstädten einen bis dahin unbekannten Wettkampf mit den Geschäften älterer Art aufnahmen, schlossen sich auch hier die Detaillisten, wie sie damals allgemein hießen, zusammen, und erkannten bald, daß eins der besten Mittel im Abwehrkampf ein gut geschultes Personal sei. So errichteten die Detaillistenverbände in Hamburg, Berlin, Nürnberg und Lübeck Sonderschulen zur Ausbildung ihres jugendlichen Verkaufspersonals, in denen aber im Gegensatz zu den ersten Hausschulen der Warenhäuser die Kunst des Verkaufens bzw. die Lehre vom Verkauf stark in den Vordergrund

geschoben wurden. Jedenfalls ist es sehr bemerkenswert, daß die ersten Fachschulen auf unserem Gebiet teils von den Warenhäusern, teils zur Abwehr gegen diese errichtet worden sind.

c) Der Einfluß der Gesetzgebung

Die bisher geschilderte Entwicklung war einer richtig aufgefaßten, großzügigen Unternehmerpolitik zu verdanken. Es geht aus ihr hervor, daß die Interessen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer in vielen Fällen sich völlig decken, wenn die genügende Weite des Gesichtskreises vorhanden ist. Eine derartige Einstellung konnte und kann man aber immer nur von einem kleinen Kreis der Beteiligten erwarten. Daher würde es auch auf dem Gebiet der Einzelhandelsschulung bei Einzelerscheinungen verblieben sein, wenn nicht der Staat als Träger der Verantwortung für das Allgemeinwohl eingegriffen hätte. Leider hatten und haben wir noch heute in Deutschland kein Reichsgesetz, das zum Besuch einer Berufsschule verpflichtet. Der Art. 145 der Reichsverfassung enthält nur eine programmatische Bestimmung, da das Reichsschulgesetz fehlt. Die einzige reichsrechtliche Regelung bietet daher nur die Reichsgewerbeordnung in ihren §§ 120 und 139 i, wonach die Gemeinden berechtigt sind, Berufsschulen zu errichten und die Jugendlichen unter 18 Jahren zu ihrem Besuch zu verpflichten. Diese Kannbestimmung ist trotz aller Kämpfe auch bis heute noch nicht in eine Mußbestimmung umgeändert worden. Die süddeutschen und mitteldeutschen Länder sowie Mecklenburg haben durch Landesgesetze die Gemeinden zur Errichtung von Berufsschulen gezwungen, in Preußen dagegen kennt man einen derartigen unmittelbaren gesetzlichen Zwang bis heute noch nicht. Immerhin bietet das Gesetz betr. die Erweiterung der Berufsschulpflicht in Preußen vom 31. Juli 1923 eine brauchbare Handhabe zur mittelbaren Durchführung der Berufsschulpflicht seitens der Gemeinden.

Wesentlich für die Einschulung der Verkäuferinnen ist besonders die Novelle zur Gewerbeordnung vom 30. Juni 1900, da erst durch sie die Möglichkeit gegeben ist, auch weibliche Kräfte in gewerblichen Betrieben bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres der Berufsschulpflicht zu unterwerfen. Es hat allerdings eine recht beträchtliche Zeit gedauert, bis diese Kannvorschrift in den Gemeinden zu praktischen Folgen geführt hat. Selbst heute noch haben wir eine große Anzahl von mittleren und kleineren Städten, die eine Berufsschulpflicht für weibliche Angestellte nicht kennen. Immerhin bot die reichsgesetzliche Regelung den Ländern sowie den Gemeinden in Preußen die Möglichkeit, die Schulpflicht für ihre weiblichen Lehrlinge und jugendlichen Angestellten durchzuführen. Wie so oft im deutschen Berufsschulwesen — besonders im kaufmännischen — übernahmen Süddeutschland und Sachsen die Führung. Die erste Pflichtberufsschule für Verkäuferinnen wurde 1910 in Freiburg in Baden errichtet. Sie betonte den Berufsgedanken sehr stark und verfügte u. a. schon damals über ein Schaufenster zu Dekorationsübungen. Infolgedessen wurde die Freiburger Einrichtung von vielen Fachleuten aus dem kaufmännischen Berufsschulwesen aufgesucht und hat nicht unwesentlich zur Förderung des Gedankens, den Verkäuferinnen einen besonderen Unterricht zuteil werden zu lassen, beigetragen. In den folgenden Jahren finden wir die Einrichtung von Verkäuferinnen-Pflichtschulen in Stettin (1912), Zwickau (1912) und Berlin (1913). Die Entwicklung würde damals einen schnellen Fortgang genommen haben, wenn nicht der Ausbruch des Weltkrieges andere Aufgaben gestellt hätte.

d) Der Einfluß der Handelslehrerausbildung

Der Übergang von den auf privater Grundlage beruhenden Einzelhandelsschulen zu den öffentlichen Pflichtschulen ließ die Frage nach geeigneten Lehrkräften mit

besonderer Schärfe von neuem auftauchen. Die Handelshochschulen hatten seit 1898 (Leipzig) die Ausbildung von Handelslehrern übernommen und für die Ablegung der Prüfung Ordnungen aufgestellt, die bestimmte Fachrichtungen festlegten. Das Forschungsgebiet der Handelshochschulen und demgemäß ihr Lehrgebiet erstreckte sich — soweit die Betriebswirtschaft in Frage kommt — in erster Linie auf die Bank und die Industrie, sehr wenig auf den Großhandel und überhaupt nicht auf den Einzelhandel. Die in Verbindung mit der Wirtschaftsgeographie zu betreibende Warenkunde (in Preußen) beruhte auf geographisch-technologischer Grundlage und bot für den Verkaufsunterricht ebenso wenig Anregungen. Da die Studierenden selbst bei andersartig gerichteten Interessen an die starre Prüfungsordnung mit ihrer Festlegung der Fächer gebunden waren, bot sich ihnen keine Möglichkeit, Studien zu betreiben, die für eine Tätigkeit an Einzelhandelsschulen besondere Eignung mit sich führten. Selbst für eine Zusatzausbildung auf diesem Gebiet war keine Gelegenheit vorhanden. Die kurze Studiendauer von 4—5 Semestern verbot übrigens von selbst eine Zersplitterung der Kräfte.

So war es besonders zu begrüßen, daß die Viktoria-Fortbildungsschule in Berlin in den Jahren 1912—1923 die Ausbildung von Lehrerinnen an Verkäuferinnenschulen in den Kreis ihrer Aufgaben einbezog. Diesen Handelslehrerinnen wurde von dem preußischen Handelsministerium die gleiche Berechtigung verliehen wie den an den Hochschulen ausgebildeten Handelslehrern. Ohne auf die Frage der Berechtigung bzw. Zweckmäßigkeit dieses Seminars an sich eingehen zu wollen, kann bezüglich der Einzelhandelsschulung jedenfalls festgestellt werden, daß die genannten Ausbildungslehrgänge günstig gewirkt haben. Allerdings war die Ausbildungszeit von 1, später $1^1/_2$ Jahren viel zu kurz für eine gründliche Schulung. Im übrigen mußten die Lehrkräfte selbst sehen, wie sie sich die für die besonderen Aufgaben der Verkäuferinnenschulung erforderlichen Kenntnisse aneigneten, ein Zustand, der zum größten Teil noch heute herrscht, und dem erst in den allerletzten Jahren erhöhte Aufmerksamkeit auch von seiten der Hochschulen zugewandt worden ist.

B. Die Entwicklung in der Nachkriegszeit

1. Die Gründe der Entwicklung

a) Der steigende Wettbewerb

Die in erfreulichem Fluß befindliche Entwicklung des Einzelhandelsschulwesens war durch den Kriegsausbruch jäh unterbrochen worden. Alle weiblichen Kräfte wurden infolge des Fehlens der Männer restlos gebraucht. Der steigende Warenmangel während des Krieges und in den ersten Jahren der Nachkriegszeit machte den Warenhändler zu der gesuchten und umworbenen Persönlichkeit, von deren Wohlwollen es abhing, ob eine halbwegs ausreichende Eindeckung mit den erforderlichen Bedarfsgütern möglich war. Infolgedessen war das Verkaufen im Laden eine außerordentlich einfache Angelegenheit, zumal auch die Preise vielfach gebunden waren und ein freier Wettbewerb in weitaus den meisten Geschäften nicht in Frage kam.

Erst nach Beendigung der Inflation, also vom Jahre 1924 ab, begann der Umschwung in der Stellung von Käufer und Verkäufer zueinander. Dem Ausverkauf Deutschlands folgte, dank der bereitwilligen Gewährung von Auslandskrediten, eine Überschwemmung mit ausländischen Waren und ein schnelles Ansteigen der Konjunktur im Inlande. So wurde aus dem Warenmangel ein Warenüberfluß. Damit begann der Wettbewerb zwischen den einzelnen Geschäften in einem Maße einzu-

setzen, wie er vor dem Kriege kaum zu beobachten gewesen war. Neben die Warenhäuser traten die Kaufhäuser und die großen Fachgeschäfte, denen sich in den letzten Jahren die Einheitspreisgeschäfte zugesellt haben. Die Käufer, die sich fast zehn Jahre lang in den Geschäften nur als Geduldete gesehen hatten, fühlten ihre Macht dem Verkäufer gegenüber steigen und stellten dementsprechend höhere Anforderungen nicht nur an die Ware selbst, sondern auch an die Art der Bedienung. Wieder waren es in vielen Fällen die großen Geschäfte, die aus den früher angeführten Gründen zuerst dafür sorgen mußten, ihr Personal den neuen Forderungen anzupassen, während eine Reihe kleinerer Geschäfte noch immer nicht erfaßte, daß die persönliche Stellung der Verkäuferin zum Kunden größeren Einfluß auf den Geschäftserfolg hat — jedenfalls im Einzelhandel — als gute und preiswerte Ware, wenn sie in ungeschickter und unfreundlicher Weise angeboten wird.

Während aber bis kurz vor dem Kriege jedes Geschäft auf eigene Rechnung und nach eigener Anschauung seine Lage zu verbessern suchte, setzte jetzt der steigende Einfluß der Verbandsarbeit ein, die durch Vorträge und Lehrgänge ihre Mitglieder über die Forderungen der Gegenwart aufklärte und das Zusammengehörigkeitsgefühl innerhalb der einzelnen Geschäftszweige sowie innerhalb aller Einzelhandlungen überhaupt förderte. Die in Berlin errichtete Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels unter dem Vorsitz des Herrn Grünfeld richtete ihr besonderes Augenmerk auch auf die Ausbildung des Nachwuchses. Während früher die Einzelhändler eine zusammenhanglose Masse gewesen waren, bildeten sie jetzt eine weitgehend durchorganisierte Einheit und kamen so auch zu dem Gefühl ihrer Bedeutung und ihrer Macht. Man hat nicht ganz mit Unrecht gesagt, daß der Einzelhandel sich selbst erst nach dem Kriege „entdeckt" habe. Die Zusammenschlüsse zu Einkaufsgenossenschaften oder -verbänden, die gemeinsame Abwehrstellung gegenüber steuerlichen und gesetzlichen Maßnahmen und gegenüber den Verbänden der Großhändler und Fabrikanten ließen das Zusammengehörigkeitsgefühl weiter wachsen und führten so auch zu gemeinsamen Forderungen bezüglich der Ausbildung des Nachwuchses. Auf diese Weise hat der verschärfte Wettbewerb selbst am meisten zu einer Zusammenfassung der gleichartigen Geschäfte geführt und damit auch dem Gedanken der Einzelhandelsschulung gute Dienste geleistet. Da die geschilderte Bewegung noch keineswegs abgeschlossen ist, werden sich auch ihre Auswirkungen auf das Einzelhandelsschulwesen erst in späteren Jahren klar überblicken lassen. Steigendes Warenangebot, geringe Kaufkraft, verschärfter Wettbewerb und Zusammenschluß zu seiner Abwehr haben auf jeden Fall den Ruf nach bestmöglicher Ausbildung des Personals ständig lauter werden lassen.

b) Das Vorbild der Vereinigten Staaten

Während bei uns noch Warenhunger und Beschränkung auf die notwendigsten Lebensbedürfnisse die wirtschaftliche Lage kennzeichneten, wirkte sich in den Vereinigten Staaten bereits der Erfolg der ungeheuren Kriegsgewinne aus. Die Ausschaltung der europäischen, besonders aber der deutschen Konkurrenz führte zu einer ungeahnten Entfaltung des amerikanischen Wirtschaftslebens mit einem Überfluß an Waren und einer reichen Kaufkraft der Verbraucher. Daher mußte sich in diesem Lande zuerst das Bedürfnis nach Verbesserung der Verkaufsverfahren im Einzelhandel herausbilden. Der grundlegende Unterschied gegenüber der früheren Einstellung dem Kunden gegenüber lag darin, daß man erkannte: Nicht möglichst viel verkaufen ist die wahre Kunst, sondern den Kunden möglichst zweckmäßig zu bedienen; denn nur dann wird mit einer Dauerkundschaft, die immer auf einem Vertrauensverhältnis beruht, gerechnet werden können. So entwickelte sich das Schlag-

wort vom „service", vom „Dienst am Kunden", das heute in Deutschland auch in aller Munde ist, in der Geschäftspraxis aber von vollständiger Verwirklichung noch in sehr vielen Fällen weit entfernt erscheint.

