

Was soll ich werden?
oder
Rathgeber
bei der
Berufswahl.

Ein Buch über die Pflichten jedes
Standes.

Zunächst für die männliche Jugend.

Von

F. Wiedke.

Weimar, 1847.

Verlag und Druck von Bernhard Friedrich Voigt.

Der Kaufmann.

Schatten- und Lichtseiten des Handelsstandes.

Vielen Menschen gilt der Handelsstand als der geeignetste Weg, ihr Glück zu machen. Aber man fasse diesen Begriff gründlich auf, setze ihn zuvor mit der innern Stimmung, mit den Kräften und Willensanregungen in Verbindung, und dann erst entschliefse man sich, wenn dieser Entschluß erfreuliche Folgen bringen soll. Bei der hierüber noch bestehenden Ungewißheit aber, halte ich es für Pflicht, jedem Jüngling, der diesem Berufe sich widmen will, die Schatten- und Lichtseiten dieses gewiß sehr ehrenvollen Standes ohne Vorurtheil vor die Seele zu bringen. Wahr ist, daß von allen bürgerlichen Ständen keiner so frei, so unabhängig ist, als der Kaufmannsstand, keiner, der auf Völkerglück wohlthätiger wirkt, als dieser. Aus seinem Schooße sind Kunst und Wissenschaft, seine Sitten und Ge-

wandtheit, Wohlstand und Humanität hervorgegangen. Erfahrung und Geschichte bezeugen dies. Den Kaufmann nöthigt sein Stand, vorzüglich durch seine mannigfaltigen Verbindungen mit der Welt, die in ihm ruhenden Naturanlagen zu entwickeln, und die zurückgebliebenen rauhen Ecken abzuschleifen. Er kann sich nicht bloß bilden nach der Etikette des Hofes, noch allein stehen bleiben bei der immer brütenden Einsörmigkeit des Handwerkers oder des Fabrikanten, noch selbst hinabsinken in die Trägheit und Unbehülflichkeit des Pflügers — vor ihm liegt die ganze mit einander durch Leben und Streben verbundene Welt, die Werkstätte des Künstlers, das Puzzimmer der Damen, das Cabinet des Ministers — alle nehmen ihn auf und geben seiner Thätigkeit Spielraum. An kein Klima, an kein Land gebunden, findet er bald bei gesitteten, bald bei rohen Völkern Gelegenheit, über Charakter, Gebräuche, Fortschritte, Denk- und Handlungsweise der Menschen Beobachtungen anzustellen. Kann es fehlen, daß solche Lebenserfahrungen die Einsichten über Würde und Bestimmung des Menschen nicht nur erzeugen, sondern auch vermehren helfen? Verbindet sich hiermit der feine Tact in allem feinen Thun und Lassen; zeigt er reinen Sinn für das Edle und Schickliche, ohne den erbärmlichen Zwang einer erkünstelten Convenienz und nachgeächter fremder Formkrämerei; weiß er selbst in der Kleidung, in der Einrichtung seines Hauses, in seinem geselligen Kreise dieses ästhetische Gefühl zu bewahren: so hat seine Lage Vieles, um welches andere Stände ihn beneiden dürfen. Denke ich mir dabei, wie er durch seine weitläufigen Verbindungen im Stande ist, Tausenden von Menschen bald durch Empfehlung, bald durch Rath, bald durch Beschäftigung nützlich zu werden, die vielen Arten des Fleißes, der Geschicklichkeit und Kunst zu wecken und

zu unterhalten, zu nähren und zu belohnen, das weitwirkende Riebrad der Erfindungen in Bewegung zu setzen, — wie viele Hände er in Thätigkeit bringt, um die Producte der Natur zu gewinnen, zu verarbeiten, zu veredeln, sie aufzubewahren, von einem Orte zum andern zu bringen, und oft nach den entferntesten Gegenden der Erde zu schaffen, — wie er Trost und Brod, Hülfe und Segnungen aller Art um sich her verbreitet, denke ich dies Alles bei mir, so muß ich dem edlen Handelsstande vor allen andern Lebenswegen nicht nur aus materiellen Beweggründen den Vorzug geben, weil man tausend Bequemlichkeiten und Annehmlichkeiten, die man sonst entbehren müßte, oder nur mit größern Kosten erhalten könnte, durch den Kaufmann herbeigeschafft erhält, sondern auch wegen der moralischen Vortheile, welche die Handlung verbreitet, indem sie die Menschen einander näher bringt, sie in gegenseitige Abhängigkeit versetzt und dadurch die Interessen ganzer Völkerschaften vereinigt, das Abschließungssystem eines falschen Patriotismus in seinen schädlichen Wirkungen hindert, den Austausch nützlicher Ideen und Erfindungen fördert; denn welche wichtige Veränderungen kann nicht ein neuer Handelszweig, eine neue Art des Gewerbes und der Betriebsamkeit, ein neuer Schwung des Geistes durch eine aufblühende Kunst unter einem ganzen Volke veranlassen!

