1. Jahrgang.
Nummer 26.

Deutsche Handelsschul-Lehrer-Zeitung

Dresden,
1. Juli 1904.

Organ des Vereins von Direktoren und Lehrern Sächsischer Handelsschulen.

Herausgegeben im Interesse der Handelsschule und ihrer Lehrer von Dr. Nicklisch, Magdeburg und Dr. Großmann, Dresden.

Insertionspreise: Die 4gespalt. Nonpareille-Zeile oder deren Raum Mk. 0,50. Bei größeren Aufträgen hoher Rabatt.

Abonnementspreise: Für das Vierteljahr Mk. 2,—, für das Ausland ausschl. Österr.-Ung. Mk. 2,50.

Um Irrtümer zu vermeiden, bitten wir, sämtliche Sendungen an „Die Redaktion der deutschen Handelsschul-Lehrer-Zeitung" (D. H.-L.-Z.), Dr. Grossmann, Klotzsche bei Dresden, zu richten

Diese Zeitung erscheint jeden Freitag. Schluß des redaktionellen Teils Dienstag Vormittag 9 Uhr, des Anzeigen-Teils Mittwoch Vormittag 9 Uhr.
Fernsprecher Nr. 3103.
Unsere Artikel dürfen ohne spezielle Erlaubnis nicht nachgedruckt werden, Berichte nur mit genauer Quellenangabe.

Wir bitten unsere Herren Kollegen, sowie die Handelskammern und Schulbehörden, uns durch Mitteilung von Beschlüssen und Zusendung von Berichten freundl. zu unterstützen. Wir honorieren auch uns freiwillig zugesandte Mitteilungen.
Alle Postanstalten und Buchhandlungen nehmen Bestellungen auf diese Zeitung entgegen.

Kaufmännische Fortbildungsschule oder Handelsvorschule?*)

von Direktor Stillcke, Gnesen.

Es ist wohl jetzt allgemein in den Kreisen der Handeltreibenden die Einsicht durchgedrungen, daß eine bessere Durchbildung der kaufmännischen Hilfskräfte und der kleinen selbständigen Kaufleute gefordert und angestrebt werden muß. Wenn wir von den wenigen Rückständigen absehen, die noch auf dem kaum begreiflichen Standpunkte stehen geblieben sind, daß der Lehrling nicht mehr zu lernen brauche, und der ungebildete, unwissende Prinzipal allenfalls selber kaum was weiß, dann kann uns heute eigentlich nicht mehr die Forderung einer tüchtigen Bildung, sondern allein noch die Frage beschäftigen: „Wie ist sie zu erlangen?"

Daß Laden, Lager und Contor die natürlichen Bildungsstätten des Kaufmanns sind, daß er später durch Reisen usw. seine Erfahrung mehren muß, das ist unbestritten. Aber ebenso unbestreitbar ist es, daß nur die wenigsten durch diese, sagen wir: natürlichen Bildner eine zulängliche Bildung erhalten. Der hat vor allem seinen Grund in der unruhig vorwärts hastenden Zeit, in der wir leben. Weder der Groß-, noch der Kleinkaufmann hat Muße, sich in die Ausbildung seines Lehrlings so eingehend und ständig zu kümmern, wie es erforderlich wäre. Der Lehrling wird beschäftigt, hier, da, dort, wie es die Umstände eben erfordern, ohne daß dabei von der Absicht, ihn in der Beschäftigung Kenntnisse sammeln zu lassen, die Rede wäre. Er ist eben in Wahrheit kein Lehrling, sondern ein junger Hilfsarbeiter, der, so gut oder so schlecht er kann, bei seiner Arbeit sich nach und nach das abguckt, was er später nötig zu haben glaubt. Und daß das nicht viel und nicht immer das Richtige ist, ergibt sich in seiner Unreife und Urteilslosigkeit in allen fachlichen Dingen.

Das Geschäft des größeren Kaufmanns ist ja ohnehin so verzweigt, und der Chef ist von den größeren Aufgaben seiner Handlung viel zu sehr in Anspruch genommen, als daß er selber Gelegenheit nehmen könnte, sich um den Lehrjungen zu kümmern. Manchmal fehlt ihm auch jedes Verständnis für die kleinliche Nebenaufgabe, seinem Stande ab und zu ein brauchbares junges Mitglied heranzubilden. Der Abteilungschef, der Contorvorstand, — ja der erblickt ja seine Aufgabe in der „promten Effektuierung" seiner geschäftlichen Obliegenheiten und tröstet sich betreffs des Lehrlings, wenn er überhaupt über dessen Ausbildung und Zukunft jemals nachdenkt, mit der Erwägung, daß er selber sich sein Wissen hat auch suchen müssen, daß auch er eigentlich erst am Schlusse der Lehrzeit begriffen habe, was es eigentlich mit einem Kaufmann auf sich hat, daß er zu lernen, d. h. wirklich mit Einsicht und Absicht zu lernen erst als junger Mann angefangen habe. Die Lehre daraus zu ziehen, daß er durch die Unterlassung seines Lehrherrn eigentlich kostbare Monde und Jahre versäumt hat und daß es nun seine Pflicht sein muß, den ihm anvertrauten Knaben vor ähnlichem Schaden zu bewahren, — dazu kommt er in den seltensten Fällen. Das Time is money", das er sonst als Kaufmann über jedes Tagewerk schreibt, scheint in Anwendung auf ein junges Menschenleben keine Geltung zu haben.

Und wie sieht es erst bei dem kleinen und kleinsten Kaufmanne aus? Vielfach ist er kaum selber mit der Allgemein- und Fachbildung genügend ausgestattet, um mit Recht dem Stande zugezählt werden zu können, dem er dem Namen nach angehört. Dazu hat er in dem Kampfe um die Existenz so schwer zu ringen, daß er wie weiland ein geknechtes Volk „vor Seufzen und harter Arbeit" nicht auf die Stimme der Pflicht hört, die ihn an die Ausübung seiner Lehrtätigkeit mahnt. Und nun gehöre er auch noch zu jener oben bereits gestreiften Sorte von Menschen, die da glauben, weiter als sie selber brauche es der Lehrling in seinem Leben nicht zu bringen und solche haben es eben meist am wenigsten weit gebracht — oder gar zu jenen, die da denken: Er darf es nicht weiter bringen; denn schließlich erziehen wir uns in den Jungen nur Konkurrenten — denn auch solche Exemplare gibt es unter den Lehrherren — wo soll der Lehrling da das finden, was er braucht, um wirklich ein Mensch zu werden, der sich durch seine Arbeit hinter dem Ladentisch oder in der Schreibstube ernähren kann? Unrettbar wird er der Schar jener zugeführt, die stellenlos auf der Landstraße liegen, oder er wird in irgend einer zweifelhaften Existenz später sein Dasein fristen. Es mag sein, daß ich zu schwarz schildere. Aber wer die tatsächlichen Verhältnisse studiert, wird mir zugeben, daß alle die berührten Verhältnisse, wenn auch gottlob nicht überall und nicht immer in dieser krassen Form, tatsächlich vorkommen. (Das alles ist nichts weniger und nichts mehr als wahr. D. Red.)

*) Nicht zu verwechseln mit Vorstufen. D. Red.

Und nehmen wir selbst an, daß der Prinzipal Zeit und Lust, Einsicht und Erfahrung besäße, kaufmännisches Wissen und Können, zu lehren: Wie oft mangelt dem Manne des praktischen Lebens dazu das Geschick. Ich war einst Zeuge, wie sich ein Prinzipal mühte, seinem Lehrlinge beizubringen, welche Posten er auf die Soll- und welche er auf die Habenseite setzen müsse. Er wollte dem Jungen helfen. Er versuchte es auf alle ihm mögliche Weise; der Schweiß rann ihm von der Stirn; er wurde heftig, als der Junge ihn nicht begriff; er schalt. Endlich lief er hinaus. „Ich bin kein Schulmeister", hörte ich ihn später sagen, als er sich beruhigt und genügend auf die Dummheit des Jungen geschimpft hatte. Und da traf er den Nagel auf den Kopf. Aber nicht jeder erkennt diesen ihm selber innewohnenden Mangel.