Die Not im eigenen Vaterlande veranlaßte viele Geschäftsleute und Fachleute auf allen Gebieten anderer Art, die Vereinigten Staaten aufzusuchen und in ihnen zu lernen, wie neuzeitliches Wirtschaftsleben dort aussieht. Wenn auch durch einfaches Übertragenwollen der amerikanischen Wirtschaftsweisen auf das seiner inneren Struktur nach gänzlich anders geartete Deutschland mancherlei Fehlgriffe veranlaßte, so erhielt doch Deutschlands Wirtschaft vielerlei Anregungen, die sich um so günstiger auswirkten, je besser es verstanden wurde, sie auf die deutschen Verhältnisse sinngemäß anzuwenden. Das gilt besonders auch von dem Unterricht in den Verkäuferinnenschulen. Die Vereinigten Staaten kennen, wie die meisten Länder der Welt, nicht die ordnungsmäßige Lehrzeit, die sich in Deutschland schon vor dem Kriege auch im Einzelhandel allgemein durchgesetzt hat. Daher müssen sie der schulmäßigen Ausbildung ihres Personals erheblich größere Aufmerksamkeit zuwenden, als das in einem wirklich gutgeleiteten deutschen Geschäft der Fall ist. Das hindert indes nicht, daß wir die amerikanischen Unterrichtsverfahren genau studieren und so weit auf die deutschen Verhältnisse übertragen, wie in beiden Ländern die gleichen Voraussetzungen zutreffen. Vorteilhaft für den Unterricht ist, daß diese Verfahren besonders von den Inhabern größerer Einzelhandelsgeschäfte studiert worden sind, da nun von dieser Seite aus das Verständnis für die Notwendigkeit der schulmäßigen Ergänzung der Lehre gefördert wird und die Schulen gerade von einer Stelle aus Unterstützung finden, wo sie früher kaum zu erhoffen war.

c) Die Wirkungen der Rationalisierung

Teilweise im Zusammenhange mit der Umbildung der Wirtschaftsverfahren in den Vereinigten Staaten steht die Frage der Rationalisierung, die in Deutschland in der Industrie schon vor dem Kriege begonnen hatte. Jedoch erst durch den Materialmangel und unter dem außerordentlich verschärften Wettbewerb des Auslandes erlangte sie in der Nachkriegszeit eine derartige Bedeutung, daß sie das ganze Wirtschaftsleben beherrschte. Im Handel waren es zunächst nur die Banken gewesen, die in größerem Umfange zu den Mitteln der Mechanisierung und Maschinisierung griffen. In den übrigen Betrieben griff die Bewegung nur allmählich Platz. Zuletzt erfaßte sie auch die mittleren Betriebe des Einzelhandels, während in den kleineren und kleinsten bis heute noch kaum etwas davon zu spüren ist. Im Einzelhandel kann das Problem auch nicht Mechanisierung und Maschinisierung, sondern nur Rationalisierung durch zweckmäßigste Organisation der Betriebsmittel und Betriebsweise heißen, da Maschinenverwendung so gut wie völlig ausgeschlossen ist. Es könnte nun scheinen, als ob die Frage der inneren Betriebsorganisation, besonders die Frage der rechnungsmäßigen besseren Verwertung der Betriebsmittel, mit der Einzelhandelsschule keinen Zusammenhang habe, da die Verkäuferinnen mit diesen Dingen wenig zu tun haben. Indes muß gerade an dieser Stelle die zeitgemäße Einstellung des Unterrichts einsetzen, nachdem man erkannt hat, daß nur dort vollwertige Arbeit im Betriebe geleistet werden kann, wo auch Verständnis für den ganzen Betrieb vorhanden ist. Dieses Verständnis soll sich nicht auf technische Einzelheiten beziehen, wohl aber in großen Zügen einen klaren Überblick geben über all die Punkte, die für das Gedeihen der Unternehmung von wesentlicher Bedeutung sind. Dazu gehören z. B. das Verhältnis von Lagergröße und -umschlag, die Frage des Gewinnaufschlages und des Reingewinnes, Steuerfragen und Personalpolitik.

Das letztgenannte Gebiet greift unmittelbar in die Tätigkeit der jungen Verkäuferin ein, da es zur zweckmäßigsten Verwertung der persönlichen Kräfte führt, von der im Einzelhandel ein erheblicher Teil des Gesamterfolges abhängig ist. Richtige Auswahl der körperlich und geistig geeigneten Kräfte, Einstellung in der Abteilung, in der die Betreffenden das Beste zu leisten vermögen, sach- und systemrichtige Einschulung, richtiger Wechsel zwischen Arbeitshöchstanforderungen und Erholung, Wechsel der Beschäftigung, Anregung in geistiger und materieller Art, sorgfältige Auswahl der Aufsichtspersonen, alles das sind Fragen, die im Einzelhandel gewissenhaft erwogen werden müssen, um Mißerfolge durch das persönliche Verhalten des Personals nach Möglichkeit zu vermeiden. Hier liegt für die Rationalisierung noch ein weites Arbeitsfeld vor, dessen Bearbeitung sich scheinbar erst in den Anfangsgründen bewegt. Hier kann auch die sinngemäße Arbeit in der Berufsschule wertvolle Unterstützung leisten, die Arbeitnehmer und Arbeitgeber bzw. der Unternehmung in gleichem Maße zustatten kommt.

d) Die Umgestaltung der Berufspädagogik

Im Zusammenhange mit der Umgestaltung der weltanschaulichen Einstellung, die sich ähnlich wie die Rationalisierung bereits vor dem Kriege vorbereitet hatte, aber erst nach dem Umsturz zur vollen Auswirkung kam, änderte sich auch grundlegend die Auffassung über die Anforderungen an die Berufs- und Fachschulen. Hatte man bis dahin die Aufgabe in der Hauptsache darin erblickt, eine Ergänzung der Lehre nach der rein beruflich-technischen Seite zu geben, so wurde jetzt der Ruf nach Erziehung zum Menschentum und zur staatsbürgerlich-sittlichen Beeinflussung laut. Zwar hatten schon die Richtlinien für die preußischen Lehrpläne von 1911 den Berufsschulen die Aufgabe gestellt, „die berufliche Ausbildung zu fördern und an der Erziehung zu tüchtigen Staatsbürgern und Menschen mitzuwirken", indes traten die letzten Forderungen praktisch stark in den Hintergrund. Gerade für die künftige Verkäuferin ist aber die Gesamterziehung zum Beruf im besten Sinne des Wortes nur möglich, wenn der ganze Mensch erfaßt wird. In der Forderung „Dienst am Kunden" liegt zugleich die Forderung, sich in den Dienst der Allgemeinheit zu stellen. Daher fallen im Einzelhandel für die Schule die Forderungen nach beruflicher und rein menschlicher Bildung in weitestem Maße zusammen, wenn die Aufgabe des Berufes nicht im engstirnigen Krämersinne, sondern im Sinne des weitschauenden und großzügigen Kaufmanns erfaßt wird.

2. Der Verlauf der Entwicklung

a) Der fachliche Ausbau

Die ersten Hausschulen der Warenhäuser (vgl. S. 886) waren in ihren Lehrplänen lange Zeit richtunggebend für die Gesamtentwicklung der Einzelhandelsschulen. Die Umgestaltung der üblichen Berufsschule für Kontorangestellte in eine solche für Verkäuferinnen brachte keine völlige Umstellung des Lehrplanes mit sich, sondern begnügte sich damit, einige Fächer durch andere zu ersetzen. So schlägt Direktor Ebeling, Halberstadt 1913, in seinem Jahresbericht vor, in der Unter- und Mittelstufe je eine Stunde Wirtschaftsgeographie durch Anstands- und Geschmackslehre und in der Oberstufe die Bürgerkunde und das Handelsrecht durch Geschmackslehre und Warenkunde zu ersetzen. Die übrigen Fächer sollen dagegen unverändert beibehalten werden. Diese Einstellung ist auch heute noch in vielen Fällen zu finden. Es hat in den meisten Fällen nicht ein völliger organischer Neubau, sondern nur das Abreißen eines Teiles des alten Baues und sein Ersatz durch einen Anbau statt-

gefunden. Infolgedessen fehlt in solchen Fällen die innere Geschlossenheit der Unterrichtsfächer, sowohl nach ihrer Zusammensetzung wie auch nach der Art ihres Einzelaufbaues. Erst in der jüngsten Zeit sind Lehrpläne eingeführt worden, die den Gesamtunterricht der Einzelhandelsschule wirklich den Bedürfnissen des Einzelhandels und vor allem der Eigenart der Verkäuferinnen und ihrer inneren Einstellung zu Beruf und Leben anpassen.

Von den Forderungen, die vom Einzelhandel an die Schule gestellt wurden und noch heute gestellt werden, steht im Vordergrunde die Verkaufskunde, unter der allerdings nicht überall dasselbe verstanden wird. Die gemeinsame Grundlage bildet bei fast allen Fachleuten die Forderung eines guten Benehmens, das sich nicht an ein Schema bindet, sondern den verschiedenen Kreisen und Schichten der kaufenden Bevölkerung angepaßt sein muß. Damit in Verbindung steht die Forderung nach Beherrschung der Muttersprache, ohne die ein gutes Benehmen im Verkaufsgespräch undenkbar ist. Bezeichnend ist dabei, daß man sich in der Anfangszeit mit einer allgemeinen Lehre vom Benehmen dem Käufer gegenüber begnügt, ohne Rücksicht auf die Besonderheit der Ware, um die sich doch eigentlich das Gespräch drehen soll. Man stellt also die Sachlichkeit der Kundenberatung völlig hinter das Bestreben nach Warenabsatz zurück. Erst mit der Einsicht in die Bedeutung des „Dienstes am Kunden" tritt hierin eine allmähliche Wandlung ein.

In ähnlicher Richtung bewegt sich die Stellung zur Warenkunde. Solange man darunter eine Herstellungswarenkunde auf naturwissenschaftlich-technologischer Grundlage verstand, in der der Werdegang der Ware den wesentlichen Teil des Unterrichtes einnimmt, kann der Einzelhändler allerdings wenig damit anfangen. Solange ist es auch schwer, bei Verkäuferinnen Anteilnahme für dieses Gebiet zu erwecken, da der Frau ganz allgemein nichts so wesensfremd ist wie die Technik. Erst mit der Einsicht, daß die Ware dem Verkäufer als Gegenstand der Verbrauchswirtschaft bekannt sein muß, daß sie als Gegenstand der Erzeugerwirtschaft dagegen nur insoweit vertraut zu sein braucht, wie ihre Bedeutung für die Verbrauchswirtschaft dadurch erklärt werden kann und muß, gewinnt auch die Schülerin und mit ihr die Unternehmung Anteil an dieser Warenkunde, die wir am besten als Verkaufswarenkunde bezeichnen. Sie ist absatzorientiert im Gegensatz zu der Warenkunde älterer Art, die produktionsorientiert ist.

