Nr. 9. Berlin, den 1. Dezember 1900. 18. Jahrgang.

Die Nation.

Wochenschrift für Politik, Volkswirthschaft und Litteratur.

Herausgegeben von Dr. Th. Barth.

Verlag von Georg Reimer, Berlin W 35, Lützowstraße 107/108.

Jeden Sonnabend erscheint eine Nummer von 1¾—2 Bogen (14–16 Seiten). Abonnementspreis für Deutschland und Oesterreich-Ungarn beim Bezuge durch die Post oder durch den Buchhandel 15 Mk. jährlich (3¾ Mk. vierteljährlich), für die andern Länder des Weltpostvereins bei Versendung unter Kreuzband 16 Mark jährlich (4 Mark vierteljährlich). — Insertionspreis für die 4-gespaltene Colonel-Zeile oder deren Raum 40 Pf. Aufträge nehmen die Verlagshandlung von Georg Reimer, Berlin W, Lützowstraße 107/108 sowie alle Annoncen-Expeditionen entgegen.

Die Nation ist im Postzeitungs-Katalog pro 1900 unter Nr. 5284 eingetragen.

Handelshochschulen und kaufmännische Lehre.

Motto: „Ich wüßte nicht, wessen Geist größer und gebildeter sein müßte, als der eines echten Kaufmannes."
Goethe.

In einer der letzten Nummern der „Nation" fiel mir ein mit: „Contra Handelshochschulen" überschriebener Artikel in die Augen, welchen ich bei dem lebhaften Interesse, das sich seit einigen Jahren in allen Theilen Deutschlands für eine vertiefende, wissenschaftliche Vorbildung des Kaufmanns geltend macht, nicht unerwidert lassen möchte.

Wie schon der Titel sagt, ist der Verfasser ein Gegner der Handelshochschulen; für seine Stellung ist besonders der Schlußsatz seiner Ausführungen bezeichnend, der in dem bekannten französischen Sprichworte: „à force de forger on devient forgéron" gipfelt. Damit bekennt er sich zu einem Anhänger jener Richtung, die eine ausschließlich praktische Ausbildung des Kaufmanns durch eine längere Lehrzeit für ausreichend und eine theoretische Schulung des Geistes auf höheren Bildungsstätten für überflüssig, ja sogar für mehr oder weniger gefährlich hält.

Auf Grund langjähriger Erfahrung bin ich anderer Meinung.

Die kaufmännische Lehre ist eine Institution, die uns noch aus dem Mittelalter, aus der Zeit der Gilden und Zünfte überkommen ist. In jenen Zeiten der Unsicherheit und der Gewaltthätigkeit galt der Einzelne nichts, er mußte nothgedrungen, seinem Berufe entsprechend, einer dieser Genossenschaften sich anschließen und ihren harten, oft grausamen Satzungen sich unterwerfen. — Im Laufe der Jahrhunderte sind infolge der allmählichen Entwicklung des Welthandels und des Großbetriebes bei zunehmender Rechtssicherheit die Gilden und Zünfte in allen Kulturländern nach und nach verschwunden, zuerst in England, wo sie schon Anfang des 17. Jahrhunderts ihre Macht im Wesentlichen verloren hatten. Denn die damals beginnende englische Weltpolitik mußte sich frei machen von dem Zwange starrer Ueberlieferungen und veralteter Formen. Die anderen Länder folgten in der Aufhebung der Privilegien dieser Institutionen langsam nach, so Frankreich 1789, Deutschland erst 1868.

Als einziger Rest von den Satzungen der Kaufmannsgilde blieb die Lehrzeit bestehen und sie wird auch heute noch von dem größeren Theile der Kaufleute Deutschlands als die allein richtige Schule für den Kaufmannsstand betrachtet, obgleich die gesammte Struktur des deutschen Volkes hinsichtlich der gewerblichen und wirthschaftlichen Verhältnisse sich in der Zwischenzeit und besonders seit Begründung des Deutschen Reichs vollständig verändert und verschoben hat. Denn während Deutschland vor einem halben Jahrhundert fast noch ein ausschließlicher Agrarstaat war, in dem das bürgerliche Element und vor Allem der Kaufmannsstand eine sehr untergeordnete Rolle spielte, sind wir jetzt zu einem gewaltigen Handels- und Industriestaate mit einem internationalen Waarenaustausch von rund 10 Milliarden jährlich und zu einer führenden Welt-

macht herangewachsen. Mit dieser Wandlung aber ist, wie Schmoller vor Kurzem sich ausdrückte: „ein Großbürgerthum entstanden, das als neue Aristokratie, an Reichthum weit, aber vielfach auch schon an Macht, Ehre und Einfluß, die alte Grundaristokratie überflügelt hat."