Da kommt denn die Fortbildungsschule eben recht. Nach dem zeitgemäßen Prinzip der Arbeitsteilung übernimmt sie in wenigen, für jede Woche festgelegten Stunden die theoretische Ausbildung, oder sagen wir richtiger: unterstützt sie den Lehrherrn in der theoretischen Ausbildung seines Lehrlings (dies „unterstützt" setzt allerdings voraus, daß auch der Prinzipal sich mit der theoretischen Ausbildung befasse, was wir, von einigen Ausnahmen abgesehen, bezweifeln. D. Red.) Sie behandelt systematisch und im Zusammenhange, von einheitlichen Gesichtspunkten aus, was die Praxis, bedingt von den Wechselfällen des Tages, in zufälliger Folge vorführt, lehrt denken über Dinge, die im Laden und im Kontor gemacht werden, nur weil man sie machen muß, und weil die andern sie ebenso machen, ergänzt überall, wo dort der oft sprunghafte Übergang von einer Materie zur andern Lücken läßt, erweitert, verallgemeinert, vertieft.

Längst ist der verständige Chef zu der Erkenntnis gelangt, daß diese Schule ihm eine Helferin, eine Wohltäterin ist. Er dankt ihr und fördert sie. Freilich — er beklagt daneben nicht selten das Opfer an Zeit, das er dieser Schuleinrichtung bringen muß. Wohl sieht er es ein, daß der Unterricht, am Abend gegeben, nach des Tages Last und Mühe wenig Nutzen bringt; wohl weiß er, daß nur der Tagesunterricht vollwertig ist. Er gibt auch gern zu, daß nur bei regelmäßigem Besuche sich nennenswerte Erfolge erzielen lassen; er befürwortet deshalb im Prinzip auch selbst die obligatorische Fortbildungsschule: ja als Mitglied der Handelskammer wirkt er für Errichtung solcher Anstalten, bringt pekuniäre Opfer für sie; aber nun kommt die unerbittliche Praxis des Lebens, des Geschäftslebens. Er braucht den Jungen; er braucht ihn eben dann, wenn die Schule ihn ruft, und das trifft sich bei dem kleineren Kaufmann, der wenig Personal hat, am leichtesten und am häufigsten. Da erhebt sich der Konflikt. Zwei Pflichten kämpfen miteinander, und was Wunder, wenn die eigenen Bedürfnisse denen des Lehrlings vorangehen, wenn die Selbstsucht siegt!

„Der Junge muß heute einmal zuhause bleiben." — So ist es denn vielfach mit dem Schulbesuche und daher mit den Lehrerfolgen der kaufmännischen Fortbildungsschule schlecht genug bestellt, und darunter leiden nicht nur ihre Schüler. Sie selbst leidet. Denn da draußen in den Reihen der Praktiker sieht man nur die Wirkung und vergißt die Ursache, findet oder glaubt Mängel in der Schuleinrichtung, der Disziplin, dem Lehrgeschick, dem Können der Lehrer zu entdecken und bedenkt nicht, daß nur die Unregelmäßigkeit den Fortschritt gehemmt hat, daß sie es war, die den Schüler zurückbrachte und ihn mißmutig und verdrossen und endlich gar störrisch und widersetzlich werden ließ.

Noch leichter wird der Erfolg und die Erziehung geschädigt, wenn der Unterricht auf den Abend oder gar auf den Sonntag gelegt wird. Der Junge begreift nicht, weshalb Schillers schönes Wort „Es hört der Bursch' die Vesper schlagen, Meister muß sich immer plagen", ins Gegenteil verkehrt werden müßte, daß jetzt der Chef, der junge Mann Ruhe und Erholung suchen darf, indes er sich nach dem Ladenschluß noch in der Fortbildungsschule „plagen" muß; oder weshalb das Gesetz der Sonntagsruhe, das jedem Tagelöhner, jedem Handwerkerlehrling Ruhe schafft, ihn nicht schützt, am Sonntage in der Schule zu arbeiten, sei es auch zu eigenem Nutz und Frommen.

Ich stehe nicht an, dem Lehrling das Recht zuzuerkennen, daß er den freien Abend und den Sonntag zu seiner Erholung und zu geeignetem Vergnügen beanspruchen kann. Ich stehe nicht an, im Namen des Kaufmannsstandes und der Sorge für seinen jungen Nachwuchs die Forderung zu erheben: die Schule soll obligatorisch sein, und der Unterricht soll während der Wochentage stattfinden, und zwar sollte der Schulzwang überall zu Recht bestehen, nicht von der Geneigtheit der Bürgerschaft einer Stadt oder ihres Kaufmannsstandes abhängig gemacht, sondern für alle jungen Kaufleute des Landes, am besten des Reiches durch Staatsgesetz eingeführt werden; ich fordere es nicht sowohl im Interesse des Lehrlings, als im Interesse des Standes, im Interesse des zukünftigen Chefs, der im Lehrlinge steckt. Wir alle, auch die zu Opfern verpflichteten Lehrherrn, sollten nur von diesem Standpunkte aus die Fortbildungsschulfrage betrachten.

Doch, höre ich fragen, wie reimt sich das mit der oben anerkannten Not des Lebens, mit den unerbittlichen Forderungen des Geschäftsbetriebes, der doch nun einmal den Jungen nicht entbehren kann. Sind sie doch eigentlich keine Lehrlinge, sondern Hilfsarbeiter, werden sie doch sogar als solche besoldet, wenn sie auch nur wenig, vielleicht nur Wohnung, Kost und Kleidung, allenfalls ein kleines Taschengeld erhalten, weil sie — das Recht haben, sich nebenbei kaufmännische Erfahrungen abzugucken, mit denen ausgestattet, sie später als Gehilfen, als Verkäufer, als Kontorarbeiter usw. ihren Unterhalt erwerben können.

Nein, so weit ist es denn doch noch nicht gekommen, wenn auch die Bezahlung, welche der Lehrling erhält, es so erscheinen läßt. Dies Geld ist nur ein Schmerzensgeld, das der Chef zahlt in dem Bewußtsein, daß er dem Jungen nicht das ist und leistet, was dieser von Gottes- und Rechtswegen als Lehrling von ihm verlangen müßte. Immer aber bleibt der Lehrherr für die Zukunft des Knaben verantwortlich und ist ihm wie seinem eigenen Stande verpflichtet, alles daran zu setzen, ihm eine möglichst gute kaufmännische Bildung zu vermitteln. Er füge sich also dem Schulzwange.

Freilich, wo in Ausnahmefällen die Geschäftslage fordert, z. B. in der eiligen Zeit vor dem Weihnachtsfeste, oder zur Zeit der Geschäftsinventur, oder wenn ein plötzlich eintretender Vorfall (Eintreffen einer schnellauszupackenden Sendung, Erkrankung im Personal usw.) sein Fehlen bedingt: da werde das Gesetz nicht mit schneidiger Schärfe angewandt. Man bedenke, daß allzustraff gespannt, der Bogen springt, und daß ein Fehlen des Lehrlings ihm und der Schule oft weniger Schaden zufügt, als der Groll und die dauernde Abneigung eines in seinem berechtigten Interessen schwer gekränkten Chefs.

Die Gefahr ist allerdings nur zu groß, daß die „berechtigten" Interessen unberechtigten Platz machen, und dann tritt ein, was oben als Folge des unregelmäßigen Schulbesuches gekennzeichnet wurde. Hier heißt es, scharf zusehen und Gutes und Böses gerecht sondern. Es ist in erster Linie eine Aufgabe der Kaufmannschaft selber, ihre Mitglieder in Aufsicht und Zucht zu nehmen, daß sie Rechte und Pflichten in gerechter Weise abwägen, den Lehrling und der Schule geben, was sie beanspruchen müssen, so schwer es ihnen auch werden mag.