Werden die Waren- und Verkaufskunde mit den wirtschaftlichen Wirkungen und den rechtlichen Folgen des Verkaufsaktes, den Vorgängen, die dem eigentlichen Kaufakt vorausgehen und nachfolgen, in Zusammenhang gebracht, so entsteht eine Berufskunde im engeren Sinne, die heute den Kern der Einzelhandelsschulfächer bildet und in den verkaufspraktischen Übungen ihre natürliche Zusammenfassung findet. Die Umgestaltung der übrigen Fächer, wie Rechnen, Buchhaltung und Wirtschaftserdkunde auf die Denkweise der Verkäuferin ist zwar auch von erheblicher Bedeutung, tritt jedoch hinter die grundlegende Umgestaltung durch die Berufskunde im engeren Sinne zurück. Hierauf wird bei den Lehrplanfragen noch einzugehen sein.

b) Der organisatorische Ausbau

Die Durchführung der Sonderfächer in den kaufmännischen Berufsschulen stößt auf mancherlei Schwierigkeiten innerer und äußerer Art. Innere Hemmungen sind zu suchen in dem Beharrungsvermögen, ältere Pläne, die sich jahrzehntelang bewährt haben, nicht umzustoßen, auch wenn die Verhältnisse sich inzwischen grundlegend verändert haben, ferner in der Scheu, neue Stoffe zu erarbeiten, zumal wenn die nötigen oder doch wünschenswerten Unterlagen dafür fehlen, z. B. einschlägiges Schrifttum.

Äußere Hemmungen liegen besonders in der Notwendigkeit, die Schüler bzw. Schülerinnen anderweitig zu gruppieren, als dies bei einem einheitlichen Unterricht für alle kaufmännischen Angestellten nötig ist. Dadurch ergeben sich oft auch finanzielle Schwierigkeiten, da es nicht immer möglich sein wird, volle Klassen zu schaffen. Aus dem letzteren Grund hat man auch in den meisten Orten bisher darauf verzichten müssen, die männlichen Verkäufer besonders zu erfassen, da ihre Zahl nur in Großstädten, und auch hier nur in den größten, ausreicht, um Sonderklassen für Verkäufer zu schaffen. Viele Städte haben in diesen Fällen einen Ausweg beschritten und die Verkäuferinnen mit den Verkäufern gemeinsam eingeschult. Hiergegen wird sich im allgemeinen keinerlei Bedenken erheben, soweit es sich um die Frage der Koedukation als solcher handelt, wenn nicht weltanschauliche Einstellung dem entgegensteht, wie das durchweg in den katholischen Gebieten der Fall ist. Dagegen erscheint die Zusammenfassung mit Rücksicht auf die spätere beruflich verschiedenartige Tätigkeit der männlichen und weiblichen Schüler weniger angebracht.

In den bisherigen Ausführungen ist fast ausschließlich von Berufsschulen die Rede gewesen. Die soziale Herkunft der Verkäuferinnen hat tatsächlich auch jahrzehntelang den Gedanken an eine vorberufliche Ausbildung von Verkaufskräften in einer Fachschule nicht aufkommen lassen, da die Eltern die Kosten hierfür nicht aufzubringen in der Lage waren. Noch heute ist in den meisten Gegenden Deutschlands die Tatsache zu beobachten, daß die Eltern die Kinder nur dann in eine Handelsschule schicken, wenn sie nach deren erfolgreichem Besuch in eine Kontortätigkeit eintreten sollen. Weder die besseren Berufsaussichten noch die abwechslungsreichere Tätigkeit im Verkauf vermögen genügend Anreiz zu bieten, die Verkaufstätigkeit einer Beschäftigung im Kontor vorzuziehen. Es wird noch längere Zeit dauern, bis dieses aus der Entwicklung heraus verständliche Vorurteil allmählich überwunden wird. Nur in Gegenden, wo für weibliche Jugendliche schwer eine gewinnbringende Beschäftigung zu finden ist, konnte daher der Gedanke zuerst aufkommen, auch für den Verkauf vorberuflich eine Schulung zu geben. So ist es denn kein Zufall, daß nach der Auffüllung der Warenmärkte und der Verschärfung des Wettbewerbes im Jahre 1926 in Leipzig und Witten bei Bochum zu gleicher Zeit der Gedanke auftauchte, eine Einzelhandelsfachschule mit vollem Tagesunterricht für künftige Verkäuferinnen ins Leben zu rufen. Obgleich diese Neuschöpfung zur Hebung der Bildung der Verkäuferinnen sehr begrüßenswert ist, wird voraussichtlich doch nur langsam und nur an besonders geeigneten Plätzen eine weitere Einführung dieser Schulart erfolgen.

c) Die räumliche Ausdehnung

Die Einrichtung einer Einzelhandelsschule wird immer an das Vorhandensein einer hinreichenden Zahl von Schülern bzw. Schülerinnen gebunden sein. Diese hängt wiederum ab einerseits von der absoluten Einwohnerzahl der betreffenden Stadt, andererseits von der Entwicklung des Wirtschaftslebens an diesem Platze. Mittelstädte mit reicher ländlicher Umgebung oder einem Kranz von Kleinstädten, für die der betreffende Platz den natürlichen Markt für alle Einkäufe bildet, die über den Rahmen des Tagesbedarfs hinausgehen, werden oft einen besser entwickelten und gepflegteren Einzelhandel haben als manche Großstadt mit mehr oder minder ausschließlicher Industriebevölkerung. Dort wird sich die Notwendigkeit eines gutgeschulten Personals dringender ergeben als in dem Industrieplatz. Daher finden wir Einzelhandelsschulen keineswegs nur in Großstädten, sondern auch in einer ganzen Reihe von Mittelstädten, ja selbst an kleineren Plätzen sind gut ausgebaute Schulen anzutreffen. Selbstverständlich hängt diese Tatsache nicht nur von der wirt-

schaftlichen Gestaltung, sondern oft noch mehr von der persönlichen Gestaltungskraft und dem Organisationstalent einzelner Persönlichkeiten ab.

Bis zu gewissem Grade ist die Entwicklung auch von den landesgesetzlichen Bestimmungen über die Lehrpläne abhängig. In Ländern, die ein starres Lehrplansystem haben, das für Neuerungen keinen oder wenig Raum läßt, wird sich jede neue Schulform nur schwer durchsetzen können; kommt sie aber, dann erfaßt sie auch gleich das ganze Land. Hier haben wir den Fall des Alles oder Nichts, während in den Ländern mit elastischen Lehrplänen, die der Anpassung an die örtlichen Belange genügend Spielraum lassen, die Entwicklung schneller vor sich gehen kann, aber innerhalb des Landes ein sehr verschiedenartiges und daher ungleichmäßiges Bild entsteht. Das ist z. B. in Preußen deutlich zu erkennen, während in Süddeutschland durch die Landesschulbehörden eine stärkere Einheitlichkeit herbeigeführt wird.

Im ganzen ist die Entwicklung der Einzelhandelsschulen wie die der Berufsschulen überhaupt in West- und Mitteldeutschland weiter fortgeschritten als im Osten. Das gilt besonders auch von den Einzelhandelsfachschulen als vorberufliche Schulen.

III. Der gegenwärtige Stand des Einzelhandelsschulwesens

A. Die Einzelhandelsschulen

1. Äußere Organisation

Nach außen treten die Einzelhandelsschulen als solche in Deutschland kaum in Erscheinung, da sie fast ausnahmslos anderen Schulkörpern eingegliedert sind. Die häufigste Verbindung ist diejenige mit den kaufmännischen Berufsschulen oder mit den gewerblichen Berufsschulen. Im letzten Falle umfassen die gewerblichen Berufsschulen kaufmännische Klassen, innerhalb deren die Klassen für Verkäuferinnen wieder eine Sondergruppe bilden. Bei den kaufmännischen Berufsschulen sowohl wie bei den kaufmännischen Klassen der gewerblichen Schulen erfolgt die Unterteilung entweder zunächst nach Geschlechtern und dann nach Berufszweigen oder in umgekehrter Reihenfolge. In Großstädten wird man heute allgemein zunächst Schüler und Schülerinnen trennen und dann die Kontoristinnen von den Verkäuferinnen. Dagegen ist die Trennung nach Geschäftszweigen ohne Rücksicht auf die Art der Tätigkeit in diesen selten. Einige Orte fassen alle Angehörige des Einzelhandels, gleichgültig, ob männlich oder weiblich, Kontor oder Verkauf, zusammen und gliedern dann bei hinreichender Schülerzahl nach Geschäftszweigen; jedoch tritt dieser Fall, wie gesagt, nur vereinzelt auf.

Die Berufsschulen haben, wo die Schülerzahl irgendwie ausreicht, einen dreijährigen Aufbau mit durchschnittlich 6—10 Stunden wöchentlich Unterricht. In kleineren Orten sind auch zweiklassige Systeme vorhanden, jedoch ist dann in der Regel nicht mehr das Verkaufspersonal für sich eingeschult, sondern man findet häufig die Trennung in männliche und weibliche Schüler, wobei in den weiblichen Klassen gemäß dem Überwiegen der Verkäuferinnen der Unterricht vorwiegend auf die Einzelhandelstätigkeit eingestellt ist. Die Einzelhandelsfachschulen haben einen ein- bis zweijährigen Aufbau mit mancherlei Abweichungen zwischen beiden Formen. So hat Berlin eine zweijährige Einzelhandelsfachschule, bei der die Schülerinnen im zweiten Jahre nur noch 24 Stunden Unterricht haben und gleichzeitig einige Zeit in jeder Woche praktisch in Geschäften tätig sind. In Sachsen ist die Schulform mit einem Jahre vollem Unterricht und 10—12 Stunden wöchentlich im zweiten Jahre vertreten. Soweit der Vollunterricht vor der Lehre nur ein Jahr umfaßt, schließt sich regelmäßig noch eine einjährige Berufsschulpflicht an, die entweder in der

allgemeinen Einzelhandelsberufsschule oder, soweit möglich, in geschlossen weitergeführten Sonderklassen stattfindet.

Neben den öffentlichen Einzelhandelsberufs- und -fachschulen haben wir auch heute noch die Hausschulen einzelner großer Häuser, die nach Lehrplan und Organisation im übrigen weitgehende Ähnlichkeit mit den öffentlichen Schulen zeigen. Neuerdings gibt es auch Hausschulen oder Schulungskurse von Verbänden (Fachverbänden), die für ältere Angestellte gedacht sind. Die hier getroffenen Einrichtungen nehmen indes schon eine Mittelstellung zwischen eigentlichen Schulen und freien Kursen oder Vortragslehrgängen mit Aussprachen ein und brauchen daher in diesem Rahmen nicht näher erörtert zu werden. Ähnliches gilt von den Wanderlehrgängen, die von einzelnen Fachverbänden oder auch größeren Gemeinschaften eingerichtet werden. In ihnen spielt neben der beruflichen Schulung im engeren Sinne nicht selten auch eine Beeinflussung in bestimmtem geschäftspolitischem, wohl vereinzelt auch in parteipolitischem Sinne eine Rolle.

2. *Innere Organisation*

Bei dem Unterricht in den Einzelhandelsschulen ist zunächst die Frage zu entscheiden, ob die Schülerinnen und Schüler ausschließlich für den Beruf der Verkaufstätigkeit vorgebildet werden sollen, oder ob die Bildung sich auf breiterer allgemein-kaufmännischer Grundlage aufbauen soll. Darüber hinaus ist zu fragen, ob die Ausbildung für den kaufmännischen Beruf das Ziel oder doch das Hauptziel zu bilden hat, oder ob die allgemein-menschliche Erziehung einen wichtigen Anteil an dem Aufbau des Unterrichtes zugebilligt erhält. In den heutigen Schulen sind alle genannten Richtungen mit vielfachen Verzweigungen und Abweichungen vertreten. Die nachberufliche Schulung in Hausschulen u. dgl. ist in der Regel eine Ausbildung im beruflich engsten Sinne. Die öffentlichen Berufsschulen bilden zwar Fachgruppen für einzelne Geschäftszweige, gehen jedoch dabei verschieden weit. Die größte Schule dieser Art mit der weitestgehenden fachlichen Gliederung dürfte die kaufmännische Verkäuferinnenberufsschule der Stadt Berlin sein, die sogar Fachklassen für Verkäuferinnen bestimmter Firmen eingerichtet hat. Indes selbst diese Schule bildet nicht ausschließlich für den Verkäuferinnenberuf aus, sondern berücksichtigt auch die für die meisten Schülerinnen in Frage kommende spätere Tätigkeit als Hausfrau durch Erteilung von Haushaltsunterricht.

