

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

HERAUSGEGEBEN VON

DR. HERM. REHM

ORD. PROFESSOR AN DER UNIVERSITÄT STRASSBURG

DR. H. NICKLISCH

PROFESSOR A. D. HANDELSHOCHSCHULE MANNHEIM

DR. GEORG OBST

DOZENT AN DER HANDELSHOCHSCHULE LEIPZIG

K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID

VIZE-DIREKTOR DES K. K. ÖSTERR. HANDELSMUSEUMS WIEN, LEITER DER EXPORT-AKADEMIE
DES K. K. ÖSTERR. HANDELS-MUSEUMS, A. O. PROFESSOR AN DER K. K. KONSULAR-AKADEMIE

6. JAHRGANG 1913/14



LEIPZIG · VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat
A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der
Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 6

LEIPZIG · SEPTEMBER 1913

6. JAHRG.

Versammlungen.

Vom „Verband Deutscher Diplom-Kaufleute“ (früher Verband der Inhaber deutscher Handelshochschul-Diplome) werden wir um Veröffentlichung folgender auf dem Verbandstag im Juni ds. J. nach einem Referat des Herrn August Held, D. H. H. angenommener Resolution gebeten:

Der Diplominhaber und die Praxis.

I.

Wir erwarten vom Gerechtigkeitsgefühl derer, die über die Handelshochschulen urteilen, daß sie sich nicht von vorgefaßten Meinungen oder Stimmungen leiten lassen, sich nicht auf andere Urteile verlassen, von denen sie nicht wissen, welchen Beweggründen und welchen Beobachtungen sie ihr Entstehen verdanken, wir erwarten fernerhin, daß sie sich selbst über die Tätigkeit an diesen Instituten eingehend informieren, womöglich durch eigenen länger währenden Besuch von Vorlesungen und Übungen. Auch bitten wir sie, aus Einzelheiten nicht voreilige Schlüsse zu ziehen, nicht ungerecht zu verallgemeinern, vor allem jene Diplominhaber nicht zu übersehen, die sich bereits in der Praxis bewährt haben, und im übrigen den neuen Anstalten Zeit zu gewähren, sich einzuleben und die Berechtigung ihres Bestehens durch spätere Erfolge ihrer Besucher in der Praxis nachzuweisen.

II.

Wir bitten die Handelshochschulen, sowohl der Öffentlichkeit als ihren Studierenden gegenüber immer wieder zu betonen, daß sie es als ihre vornehmste Aufgabe betrachten, einen gebildeten Kaufmann zu erziehen, der die Zusammenhänge des wirtschaftlichen Lebens klar erkennt, sich gleichzeitig der Bedeutung von Handel und Industrie in der Volkswirtschaft, aber auch ihrer sozialen Verpflichtung gegen die Gesamtheit bewußt ist, dessen Wissen jedoch gepaart ist mit persönlicher Tüchtigkeit und kaufmännischer Fachbildung, die ihn befähigen, sich in den Einzelbetrieben mit Erfolg zu betätigen und den berechtigten Ansprüchen der Privatwirtschaft zu genügen. Wir bitten die Handelshochschulen ferner, möglichst innige Beziehungen mit der Praxis zu erhalten und noch mehr als bisher die breite Öffentlichkeit über ihre Einzeltätigkeit aufzuklären und zu sorgen, daß die vielfach falschen Vorstellungen, die bei den Praktikern noch herrschen, zerstreut werden.

III.

Wir ersuchen die maßgebenden Persönlichkeiten in Handel und Industrie, sich selbst durch Anstellung möglichst vieler Diplominhaber vom Wert der Handelshochschulbildung zu überzeugen, zwischen Diplominhaber und Handelshochschulbesucher streng zu unterscheiden, neben den Nachweisen praktischer Leistungen das Diplom auf seine Einzelheiten hin anzusehen und daraus Schlüsse auf die Eignung des Inhabers zu ziehen, diesem selbst Zeit und Gelegenheit zu geben, sich in die speziellen Eigenheiten des Betriebes einzuarbeiten. Nach einer gewissen Zeit des Überganges werden sie bald die Beobachtung machen, daß — gleiche natürliche Anlagen vorausgesetzt — der Diplominhaber durch seine vertiefte, methodische Ausbildung zu größeren Leistungen und selbständigerer Auffassung befähigt ist, als sein rein praktisch vorgebildeter Kollege.

IV.

Den jungen Diplominhaber, insbesondere den, der noch nicht in der Praxis war, fordern wir auf, beim Eintritt in das kaufmännische Leben seine Ansprüche nicht zu hoch zu stellen, sich nicht allein auf sein Wissen zu verlassen, vielmehr sich durch unermüden Fleiß in die besonderen Betriebsverhältnisse möglichst rasch einzuarbeiten, seine auf der Handelshochschule erworbenen Kenntnisse praktisch zu verwerten, sich durch gute und selbständige Leistungen dem Chef und dem Betrieb unentbehrlich zu machen und — sei es in höherer oder niedrigerer Stellung — stets seine Ehre dareinzusetzen, den Wert der Handelshochschulbildung in seiner eigenen Persönlichkeit darzutun. Sollte es ihm gelingen, eine leitende Stellung zu erreichen oder Unternehmer zu werden, so möge er ohne Zurückdrängung eines berechtigten Strebens nach privatwirtschaftlichen Erfolgen doch stets seiner staatsbürgerlichen und sozialen Verpflichtung gegen die Allgemeinheit eingedenk sein, damit er und sein Unternehmen sich als wertvolle, auch von anderen voll anerkannte Glieder der gesamten Volkswirtschaft erweisen.