„Unter diesen Umständen" hörte ich öfter sagen, „ziehe ich es vor, überhaupt keine Lehrlinge mehr zu nehmen. Ich nehme mir Gehilfen oder Ladenmädchen, denen zahle ich, was sie beanspruchen können; dafür habe ich sie aber jederzeit zur Verfügung, wenn ich sie brauche." — Man sollte im ersten Augenblick fast fürchten, daß diese Absicht allgemein verwirklicht werden könnte. Da müßte ja nach und nach der ganze Kaufmannsstand aussterben! Aber nur sachte! So schlimm ist es nicht. Ich habe wiederholt beobachten können, daß Prinzipale, die solche „schwarze" Absichten hegten, die in ihrer Konsequenz die Selbstvernichtung eines achtbaren Standes, den Ruin des ganzen deutschen Handels zur Folge haben könnten — daß diese Heißsporne bald darauf doch wieder ganz vernünftig wurden und einen Lehrling annahmen. „Der Vater bat so sehr darum," „Der Junge wollte nun 'mal gern Kaufmann werden" und ähnliche Dinge hörte ich, wenn ich, darob verwundert, nach den Gründen der Sinnesänderung fragte. In Wirklichkeit lag die Sache ganz anders: Mit einem Ladenmädchen hatte er schlechte Erfahrungen gemacht. Er konnte sie nicht überall brauchen. Die konnte doch nur verkaufen; aber auf dem Lager und auf Geschäftsgängen genügte sie nicht. Und Gehilfen, ja die kosteten doch mehr, als er sich vorher hatte eingestehen wollen, ließen sich auch nicht soviel gefallen, wie ein Lehrjunge. Es gab doch nun 'mal Arbeiten, die ein junger Mann nicht tut, nicht gerne tut. Und zumal die jungen Kaufleute — die sind meist sehr verwöhnt. Da gab es denn schiefe Gesichter, mürrische Worte, — Wechsel im Personal immer und immer wieder. Schließlich mußte doch wieder ein Lehrling heran. Also: eine Entvölkerung der kaufmännischen Fortbildungsschule ist nach dieser Richtung nicht zu befürchten.

Aber eine andere Beobachtung mußte ich machen: Man strebte dahin, statt 14jähriger Knaben, sich ältere Lehrlinge zu verschaffen. Das ist nun im allgemeinen kein Fehler, denn solche Jünglinge sind körperlich und geistig reifer, können deshalb mehr leisten, lernen besser und werden nach Absolvierung ihrer drei- oder vierjährigen Lehrzeit gewiß bessere Geschäftsstützen, als die jungen, unentwickelten Menschen, wie sie durchweg aus den Häusern der Lehrherrn hervorgehen.

Wenn nur nicht ein großer Nachteil für den Lehrling mit dieser Einrichtung verbunden wäre. Der Kaufmann nimmt den Knaben nämlich nur deshalb erst in einem vorgeschrittenen Alter an, weil er ihn nun nicht mehr so lange in die Fortbildungsschule zu schicken braucht. Dauert die Schulzeit, wie es vielfach der Fall ist, bis zum vollendeten 18. Lebensjahre, und stellt ein Kaufmann den Lehrling mit 16 Jahren ein, so braucht er ihn nur noch zwei Jahre in die Schule gehen zu lassen und hat dann den Lehrling, der, wie gesagt, außerdem kräftiger und leistungsfähiger ist, ganz zu seiner Verfügung. Bei wöchentlich 8 Stunden Unterricht spart er in zweimal 40 Wochen 640 Stunden oder etwa 2 Monate. Das ist ein bedeutender Gewinn

für ihn. Aber der arme Junge! Zwei Jahre lungerte er, zum Nichtstun verdammt, auf der Straße herum oder rutschte auf der Schulbank der Quinta oder Quarta noch einige Hosenböden durch, nicht aber um für seinen zukünftigen Beruf tüchtiger zu werden, sondern um die Wartezeit todtzuschlagen. Noch zweifelhafter als der Gewinn für seine Bildung war der dabei herausspringende für seine Erziehung. Hätte er nur ein Ziel gehabt! Aber den Berechtigungsschein konnte er nicht mehr erlangen; das stand für ihn leider fest. Kaufmann wollte oder sollte er werden. So mußte er sich denn aufs Warten verlegen, ein Sorgenkind seiner Lehrer, verdrossen sich mit der lateinischen Gramatik herumbalgend, indem er sich sagte, daß er diese Sprache doch nicht nutzen könne. So ging er zurück, statt vorwärts.

Und nun erst der Volksschüler! Mit 14 Jahren hatte er das Ziel der 1. Klasse erreicht, ja als tüchtiger Schüler saß er schon das 2. oder gar schon das 3. Jahr in der 1. Klasse. Er mußte heraus. Wohin? Er wollte gern Kaufmann werden. Oder die Mutter wünschte, daß er es werde; denn für einen Handwerker, der ihn allenfalls sofort in bie Lehre genommen hätte, war er ihr zu gut. In eine höhere Schule konnte man ihn nicht schicken. Im Gymnasium, in der Mittelschule trieb man schon in niedrigen Klassen Sprachen; die fehlten ihm. Und doch war er für jene Klassen zu reif. Er mußte also warten; schöne, kostbare Jugendjahre, die der Ausbildung gehörten — denn Jugend ist Schulzeit, — mußte er ungenützt verstreichen lassen.

Und wenn der Knabe dann in die Fortbildungsschule kommt, natürlich in der 4. Klasse seine Laufbahn beginnt, dann kann er es trotz alles Fleißes, in 2 Jahren doch nur bis zur Absolvierung der beiden untersten Klassen bringen, und wenn in der 2. Klasse die doppelte Buchführung beginnt, Handels- und Wechsellehre und all die schönen Dinge, die er so gern hören und lernen möchte — dann ist er 18 Jahre alt, und der Chef, der nicht verpflichtet ist, ihn länger in die Fortbildungsschule zu schicken, versagt ihn von jetzt ab die Zeit zum Schulbesuche. Mit halber, mit abgeknickter theoretischer Bildung geht er später als junger Mann ins Leben hinaus. Ist es dem Chef nicht gelungen, ihm die Nutzlosigkeit des Schulbesuches einzureden — denn diesen Versuch wird doch ein Lehrherr der geschilderten Sorte machen — so wird er zwar später in freiwilligen Kursen die Lücken auszufüllen bestrebt sein, oder aber er wird fachpädagogischen Industrieritttern in die Hände fallen, die ihm versprechen, daß sie ihn durch die Schnellbleiche eines Kurses von 14 Tagen in die Geheimnisse der Buchführung und tausend andere wünschenswerter Dinge einführen wollen, die er bei seinem Chef nicht gelernt hat und in der Schule nicht lernen durfte. — Aber obschon man diese traurigen Folgen sieht — gegen solche Lehrherren ist nichts zu tun; sie stehen auf dem Boden des Gesetzes. — (Leider! D. Red.)

Ein anderer nicht nur den Forderungen des Gesetzes, sondern dabei auch denen der Billigkeit entsprechender Ausweg für den Kaufmann, der die Lehrlinge nicht gern in die Fortbildungsschule schickt, ist der, daß er nur solche Lehrlinge einstellt, die bereits durch die Fortbildungsschule zu vermittelnde Bildung besitzen und auf Grund derselben vom Besuche der Schule zu entbinden sind: Knaben, welche die Berechtigung zum 1jährig-freiwilligen Militärdienst besitzen. Solche stehen aber nicht in genügender Zahl zur Verfügung, um der Nachfrage seitens der zahlreichen Kaufleute nach Lehrlingen zu genügen: sie wenden sich ausschließlich nur den größeren Geschäften zu, deren Chefs, auf die Ehre ihres Standes haltend, besonders Wert darauf legen, daß der angehende Kaufmann von vorn herein eine gute Allgemeinbildung und eine entsprechende gesellschaftliche Stellung besitze. Der kleine Krämer kann solche Lehrlinge nur selten bekommen. Es sind die wenigen Söhne der Besitzenden, die mit der Absicht den kaufmännischen Beruf wählen, später selber ein Geschäft zu gründen.