B. Die Einzelhandelsschüler

1. *Geschlecht, Alter und Vorbildung*

Von den 1925 im Deutschen Reiche im Handelsgewerbe tätigen 3 214 906 Personen entfallen allein 1 466 222 auf den Einzelhandel. Von diesen waren 765 355 = 52,5 % weiblich, während bei dem Handelsgewerbe im ganzen auf die weiblichen Kräfte nur 37,3 % entfallen. Da auf die 627 094 Betriebe des Einzelhandels im Durchschnitt nur je 2,37 Personen kommen, werden wir rund ein Drittel auf die mithelfenden weiblichen Familienmitglieder zu rechnen haben, so daß für die Selbständigen und Angestellten rund 500 000 verbleiben. Nach der gleichen Statistik entfallen in Handel und Verkehr auf die Gruppe der Jugendlichen unter 18 Jahren von den Angestellten auf Männer 139 261, auf Frauen dagegen 143 692. Da die Gesamtzahl der männlichen Angestellten 1 538 840, die der weiblichen aber nur 681 078 beträgt, ergibt sich daraus, daß die jugendlichen weiblichen Angestellten 21,07 %, die männlichen 9,04 % der Gesamtzahl ausmachen. Das heißt mit anderen Worten, daß in Handel und Verkehr die Zahl der jugendlichen weiblichen Angestellten rund $2^1/_3$mal so groß ist wie die

verhältnismäßige Zahl der männlichen Angestellten. Wenden wir die Verhältniszahl auf die obengegebene Zahl der Frauen im Einzelhandel an, so würden sich rund 100 000 jugendliche Weibliche ergeben. Da der Einzelhandel 70—90 % seiner weiblichen Angestellten, die im Verkauf tätig sind, kaum länger als bis zum 25. Lebensjahr beschäftigen dürfte, kann diese Zahl mit einiger Sicherheit als ungefähr zutreffend angenommen werden. Für die Einzelhandelsschule ergeben sich aus diesen zahlenmäßigen Unterlagen wichtige Schlüsse.

Die bei den weiblichen Angestellten gegenüber den männlichen mehr als doppelt so große Zahl der Jugendlichen zeigt, daß ungefähr zwei Drittel der Schulpflichtigen nach einem Zeitraum von etwa 5—10 Jahren aus der Verkaufstätigkeit wieder ausscheiden, teilweise vielleicht durch Übertritt in andere Berufe, zum größten Teil aber durch Verheiratung. Im Gegensatz zu den gewerblich tätigen Frauen geben im Handel die meisten Angestellten bei der Verheiratung den Beruf auf; denn unter den 681 978 weiblichen Angestellten finden sich nur 39 427 = 5,7 % Verheiratete. Sehr viele von denen, die sich verheirateten, werden dagegen im Geschäft noch weiter mithelfen, da die Zahl der mithelfenden Verheirateten mit 251 368 von 361 584 Mithelfenden überhaupt sich auf rund 69 % beläuft. Die Schule muß demnach neben der beruflichen Bildung der Verkäuferin auch in weitgehendem Maße den Beruf der künftigen Hausfrau und Mutter berücksichtigen, wenn sie ihre Erziehungsaufgabe im Sinn des Wohles der Allgemeinheit lösen soll. Da diese Erwägungen für männliche Schüler aus dem Einzelhandel nicht in Frage kommen, läßt sich deren Einschulung mit dem Kontorpersonal zusammen durchaus verteidigen, solange nicht eine besondere Einschulung möglich ist, oder wenigstens in den Stunden, in denen den Schülerinnen Haushaltsunterricht erteilt wird, ein Ersatz geboten werden kann, der auf die künftige Tätigkeit des Schülers als Reisender, Dekorateur oder selbständiger Geschäftsmann Bedacht nimmt.

Aus den Zahlen folgt weiter, daß für die meisten Mädchen der Eintritt in die Verkaufstätigkeit weniger innerer als vielmehr nur sozialer Beruf zwecks Broterwerb ist. Das Streben nach schnellem Verdienen zeigt sich auch in der Tatsache, daß weitaus die meisten von ihnen unmittelbar nach Beendigung der Schulzeit in den Beruf eintreten. Nach einer Statistik für Bielefeld betrug die Zahl der Vierzehnjährigen beim Eintritt in das Geschäft bei den Verkäuferinnen 40 %, bei den weiblichen Kontorlehrlingen dagegen nur 28 %. Diese Erscheinung trifft auf die männlichen Schüler genau so zu wie auf die weiblichen. Endlich bringt es der Zwang zum schnellen Verdienen mit sich, daß schon vor Beendigung der Schulzeit Lehrstellen gesucht und gefunden werden. Da der Kaufmann dabei vielfach mehr auf gute Erscheinung und ansprechendes Wesen als auf Schulkenntnisse sieht, ist es nicht verwunderlich, daß die Schulkenntnisse der Einzelhandelsangestellten im Durchschnitt hinter denen der übrigen jugendlichen Kaufleute zurückbleiben. So stellte sich in Bielefeld die Zahl der nicht mit dem vollen Ziel der Volksschule Ausgerüsteten (aus der 2. und 3. Klasse abgegangen) auf 19 %, während sie bei Kontorangestellten nur 5 % betrug. In anderen Städten dürften die Verhältnisse durchaus ähnlich liegen. Vielfach wird den jungen Mädchen der Aufstieg zu höheren Stellungen, bei denen an die geistigen Leistungen gesteigerte Anforderungen gestellt werden, durch diese Tatsache erheblich erschwert werden.

Es wird Aufgabe der Berufsberatungen sein, in dieser Richtung Aufklärung zu verschaffen und besonders die männlichen Berufssuchenden darauf hinzuweisen, daß mangelhafte Schulbildung sich häufig nach Beendigung der Lehre viel schwerer auswirkt als bei der ersten Berufswahl; denn gerade im Einzelhandel verwendet man den Lehrling zum großen Teil im Anfang für mechanische Tätigkeiten.

2. *Soziale Herkunft und Berufsaussichten*

Die Lehrlinge — besonders die weiblichen — werden sich diesen Arbeiten um so leichter unterwerfen, je niedriger die soziale Herkunft ist, da sie von Hause aus an derartige Arbeiten gewöhnt sind. Tatsächlich hat erst in den letzten Jahren der Verkäuferinnenberuf angefangen, sich in sozialer Richtung die Achtung zu erwerben, die ihm seiner tatsächlichen Bedeutung nach für die Güterverteilung zukommt. Allgemeine Zahlen für größere Gebiete lassen sich auch hier nicht geben. In Bielefeld hat sich jedoch ergeben, daß die Zahl der aus Arbeiterkreisen stammenden Verkäuferinnen von 1928 bis 1930 von 44 % auf 38,7 % zurückgegangen ist, während die Zahl der aus dem Handwerkerstand gekommenen in der gleichen Zeit von 19 auf 23,1 % und die der Kinder unterer und mittlerer Beamten von 7 % auf 10,1 % gestiegen ist. Spielt hier auch sicherlich die allgemeine wirtschaftliche Notlage mit, so kann man in den Zahlen doch eine erfreuliche Hebung der sozialen Herkunft feststellen.

Je mehr es gelingt, gebildete Schichten zu bewegen, ihre Kinder in den Einzelhandel zu bringen, um so besser werden auch die Aufstiegsmöglichkeiten für die Lehrlinge sein. Schule und Geschäft müssen hier zusammenwirken, um bei Beendigung der Lehre, die in vielen Fällen einen Stellenwechsel mit sich bringt, eine hinreichende „Wendigkeit" für den Eintritt in eine etwas andersartige Stellung zu bieten. Für junge Mädchen kommt für später in der Hauptsache der Posten der Abteilungsleiterinnen oder Direktricen in Frage, für Schüler die Tätigkeit als Reisender, Dekorateur, Einkäufer, Abteilungsleiter oder selbständiger Geschäftsinhaber.

C. Die Lehrkräfte der Einzelhandelsschulen

1. *Die grundlegende Ausbildung*

Bei der Errichtung der Einzelhandelsschulen war die Frage erneut zu lösen, die bereits bei der Gründung der Berufsschulen auftauchte, nämlich die, ob der Praktiker oder der Lehrer im Unterricht zu bevorzugen seien. Die bei den allgemeinen kaufmännischen Berufsschulen gemachten Erfahrungen sowie die Berücksichtigung der Tatsache, daß die Allgemeinbildung eine wesentliche Voraussetzung für erfolgreiche Tätigkeit im Einzelhandel ist, ließen jedoch die Entscheidung bald auf den Berufslehrer fallen. Selbst die Hausschulen haben von Anfang an in ihren Unterrichtsbetrieben nicht Praktiker, sondern Lehrer verwandt, die sich allerdings heute in weitgehendem Maße in die Praxis einarbeiten müssen.

Neben die Diplomhandelslehrer traten bis 1923 die aus den Handelslehrerinnenseminaren (vgl. S. 888) hervorgegangenen Lehrkräfte. An sich sollte man meinen, daß die Tätigkeit in den Einzelhandelsschulen sowohl ihrer Eigenart nach als auch entsprechend dem Geschlecht der Schüler fast ausschließlich für Frauen in Frage käme. Die praktische Entwicklung hat jedoch bis jetzt gezeigt, daß sich die männlichen Lehrkräfte stärker auf diesem Gebiet betätigt haben als die weiblichen. Ein besonderes Hemmnis für die Lehrerin ist die Forderung der Warenkenntnis. Solange die Warenkunde vorwiegend auf technologischer Grundlage aufgebaut war, entsprach der Abneigung der Frau gegen die Technik im allgemeinen auch die Abneigung diesem Fach gegenüber. Die Geschmackskunde, die anfänglich als wesentliches Fach gefordert wurde (vgl. S. 891) tritt erst neuerdings wieder in den Vordergrund und wird mit dem Übergang zu einer Warenkunde, die wirtschaftlich und absatztechnisch orientiert ist, vermutlich auch mehr weibliche Lehrkräfte in die Verkäuferinnen-, bzw. Einzelhandelsschulen ziehen. Das wäre auch insofern dringend wünschenswert,

als die sittliche Beeinflussung für die Verkäuferin viel dringender notwendig ist als für weibliche Kontorangestellte. Die Versuchung bei dem täglichen Verkehr mit Kundschaft aller Art ist im Laden viel größer als im Kontor, und der Verkehr mit Käuferschichten aus höherstehenden Kreisen kann gleichfalls eine Gefahr in sittlicher Beziehung für die Verkäuferin bedeuten, besonders bezüglich der Einstellung zum Eigentum.

Die Ausbildung der Lehrkraft für Einzelhandelsschulen muß demnach heute sowohl psychologisch-pädagogisch als auch beruflich-wissenschaftlich gründlich vorgebildet sein. Die Ausbildung wird nur noch auf dem Wege über den Diplomhandelslehrer zu erfolgen haben, wobei die für die Ablegung dieser Prüfung geforderte kaufmännische Praxis zweckmäßig in einer Einzelhandlung erworben wird. Ebenso wird in der Wahl der Fächer schon auf die künftige gewünschte Tätigkeit Rücksicht genommen werden müssen.

2. *Die Sonderausbildung und Fortbildung*

Ähnlich wie man für Sprachunterricht in den kaufmännischen Schulen nur Lehrkräfte verwendet, die in den Fremdsprachen die entsprechende Prüfung abgelegt haben, sollte auch gefordert werden, daß die im Einzelhandel tätigen Lehrkräfte für diese Arbeit besonders vorgebildet sind. Wenn das bis heute noch nicht allgemein der Fall ist, so liegt das an der Neuheit der Bewegung in größerem Ausmaße sowie zum Teil auch an der Schwierigkeit, die für den Einzelhandelsunterricht nötigen Stoffgebiete hochschulmäßig vorzubereiten. Besonders die psychologische Grundlage der Verkaufskunde und die wirtschaftliche Unterbauung der Warenkunde harren noch der hochschulmäßigen Lösung. Im Zusammenhange damit steht der Mangel an guten Lehrbüchern für die Lehrkräfte, die von ihnen als geeignete Werke für die Vorbereitung angesehen werden können. Solange dieser Zustand noch vorherrscht, muß durch kürzere Lehrgänge und Arbeitsgemeinschaften versucht werden, die Lehrkräfte in den wichtigsten Gebieten ihrer Tätigkeit zu unterstützen. Die Anschauung in der Praxis und Beurlaubungen aus dem Schuldienst zur Betätigung in der Praxis werden indes nicht zu entbehren sein, auch nicht, wenn ein geregelter Studiengang für die Tätigkeit an Einzelhandelsschulen möglich ist. Die ganze Bewegung ist, wie wir früher zeigten, nicht von der Schule, sondern von der Praxis ausgegangen. Die Erfahrungen zeigen, daß heute gerade der Einzelhandel überall dort der Schule freundlich gegenübersteht, wo eine sinngemäße Ausbildung des Einzelhandelspersonals in der Berufsschule erfolgt. Daher ist zu hoffen, daß auch weiterhin der Einzelhandel die Lehrkräfte in ihrer Ausbildung unterstützt und damit die Ausbildung seines eigenen Nachwuchses im Geschäft und im Leben überhaupt fördert.