Für dieses Großbürgerthum, das sich hauptsächlich aus dem Großhandel, der Hochfinanz und der Großindustrie rekrutirt, reicht aber das Maß einer wissenschaftlichen Bildung, die schon mit dem Einjährigenzeugniß abschließt, nicht mehr aus. Das Zeitalter des Dampfes und der Elektrizität, der Eisenbahnen und überseeischen Großschifffahrt stellt sowohl in Bezug auf die Leitung der eigenen Geschäfte als auch auf die Theilnahme an der kommunalen und staatlichen Verwaltung so große Anforderungen an die Inhaber und Leiter großer Unternehmungen und Geschäfte, daß nur ein durch längere Schulung erworbenes, festgegliedertes positives Wissen in Verbindung mit umfassender praktischer Erfahrung ihnen gerecht werden kann. Heute aber muß jeder, der an der Spitze derartiger Unternehmungen steht, oder als Vertreter von Handel und Industrie mit den Organen staatlicher und kommunaler Körperschaften, wie Reichs- und Landtag, mit Eisenbahnräthen oder Volkswirthschaftsräthen, in Berührung kommt, unbedingt zugeben, wie außerordentlich selten man wissenschaftlich und fachtechnisch durchgebildete, den schwierigeren Aufgaben gewachsene Kaufleute antrifft. Es ist dies mit ein Grund, daß so häufig derartige höhere Stellungen, wie z. B. Direktorialstellen bei Eisenbahnen, Rhedereien, Banken, größeren Aktienunternehmungen u. dgl. m. von Juristen besetzt sind, während ihre Obliegenheiten, im Grunde, rein kaufmännischer Natur sind, und ein mit der angemessenen wissenschaftlichen Vorbildung ausgerüsteter Kaufmann sich viel leichter die für solche Stellungen nöthigen juristischen und volkswirthschaftlichen Kenntnisse aneignen könnte und dann infolge seiner praktischen Erfahrung eine viel bessere Kraft sein würde, als ein noch so tüchtiger Jurist, dem die langjährige praktische kaufmännische Erfahrung abgeht.

Will also der Kaufmann sich auf seinem eigensten Gebiete nicht durch den Juristen gerade aus den ersten und einflußreichsten Stellungen, wie es z. B. auch die Stellungen des Direktors der Reichsbank, in sich eines rein kaufmännischen Institutes, des Handelsministers sind, auf die Dauer verdrängen lassen, will er ferner den anderen auf einer höheren wissenschaftlichen Bildung stehenden Ständen gegenüber eine gleichberechtigte, soziale Stellung einnehmen, so muß er sein Wissen auf eine breitere, wissenschaftliche und volkswirthschaftliche Grundlage stellen. Dies aber kann natürlich nur in systematischer Weise auf einer höheren Bildungsanstalt und bei größerer geistiger Reife geschehen.

Natürlich soll nun nicht jeder, der Kaufmann heißt, studiren. In keinem anderen Berufszweige gibt es so viele Abstufungen als gerade im Kaufmannsstande. Der große Bankier, der die Weltpolitik beeinflußt, oder der Großkaufmann und Rheder, deren Schiffe die entferntesten Meere durchfurchen, sie heißen im Volksmunde Kaufleute in gleicher Weise wie der Geldwechsler im Grenzstädtchen oder der kleinste Krämer im Dorfe. Es bedarf somit keiner Ausführung, daß wir nicht die höhere Bildung für alle diese Abstufungen verlangen, besitzen doch, nach einer Berechnung von Syndikus Schloßmacher, kaum 15 Proz. der jährlich zukommenden Lehrlinge den Einjährig-Freiwilligenschein. Aber wer die höchsten Staffeln der kaufmännischen Laufbahn erklimmen, wer, durch Geburt berufen, dereinst ein väterliches weit verzweigtes Geschäft führen, wer Leiter großer kaufmännischer oder industrieller Unternehmungen werden oder wer als Vertreter der Kaufmannschaft die Interessen des gesammten Standes im öffentlichen Leben, im Reichstag oder Landtag vertreten will, der muß für eine tiefere, wissenschaftliche Ausbildung Sorge tragen.