Die bei weitem größere Zahl derer, die diesen Gedanken zunächst nicht fassen kann, also aller derer, die voraussichtlich lebenslang als kaufmännische Hilfskräfte ihr Brot verdienen werden, kommt aus den Oberklassen der Volks- oder Mittelschulen — und das sind nach meiner Erfahrung unter den Nichtberechtigten noch die Besten — oder aus niederen Klassen des Gymnasiums oder der Realschule. Ist es doch, wie schon oben berührt wurde, meist Wunsch der Eltern, daß ein fähiger Knabe, wenn er nicht die Beamtenlaufbahn, sei es eine noch so subalterne, einschlägt, Kaufmann werden muß, weil man diesen Stand mit Recht als den angesehensten bürgerlichen Stand erkennt und vielleicht die Chancen, die sich allerdings nur dem besonders tüchtigen, nicht unbemittelten und vom Glück begünstigten Kaufmann darbieten, mit in Rechnung stellt. Tatsache bleibt es, daß die meisten unserer Lehrlinge, zumal in kleineren Städten nicht den Einjährigenschein aufweisen können, und gerade der kleine Kaufmann, der mit diesen Knaben fürlieb nehmen muß, wird deshalb der Schulpflicht entsprechen müssen, gerade er, der doch oft nur einen einzigen Lehrling und neben ihm vielleicht gar nicht einmal einen Gehilfen beschäftigt, also diese Pflicht besonders hart empfindet.

Es lohnt sich auch, die Frage einmal aufzuwerfen: „Sind denn diese „Einjährigen" wirklich soviel „bessere Menschen", daß es sich lohnt, nur in ihnen die berufenen Vertreter des Kaufmannsstandes der Zukunft zu erblicken? Ich möchte auf Grund vielfacher Rücksprachen mit Geschäftsinhaber diese Frage nicht unbedingt bejahen. Das ist zweifelsohne: ihre Allgemeinbildung ist eine bessere, als die der allermeisten Nichtberechtigten, jedenfalls ist das gesellschaftliche Niveau, auf dem sie stehen, ein höheres und dem Kaufmannsstande angemessenes. Aber die Intelligenz und Einsicht, die Schärfe des Verstandes, die Schnelligkeit des Erfassens, Fleiß und Ausdauer, Eifer und Streben, Ordnungsliebe, Gewissenhaftigkeit und Pünktlichkeit — alles Dinge, welche von einem guten Kaufmannslehrling in hervorragendem Grade verlangt werden sollten, stehen nicht immer in gleicher Höhe, wie bei manchem Jungen, der eine abgerundete und gediegene Volksbildung mitbringt. So kommt es denn, daß mir durchweg die Lehrherrn erklärten, daß sie nur deshalb ausschließlich Berechtigte anstellten, weil es in ihrem Geschäfte wie bei allen „besseren" Kaufleuten so Brauch sei, weil sie dazu beitragen müßten, ihrem Stande gesellschaftlich würdige Glieder zuzuführen; im übrigen seien dies durchaus nicht die besten Lehrlinge und würden keineswegs immer die tüchtigsten Kaufleute.

Ein naheliegender Grund trägt dazu bei, daß dies letztere Eingeständnis noch oft abgelegt werden muß: das ist eben der vielfach gepflogene Brauch, diese Jünglinge auf Grund ihrer guten Allgemeinbildung vom Besuche der Fortbildungsschule zu befreien. Wäre die kaufmännische Fortbildungsschule eine Anstalt, welche dazu diente, Lücken in der Allgemeinbildung auszufüllen, dann wäre jene Gepflogenheit berechtigt. Sie ist aber eine Fachschule, die trotz ihres elementaren Charakters, wenigstens in den Oberklassen soviel Neues, dem Schüler Unentbehrliches darbietet, daß der Einjährige vollauf seine Rechnung findet. Ich kann aus Erfahrung bestätigen, daß „Berechtigte" mit größerem Eifer dem Unterrichte folgen und daß — der Lehrer hat ihre bessere Vorbildung natürlich nach Kräften zu berücksichtigen — gerade sie aus dem Unterrichte einen ganz besonderen Nutzen ziehen, da sie schärfer angefaßt werden, eine weitergehende Vertiefung des Stoffes anstreben und nötigenfalls besondere Aufgaben lösen müssen. Man entbinde sie von den beiden unteren Klassen, nicht aber von der kaufmännischen Fortbildungsschule. Andernfalls täuscht man sie über eine Lücke in ihrer fachlichen Bildung hinweg und nimmt ihnen Gelegenheit, für ihren Beruf diejenigen Kenntnisse zu erwerben, auf die es doch in allererster Linie ankommt, denn o hoch die gute Allgemeinbildung anzuschlagen ist: für den Kaufmann kommt es doch zunächst auf das kaufmännische Wissen und Können an und, kein Wunder, wenn dann der tüchtige Volksschüler, der eine gute kaufmännische Fortbildungsschule durchmachte, besseres leistet und weiter kommt, als der Einjährige. Voraussetzung bleibt dabei, daß es sich um solche Lehrstellen handelt, wo der Chef oder sein Personal nicht selber tüchtig Hand anlegen, den Jüngling in die Geheimnisse der Kontorwissenschaften einzuführen. In größeren Städten mag man für die Leute mit besserer Bildung besondere Klassen einrichten; aber den Schulzwang für sie aufheben, das hieße nicht nur, diese Jünglinge um ein Stück notwendiger Ausbildung betrügen, sondern den eigentlichen Charakter der Schule, nämlich der einer Pflegestätte für Fachbildung leugnen.

Wie aber, wenn der Lehrling die Fachbildung, welche die kaufmännische Fortbildungsschule vermitteln will, bereits besäße, nachweisen könnte? Dann allerdings ist er vom Unterrichte zu entbinden; denn in diesem Falle hätte es keinen Sinn, ihn zu zwingen, einem Unterrichte beizuwohnen, der ihm nichts Neues bieten könnte. Die Ortsstatute enthalten deshalb vielfach eine dahingehende Bestimmung. Aber sie steht nur auf dem Papiere. Denn wo soll der Junge vor Eintritt in die Lehre diese Fachbildung holen? Er kann sie gar nicht besitzen; denn die von ihm vor Beginn der Lehrzeit besuchten Schulen waren doch keine Fachschulen, und nebenbei in Privatstunden sich die kaufmännischen Fächer anzueignen, dazu fehlte es gewiß an Zeit und Gelegenheit. Und doch — wie wertvoll wäre es, wenn dieses Ziel erreichbar wäre: wenn der Junge vor Eintritt in die Lehre den Stoff der kaufmännischen Fortbildungsschule bereits in sich aufgenommen hätte, wenn er auf Grund dieser Bildung von der Fortbildungsschule befreit würde! All die Scherereien, welche der Schulzwang für den Arbeitgeber mit sich bringt, hörten auf. Der Streit, ob seine allgemeine Bildung ihn zur Befreiung vom Schulbesuche berechtigte, wäre beigelegt. Die Entbindung vom Schulbesuche brächte ihm keine Nachteile für seine kaufmännische Ausbildung. Der Chef hätte den Lehrling nicht nur zu aller Zeit zur Verfügung und sparte nicht nur in den 4 Lehrjahren 4×40×8 Stunden die Arbeitskraft des Lehrlings, sondern er erhielte einen Lehrling, der fachlich vorgebildet wäre, tüchtig im Deutschen und kaufmännischen Rechnen, imstande Geschäftsbriefe abzufassen, wohl gar seine Bücher zu führen, der Stenographie und der Schreibmaschine kundig — welch' ein Gewinn, besonders für den kleinen Kaufmann!

(Fortsetzung folgt.)

1. Jahrgang.
Nummer 27.

Dresden,
8. Juli 1904.

Deutsche Handelsschul-Lehrer-Zeitung

Organ des Vereins von Direktoren und Lehrern Sächsischer Handelsschulen.

Herausgegeben im Interesse der Handelsschule und ihrer Lehrer von Dr. Nicklisch, Magdeburg und Dr. Großmann, Dresden.

Insertionspreise:
Die 4 gespalt. Nonpareille-Zeile oder deren Raum Mk. 0,50. Bei größeren Aufträgen hoher Rabatt.