Die Universität Köln hat inzwischen den Forderungen des Einzelhandels nach geeigneten Lehrkräften dadurch Rechnung getragen, als sie seit dem Sommersemester 1931 eine Zusatzausbildung für Einzelhandelslehrer eingerichtet hat, die am Betriebswirtschaftlichen Forschungsinstitut für Konsumtionsversorgung der Universität erfolgt und neben der theoretischen Ausbildung auch eine praktische Tätigkeit im Einzelhandel unter Kontrolle des Instituts vorsieht[1]). Hinzu treten Schulungskurse, als Fortbildungseinrichtungen für schon in der Unterrichtspraxis stehende Lehrer.

---

[1]) Siehe die „Ordnung für die Zusatzausbildung für Einzelhandelslehrer am Betriebswirtschaftlichen Forschungsinstitut für Konsumtionsversorgung der Universität Köln" sowie die „Richtlinien für die verkaufs- und warenkundliche Ausbildung von Diplomhandelslehrern und Lehramtskandidaten in Einzelhandelsbetrieben".

Mit Rücksicht auf die kurze Zeit, seit der die Bewegung der Einzelhandelsschulung größeren Umfang angenommen hat, darf aber wohl behauptet werden, daß recht erfreuliche Ergebnisse erzielt worden sind und eine große Zahl der im Einzelhandel tätigen Lehrkräfte weder Zeit noch Kraft gescheut hat, um das ihr anvertraute neue Unterrichtsgebiet mit allen Mitteln zu fördern.

b) DER UNTERRICHTSSTOFF UND DIE LEHRPLÄNE DER EINZELHANDELSSCHULEN

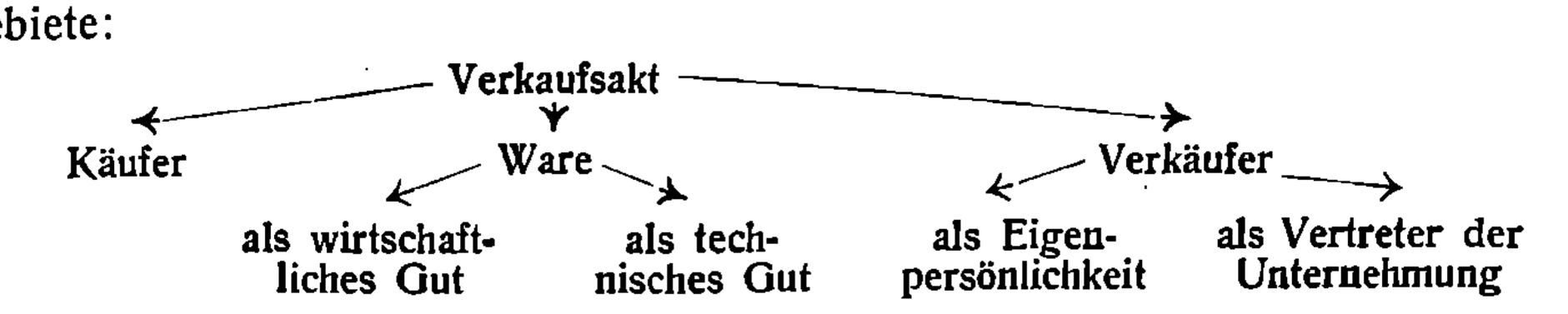
I. Der Unterrichtsstoff

A. Die Arten der Lehrgebiete

1. Die Ableitung der Gebiete aus der Berufstätigkeit

Der Unterricht in der Einzelhandelsschule wird sich der Haupttätigkeit seiner Schüler entsprechend auf die Absatzlehre als Kernfach einstellen müssen. Der Absatz findet seinen äußeren sichtbaren Ausdruck in der Verkaufshandlung im Laden. Von ihr aus müssen daher auch die Lehrstoffe gefunden werden, die für den Unterricht maßgebend sind. Erst nach Ermittlung dieser Gebiete wird sich herausstellen, ob zur Vervollständigung der Lehrpläne im Sinn einer über den Beruf und die Berufsbildung hinausgehenden Bildung andere Gebiete heranzuziehen sind, und gegebenenfalls welche.

Der Verkaufsakt vollzieht sich zwischen dem Käufer und dem Verkäufer und bezieht sich auf die zu erwerbende Ware. Die drei beteiligten Faktoren sind demnach: Käufer, Verkäufer und Ware. Die Ware tritt dabei als technisches und als wirtschaftliches Gut in Erscheinung, der Verkäufer als Eigenpersönlichkeit und als Vertreter der Unternehmung, für die er handelt. Schematisch dargestellt ergibt sich demnach zunächst folgende Gruppeneinteilung für die im Unterricht zu erörternden Gebiete:



Zur Gewinnung weiterer Gesichtspunkte müssen die Hauptgruppen weiter untersucht werden. Dabei wird zunächst zu ermitteln sein, welche Vorgänge anschaulich erlebt werden, um sodann festzustellen, welche allgemeinen Schlüsse daraus zu ziehen sind oder welche Gebiete zur ausreichenden Erklärung herangezogen werden müssen. Gerade für die Verkäuferin ist es wichtig, zunächst jeden Stoff zum vollen Erleben zu bringen, da sie auch im Beruf ihre gedankliche Leistung stets an sichtbare Akte anzuknüpfen hat. So kann der Unterricht gleichzeitig zum anschaulichen und zielstrebigen Beobachten und zur geistigen Vertiefung anleiten. Dementsprechend soll bei der weiteren Gliederung der Stoffe eine Zweiteilung in die Stufen des unmittelbaren Anschauens oder Erlebens und der geistigen Vertiefung geschaffen werden. Wir folgen dabei der oben gegebenen Gruppengliederung.

A. Der Käufer

1. Stufe:	2. Stufe:
a) Sein Äußeres: Kleidung, Benehmen, Sprache.	Soziale Schichtung der Bevölkerung. Einkommen und Bildung.

1. Stufe:	2. Stufe:
b) Sein Verhalten gegen den Verkäufer: Die Art der Willensäußerung.	Charaktereigentümlichkeiten, Menschentypen.
Die Beeinflussung des Willens 1. durch die Werbung,	Werbewesen, Marktuntersuchung betreffend Käufer.
2. durch den Verkäufer,	Psychologie des Verkaufsgespräches, Überblick über die Kaufgründe.
3. durch andere Einflüsse.	Beeinflussung durch Begleitpersonen, Mode und Bedarf, Massenwirkung.
c) Besonderheiten einzelner Käufer: Leicht erregbare Käufer.	Allgemeine Sitten- und Anstandslehre, Erziehung zur Selbstbeherrschung.
Unehrliche Käufer.	Strafrecht, Gericht und Selbsthilfe.

B. Die Ware

I. Als wirtschaftliches Gut

(Die Entstehung des Verkaufspreises)

1. Stufe:	2. Stufe:
a) Die Kostenfaktoren: Rohstoffpreise.	Marktanalyse betreffend Ware, Konjunkturlehre, Steuer- und Zollwesen.
Herstellungskosten.	Lohnwesen, Arbeiterfragen.
Bezugskosten.	Verkehrswesen und Tarife.
Lager- und Absatzkosten.	Miete und Pacht, Löhne und Gehälter, allgemeine Unkosten der Unternehmung.
b) Die Preiskalkulation: Gewinnaufschläge.	Grundlehren der Preisrechnung, der Wettbewerb, unlauterer Wettbewerb.
Gebundene Preise.	Wirtschaftsvereinigungen der Einzelhändler und deren Belieferer.
c) Die Hilfsmittel der Kalkulation:	Politische Einflüsse.
Betriebsbuchführung des Einzelhandels.	Grundlagen der Buchführung in den verschiedenen Formen.
Kalkulationsverfahren. Statistische Verfahren.	Die Warenrechnung in ihrer Anwendung auf den Einzelhandel.

II. Die Ware als technisches Gut

(Der Gebrauchswert der Ware)

1. Stufe:	2. Stufe:
a) Der objektive Wert: Die Bestimmung der Eigenschaften durch 1. den Rohstoff,	Rohstofflehre (botanisch, geographisch, technologisch, biologisch).
2. die Art der Herstellung,	Fabrikationslehre (Technologie).
3. die Formgebung.	Form und Verwendungszweck (Rationalisierung, besonders Normung und Typisierung).
b) der subjektive Wert: Haltbarkeit.	Kaufkraft, Modeeinfluß, Alter und Geschlecht der Käufer.
Form und Farbe.	Anpassung an die persönliche oder sachliche Umgebung, Geschmacksrichtung, Geschmackskunde.
Herstellungspreis.	Kaufkraft, Wirtschaftskonjunktur.
Behandlungsweise.	Fachmann oder Laie, Kundendienst.

C. Der Verkäufer

I. Als Eigenpersönlichkeit

1. Stufe:	2. Stufe:
a) Als Einzelwesen:	
Körperpflege.	Gesundheitslehre, Hygiene, Leibesübungen.
Kleidung und Schmuck.	Geschmackslehre.
Umgangsformen.	Anstandslehre, soziale Gliederung.
Allgemeinbildung.	Sprache, sittliche Beeinflussung.
Fachbildung.	Berufsbildungsfrage, Aufstiegsmöglichkeiten, Fragen der Arbeitslosigkeit.
b) Als Arbeitnehmer:	
Der Lehrling.	Lehrvertrag, Schulpflicht, soziale Versicherung, Berufsberatung und -wahl.
Der Gehilfe.	Wirtschaftliche und rechtliche Stellung, Berufswechsel und staatliche Angestelltenfürsorge, Arbeitsrecht.
c) Als soziales Wesen:	
Stellung innerhalb der Familie,	Familienrecht, Erbrecht, ethische Pflichten innerhalb der Familie.
der Berufsgemeinschaft,	Verbandswesen, Berufsklassen.
der Volksgemeinschaft.	Gemeinschafts- und Bürgerkunde.

II. Der Verkäufer als Vertreter der Unternehmung

1. Stufe:	2. Stufe:
a) im zwischenbetrieblichen Verkehr:	
beim Verkauf: dessen Wirkung auf die Unternehmung	
im Rechtssinn,	Bürgerlicher und Handelskauf, Grundfragen des Rechtswesens.
im wirtschaftlichen Sinn;	Wirtschaftliche Fragen des Ein- und Verkaufs und des Unternehmungserfolges.
vor dem Verkauf:	
Warenbezug,	Bezugsquellenfragen, Einkauf, Verkehrswesen.
Werbewesen;	Werbung, ihre Organisation und Wirkung, unlauterer Wettbewerb, Ausverkäufe usw.
nach dem Verkauf:	
Zahlung,	Kassenwesen, Kassenbuchhaltung.
Kreditverkauf;	Kreditfragen, Abzahlungsgeschäfte, Spartätigkeit und Kaufmoral.
b) im innerbetrieblichen Verkehr:	
das Warenlager,	Lagerverwaltung, Lagerkosten, Lagerpflege und -ergänzung.
das Personal,	Personalverwaltung, Tariffragen, Überblick über die Arbeitsaufgaben der verschiedenen Arbeitskräfte.
die Geschäftsleitung.	Die Handelsgesellschaften in rechtlicher und wirtschaftlicher Beziehung, das Kapital der Unternehmung und seine Bewegung, Fremdkapital und Bank, Steuerwesen, Wirtschaftspolitik.

Die Aufstellung macht weder Anspruch auf Vollständigkeit, noch will sie einen Lehrplan darbieten. Aber sie zeigt, welche Fülle von materiellem und formalem Wissen, von willens- und gefühlsbildenden Werten aus den unmittelbaren Erleb-

nissen und Handlungen des Einzelhandelsangestellten sich ergeben oder doch ungezwungen ableiten lassen. Wird diese Ableitung stets in der richtigen Weise durchgeführt, so daß der Schüler immer das Gefühl behält, Gebiete aus seinem eigenen Wirkungskreise im Unterricht zu bearbeiten, so gestaltet sich der Unterrichtserfolg in der Berufsschule überaus erfreulich und hilft die teilweise vorhandenen Schwächen der allgemeinen Schulbildung ausgleichen. Die in der zweiten Stufe aufgeführten Gebiete werden allerdings nicht alle in der Berufsschule zur Behandlung gelangen können, doch wird es möglich sein, wesentliche Punkte aus ihnen herauszunehmen und in den Unterricht einzuflechten, besonders wenn sie für die Erziehung der Gesamtpersönlichkeit in ihrem Eigenleben und in ihrer Stellung zur menschlichen Gesellschaft wertvoll sind.