Das Korrelat der höheren, wissenschaftlichen Bildung muß aber eine kürzere und modifizirte Lehrzeit sein. Diese hat bei den veränderten wirthschaftlichen Verhältnissen ihre frühere Bedeutung gänzlich verloren. Wenige Prinzipale größerer Geschäfte werden mit gutem Gewissen behaupten können, daß die ihnen anvertrauten Lehrlinge bei ihrem Abgange thatsächlich dasjenige Maß kaufmännischen Wissens in sich aufgenommen haben, welches einer so langen werthvollen Zeit, wie es die Jahre von 16—19 Lebensjahre für den strebsamen jungen Mann sind, entspricht. Ich will jene Geschäfte hier ganz außer Spiel lassen, obgleich es deren noch genug gibt, in denen der Lehrling während 1 bis $1^1/_2$ Jahre fast ausschließlich mit rein mechanischen Arbeiten, wie Briefe kopiren und zur Post bringen, Packete machen, Wechsel austragen, Kopiebücher registriren u. s. w. beschäftigt ist und nur im letzten Jahre zu etwas besseren Comptoirarbeiten herangezogen wird. Aber selbst solche Geschäfte, in denen die Lehrlingsstellen wegen ihrer sogenannten guten Lehre gesucht sind, bieten sie thatsächlich Gelegenheit zur vollen Aneignung eines vielseitigen kaufmännischen, der Bezeichnung „Lehrzeit" wirklich entsprechenden Wissens? Werden die jungen Leute vom Prinzipal oder dessen Stellvertreter in systematischer Weise mit den etwas schwierigeren kaufmännischen Arbeiten, mit den Waaren u. dgl. m. bekannt gemacht? Gewährt man ihnen während der drei langen Jahre auch die nöthige freie Tageszeit zu weiterer geistigen Ausbildung, zur Aneignung des mehr wissenschaftlichen, kaufmännischen Stoffes? Gibt man dem wissensdurstigen Gemüthe die durchaus erforderliche geistige Nahrung, um es vor Verflachung und Verarmung zu bewahren?

Leider kann nach meiner eigenen langjährigen Erfahrung und nach angestellten Erhebungen eine befriedigende Antwort auf diese Fragen nicht ohne Weiteres gegeben werden. Denn selbst in diesen „guten" Lehrstellen besteht das Erlernte im Grunde doch nur in Formalien, wie Fakturen und Wechsel ausschreiben, Führung von Nebenbüchern, der Kasse, der leichteren Korrespondenz, häufig nach Diktat, und die wissenschaftliche Fachausbildung beschränkt sich meist auf einige, zu später Abendstunde bei körperlicher Erschöpfung genommene Privatstunden in der englischen, französischen und etwa noch der spanischen und portugiesischen Geschäftskorrespondenz, in Stenographie, Maschinenschreiben u. dgl. m. Ein systematischer, den jungen Geist zu scharfem, methodischen Denken anleitender Unterricht durch ein Vertiefen in die fremden Klassiker, durch nationalökonomische, juristische Studien findet nicht statt. Es gibt daher auch sehr wenige junge Kaufleute, welche nach beendigter Lehrzeit im Stande sind, eine klare Auskunft über die wirthschaftliche Bedeutung und juristische Tragweite des Connossements, der Charterpartie, des Wechsels, von denen sie vielleicht tausende mechanisch ausgeschrieben haben, zu geben, ein geschäftliches Thema in präziser, gewandter Form zu Papier zu bringen oder eine noch so kleine Denkschrift über irgend ein volkswirthschaftliches Thema abzufassen.

Bei den viel kleineren Verhältnissen in früheren Jahrhunderten und dem engeren Rahmen, in welchem jedes einzelne Geschäft sich damals bewegte, war die übliche 6 bis 7jährige Lehrzeit in ihrer ursprünglichen Form thatsächlich eine Zeit des Lernens. Das Comptoirpersonal, vom Chef bis zum jüngsten Lehrling saß in demselben Zimmer. Commis und Lehrlinge hörten die Verhandlungen mit den Agenten und Maklern mit an, bekamen die Waaren unter die Hände, sahen, sozusagen, jede einzelne Transaktion vor ihren Augen sich abspiegeln. Selbst bei den Mahlzeiten, die mit dem Prinzipal eingenommen wurden — denn der Lehrling wohnte ja bei seinem Lehrherrn — bildete das Geschäft selbstverständlich das Hauptthema des Gesprächs. Ganz unbewußt wurde so selbst dem nicht strebsamen jungen Manne der kaufmännische Sinn eingeimpft. Auch blieb der Lehrling meist der erlernten Branche treu; er sah seine Zukunft entweder im Geschäft selbst oder doch wenigstens in der gleichen Branche, wurde Buchhalter, Reisender, Bureauchef. Sein ganzes Streben ging in dieser Branche auf, in ähnlicher Weise, wie der Handwerkslehrling ja auch dem erlernten Handwerk treu bleibt. In jenen Zeiten hatte daher das oben citirte Sprichwort: „à force

de forger on devient forgéron" auch für den Kaufmannsstand seine volle Berechtigung.

Welch andere Formen und welch andere Gestaltung hat nun das moderne Geschäft angenommen! Das Comptoirpersonal in Engrosgeschäften, — und diese allein kommen hier in Frage — zählt häufig 20, 30 ja 100 und mehr Personen, die sich auf mehrere Zimmer vertheilen;*) der Prinzipal und häufig auch die Prokuristen und Bureauchefs sitzen in ihren Privatzimmern und der jüngste Lehrling ist meistens auf den um ½ Jahr im Range älteren als einzigen Lehrmeister angewiesen. Beziehungen zwischen Prinzipal und Lehrling treten in den ersten Jahren der Lehrperiode fast nie ein und auch in der letzten Zeit sind sie meist oberflächlicher Natur. Dem Leiter eines großen Geschäfts fehlt auch thatsächlich jede Zeit, um sich mit seinen Lehrlingen zu beschäftigen. Die allgemein gewordene Hast des Lebens zwingt ihn, diese Pflicht Anderen zu überlassen.