So schön aber diese Seite des Kaufmannsstandes Dir in's Auge fallen mag, so mußst Du auch mit der andern Seite bekannt werden, die nur traurige Bilder vor die Seele führt und also den lockenden Vorstellungen von den Vortheilen, welche die Handlung ihren Jüngern gewährt, ihren Flug lähmt. Bei den glänzendsten Fähigkeiten, bei dem rastlosten Wirken, bei der redlichsten Denkungsart ist der Kaufmann beständig ein Slave des launigen Glückes.

Alle seine Unternehmungen sind dem Zufalle preisgegeben; auf Nichts kann er fest vertrauen. Heute noch ein Mann, der mit seinen Schätzen Thätigkeit und Wohlstand um sich her verbreitet, stürzt ihn morgen das launige Geschick von seiner schwindelnden Höhe und macht ihn selbst zum Gegenstande des Mitleids derer, die ihn beneideten. Ein plötzlicher Temperaturwechsel in der politischen Witterung, eine Feuersbrunst, ein betrügerischer Schuldner, eine fehlgeschlagene Speculation, ein verderblicher Krieg, eine Kaperei, ein Seesturm — wer kennt alle die Unfälle, denen der wackerste, erfahrenste Mann oft sein ganzes Vermögen, seinen guten Namen, seinen und der Seinigen Ehre zum Opfer bringen muß. Wer nennt uns ferner die Gefahren, welchen, bei seinen notwendigen weitläufigen Reisen, seine Ruhe seine Gesundheit, ja selbst sein Leben ausgesetzt sind? Wer beschreibt die angstvollen Stunden, welche er oft auf Seereisen, oft unter Räuberhänden, oft im dunklen Kerker seiner eigennütigen Feinde zubringt? Wer kennt alle die Verdrießlichkeiten und Aufopferungen, welche nicht selten aus verwickelten, durch Handlungsvorfälle entstandenen Processen entspringen? Wie mannigfaltig sind die Verläumdungen und Fallstricke, welche, aus eigennütigen Machinationen, den redlichsten Kaufmann verfolgen und alle seine besten Absichten vereiteln! — Aber noch größer sind die Gefahren, welche dieser Stand dem menschlichen Herzen, seiner Unschuld und Keinheit entgegensührt. Die Begierde, mit geringen Anstrengungen und wenigen Mitteln viel zu gewinnen, die Prachtsucht und Eitelkeit sind die Klippen, an welchen auch mancher Redlichgesinnte scheiterte. Hier werden oft die sündlichsten Wege aufgesucht, um die Unerfahrenheit und das Vertrauen der Menge zu mißbrauchen. Kein Kunstgriff wird verschmäht, welcher dem eigennütigen Zwecke zu die-

nen verspricht: falsches Maas, leichtes Gewicht, betrüglische Rechnung, unächte Waare, Meineid — keine Sünde ist häßlich genug, um den Gewinnsüchtigen vom Pfade des Lasters abzuschrecken, welcher mit dem gestohlenen Gute der irre geführten Menge doch auch zugleich die Qualen des späterhin erwachten Gewissens, den Fluch der Wittwen und Waisen und die anklagende Stimme der ungerechten Mittel aufhäuft. Ich mag nicht weiter gehen, um das Bild auszumalen von dem Stande, welches der Kaufmann durch Leichtsinn, Verschwendung, Unachtsamkeit über seine Mitbürger bringt. Du hast genug an diesen Winkeln, um Vergleichen anzustellen und zu fragen: Würde ich stark genug seyn, diesen Gefahren entgegenzutreten? Finden sich Muth und fester Wille genug in mir, um den Fußtapfen der ehrenvollen, rechtshaffenen Glieder dieses Standes zu folgen; werde ich es nie bereuen, diese Wahl getroffen zu haben. — Kannst Du befriedigend diese Fragen beantworten, so wird Dein Entschluß gewiß zu Deinem und Andreer Leute Besten den Samen ausstreuen. Doch sey mir vergönnt, das einmal berührte Thema weiter auszuspinnen, indem ich die