2. Die Gliederung der Lehrgebiete nach Stoffgruppen

a) Die Kernfächer
(beruflich im engeren Sinn)

Aus der Zergliederung des Kaufaktes ergibt sich, daß zwei Gebiete im Unterricht offenbar im Vordergrunde der Behandlung stehen müssen: die Verkaufskunde und die Warenkunde. Als drittes Fach tritt ein Gebiet hinzu, in dem die wirtschaftliche und rechtliche Wirkung des Verkaufs sowie die Stellung der Verkäuferin im Geschäft und die Abhängigkeit ihrer Stellung vom Geschäftserfolg zur Behandlung gelangen. Wir bezeichnen dieses Gebiet als Einzelhandelsbetriebskunde. Es bildet die geistige Verbindung und Umrahmung der Verkaufs- und Warenkunde und bringt der Verkäuferin ihre Stellung und ihre Verantwortung dem Geschäft gegenüber klar zum Bewußtsein. Die drei genannten Gebiete stellen demnach die Kernfächer der Einzelhandelsschulung dar und finden ihre Zusammenfassung in den verkaufspraktischen Übungen, die nicht nur angewandte Verkaufskunde sein sollen, sondern ihren Zweck nur dann im erziehlichen Sinne richtig erfüllen, wenn sie gleichzeitig Ursache und Wirkung des Verkaufs sowie seine wirtschaftlichen und rechtlichen Folgen dem Verständnis der Schüler nahe bringen.

Der zu den genannten Gebieten gehörende Stoff ergibt sich ebenfalls aus der obenstehenden Zergliederung. Die Verkaufskunde muß danach einmal die richtige Einschätzung und Behandlung der Menschen lehren, zum anderen zeigen, wie die Ware am zweckmäßigsten und erfolgreichsten angeboten wird. Die erste Aufgabe ist ungefähr gleichbedeutend mit der Ermittlung des Bedarfs des Besuchers, die zweite mit der Auswahl der richtigen, zur Befriedigung dieses Bedarfes am besten geeigneten Ware. Die Warenkunde ist daher eine unbedingt notwendige Ergänzung der Verkaufskunde und wird am besten in engster Verbindung mit ihr betrieben. Steht die Verkaufskunde allein, so unterliegt das Fach der Gefahr, daß allgemeine Redensarten angelernt werden, wie man sie heute noch leider in sehr vielen Geschäften an Stelle einer sachgemäßen Verkaufsberatung zu hören bekommt. Daher wird die Verkaufskunde sich auch für jeden Geschäftszweig anders gestalten müssen, obgleich die führenden Gesichtspunkte (vgl. Analyse des Kaufaktes) bei allen Einzelhandlungen die gleichen sind.

b) Die ergänzenden Fächer
(beruflich im weiteren Sinn)

Die Kernfächer machen eine Ergänzung und Erweiterung wünschenswert, sie setzen außerdem eine Reihe von grundlegenden Kenntnissen voraus, die nicht immer oder doch nicht in ausreichender Weise bei den Einzelhandelsschülern vorhanden

sind. Wir werden demnach zwei Gruppen von ergänzenden Fächern zu unterscheiden haben: vorbereitende und weiterführende. Zu den vorbereitenden gehören vor allem Deutsch und Rechnen. Im Deutschen muß, da Verkäufer wenig zu schriftlichen Arbeiten herangezogen werden, wohl aber Sprachgewandtheit im mündlichen Verkehr von ihnen verlangt wird, die Übung der mündlichen Ausdrucksweise im Vordergrunde stehen. Darüber hinaus ist eine Einführung in geeignetes und wirklich bildendes Schriftgut der fachlichen und schöngeistigen Erscheinungen und Anleitung zum richtigen Lesen zu geben.

Unerläßlich für die berufliche Tätigkeit ist weiter sicheres und schnelles Rechnen in den Grundrechnungsarten und deren Anwendung auf die im Einzelhandel vorkommenden Aufgaben, wie sie das tägliche Leben stellt. Der Hauptwert liegt hier nicht in der Erlernung schwieriger Rechnungsarten, z. B. Kontokorrentrechnung, Devisenrechnung usw., sondern in einer völligen Beherrschung der Aufgaben des Warenhandels, allerdings auch solcher, wie sie mit den vorbereitenden oder nachfolgenden Arbeiten des Kaufaktes verbunden sind.

Den Übergang von den vorbereitenden zu den ergänzenden Fächern bildet die Wirtschaftserdkunde, die bekannte bzw. bekanntseinsollende Tatsachen wiederholt, aber das Gebiet für die besonderen Belange des Einzelhändlers umgestaltet und in Beziehung zur Warenkunde bringt. Die übrigen Fächer, die als Ergänzung der Kernfächer angesehen werden müssen, können hier nur kurz erwähnt werden, es sind die Buchführung und Statistik, die Geschmackslehre und die Werbekunde. Die Buchführung wird nur erfolgreich im Unterricht sein, wenn sie von der Tätigkeit der Verkäuferin ausgeht, in der Hauptsache also von dem Kassenzettel, dem Umsatz auf dem Lager, den vorbereitenden Arbeiten des Einkaufens und Auszeichnens, den Kreditverkäufen, kurz von all den Erscheinungen, die von der Verkäuferin selbst erlebt werden. Geschmackslehre und Werbekunde stehen in vielfacher Wechselwirkung sowohl untereinander wie mit der Verkaufs- und Warenkunde und können daher auch ohne Bedenken mit diesen in der einen oder anderen Richtung zu einem Fach vereinigt werden.

c) Die abrundenden Fächer

Neben den bisher genannten Lehrgebieten kommen noch manche andere in Frage, die entweder Ergänzungen der beruflichen Gebiete bilden (Kunstschrift, Dekorationskunde), für einen späteren Übergang in höhere oder ähnliche Stellungen vorbereiten (Einkaufs-Warenkunde, Fremdsprachen, Maschinenschreiben und Kurzschrift) oder die endlich der rein menschlichen Vervollkommnung als Einzel- und Sozialwesen dienen sollen (Lebens- und Bürgerkunde, Hauswirtschaftsunterricht, Leibesübungen). Die meisten dieser Gebiete zeigen von dem in Berufsschulen sonst üblichen Inhalt keine wesentlichen Abweichungen. Einige müssen jedoch für Einzelhandelsschulen anders gehandhabt werden als in Kontorklassen. Der hauswirtschaftliche Unterricht kann gleichzeitig zu warenkundlichen und verkaufskundlichen Belehrungen ausgebaut werden, am besten, wenn die drei Gebiete in einer Hand liegen. Wenig bekannt ist bisher noch das als Einkaufswarenkunde bezeichnete Lehrfach. Was sein Inhalt sein soll, zeigt am besten die Zergliederung des Verkaufsaktes bei der Ware als technisches Gut. Während der Verkäufer die Ware nur als Absatzgut zu kennen braucht und nur die Eigenschaften für ihn in Frage kommen, die als Verkaufsempfehlung dem Laien gegenüber angewandt werden können, muß der Einkäufer auch die technisch wesentlichen Eigenschaften beherrschen, die für die Beurteilung einer Ware dem Fachmann gegenüber wichtig sind. Ebenso gehören das Gebiet der Marktuntersuchung, der Preisbewegungen (Konjunkturen) und der technischen Warenprüfung hierher.

Die nachstehende Zeichnung läßt die genannten Gebiete einmal nach ihrer Bedeutung für den Unterricht, sodann auch nach ihrem inneren Zusammenhange deutlich erkennen.

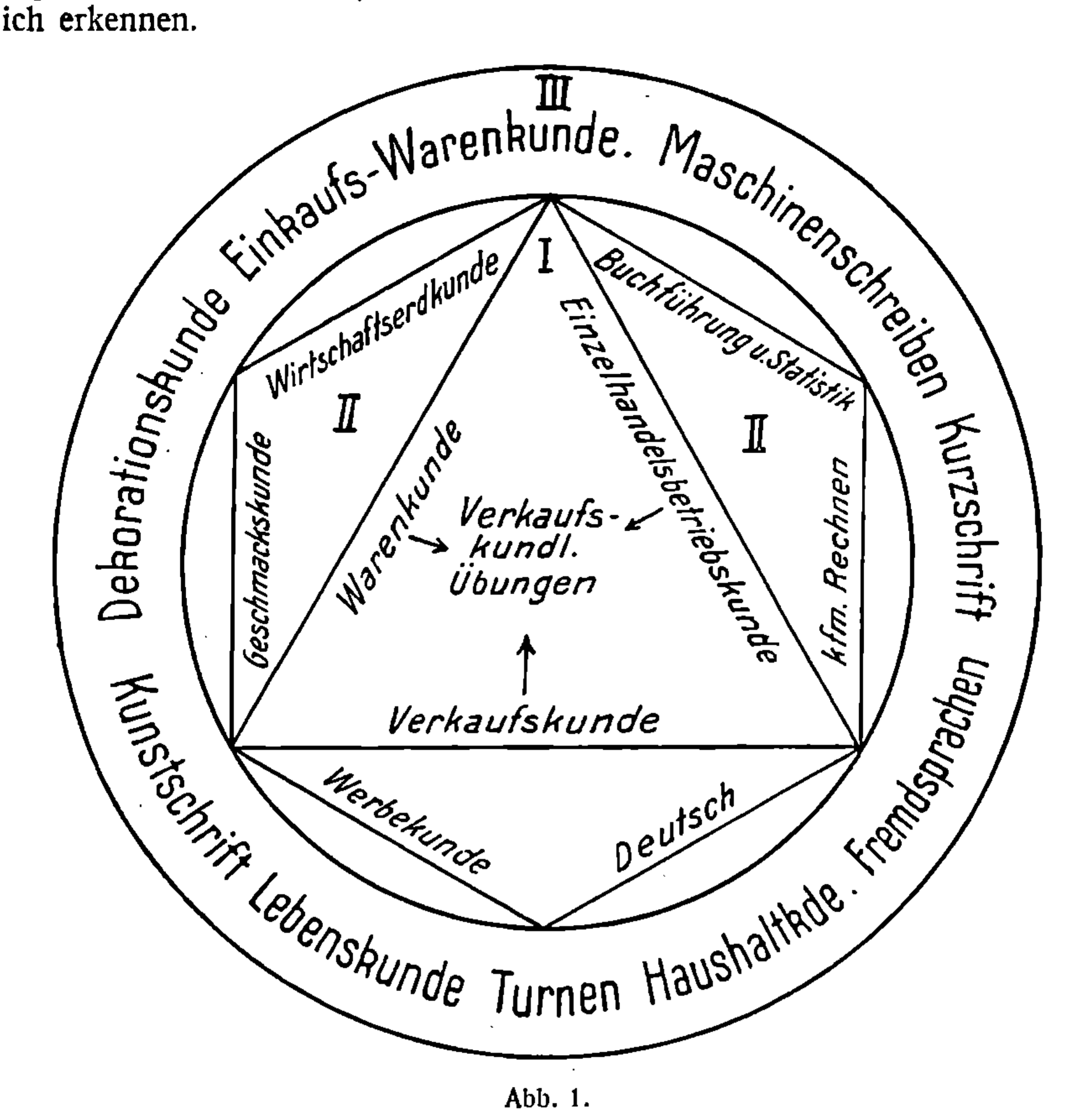


Abb. 1.