Kann man da ernstlich die Behauptung aufrecht erhalten, daß die dreijährige Lehrzeit unter den heutigen Verhältnissen wirklich die allein richtige Schulung für einen angehenden „echten Kaufmann", um mit Goethe zu reden, ist, oder muß man nicht offen zugestehen, daß hier eine große, den Kaufmannsstand aufs empfindlichste schädigende Zeitverschwendung und ein schwerer Mißstand vorliegt? Wahrlich, diese drei Jahre vom 16.—19. Lebensjahre, der aufnahmefähigsten Zeit des Menschen können und müssen in werthvollerer Weise ausgenutzt werden! Und sollte ein junger Mann mit besserer wissenschaftlicher Vorbildung und mit einem zu methodischem Denken erzogenen Verstande nicht mit weit größerem Verständniß und lebendigerem Interesse an die Praxis herantreten und innerhalb zwölf Monaten mehr lernen, als ein mit seinen Gedanken fast noch in der Kindheit wurzelnder, auf keine abgeschlossene Bildung sich stützender junger Mann?

Man täusche sich nicht. Die Zeiten sind andere geworden und der Kampf ums Dasein wird auf allen Gebieten immer mehr in eine wissenschaftliche Doktrin gebracht. Es bedarf zu diesem Kampfe der besten Waffen der Logik, des wissenschaftlich geschulten Geistes, der naturwissenschaftlichen und volkswirthschaftlichen Kenntnisse. Sehr richtig heißt es daher in der Denkschrift der Aachener Handelskammer über die Errichtung einer Hochschule:

„Die lokale und provinzielle Beschränkung des Absatzes ist geschwunden; die Welt ist heute der Markt für alle größeren Artikel. Auf dem Weltmarkte ringen die verschiedensten Nationen mit einander und nur wer das höchste geistige Rüstzeug mit in diesen Kampf zu bringen vermag, nur der darf hoffen, nicht bei Seite geschoben zu werden. Der Großkaufmann muß die Sprache, die volkswirthschaftlichen Verhältnisse und die Rechtszustände eines großen Theiles der Erde kennen; er muß eine Fülle geistiger Kraft einsetzen, um die mannigfachen Verbindungen nach allen Theilen der Erde zu gewinnen und auszudehnen. Sein Blick muß die ganze Kulturwelt umspannen!"

Diese allgemeine wissenschaftliche und wirthschaftliche Bildung ist jedoch auf praktischem Wege allein bei der bisher üblichen Vorbildung nicht zu erreichen. Es ergibt sich daraus von selbst die Nothwendigkeit einer längeren Schulbildung auf entsprechenden Bildungsstätten sowie einer Verkürzung und Umgestaltung der in ihrer jetzigen Form gänzlich veralteten Lehrzeit auf den Comptoiren der Großhandlungen. Die Industrie- und Handelsweltmacht „Greater Britain" hat diese Forderung der Zeit längst begriffen. Schon seit einem Jahrhundert hat England für seine jungen Großkaufleute diese Institution der langen Lehrzeit verworfen, fordert dafür aber von ihnen eine bessere wissenschaftliche Vorbildung. Auf diese Weise erzieht aber Großbritannien nicht nur Kaufleute, die den Welthandel beherrschen, sondern auch Männer, die im Leben des Staates und der Nation führende Stellungen einnehmen. Wenn selbstverständlich nun auch nicht behauptet werden soll, daß jeder Großkaufmann Englands sein Leben als bedeutender Staatsmann beschließt, so ist der Handelsstand in England — im Gegensatz zu Deutschland — doch in sehr hervorragendem Maße im Ministerium, im Parlamente, in der Regierung, im Hochadel bis zu den Stufen des Thrones, vertreten und übt dadurch naturgemäß einen gewaltigen Einfluß auf die Leitung der Staatsgeschäfte und der großen Politik aus.

Ein hochinteressantes und lehrreiches Bild in Bezug auf die Machtstellung des englischen Kaufmannsstandes bietet die Geschichte der erst vor einigen Dezennien, durch Uebertragung des gesammten Besitzstandes an die Regierung, aufgelösten „East-India-Company", die als einfache Handelsgesellschaft auf Aktien ein altes Weltreich von über 200 Millionen Einwohnern eroberte, verwaltete und wirthschaftlich erschloß! Einer so hohen Aufgabe würde der deutsche Kaufmannsstand nicht gewachsen gewesen sein, wenngleich ich aus eigener Erfahrung und Kenntniß der europäischen und überseeischen Länder wohl weiß, und darin dem Verfasser des betreffenden Artikels in der „Nation" Recht gebe, daß die nächst folgenden Stufen desselben den englischen entsprechenden weit überlegen sind. In der höchsten Stufe stehen wir jedoch England noch nach.