Abonnementspreise:
Für das Vierteljahr Mk. 2,—, für das Ausland ausschl. Österr.-Ung. Mk. 2,50.

Um Irrtümer zu vermeiden, bitten wir, sämtliche Sendungen an „Die Redaktion der deutschen Handelsschul-Lehrer-Zeitung" (D. H.-L.-Z.), Dr. Grossmann, Klotzsche bei Dresden, zu richten.

Kaufmännische Fortbildungsschule oder Handelsvorschule?

von Direktor Stillcke, Gnesen.

(Fortsetzung und Schluß.)

Aber gibt es solche Schulen, die das vermitteln? Ja; freilich bei uns nur in geringer Zahl. In Österreich erfüllen die (allerdings meist privaten) Handelsschulen diese Aufgabe; in Bayern streben die kaufmännischen Fachklassen der Realschulen es an. In Preußen sind die Handelsrealschulen berufen, diese Aufgabe zu erfüllen. Ich will auf den Wert der österreichischen Schulen hier nicht eingehen, auch über Handelsklassen an Real- oder Mittelschulen kein abschließendes Urteil fällen, spreche es aber unumwunden aus, daß ich die reine Fachschule, losgelöst von dem Organismus einer allgemeinbildenden Anstalt, auf Grund der bisher gemachten Erfahrungen für die beste Anstalt halte, unserem Zwecke zu dienen*). Sie verwendet ausschließlich Fachlehrer, vermeidet alle allgemein bildenden Fächer und hat deshalb für den Fachunterricht mehr Stunden zur Verfügung, sie untersteht mit der kaufmännischen Fortbildungsschule demselben Kuratorium, derselben Verwaltung, demselben Ministerium; sie verwendet mit der Fortbildungsschule die gleichen Räume, dieselben Lehrmittel (Sammlungen, Karten, Bücherei usw.); sie steht mit der Praxis in engerer Fühlung als die Fachklasse einer Mittelschule. Sie reißt den Jungen aus dem Kreise der früheren Kameraden heraus in eine ganz andere Atmosphäre — atmet nicht mehr Schul-, sondern Fachschulluft. Man unterschätze auch dieses nicht! Eine intensive Beeinflussung muß auch selbst scheinbar ganz äußerliche Dinge nutzbar zu machen wissen. Ich entscheide mich also für eine niedere Handelsschule, welche von den Knaben vor Eintritt in die Lehre besucht werden soll, für die Handelsvorschule, wie ich sie an anderer Stelle*) benannt habe.

*) Man vergleiche Dr. Brandt „Kaufmännischer Fachunterricht in den Mittelschulen oder niedern Handelsschulen?" Sonderabdruck aus der „Zeitschrift für das gesamte Fortbildungsschulwesen in Preußen." Kiel u. Lpz., Lipsius & Tischer 03.

Die z. Z. noch einzige Anstalt dieser Art in Preußen besitzt die Handels- und Gewerbeschule der Stadt Gnesen in der Handelsklasse ihrer Knabenabteilung (in Sachsen z. B. Dresden. D. R.). Das Programm dieser Handelsvorschule oder Handelsschule, wie die amtliche, jedoch nicht ganz zutreffende Bezeichnung lautet, sagt über die Organisation u. a. folgendes:

Zweck der Handelsschule der Stadt Gnesen ist, ihre Schüler mit den Aufgaben des Kaufmanns und der volkswirtschaftlichen und nationalen Bedeutung des Handels bekannt zu machen und sie mit demjenigen theoretischen Wissen und Können auszustatten, das sie zu einer verständnisvollen Aufnahme des in der Lehre Gebotenen befähigt und ihre gleichzeitige Verwendung im kaufmännischen Kontor ermöglicht, so daß sie nach bestandener Lehrzeit — weitere Verarbeitung des im Unterricht Gelernten vorausgesetzt — mit allen Zweigen der kaufmännischen Tätigkeit bekannt, als Gehilfen mit besserem Erfolge tätig sein können. In die Handelsschule der Stadt Gnesen werden Schüler aufgenommen, welche der allgemeinen Schulpflicht Genüge geleistet haben und sich nach Absolvierung des Schulunterrichts einem kaufmännischen Berufe zu widmen gedenken. Der Schulbesuch ist freiwillig. Nach erfolgreichem Abschluß des Unterrichts sind Kaufmannslehrlinge und Gehilfen in Gnesen vom Besuche der obligatorischen kaufmännischen Fortbildungsschule befreit. Der Unterricht beginnt Ostern und dauert ein Jahr. Jeder Schüler ist im allgemeinen zum Besuche von 36 Stunden wöchentlich verpflichtet. Außerdem kann er an vier fakultativen Sprachstunden teilnehmen. Schwachen Schülern wird diese Teilnahme jedoch versagt. Auch kann bei Unfähigkeit oder auf besonderen Wunsch ein Ausschluß vom Sprachunterricht seitens des Direktors verfügt werden. Lehrfächer sind: Deutsch (Lesen, Aufsatz, Orthographie, Grammatik), Geschäftsaufsatz (Handelskorrespondenz, Kontorarbeiten), Buchführung, Warenkunde, kaufmännisches Rechnen, Handels- und Wechselkunde, Handels- und Wechselrecht, Schönschreiben und Rundschrift, Stenographie, Maschinenschreiben, Handelsgeschichte, Handelsgeographie und Englisch oder Französisch. Von den beiden fremden Sprachen ist eine obligatorisch

Dresden: Aufnahmebedingungen. Der Aufzunehmende muß seiner 8jährigen Schulpflicht genügt haben. Vorausgesetzt wird eine Bildung, wie sie die erste Klasse einer Bürger- oder Bezirksschule gewährt. Bei der mit dem Angemeldeten vorzunehmenden Prüfung soll er mindestens folgende Vorkenntnisse nachweisen:

1. Deutsche Sprache. Fähigkeit, einen Aufsatz, zu welchem der Stoff aus dem Gebiete der Kenntnisse und Erfahrungen des Schülers genommen wird, ohne grobe Verstöße gegen Rechtschreibung und Grammatik anzufertigen.

2. Geographie. Ueberblick über das Erdganze, Bekanntschaft mit den wichtigsten europäischen Ländern.

3. Rechnen. Die vier Rechnungsarten in ganzen und gebrochenen Zahlen. Dezimalbrüche, Regeldetri.

Die Schüler dieses Kurses sind vom Besuche der Fortbildungsschule befreit, sie brauchen also auch später während ihrer Lehrzeit die Lehrlingsschule nicht zu besuchen.

Die 36 Unterrichtsstunden verteilen sich auf die einzelnen Lehrfächer wie folgt:

Lehrfach	Wöchentliche Stundenzahl im Sommer-Halbjahre	Wöchentliche Stundenzahl im Winter-Halbjahre	Gesamtzahl im Schuljahre	Dresden: Wöchentliche Stundenzahl im ganzen Jahre	Dresden: Gesamtzahl im Schuljahre
1. Deutsch (Lesen, Aufsatz, Orthographie, Grammatik)	6	6	240	3	120
2. Geschäftsaufsatz (Handels-Korrespondenz und Kontorarbeit), [Dresden ohne Kontorarbeiten]	3	3	120	2	80
3. Buchführung [Dresden mit Kontorarbeiten]	3	3	120	4	160
4. Warenkunde	3	3	120	2	80
5. Kaufmännisches Rechnen	7	7	280	6	240
6. Handels- u. Wechselkunde	2	—	40	3	120
7. Handels- u. Wechselrecht	—	2	40	—	—
8. Schönschreiben u. Rundschrift	1	1	40	2	80
9. Stenographie	1	1	40	2	80
10. Maschinenschreiben	1	1	40	—	—
11. Handelsgeschichte	2	2	80	2	80
12. Handelsgeographie	3	3	120	2	80
13. Englisch	4	4	160	4	160
14. Französisch	(4)	(4)	(160)	(2)	(80)
15. Zeichnen (Dresden)	—	—	—	(1)	(40)
Summa der Sprechstunden	36	36	1440	32	1280

Zur erfolgreichen Vertiefung des Unterrichts kann auf Hausaufgaben nicht verzichtet werden; doch sind sie auf ein Mindestmaß zu beschränken.