B. Unterrichtsstoff und Schulart

1. Berufsschulen

a) Berufsschulen für Verkäuferinnen

Der bisher über die einzelnen Gebiete gegebene Überblick zeigt, daß eine Fülle von Stoffen für die Schule zur Verfügung steht, unter denen für jede Schulgattung die richtige Auswahl sowohl nach Art als auch nach dem Umfang zu treffen ist. Der Unterrichtserfolg wird zum wesentlichen Teil von der richtigen Auswahl des Lehrgutes abhängen, obgleich schon hier betont werden muß, daß in der Einzelhandelsschule vielleicht noch mehr als in anderen Berufsschulen Erfolg oder Mißerfolg im Unterricht mehr von der Persönlichkeit der Lehrkraft als von dem zu behandelnden Stoff abhängt. Die Verkäuferin steht mitten im Leben und ist durch ihre Berufstätigkeit aller rein theoretischen Tätigkeit, besonders dem abstrakten Denken, fast völlig entfremdet. Der Unterricht wird sowohl bei der Auswahl wie bei der Darbietung der Stoffe hierauf Rücksicht nehmen müssen. Darin liegen ein Vorteil und eine Gefahr. Der Vorteil ist darin zu sehen, daß die Berufstätigkeit selbst, wie wir gezeigt haben, unendlich viele Anknüpfungspunkte für den Unterricht bietet. Die Gefahr ist darin

zu suchen, daß der Unterricht in die Versuchung geraten kann, oberflächlich zu bleiben und die Denkarbeit der Schülerinnen zu wenig in Anspruch zu nehmen. Gerade weil das begriffliche Denken in der beruflichen Tätigkeit wenig in Anspruch genommen wird, muß der Unterricht nach dieser Seite hin die notwendige Ergänzung bilden. Das ist aber nur möglich, wenn die Stoffülle nach Art und Umfang auf ein Mindestmaß beschränkt wird, damit bei der verhältnismäßig kurzen zur Verfügung stehenden Zeit die notwendige Vertiefung erfolgen kann. Daß dabei der Arbeitsschulunterricht die einzig gegebene Lehrform ist, braucht kaum erwähnt zu werden.

Im Mittelpunkt des Unterrichts werden hier wie bei allen anderen Gruppen die Kernfächer Verkaufs- und Warenkunde, Einzelhandelsbetriebskunde und die Zusammenfassung der drei Gebiete in den verkaufspraktischen Übungen stehen. Als unbedingt erforderliche Ergänzung ist auf alle Fälle das kaufmännische Rechnen anzusehen, in den meisten Fällen auch das Deutsch. Wie weit Buchführung und Statistik herangezogen werden, wird von der Zahl der zur Verfügung stehenden Stunden abhängen. Jedenfalls muß dieses Fach sehr vorsichtig in enger Anlehnung an die tägliche Berufsarbeit eingeführt und auf die letzte Hälfte der Schulzeit beschränkt werden.

Nach einer im Industriegebiet aufgenommenen Statistik wurden von den Geschäftsinhabern als die wichtigsten Gebiete der Berufsschule bezeichnet: für Textilklassen: Verkaufskunde, Rechnen, Warenkunde, Deutsch, Geschmackskunde; für Lebensmittelklassen: Rechnen, Verkaufskunde, Warenkunde, Dekorationskunde und Deutsch. Die Reihenfolge der Fächer zeigt, daß hier nicht allein der Geschäftszweig, sondern auch die durchschnittliche Geschäftsgröße von Einfluß auf die Bewertung gewesen sind. Bei der Auswahl der Fächer darf allerdings nicht allein an die Belange der unmittelbaren Lehrzeit gedacht werden, sondern auch an die zukünftige Tätigkeit der Schülerin. Nun werden aber die meisten Verkäuferinnen kaum über diese Tätigkeit hinauskommen. Sie steigen später bei guten Leistungen in die Stellung der ersten Verkäuferin oder Abteilungsvorsteherin auf, jedoch ist diese Möglichkeit immer nur für vereinzelte gegeben. Für den Unterricht ist daraus zu folgern, daß eine Vermehrung der Fächer über die oben genannten hinaus aus erziehlichen Gründen nicht zweckmäßig erscheint. Allenfalls kann die Kunstschrift mit aufgenommen werden, bei knapper Stundenzahl vielleicht als freiwilliges Lehrfach; das gleiche gilt von der Kurzschrift, die auch für die Verkäuferin oft recht nützlich ist.

b) Berufsschulen für Verkäufer

Wo die Möglichkeit gegeben ist, die Verkäufer getrennt von den Verkäuferinnen und dem Kontorpersonal einzuschulen, wird für sie der Lehrplan in mehrfacher Hinsicht von dem der Verkäuferinnen abweichen müssen. Diese Notwendigkeit ergibt sich zunächst aus der Erwägung, daß der Verkäufer meist später in eine andere Tätigkeit übergeht, entweder in das Kontor, die Lagerverwaltung, die Reisetätigkeit, die Stellung als selbständiger Geschäftsinhaber oder aber bei geeigneter Begabung in den Beruf des Werbefachmanns oder Dekorateurs. Wo es möglich ist, die Trennung nach der wirtschaftlich-theoretischen und künstlerisch-praktischen Seite vorzunehmen, wird man diese Scheidung zweckmäßig vollziehen, mindestens im zweiten oder dritten Schuljahr. Für viele junge Leute wird diese Gabelung zweckmäßiger sein als die nach Geschäftszweigen.

Ein weiterer Grund der Abweichung des Unterrichts bei Schülern von dem bei Schülerinnen liegt in der durchschnittlichen natürlichen Neigung der Schüler zur Technik. Was bei den Schülerinnen für Haushaltsunterricht dienen muß, kann

bei Schülern wenigstens zum Teil für eine mehr technisch gestaltete Einkaufswarenkunde Verwendung finden, die ihnen später bei den oben genannten Berufen gute Dienste leisten wird, auch wenn sie während der Tätigkeit als Verkäufer noch nicht praktische Früchte trägt. Endlich wird die Buchführung und Statistik den männlichen Schüler mehr für sich zu erwärmen wissen als die Schülerin.

c) Gemischte kaufmännische Berufsschulen

Besonders schwierig gestaltet sich die Stoffauswahl in solchen Schulen, wo Kontor- und Ladenangestellte, vielleicht auch noch Schüler und Schülerinnen gemeinsam unterrichtet werden müssen, wozu sich dann nicht selten die weitere Schwierigkeit gesellt, daß mehrere Jahrgänge in einer Klasse vereinigt sind. In derartigen Schulen ist bisher fast ausschließlich der Kontorbetrieb berücksichtigt worden, obgleich durchschnittlich 50—75 % der Schüler aus dem Einzelhandel stammen. Hier wird man nicht die bisher besprochenen Fachgebiete allein in den Lehrplan einreihen dürfen, aber auch nicht alle aufzunehmen brauchen. Auf dem Lande und in der Kleinstadt, für die Schulen genannter Art in Frage kommen, ist die Möglichkeit zum Aufstieg als selbständiger Geschäftsinhaber größer als in der Großstadt. Weiter ist die Größe der Geschäfte hier durchweg so gering, daß die Angestellten in der stillen Geschäftszeit auch zu mancherlei anderen Arbeiten mitherangezogen werden und daher eine Einführung in die Kontortätigkeit sich als wünschenswert erweist. Die Einbeziehung weiterer Stoffgebiete ist in Schulen genannter Art auch insofern möglich, als die Geschäftsabwicklung sich durchweg in einfacheren Formen vollzieht als in dem großen Stadtgeschäft und daher auf die schwierigeren Fälle nicht eingegangen zu werden braucht. Art und Umfang der Fächer wird sich in diesen Schulen stark nach den örtlichen und organisatorischen Verhältnissen richten müssen.

2. Sonstige Schularten

a) Einzelhandelsfachschulen

Gegenüber der Berufsschule zeigt die Einzelhandelsfachschule Vor- und Nachteile. Die Vorteile bestehen in der größeren Menge der zur Verfügung stehenden Zeit, die es den Schülern ermöglicht, ihre ganze Anteilnahme dem Unterricht zuzuwenden, und in der unmittelbaren Fortsetzung des Schulunterrichtes, der zufolge noch keine Zersplitterung der Interessen stattgefunden hat. Daher kann sich der Unterricht ohne Gefahr auch auf Gebiete erstrecken, die zunächst in der Lehrzeit nicht benötigt werden, schon aus dem einfachen Grunde, weil die Schüler selbst noch keinen Einblick in den Kreis der Lehrstoffe haben, die sie in der Lehre brauchen werden. Hierin liegt aber zugleich auch ein großer Nachteil; denn es fehlt an der lebendigen Anschauung. Viele Dinge, die dem praktischen Verkäufer selbstverständlich erscheinen, machen im Schulunterricht zunächst Schwierigkeiten. Der Ausgangspunkt „praktische Anschauung" fehlt hier und kann auch durch Warensammlungen, Geschäftsbesuche und sonstige Hilfsmittel nicht vollwertig ersetzt werden. Daher wird man auch für die Durcharbeitung der meisten Unterrichtsstoffe verhältnismäßig mehr Zeit ansetzen müssen als in der Berufsschule, trotz der Hausarbeiten und trotz des nur der Schule zu widmenden Interesses. Ein weiterer Nachteil beruht endlich darin, daß die Einzelhandelsfachschüler zunächst noch nicht wissen, in welchen Geschäftszweig sie nach Beendigung der Schule eintreten werden. Deshalb muß sich besonders die Warenkunde auf eine größere Fülle von Stoffen erstrecken als in der Berufsschule. Ebenso wird man — besonders bei zweijähriger Schuldauer — den Weg zum Kontor mindestens bis zu gewissem Grade offen lassen müssen. Daher erscheinen hier Ma-

schinenschreiben und Kurzschrift als wünschenswerte Unterrichtsfächer. Im übrigen wird die Auswahl der Fächer im großen und ganzen die gleiche sein wie bei den Berufsschulen für Verkäuferinnen. Besonders sollten auch der Haushaltsunterricht und die Leibesübungen nicht vergessen werden, da sich später für derartigen Unterricht kaum Gelegenheit bieten wird.

Wie weit in den Lehrgang der Einzelhandelsfachschule fremdsprachlicher Unterricht einbezogen werden soll, wird nur nach örtlichen Bedürfnissen zu entscheiden sein. Grenzgebiete und Hafenstädte sowie Plätze mit starkem Fremdenverkehr werden auf fremdsprachliche Kenntnisse mehr Wert legen als beispielsweise auf Dekorationskunde. Hier wie bei allen anderen Schulen lassen sich keine allgemein festliegenden Grundsätze aufstellen. So beweglich und anpassungsfähig wie die Verkäuferin sein muß, genau so beweglich und anpassungsfähig muß sich auch die Wahl der Unterrichtsstoffe vollziehen, wenn Leben und Schule nicht die Fühlung miteinander verlieren sollen.

b) Hausschulen

Soweit die Hausschulen als Ersatz für die öffentliche kaufmännische Berufsschule gelten, weichen sie nach Art und Umfang der Stoffgebiete von diesen kaum ab. Eine Gefahr liegt immerhin vor, nämlich die, daß die Schule sich zu sehr auf die Sonderbelange der Firma einstellt. Doch kann dem durch die staatliche Schulaufsicht leicht vorgebeugt werden. Dagegen hat die Hausschule den Vorteil, daß ihr für den Unterricht in beliebigen Mengen und allen Arten Waren zur Verfügung stehen, die nach Gebrauch in das Geschäft zurückgegeben werden. Dadurch werden keine „museumsreifen" Waren im Unterricht verwandt, sondern immer die neuesten Erzeugnisse. Lehrstoff und Lehrer müssen sich so notgedrungen jederzeit dem Fortschritt in der Geschäftspraxis und in der Warenerzeugung anpassen.

Die über das schulpflichtige Alter hinausgehenden Schulen werden ihre Stoffgebiete nach freiem Ermessen von Fall zu Fall auswählen.

II. Die Lehrpläne

A. Der Aufbau der Lehrpläne

1. Die Stundentafel

a) Die Frage der Fächerverbindung

Bei der Organisation von Schulen aller Art ist eine der wichtigsten Fragen des inneren Aufbaues die Aufstellung der Stundentafel.