Als ein Beispiel für viele, aus der Gegenwart, sei noch auf die Laufbahn des erst kürzlich vom Amte des Marineministers zurückgetretenen und letzthin vielgenannten G. J. Goschen verwiesen. Er ist ein Abkömmling aus der niederdeutschen Buchhändler- und Kaufmannsfamilie Göschen. Sein Vater war von Leipzig nach England übergesiedelt und dort als Bankier reich geworden. Der Sohn trat ebenfalls nach Vollendung seiner wissenschaftlichen mit hohen Ehren ausgezeichneten Bildung in Rugby und Oxford als aktiver Kaufmann in das Bankgeschäft seines Vaters ein. Bereits mit 25 Jahren wurde er in das Direktorium der Bank von England berufen. Aber er blieb dabei unausgesetzt wissenschaftlich thätig. Eine Schrift über den auswärtigen Handel brachte ihm 1863 einen Parlamentssitz, erst für die City in London, dann für Edinburgh. Schon 1865 — erst 34 Jahre alt — wurde er in das Ministerium als Vizepräsident des Handelsamtes berufen und seitdem ist er fast ununterbrochen in den verschiedensten Aemtern und Stellungen, als Marineminister, Vertreter der englischen Staatsgläubiger in Egypten, Botschafter in Konstantinopel, Schatzkanzler ꝛc. thätig gewesen. — Eine hochinteressante Laufbahn, welche zur Zeit noch in Deutschland für einen Kaufmann ganz außer Betracht kommt und die der Kaufmann und Bankier Göschen ebensowohl seiner wissenschaftlichen Vorbildung wie seiner praktischen Tüchtigkeit verdankt.

Der sehr häufig gemachte Einwand, daß wissenschaftliche Ausbildung und wissenschaftliches Arbeiten mit der kaufmännischen Beschäftigung nicht recht vereinbar sei, ist entschieden nicht stichhaltig. So betont Ludwig Bamberger in seinen Memoiren wiederholt, daß ihm in seiner kaufmännischen Laufbahn seine auf der Universität erworbenen allgemein wissenschaftlichen und juristischen Kenntnisse in dem raschen Erfassen verwickelter Verhältnisse und in der Beurtheilung von Charakteren außerordentlich werthvoll gewesen seien.

Von den großen florentinischen und venetianischen Kaufherren des Mittelalters erzählt uns Alfred von Reumont, „daß sie ihre Zeit zwischen Handels- und Staatsgeschäften und litterarisch wissenschaftlichen Bestrebungen theilten, daß ihre Kenntnisse in der alten Litteratur ebenso gründlich waren, als ihr Geschmack sicher, und daß ihre Anschauungen durch thätiges Geschäftsleben und Ambassaden über den engeren Gesichtskreis der Philologen und übrigen Buchgelehrten unendlich erweitert war." Und diese auf so hoher Kultur stehenden Bürger der italienischen Kaufmanns-Republiken waren zugleich kluge und bedeutende Kaufleute und Bankiers von fürstlichem Reichthum und beherrschender Machtstellung.

Endlich möchte ich zu Gunsten einer längeren Schulzeit und gründlichern geistigen Schulung noch auf einen be-

*) Eine badische Anilinfabrik beschäftigt 200 kaufmännisch gebildete Beamte und ist dabei nur eine von vielen derartigen Betrieben. (Die Großindustrie von J. Vorster, Jena 1896.)

sonders wichtigen Punkt, auf die Nothwendigkeit einer besseren Charakterbildung der jungen Kaufleute hinweisen. Kein Beruf stellt so große Anforderungen an die sittliche Kraft des Menschen wie der Kaufmannsstand. Denn wenngleich Geldgewinn mit allen Berufsarten verbunden ist, so ist doch sonst der Gewinn nicht so der ausschließliche Zweck der Arbeit wie im Kaufmannsberuf. Es bedarf bei dem Streben nach Reichthum und gerade auch bei erfolgreichem Ringen sehr häufig eines besonders gefestigten Charakters, um sittlich ungeschädigt aus diesem Kampfe hervorzugehen. Kann man aber mit Recht voraussetzen, daß junge Leute, die im Alter von etwa 15 Jahren ihre eigentliche Bildung abschließen und in das Leben hinaustreten, schon genügend in sich geklärt und gefestigt sind, um den Versuchungen des geschäftlichen Lebens zu widerstehen, namentlich wenn sie, wie dies in den Seestädten so häufig der Fall ist, sofort nach der Lehrzeit nach transatlantischen Ländern auswandern, wo ganz neue, größere Verhältnisse und eine tropische, üppige Natur ihre Sinne und ihr Denken gefangen nimmt?