Welche Lehrziele in den erteilten Fächern erreicht werden sollen, mag im folgenden auf Grund des Lehrplanes der Gnesener und Dresdener Schule im einzelnen kurz ausgeführt werden.

a) Deutsche Sprache.

Gnesen. Zweck des deutschen Sprachunterrichts ist, den Schüler zur Beherrschung und Verwendung der deutschen Sprache so weit zu erziehen, daß er sich die durch die Sprache vermittelten Bildungsstoffe aneignen und seine Gedanken in freier Form mündlich und schriftlich ausdrücken kann. Ferner will der Sprachunterricht durch

*) „Die Bedeutung der Tagesfortbildungsschulen für das Handwerk." Vortrag, gehalten auf der XV. Wanderversammlung des Verbandes deutscher Gewerbeschulmänner zu Dresden (1903). Bericht darüber. Cöln 1903. — Vergl. Brandt a. a. O. S. 11.

Sprachlehre und Sprachübung die Allgemeinbildung heben, das Denkvermögen schärfen und das Sprachgefühl anregen, vor allem den im kaufmännischen Stil verbreiteten Mißbräuchen und Fehlern begegnen. Der Leseunterricht will im besonderen den Schüler befähigen, Lesestücke richtig und mit sinngemäßer, ausdrucksvoller Betonung zu lesen, den Inhalt aufzufassen und den Hauptgedankengang des Stückes korrekt in mündlicher und schriftlicher Form wiederzugeben. Zugleich soll das Lesen geeigneter Stücke allgemeine und Fachkenntnisse vermitteln, den übrigen Unterricht dadurch ergänzen, vertiefen und beleben und zum selbständigen Studium der Fachlitteratur vorbereiten und anregen. Es sollen jede Woche drei Lesestücke gelesen werden, von denen zwei nach Auswahl des Lehrers eingehend behandelt werden sollen. Der allgemeine Aufsatz soll im Anschluß an die Lesestücke oder andere z. Zt. behandelte Unterrichtsstoffe einfache, der Fassungskraft der Schüler entsprechende, mit dem Beruf in Beziehung stehende Stoffe behandeln. Es soll wöchentlich ein kleinerer oder innerhalb zweier Wochen ein etwas umfangreicherer Aufsatz allgemeinen Inhalts angefertigt werden. Alle Aufsätze sind vom Lehrer gewissenhaft nachzusehen. Durch orthographische und grammatische Betrachtungen, angeschlossen an Beispiele aus den Lesestücken und besonders aus den gefertigten Aufsätzen, sowie durch häufige Diktate, wenn irgend tunlich kaufmännischen Inhalts, soll das notwendige Wissen und die erforderliche Sicherheit in Rechtschreibung und Grammatik vermittelt werden.

Dresden. Beim Lesen von Gedichten und Prosastücken werden letztere einer besonders eingehenden sachlichen Besprechung unterworfen. Übungen in mündlicher und schriftlicher Wiedergabe der durchgearbeiteten Stoffe (Vorträge). Im Anschluß an das Lesen werden grammatische Analysen vorgenommen. 10 Aufsätze. Sprachlehre: Betonung der Satz- und Satzzeichenlehre.

b) Geschäftsaufsatz (Handelskorrespondenz und Kontorarbeiten).

G. Der Geschäftsaufsatz soll alle in einem mittleren und die wichtigsten in einem größeren Geschäftsbetriebe vorkommenden Korrespondenzfälle und Kontorarbeiten, ausschließlich der Buchführung und ihrer Nebenaufgaben, in gewählten Beispielen vorführen. Die Beispiele sind nach Inhalt und Form zu besprechen und von den Schülern dann in freier Form nach gestellter Aufgabe nachzubilden. Alle Schriftstücke seien kurz und einfach in Fassung, frei von den Ausartungen des sogenannten kaufmännischen Stils. Ihre Form entspreche der Praxis. Die Aufgaben sind mit den Stoffen der übrigen Fächer, besonders der Buchführung, in möglichst enge Beziehungen zu setzen. Es sollen wöchentlich mindestens zwei kleine Aufsätze aus der geschäftlichen Korrespondenz angefertigt werden. Sämtliche Arbeiten sind vom Lehrer gewissenhaft nachzusehen und nach der Durchsicht mit den Schülern zu besprechen.

D. Korrespondenz: Briefe über Barsendungen, Zahlungen, einfachere Warengeschäfte, Wechsel, Rechnungsauszüge; Erkundigungs- und Auskunftsschreiben, Empfehlungs-, Kredit- und Mahnbriefe; Briefe über Effekten, über das Speditions-, Kommissions- und Warengeschäft; Zirkulare; Bewerbungsschreiben.

Kontorarbeiten. Ausarbeitung von Noten, Rechnungen, Einkaufs- und Verkaufsrechnungen, Spesenrechnungen, Scheinen, Quittungen und Rechnungsauszügen.

c) Buchführung.

G. Als Vorübung für die später zu erlernende doppelte Buchführung, sowie als ausreichende Form für kleinere Betriebe ist zunächst die einfache Buchführung durchzuarbeiten. Sowohl hier, als auch in der doppelten Buchführung sind über Zweck und Einrichtung der erforderlichen Bücher und über die notwendigen Korrespondenzen Belehrungen zu geben. Nachdem eine autographierte Ausarbeitung eines einmonatlichen Geschäftsganges besprochen ist, erfolgt die selbständige Buchung eines zweimonatlichen Ganges seitens des Schülers. Die Führung sämtlicher Bücher ist bis zur Selbständigkeit des Schülers zu fördern; die Aufgaben des kaufmännischen Rechnens und der Handelskorrespondenz sind möglichst mit dem Unterricht in der Buchführung in Beziehung zu bringen. Im Anschluß an die doppelte Buchführung werden die Schüler mit den Buchungsweisen des amerikanischen Journals bekannt gemacht.

D. Einfache Buchhaltung auf Grund zweier einmonatigen Geschäftsgänge.

Doppelte Buchhaltung. Erläuterung ihrer Grundsätze und Eigentümlichkeiten, und Bearbeitung eines einmonatigen Geschäftsganges; Abschluß.

d) Warenkunde.

G. Aufgabe des Unterrichts ist, den Schüler mit den Gegenständen des Handels, ihrem Ursprung, ihrer Erzeugung, ihren Eigenschaften und wichtigsten Arten bekannt zu machen. Die Rohstoffe, sowie die Halb- und Ganzfabrikate sind den Schülern zu zeigen, in guten Abbildungen und lebensvollen Schilderungen sind Herstellung, Verarbeitung und Versendung vorzuführen, durch Experimente und Vergleichung die Eigenschaften und Qualitäten der Waren dem Schüler tunlichst zum Bewußtsein zu bringen. Auf die Handelsgeographie ist überall besonders Rücksicht zu nehmen. Das Ergebnis des Unterrichts soll in wenigen knappen Sätzen und Schlagwörtern nach Diktat niedergelegt werden.

D. Warenkunde: Waren aus dem Mineral- und Pflanzenreiche. Vorkommen, Zubereitung und Verarbeitung von Rohstoffen. Eigenschaften der Waren, Beurteilung ihres Wertes, Mittel zu ihrer Erhaltung und Aufbewahrung. Den Unterricht unterstützen vielfache Vorlagen, sowie namentlich in Beziehung auf Prüfung der Waren physikalische und chemische Versuche.

e) Kaufmännisches Rechnen.

G. Unter fortwährender Förderung der Rechenfertigkeit, besonders auch durch Einübung von Rechenvorteilen soll der Schüler in allen im kaufmännischen Betriebe vorkommenden Anwendungsformen des Rechnens geübt werden. Kopfrechnen in kurzgefaßter mündlicher Ausdrucksweise ist fleißig anzuwenden. Reinschriften werden nur von Musterbeispielen kaufmännischer Verrechnungen, nicht von allgemeinen Exempeln angefertigt.