Bei ihr ist zunächst zu prüfen, welche Fächer miteinander zu einer Unterrichtseinheit verbunden werden sollen. Da hierüber die Ansichten auch heute noch weit auseinandergehen, lassen sich einheitliche Richtlinien nicht geben. Am weitesten geht in der Zusammenfassung der Berliner Plan, der nur Buchführung, Plakatschrift, Hauswirtschaft und merkwürdigerweise auch die Warenkunde von der Berufs- und Gemeinschaftskunde absondert. Derartiger Gesamtunterricht stellt an die pädagogische Fähigkeit und die Selbstdisziplin der Lehrkräfte außerordentlich hohe Anforderungen, deren Erfüllung wohl nicht überall ohne weiteres vorausgesetzt werden kann. Das Gegenstück des Berliner Planes findet sich in manchen Anstaltsplänen, die 10 und mehr Lehrfächer in der Stundentafel aufführen. Eine elastische Stundentafel, die das eine und das andere Verfahren zuläßt, wird die Fächer in den früher besprochenen Gruppierungen zwar einzeln nennen, aber eine Vereinigung in der

Weise ermöglichen, daß entweder bestimmte Unterrichtsgruppen oder der gesamte Unterricht in einer Hand liegen und der Lehrkraft die Freiheit gelassen wird, innerhalb der Gruppe oder des Gesamtunterrichtes nach Bedarf die Stunden für das eine oder andere Fach in stärkerem Maße als in der Stundentafel vorgesehen zu verwenden. Voraussetzung ist dabei allerdings, daß im Stoffplan die Gebiete so angeordnet sind, daß sie, obgleich äußerlich getrennt, innerlich eine Einheit bilden. Das ist bei den Kernfächern schon mit Rücksicht auf die zusammenfassenden Übungen dringend wünschenswert. Einzelne Fächer, z. B. Kunstschrift und Buchführung, werden unbeschadet des Gesamtunterrichtes getrennt behandelt werden können, um den systematischen Aufbau nicht zu zerreißen.

b) Die Bedeutung der Stundenverteilung für den Unterricht

Eine Aufteilung der Unterrichtseinheiten in der Stundentafel erscheint auch bei einem Gesamtunterricht wünschenswert, da die Zahl der jedem einzelnen Fach zugebilligten Wochenstunden erkennen läßt, welche Bedeutung ihm beigemessen wird, welche Fächer zuerst, und welche in späteren Schuljahren oder sonstigen Zeitabschnitten behandelt werden sollen. Besonders für den Anfänger im Unterricht sind derartige Hinweise von großem Wert. Ein Vergleich der Stundentafeln von einer ganzen Reihe von Schulen im Reiche, wie sie in den Ergebnissen der Rundfrage des Einzelhandelsinstituts der Universität Köln vorliegen, beweist, daß die Auffassung über die Bedeutung der Fächer in den Einzelhandelsschulen noch sehr weit auseinandergeht. Eine Reihe von Städten, selbst von großen, billigt auch heute noch den Verkäuferinnen keine Sonderausbildung zu, andere begnügen sich mit 1 oder 2 Stunden Verkaufskunde oder Warenkunde entweder in der Unterstufe oder in der Oberstufe, während einige Schulen den größten Teil des Unterrichts auf die eigentliche Fachkunde in unserem Sinn verwenden. Dazwischen finden sich alle Abstufungen in den verschiedensten Zusammenstellungen. Wenn auch eine derartige Buntscheckigkeit bei der Neuheit des Gebietes heute noch verständlich ist, so beweist sie doch, daß die Aufklärung über den beruflichen und erziehlichen Wert der eigentlichen Einzelhandelsfächer (Kernfächer) noch in starkem Maße fortgesetzt werden muß, nicht nur bei den Schulfachmännern, sondern vor allem auch bei den Schulträgern und den Schuldeputationen.

2. Rahmen- und Anstaltspläne

Nicht in jedem Ort, der eine Berufsschule besitzt, werden sich Fachleute finden, die sich mit der Frage des Einzelhandels so gründlich befaßt haben, daß sie in freiem Schaffen einen wirklich geeigneten Lehrplan aufstellen können. Selbst wenn das der Fall wäre, so würde hier doch vielfach unwirtschaftliche Arbeit vorliegen, da immer wieder die gleiche Arbeit von Grund auf geleistet werden müßte. Daher ist die Aufstellung von Rahmenplänen für die einzelnen Schulgattungen dringend erwünscht. Sie müssen die Stoffgebiete in großen Zügen umreißen, Richtlinien für die Aufeinanderfolge der einzelnen Gebiete geben und endlich erkennen lassen, wieviel Zeit absolut oder relativ den einzelnen Gebieten zugebilligt werden soll. Wird dem Rahmenplan weiter noch ein Verzeichnis der geeigneten Lehr- und Lernmittel nebst einer kurzen Kennzeichnung der Eigenarten der Bücher beigefügt, so ist damit der einzelnen Anstalt die Arbeit in vieler Beziehung erheblich erleichtert. Ein solcher Rahmenplan muß allerdings vor seiner etwa von amtlicher Seite erfolgenden Festsetzung veröffentlicht und einer ausreichenden Kritik zugänglich gemacht werden, wenn er die Anschauung eines größeren Kreises von Fachleuten zum Ausdruck bringen soll. Kurze Angaben über die Art der Stoffbehandlung werden ihn dann

besonders dort wertvoll machen, wo Einzelhandelsschulen erst eingerichtet werden sollen (was noch in vielen Orten nötig ist) oder wo junge Lehrkräfte den Unterricht übernehmen.

Der Rahmenplan ist alsdann örtlich in einen Anstaltsplan auszubauen. Die Elastizität bezüglich der Stundentafel und der Stoffauswahl muß dabei die Möglichkeit bieten, örtliche Sonderheiten ausreichend zu berücksichtigen, die sich auf die Zahl der zur Verfügung stehenden Wochenstunden, die Teilung nach Geschlechtern und Fachgruppen und auf die zur Verfügung stehenden besonderen Einrichtungen (Übungsraum, Küche, Turnhalle usw.) beziehen und den geschäftlichen Gewohnheiten des Ortes (z. B. Art der Käufer, Dekorieren durch das Verkaufspersonal, fremdsprachliche Anforderungen) angepaßt werden müssen.

B. Die Bedeutung der Lehrpläne

1. Lehrplan und Lehrmittel

a) Lehr- und Lernbücher

Das Verhältnis des Lehrplanes zu den Lehr- und Lernbüchern ist ein doppeltes: entweder bestimmt das Lehrbuch den Aufbau des Lehrplanes, oder es muß das Lehrbuch dem Lehrplan angepaßt werden. Eine dritte Möglichkeit ist die, daß beide Dinge voneinander unabhängig sind, die Lehrer bzw. Schüler sich daher jeweils, soweit sie ein Lehrbuch verwenden, in diesem den planmäßig behandelten Stoff aufsuchen müssen. Endlich ist eine Bestrebung beachtenswert, die weder dem Lehrer noch dem Schüler ein Buch als Grundlage des Unterrichts in die Hand geben will. Für den Einzelhandelsunterricht sind diese Fragen insofern besonders wichtig, als bei der Neuheit des zu behandelnden Stoffs dem Lehrer eine große Arbeitslast zugemutet wird, wenn er sich aus eigener Kraft in das Gebiet einarbeiten soll, um so mehr, als nicht alle Lehrkräfte die Möglichkeit haben werden, in der Praxis sich die erforderlichen Kenntnisse anzueignen. Aber gerade weil das Gebiet noch in vielen Teilen so neu ist, steht nur eine geringe Menge wirklich geeigneten Schrifttums zur Verfügung, besonders für den Lehrer. Schulbücher sind zwar in letzter Zeit in größerer Zahl erschienen, jedoch ist einer Reihe von ihnen die Absicht anzumerken, vor der Konkurrenz auf den Markt zu kommen, so daß vieles davon nicht unbedingt zuverlässig und gründlich erarbeitet ist. Für den Fachlehrer bleibt daher einstweilen nichts weiter übrig, als eine größere Zahl von Büchern selbst zu prüfen oder sich auf das Urteil erfahrener Spezialisten auf den einzelnen Gebieten zu verlassen.

Da an dieser Stelle auf die einzelnen Erscheinungen des Büchermarktes nicht eingegangen werden kann, auch in der am Ende stehenden Schrifttumzusammenstellung nicht die Schulbücher genannt werden können, sei auf die guten Bücherzusammenstellungen hingewiesen, die in dem Musterlehrplan von Direktor Dr. Linneweber in den Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für kaufmännisches Bildungswesen, Bd. 72, enthalten sind. Neuerscheinungen der Gegenwart werden regelmäßig in den Fachzeitschriften besprochen, auch von den Verlegern genügend bekanntgemacht.

b) Anschauungsmittel

Das Buch wird im Unterricht der Einzelhandelsschule in der Hand des Schülers nicht die Bedeutung haben wie das Schulbuch in anderen Schulen, da der Unterricht dem Leben zu nahe steht, um völlig buchmäßig erfaßt werden zu können. Sorge jeder Schule muß es daher sein, die nötige Belebung durch unmittelbare Anschauung zu gewinnen. Bei Warenproben wird es dabei nicht genügen, kleine oder größere Proben vor der Klasse vorzuzeigen. Die Verkäuferin muß vielmehr lernen, durch ihre eige-

nen Sinnesorgane (Gefühl, Gesicht teilweise auch Geruch) die Waren zu erkennen und zu unterscheiden. Im Haushaltsunterricht bieten Kochen, Nähen und Schneidern vorzügliche Gelegenheit, unmittelbare Belehrung und Übung in praktischster Form zu verbinden. Es wäre wünschenswert, diese Möglichkeit in noch viel weiterem Maße auszunutzen, als das bisher geschehen ist. Neben der Ware werden das Licht- und das Laufbild sowie die Tafelskizze vieles veranschaulichen können. Bei der durchweg stark motorischen Einstellung der Verkäuferinnen wird der beste Erfolg hier durch Selbsterarbeitung erzielt werden.

2. Lehrplan und Lehrkraft

Ein guter Lehrplan ist immer eine gewisse Empfehlung für die Organisation einer Schule, aber er ist nicht die Organisation des Unterrichts selbst. Diese wird vielmehr nur zum kleineren Teil durch den Lehrplan bestimmt, ihr Hauptträger ist die Persönlichkeit des Lehrers. Der so lebensnahe Unterricht im Einzelhandelsschulwesen wird nur wirkungsvoll gestaltet werden können von einer Lehrkraft, die nicht zu den Buchtheoretikern gehört, sondern mit offenen Augen und Ohren den Erscheinungen des täglichen Lebens folgt. Ein warmes Empfinden für die Hoffnungen, Wünsche und Nöte der jugendlichen Verkäuferin, ein Einleben in ihre Tätigkeit und die Kreise, denen sie entstammt, sind unbedingt erforderlich, wenn ein wirklich gedeihlicher Unterricht und eine Erziehung zu selbständigen Menschen mit festem Charakter und Verständnis für ihre Mitmenschen erfolgen sollen. Nicht viele Lehrkräfte besitzen alle diese Eigenschaften. Viele sehen noch heute den Unterricht in Verkäuferinnenklassen als eine Tätigkeit zweiten Ranges an, ohne Verständnis dafür zu haben, welch hohe Anforderungen hier an die Lehrkraft gestellt werden müssen.

Einen Vorzug hat der Unterricht in der Einzelhandelsschule, besonders in der Berufsschule, gegenüber dem Unterricht in der Kontorabteilung und den Fachschulen sicherlich: nirgends fühlen die Schüler so schnell und unmittelbar, daß ihnen die Ergebnisse des Unterrichts auch in der Berufspraxis zustatten kommen, wie gerade beim Einzelhandel, wo jede geschäftliche Tätigkeit sich sofort als Erfolg oder Mißerfolg ausweist und sich als solche nicht nur dem Arbeitnehmer, sondern auch dem Arbeitgeber bemerkbar macht. Kaum eine Gruppe unserer Schulen wird daher auch ihre Dankbarkeit dem Lehrer so deutlich zum Ausdruck bringen wie das Verkaufspersonal, wenn es fühlt, daß die Lehrkraft ihr Bestes in dem Unterricht gibt und mit der wahren Liebe zum Beruf und zu dem Zögling diesen im Beruf und als Mensch zu fördern bestrebt ist.

Literatur:

Nicklisch, H., Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Stuttgart 1927. Band 3. F. Werner: Kleinhandelsbetrieb.
Cohn, Willy, Verkäuferinnen. 2. Auflage. Halberstadt 1925.
Eckardt, P., Unterrichtsstoff und Lehrpläne für Einzelhandelsschulen. Heft 3 der Schriften zur Einzelhandels- und Konsumtionsforschung. Stuttgart 1930.
Eckardt, P., Aufbau und Ausbau des kaufmännischen Schulwesens. Leipzig 1932.
Eckardt-Naupert-Prieß-Stark-Schröer, Die schulmäßigen Ausbildungsmöglichkeiten für den Einzelhandel. Heft 14 der Schriften zur Einzelhandels- und Konsumtionsforschung. Stuttgart 1932.
Seyffert, Rud., Der Mensch als Betriebsfaktor. Stuttgart 1922.
Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Bildungswesen, Braunschweig. Band 67, 69, 72, 73.
Verhandlungen des Internationalen Kongresses für das kaufmännische Bildungswesen. Amsterdam 1929. Band 1.
Vierteljahrshefte für Handelsschulpädagogik, 1928, Heft 4.
Zeitschrift für Handelsschulpädagogik, 1930, Heft 8.
Die Lehrpläne für die kaufmännischen Schulen der Stadt Berlin. Leipzig 1926 und Selbstverlag 1928.