Leider kann der Eingeweihte auch diese Frage nicht bejahen, denn er weiß, daß in den überseeischen Ländern Hunderte und Tausende von hoffnungsvollen Menschenleben aus Mangel an Selbstzucht und Charakterstärke zu Grunde gehen. Nach dieser Richtung hin würde m. E. eine bessere, vertiefende Ausbildung der geistigen Fähigkeiten und der Charaktereigenschaften ungeheueren Segen stiften und rückwirkend von weittragender Bedeutung für Deutschlands Handel und Deutschlands Weltstellung sein.

„Unsere Zeit ist groß, fruchtbar, der Wunder voll", schrieb Immermann in seinem berühmten „Oberhof" schon im Jahre 1838. Dürfen wir diesen Ausspruch nicht noch mit größerem Rechte für die Gegenwart in Anspruch nehmen? Deutschland hat in dem letzten Jahrzehnt eine ungeahnte, phänomenale Entwicklung auf allen Gebieten des wirthschaftlichen Lebens erfahren, vornehmlich dank seiner hohen wissenschaftlichen, von keinem anderen Volke erreichten Bildung. So zählten die deutschen technischen Hochschulen im vergangenen Jahre über 11 000 Studirende, gegen noch nicht 800 in Frankreich. Aber ein Stand ist trotzdem in Deutschland nicht in gleichem Maße vorangeschritten. Das ist der Kaufmannsstand. Es wird Zeit, daß er das Versäumte nachhole. Der Kaufmann muß umsomehr streben, sowohl in wissenschaftlicher als auch in sozialer Beziehung eine den anderen gebildeten Berufsarten gleichberechtigte Stellung einzunehmen, als noch vielfach eine gewisse Antipathie des Volkes gegen den Handelsstand überwunden werden muß. Das aber ist nur durch eine verfeinerte Bildung, eine veredelte Gesittung möglich.

Seitdem Deutschland in den Weltverkehr eingetreten ist und Weltpolitik treibt, hat der Handel gewaltige Dimensionen angenommen und bedarf eines intelligenten Nachwuchses und zwar nicht nur aus dem Kaufmannsstande, sondern auch aus den Kreisen der Beamtenschaft, des Großgrundbesitzes, des Adels, der Gelehrtenwelt — Stände, die bislang dem Handelsstande im Allgemeinen noch kühl, in Vorurtheilen befangen und voll Unkenntniß über die großen Aufgaben des Kaufmanns gegenüber stehen — zum Schaden der Gesammtheit. Eine Annäherung oder Verschmelzung der verschiedenen Stände, die in keinem anderen Lande sich heutzutage so schroff abscheiden wie in Deutschland, ist nach verschiedenen Richtungen hin äußerst wünschenswerth; denn einestheils leiden die studirten Berufsarten an Ueberfüllung, während der sich stetig ausdehnende Welthandel noch an wirklich ersten Kräften Mangel hat. Der Welthandel ist aber außerdem unbegrenzt und muß auch auf jede mögliche Weise gefördert werden, da von seiner Blüthe das Blühen und Gedeihen des ganzen Volkes abhängt. Deutschland kann ohne einen stetig steigenden Handel nicht mehr existiren; die zur Aufrechterhaltung unserer Weltmachtstellung nöthigen Milliardenbudgets können von einem Agrarstaate nicht getragen werden.

Es ist daher sehr erfreulich, daß seit einigen Jahren sich in Deutschland eine stark wachsende Bewegung für Ausgestaltung der höheren kaufmännischen Bildungsanstalten sowohl durch Vermehrung der für die Vorbildung des Kaufmannsstandes geeigneteren neunstufigen Ober-Realschulen und Realgymnasien sowie Gleichstellung derselben mit den humanistischen Gymnasien bezüglich der Zulassung zum Universitätsstudium, als auch durch Neugründung von höheren Handelslehranstalten bemerkbar macht. So wurde am 25. April 1898 eine Handelshochschule in Leipzig eröffnet, welche einen über Erwarten großen Zufluß von Studirenden gehabt hat. Zu Ende des zweiten Jahres waren im ganzen 403 Studirende immatrikulirt. Auch in Aachen ist, unter Angliederung an das dortige Polytechnikum, eine Handelshochschule gegründet worden, die sich gleichfalls eines guten Zuspruchs erfreut. In verschiedenen anderen großen Handelsplätzen, wie Köln, Frankfurt a. M., Halle, Hannover, Darmstadt, München, Düsseldorf u. a. sind Vorarbeiten für die Errichtung von Handelshochschulen im Gange und theilweise schon sehr weit vorgeschritten.

Diese Bewegung ist nicht künstlich geschaffen, sondern entspricht einer inneren Nothwendigkeit, einer nach größerer Bildung ringenden starken Lebenskraft; sie wird sich infolgedessen auch nicht unterdrücken lassen, wie es im Jahre 1787 geschah. Damals schon wurde die Begründung einer Handelshochschule und Angliederung an die Georg-August Universität in Göttingen von bedeutenden Männern geplant, doch vereitelten die Kriegsereignisse die Verwirklichung dieser Idee — sehr zum Schaden des deutschen Kaufmannsstandes —.