D. Vorteile beim Rechnen mit ganzen und gebrochenen Zahlen. Einfache und zusammengesetzte Proportionen mit geraden und ungeraden Verhältnissen; Vermischungsrechnung; Prozentrechnung, Kettenrechnung, Zins-, Diskont- und Terminrechnung. Die mit der Ausfertigung von Rechungsauszügen verbundenen Berechnungen. Das Wichtigste aus der Gold-, Silber- und Münzrechnung, sowie aus der Wechsel- und Warenrechnung.

f) Handels- und Wechselkunde.

G. Die Handels- und Wechselkunde hat den Zweck, den Schüler mit den wichtigsten Einrichtungen des Handels- und Verkehrslebens bekannt zu machen, damit er imstande ist, dieselben später in der Praxis richtig zu beurteilen und zu benutzen. Die Handels- und Wechselkunde tritt als besonderes Unterrichtsfach auf; jedoch werden im deutschen Unterricht, in der Handelskorrespondenz, in der Buchführung, im Rechenunterricht und in der Handelsgeographie einzelne Abschnitte aus der Handelslehre an geeigneter Stelle im Zusammenhang mit anderen Stoffen ebenfalls behandelt, wiederholt, befestigt und vertieft. Der Stoff soll den Schülern in lebensvoller Anschaulichkeit unter stetem Hinweis auf Beispiele geboten werden.

D. Handelslehre. Der Handel, Einteilung des Handels und der Handeltreibenden; die Handelsgesellschaften; die Waren, Maße und Gewichte; das Geld: die Münzen, Währungen, das Papiergeld und die Banknoten. Das Warengeschäft, Barkauf und Zeitkauf. Tageskauf und Lieferungskauf; Preislisten und Marktberichte. Das Geld- und Effektengeschäft, Kurse für Edelmetalle und Geldsorten: Fonds und Aktien.

Wechsellehre. Erläuterung der wichtigsten Bestimmungen der allgemeinen deutschen Wechselordnung, dazu Anweisungen. Checks. Übungsbeispiele.

g) Handels- und Wechselrecht.

G. Zweck des Unterrichts ist, daß dem Schüler die wichtigsten Rechtsbegriffe klar werden, soweit sie den Handel und die Handelspersonen betreffen. Die Darstellung sei elementar und anschaulich. Alle Begriffe sollen an Beispielen erläutert und der Praxis dienstbar gemacht werden. Alles nur theoretische Wertvolle werde vermieden.

h) Schönschreiben und Rundschrift.

G. Für den Kaufmann ist eine schöne, vor allem deutliche und geläufige Handschrift unerläßlich. Es soll daher jeder Schüler zunächst die deutsche und lateinische Schreibschrift gründlich erlernen und sich dann die Rundschrift in verschiedenen Größen und Formen aneignen. Der Lehrer schreibt jede Form mustergültig an der Tafel vor und bespricht sie eingehend; die Schüler üben sie in großen deutlichen Zügen auf Konzeptpapier und danach in den Schreibheften. Später ist ein möglichst schnelles Schreiben anzustreben. Die Formen der Rundschrift sind nach ihrer Erlernung in praktisch anwendbaren Verbindungen (Adressen, Plakaten 2c.) weiter zu üben und im übrigen Unterricht möglichst zu benutzen. Die Reihenfolge der Übungen geben die zu benutzenden Hefte an.

D. Der Hauptzweck des Unterrichts im Schönschreiben ist die Erlangung einer deutlichen, gefälligen und fließenden Handschrift.

Nach den nötigen Vorübungen bezüglich richtiger Haltung und Bewegung des Armes, der Hand und der Finger werden die Buchstaben erst der deutschen, dann der englischen Schrift einzeln und im Zusammenhange geübt. Weiterhin werden größere Arbeiten besonders aus dem kaufmännischen Gebiete geschrieben.

Den Schluß bildet die Rundschrift.

i) Stenographie.

G. In der Kontorpraxis ist die Stenographie heute unerläßlich. Die Vorbildung des jungen Kaufmanns hat deshalb auch auf dieses Fach gebührend Rücksicht zu nehmen. Bei der Verschiedenheit der angewandten Systeme konnte nur das Originalsystem Gabelsbergers oder das System „Stolze-Schrey" in Frage kommen. Wir haben uns wegen seiner rasch zunehmenden Ausbreitung für das letztere entschieden. Der Unterricht hat die Schüler im ersten Halbjahr mit dem System bekannt und vertraut zu machen, indem er zunächst eine sichere Kenntnis der verschiedenen Zeichen und ihrer Verbindungen und eine deutliche genaue Handschrift vermittelt. Erst dann ist eine gewisse Gewandtheit und Schnelligkeit der Schrift anzustreben. Im zweiten Halbjahre ist der Schüler mit dem Wesen der Kürzungen vertraut zu machen und durch Diktatschreiben und Lesen eigner und fremder Stenogramme, sowie durch fleißige Anwendung der Stenographie auch in anderen Unterrichtsstunden zu einer sicheren und gewandten Beherrschung der Redezeichenkunst zu bringen.

D. Einübung der Verkehrsschrift. Kaufmännische Kürzungen und Redewendungen. Diktieren einiger Geschäftsbriefe.

k) Maschinenschreiben.

G. Die Notwendigkeit, die schriftlichen Arbeiten in möglichst kurzer Zeit zu erledigen und bei aller Schnelligkeit der Ausführung doch eine gute, leserliche Schrift zu wahren, hat die Anwendung der Schreibmaschine in jedem größeren, selbst schon im mittleren kaufmännischen Betriebe zur Notwendigkeit gemacht, so daß die Beherrschung derselben einen wesentlichen Bestandteil der kaufmännischen Ausbildung ausmacht. Der Unterricht im Maschinenschreiben soll zunächst eine genaue Kenntnis der Maschine, ihres Mechanismus, seiner Pflege und Beaufsichtigung und dann nach einem bestimmten Lehrgange, vom Leichten zum Schweren fortschreitend, eine sichere Orientierung auf der Tastatur und einen guten Anschlag vermitteln. Erst nach Lösung dieser Aufgaben ist auf schnelles Arbeiten hinzustreben. In den letzten Wochen ist viel nach Diktat und aufgenommenen Stenogrammen zu arbeiten, auch ist besonderer Wert auf die Herstellung kaufmännischer Zirkulare (Preisangebote und dergl.) zu legen und eine graphisch schöne Ausstattung des Schriftsatzes anzustreben (gute Verteilung auf dem Papier, Gruppierung der Absätze, Unterstreichen, Sperren, Zierformen usw.). In besonderen Übungsstunden sollen die Schüler Gelegenheit haben, sich außerhalb des Unterrichts im Gebrauch der Schreibmaschine zu vervollkommnen. Die Reihenfolge der Übungen regelt der schriftlich ausgearbeite Lehrgang.

(In Dresden fehlt dieser Unterricht.)

l) Handelsgeschichte.

G. Durch den Unterricht in der Handelsgeschichte sollen die Schüler einen Überblick gewinnen über die Entwicklung des Handels von den ältesten Zeiten bis auf

die Gegenwart. Auf die Neuzeit und auf den deutschen Handel ist dabei besonders Gewicht zu legen. Allgemeine historische Tatsachen sind, abgesehen von den wichtigsten Vorgängen der vaterländischen Geschichte nur soweit zu berücksichtigen, als sie auf den Handel von besonderem Einfluß waren. Die Darstellung hat in abgerundeten, lebensvollen Bildern zu geschehen. An die Erzählung des Lehrers schließt sich eine Besprechung. Den Schluß macht ein Versuch der Schüler, das Gehörte wiederzuerzählen. Das Erlernen von Jahreszahlen ist möglichst einzuschränken.

D. Überblick über die deutsche Geschichte mit besonderer Berücksichtigung der Neuzeit.

m) Handelsgeographie.