Wir kommen auf den Kardinalpunkt zurück. Der Zustand der jetzigen Lehrzeit ist für gebildete junge Leute unhaltbar. Hier, wo die Wurzel des Uebels liegt, muß zunächst Wandel geschaffen werden. Ist dieses geschehen, so folgt, als zweiter Schritt, die bessere Vorbildung von selbst. Und damit dringt nicht nur neues und frisches Blut in den Organismus des Handels, dessen Rolle in der Volkswirthschaft gar nicht überschätzt werden kann, sondern die deutsche Kaufmannschaft wird in ihrer Elite auch dann die politische und soziale Stellung, den Einfluß und die Kraft des öffentlichen Wirkens erhalten, die ihr in der Aera der Weltpolitik und des Welthandels gebühren.

Ich möchte daher meinen Berufsgenossen den vor Kurzem in China aus englischem Munde erklungenen, die deutschen Soldaten so hoch ehrenden Befehl: „Germans to the front" zurufen und wünschen, daß für unseren Stand auch in seinen höchsten Stufen dieser Ausspruch bald eine typische Bedeutung finden möge.

Hamburg, November 1900. Mercator.

Nr. 11. Berlin, den 15. Dezember 1900. 18. Jahrgang.

Die Nation.

Wochenschrift für Politik, Volkswirthschaft und Litteratur.

Herausgegeben von Dr. Th. Barth.

Verlag von Georg Reimer, Berlin W 35, Lützowstraße 107/108.

Jeden Sonnabend erscheint eine Nummer von 1¾–2 Bogen (14–16 Seiten). Abonnementspreis für Deutschland und Oesterreich-Ungarn beim Bezuge durch die Post oder durch den Buchhandel 15 Mk. jährlich (3¾ Mk. vierteljährlich), für die andern Länder des Weltpostvereins bei Versendung unter Kreuzband 16 Mark jährlich (4 Mark vierteljährlich). — Insertionspreis für die 4-gespaltene Colonel-Zeile oder deren Raum 40 Pf. Aufträge nehmen die Verlagshandlung von Georg Reimer, Berlin W, Lützowstraße 107/108 sowie alle Annoncen-Expeditionen entgegen.

Die Nation ist im Postzeitungs-Katalog pro 1901 unter Nr. 5097 eingetragen.

Handelshochschulen und kaufmännische Lehre.

Im Anschluß an den Artikel Mercators in Nr. 9 der „Nation" erhalten wir aus unserem Leserkreise folgende Zuschrift, deren Inhalt um so interessanter ist, als sie zeigt, daß die Kaufleute mit juristischer Vorbildung geneigt sind, der frühen praktischen Gewöhnung mehr gute Seiten abzugewinnen, als die Praktiker, die wie Mercator den traditionellen kaufmännischen Bildungsgang durchgemacht haben. Seit Horaz' Zeiten lobt eben ein Jeder diversa sequentes.

Die Zuschrift lautet:

„Mercator beruft sich zu Unrecht auf Ludwig Bamberger. Gelegentlich der von Dr. Richard Ehrenberg im Jahre 1897 über Handelshochschulen veranstalteten Enquête äußerte sich Bamberger wie folgt (cf. S. 8 ff.):

‚Wenn ich einen jungen Mann für die kaufmännische Laufbahn bestimmte, so würde ich dafür eintreten, daß er spätestens nach vollendetem sechzehnten Jahre in die Lehre käme. —

Der Grund zu einem lebhaften und frohen Geschäftsgeist wird meines Erachtens nur gelegt, wenn der junge Mann frühzeitig seinen Beruf antritt. Vielleicht erscheint es Ihnen sonderbar, daß gerade ich mich so ausspreche, da ich erst mit fünfundzwanzig Jahren, nachdem ich eine juristische und politische Vergangenheit hinter mir hatte, als Lehrling, durch die Verhältnisse gezwungen, anfing. Aber ich kann Sie versichern, daß ich, trotzdem ich mit mehr Ernst und Resignation als wohl die meisten achtzehnjährigen Gymnasiasten mich auf den Kontorschemel setzte, doch zeitlebens das Mangelhafte jenes späten Anfangs nicht verwand.'

Aus eigener Erfahrung — als Bankier, der juristische Studien gemacht hat — muß ich mich Bamberger's Ausführungen durchaus anschließen; vor einem jungen Menschen, der von einer Handelshochschule käme, würde ich bei einer Anstellung dem ‚ungebildeten' Lehrling den Vorzug geben.

Hochachtungsvoll

C.

Verantwortlicher Redakteur: Otto Böhme in Berlin. — Druck von H. S. Hermann in Berlin.

Nr. 13. Berlin, den 29. Dezember 1900. 18. Jahrgang.

Die Nation.

Wochenschrift für Politik, Volkswirthschaft und Litteratur.

Herausgegeben von Dr. Th. Barth.

Verlag von Georg Reimer, Berlin W 35, Lützowstraße 107/108.

Jeden Sonnabend erscheint eine Nummer von 1¾–2 Bogen (14–16 Seiten). Abonnementspreis für Deutschland und Oesterreich-Ungarn beim Bezuge durch die Post oder durch den Buchhandel 15 Mk. jährlich (3¾ Mk. vierteljährlich), für die andern Länder des Weltpostvereins bei Versendung unter Kreuzband 16 Mark jährlich (4 Mark vierteljährlich). — Insertionspreis für die 4-gespaltene Colonel-Zeile oder deren Raum 40 Pf. Aufträge nehmen die Verlagshandlung von Georg Reimer, Berlin W, Lützowstraße 107/108 sowie alle Annoncen-Expeditionen entgegen.

Die Nation ist im Postzeitungs-Katalog pro 1901 unter Nr. 5097 eingetragen.

Handelshochschulen und kaufmännische Lehre.

Zu diesem Thema geht der Redaktion folgende weitere Zuschrift zu:

In der Diskussion über „Handelshochschulen und kaufmännische Lehre" ist von beiden Seiten schon manches treffliche Wort gesprochen worden, das gewiß zur Klärung dieser wichtigen Frage wesentlich beigetragen hat. Indessen scheinen die extremen Anschauungen die Oberhand gewinnen zu wollen: entweder soll der in das kaufmännische Leben Eintretende noch halb Kind und mit kaum mehr als Volksschulbildung ausgerüstet sein oder er soll als schon bemoostes Haupt in seinen Beruf als Hauptmitgift einen Stoß von Kollegienheften mitbringen. Medio tutissimus ibis. Meine Erfahrung hat mich gelehrt, daß eine ordentliche abgeschlossene Schulbildung, in der der Zögling gelernt hat, wie man lernen soll, die beste Vorbereitung für den gebildeten Kaufmann ist. Seit Jahren habe ich in meinem Comtoir bei Neueinstellungen immer die Abiturienten von humanistischen Gymnasien bevorzugt, und die Erfahrungen, die ich hiermit gemacht habe, ermuthigen zur Fortsetzung dieser Praxis. Selbstverständlich waren auch unter den Abiturienten Schwächlinge, denen ich keine große Zukunft prophezeien kann, ebenso wie unter den Angestellten mit geringerer Schulbildung junge Männer mit den vortrefflichsten Eigenschaften sich befanden. Aber durchschnittlich kann ich sagen, daß die Abiturienten, nachdem sie im ersten Semester ihren Schmerz über das verlorene Paradies des Universitätsstudiums verwunden hatten, schnell sich zu einem wirklichen Verständniß der höheren kaufmännischen Aufgaben hindurchfanden und in Kürze Leistungen hinzustellen vermochten, die von dem Bambergerschen „Sechszehnjährigen" nicht zu erwarten gewesen wären. Natürlich kann man bei solchen jungen Männern nicht die alte Schablone der remunerationslosen dreijährigen Lehrzeit anwenden, sondern der Anreiz zum Streben wird hauptsächlich dadurch gegeben, daß vom ersten Tage an eine wenn auch zunächst nur geringe Besoldung gewährt wird und im Uebrigen das Aufrücken in höhere Arbeits- und Gehaltsklassen ganz nach den individuellen Fähigkeiten des Einzelnen geregelt wird. Junge Männer, wie ich sie im Auge habe, fühlen sich auch sehr bald gesellschaftlich ihren studirenden Alters- und ehemaligen Schulgenossen vollständig ebenbürtig; die wirthschaftliche größere Selbständigkeit gibt ihnen eine gewisse Sicherheit. Nur lasse man ihnen, soweit die Verhältnisse es gestatten, auch etwas Zeit, um durch Besuch von Vorträgen, Theater, Konzerten und Museen den Zusammenhang mit dem Geistesleben der Gebildeten zu erhalten und zu vertiefen. Die richtige Anleitung nach der kaufmännisch-technischen Seite der Ausbildung hin wird immer nur von einem Chef oder älteren Angestellten gegeben werden können, der Herz für die heranwachsende Jugend und selbst genügende Bildung hat, um Anderen aus seinem Wissen mittheilen zu können. Wer nicht in solche Hände kommt, dem wird kein Hochschulkollegienheft die Schwierigkeiten in der Aneignung praktischer Kenntnisse überwinden helfen.

Meine Devise ist daher: Keine Handelshochschulen, sondern abgeschlossene allgemeine Schulbildung und dann ununterbrochene Praxis bei bewährten Lehrchefs.

D.

Verantwortlicher Redakteur: Otto Böhme in Berlin. — Druck von H. S. Hermann in Berlin.