G. In 3 Stunden wöchentlich soll den Schülern das Wichtigste aus der Handelsgeographie vorgeführt werden. Besonders zu betonen sind die Produktionsstätten, Häfen, Handelsplätze und Verkehrswege. Zur Veranschaulichung sind Karten und Abbildungen jederzeit heranzuziehen. Die erwähnten Waren sind trotz der im Unterricht für Warenkunde stattfindenden eingehenden Behandlung möglichst vorzuzeigen und nach Erzeugung und Versendung, nach der Menge der Produktion und der Qualität ihrer Arten kurz zu beschreiben. Ausgangspunkt aller geographischen Betrachtungen sei die Heimat des Schülers, Mittelpunkt der Handel. Auf den heimischen Handel, seine auswärtigen Beziehungen und die von ihm vertriebenen Waren ist besonders Rücksicht zu nehmen. Das allgemein wissenswerte aus dem Gebiete der Geographie, physikalischer und politischer Art, ist nur so weit zu bieten, als es für das Verständnis der eigentlichen Handelsgeographie erforderlich ist.

D. Die Staaten Europas nebst ihren Kolonien. Die Vereinigten Staaten von Nordamerika.

n) und o) Englisch und Französisch.

G. Die immer weiter sich ausbreitenden deutschen Handelsbeziehungen legen jedem angehenden Mitgliede des Kaufmannsstandes die Pflicht auf, auch wenn der Lernende nicht die Absicht hat, als fremdsprachlicher Korrespondent tätig zu sein, sich eine gewisse Kenntnis des Englischen und Französischen, wenigstens des ersteren anzueignen. Der fremdsprachliche Unterricht der Handelsschule hat den Zweck, den Schüler soweit mit der betreffenden Sprache bekannt zu machen, daß er englische und französische Briefe ins Deutsche übersetzen und Handelsbriefe in einfachster Form selber abfassen, jedenfalls sich auf Grund des Erlernten sich selbständig weiter bilden kann. Der Unterricht soll die rein grammatische Behandlung des Sprachstoffes meiden, Regeln auf das Notwendigste einschränken, dagegen die fortwährende praktische Verwendung des Gelernten in der Konversation und in einfachen Briefen betonen. Die Stoffe sind dem Anschauungskreise des Lernenden, vorzugsweise dem Gebiete des Handels und Verkehrs zu entnehmen. Die deutsche Unterrichtssprache ist gegen den Schluß des Unterrichts mehr und mehr durch die betreffende fremde Sprache zu ersetzen. Besonderes Gewicht ist auf sichere Erlernung eines reichen Wortschatzes und die Aneignung einer größeren Reihe oft gebrauchter Redewendungen, besonders in Briefen, zu legen.

D. Englisch: Aussprache. Hilfszeitwörter, regelmäßige Konjugation, rückbezügliche Zeitwörter, Leideform, Dauerform, mangelhafte Zeitwörter, unregelmäßige Zeitwörter, Hauptwort, Geschlechtswort, Steigerung der Eigenschaftswörter, Zahlwort, Fürwort, Umstandswort, Verhältniswort und Bindewort. Das Wichtigste aus der Satzlehre. Leichte Geschäftsbriefe. Gesprächsübungen. Wöchentlich vier Hausaufgaben, monatlich eine Klassenarbeit.

D. Französisch. (Wahlfach.)

D. Wiederholung der regelmäßigen Konjugation. Die wichtigsten unregelmäßigen Verben. Von der Wortstellung. Verhältniswörter. Bindewörter. Zahlwörter. Syntax des Artikels, des Hauptwortes, des Eigenschaftswortes und der Fürwörter. Einübung der Syntax. Diktate. Uebersetzung. Korrespondenz.

D. Zeichnen (Wahlfach).

Freihandzeichnen: Nach Körpern (nach Gips und nach der Natur). Hauptsächlich Zeichnungen von Ornamenten, Landschaften und Köpfen. Tuschen und Aquarellieren von Landschaften und Figuren. — Mechanisches Zeichnen: Getuschte und aquarellierte Zeichnungen von Maschinen und Maschinenteilen.

Wie bereits gesagt, ist die Gnesener Schule zur Zeit noch die einzige ihrer Art im preußischen Staate. In Sachsen besitzt die „Oeffentliche Handelslehranstalt der Dresdner Kaufmannschaft" in ihrem kaufmännischen Kurs dieselbe Einrichtung mit etwa gleichen Unterrichtsfächern.

Die höhere Stundenzahl der Gnesener Anstalt (36 bis 40 gegen 32 bis 35 der Dresdner Schule) erklärt sich zum Teil durch die stärkere Betonung des deutschen Unterrichts, was in den sprachlichen Verhältnissen des Ostens begründet ist, im übrigen durch nur geringfügige Abweichungen. Bemerkenswert ist, daß Dresden eine Stunde fakultativen Zeichenunterricht hat, auf welchen Gnesen verzichtet.

Es wird über Einzelheiten des Lehrplans gewiß noch zu streiten sein. Wie wir gesehen haben, können selbst örtliche Verhältnisse ihn beeinflussen. Auch wäre bei diesen Schulen ebenso wie bei den von mir auf der XV. Wanderversammlung des Verbandes deutscher Gewerbeschulmänner behandelten Gewerbevorschulen noch ernstlich die Frage zu erörtern, ob nicht eine zweijährige Handelsvorschule der einjährigen vorzuziehen oder in größeren Städten neben ihr einzurichten sei. Die Erörterung dieser Frage würde aber hier zu weit führen. Auch wäre sie verfrüht, weil die Erfahrungen an den wenigen bestehenden Anstalten noch nicht genügend ausgereift sind. Erst wenn eine größere Zahl gleichartiger Schulen längere Jahre bestanden hat, wird man zu urteilen imstande sein. Ich glaube aber schon jetzt annehmen zu sollen, daß man zweijährige Kurse anstreben wird, um das Viele und Vielerlei, was die Handelsvorschule bietet und bieten muß, gründlicher verarbeiten und vertiefen zu können. Dreijährige Kurse sind nicht zu befürworten, weil die Knaben zu alt werden würden, ehe sie in die Lehre treten und vor der Militärzeit eine zu geringe praktische Tätigkeit entfalten könnten.

Doch dem allen sei wie ihm wolle. Eins steht fest: die neuzeitliche Form der Handelsvorschule ist berufen, eine recht hart empfundene Lücke auszufüllen. Sie hat sich bereits, wo sie eingerichtet wurde, bewährt und ihr Lehrplan steht so weit fest, das für weitere Versuche eine genügende Basis vorhanden ist. (Um eben Gesagtes zu bestätigen, wollen wir nicht unterlassen, auch auf die guten Erfahrungen der der Dresdner Oeffentlichen Handelslehranstalt durch Direktor Prof. Dr. Benser seit 1873 angegliederten kaufmännischen Kurse hinzuweisen. Nicht weniger als ca. 160 Schüler wollten vergangene Ostern aufgenommen werden, während infolge der unzulänglichen Räumlichkeiten nur 100 Aufnahme finden konnten. Hieraus ist zu ersehen, daß sowohl Eltern wie Prinzipale diese Form der kaufmännischen Ausbildung je länger je mehr bevorzugen, um die Lehrlingsschule, welche nun eben einmal mit den Geschäftsinteressen der Prinzipale kollidiert, zu umgehen, obgleich diese auch bis auf den letzten Platz besetzt ist. Abgesehen von dem oben angegebenen Grunde, ist auch deshalb an eine weitere Ausgestaltung dieser äußerst musterhaften Schuleinrichtung nicht zu denken, weil die Dresdner Kaufmannschaft als Trägerin der ganzen Anstalt weitere Zuschüsse dafür nicht wohl aufbringen kann. Hier müßten eben leistungsfähigere Verbände helfend eingreifen. D. R.)

Ich schließe meine Ausführungen, welche den Zweck hatten, die Vorzüge der Handelsvorschule ins rechte Licht zu stellen, ein Bild ihrer Tätigkeit zu entrollen und die wichtige Frage der Verbreitung dieser Schulart der öffentlichen Diskussion zu unterstellen, mit dem Wunsche, daß bald in größeren und mittleren Städten viele ähnliche Anstalten erstehen möchten zum Nutz und Frommen des Kaufmannsstandes und seines jungen Nachwuchses.