Pflichten des Kaufmanns gegen sich und Andere

auf den folgenden Blättern ausführlicher abzuhandeln, hier an seinem Orte halte. Der Kaufmann muß seinen Arbeiten gewachsen seyn, das ist: sie verstehen und die dazu erforderliche Fähigkeit, Geschicklichkeit und Wissenschaft besitzen, so daß er mindestens in den meisten Fällen sie mit Leichtigkeit und einer gewissen Zuversicht verrichten kann. Dazu muß er früh und lange sich darin geübt und eine gewisse Fertigkeit erlangt haben. Wer bei seinen Arbeiten

und Geschäften alle Augenblicke bald durch Unwissenheit, bald durch Bedenklichkeit, bald durch Unvermögen aufgehalten wird, der kann unmöglich Vortheile davon erwarten. Ueberhaupt lassen sich keine Geschäfte, die nicht bloß mechanisch sind, ohne Aufmerksamkeit, ohne Ueberlegung, ohne Vergleichung und Verbindung vieler Dinge mit einander, ohne gründliche Sachkenntniß, ohne beständige Rücksicht auf das Vergangene und auf das Zukünftige, mit gutem Erfolge treiben; und je zusammengesetzter, je mannigfaltiger, je wichtiger sie sind, wie dies bei dem speculirendem Kaufmanne der Fall ist, desto mehr erfordern sie Aufmerksamkeit und Nachdenken. Und eben so wenig lassen sich die mit solchen Geschäften verbundenen Hindernisse und Schwierigkeiten ohne Fleiß, ohne Ordnung, ohne ausdauernde Geduld, ohne Vorsicht und Klugheit überwinden.

Weit verbreitet ist die irrige Meinung, daß man wenig wissenschaftlicher Mittel bedürfe, um ein geschickter Kaufmann zu seyn. Allein, wenn ich von einem solchen spreche, so denke ich nicht an den Gewürzkrämer, der seine ganze Welt in seiner Bude hält und zu seinem Geschäfte weiter nichts bedarf, als etwas alltäglichen Menschenverstand, um, dem gewöhnlichen Schlendrian folgend, seine Waaren abzugeben und das dafür empfangene Geld gedankenlos bei Seite zu legen. Unter die Classe der Männer, deren Wichtigkeit in der menschlichen Gesellschaft schon vorher zur Sprache gebracht wurde, kann ich diese auf den niedrigen Socken des Lebens einhertrabende Menschen nicht rechnen. Der den Handel als Vereinigungsband der Staaten betrachtende Kaufmann bewirbt sich unermüdet um solche Kenntnisse, welche ihn in den Stand setzen, in allen Verhältnissen, zu welchen die Natur seiner Geschäfte ihn führt, eine folgenreiche Thätigkeit und Gewandtheit zu beweisen;

aus den verwickelten Lagen, worin er sich befinden kann, einen rettenden Ausweg zu finden; die Menschen, mit denen das Schicksal ihn zusammenführt, zu gewinnen und ihnen Zutrauen einzulösen, auch von seiner Heimath aus in die Ferne zu wirken, selbst gefährlichen Umständen eine andere Wendung zu geben, als sie zu nehmen schienen, und bei dem Allen einen offenen Character, Wahrheit und Treue voranzugehen zu lassen. Dies kann aber kein Mensch von gewöhnlichem Schlage. Es gehört dazu eine sorgfältige Bildung in der Jugend und ein Vorrath nützlicher Kenntnisse, um seine Laufbahn mit Ehre und Glück unter so vielfältigen Ereignissen des Lebens zu wandeln. Es entsteht nun die Frage:

Welche Wissenschaften und Fertigkeiten sind dem Kaufmann unentbehrlich?

Da die Geschäfte den Kaufmann mit Menschen aus verschiedenen Ländern und Ständen in Verbindung bringen, so ist ein lebhafter Briefwechsel unvermeidlich. Der Eine bestellt, der Andere berichtet, der Dritte fragt an, der Vierte macht Anerbietungen u. s. w. Diese verschiedenen Interessen des gegenseitigen Handelsverkehrs lassen der Feder keine Ruhe. Was kann man also mit größerm Rechte von dem Kaufmanne fordern, als daß er die mechanische Fertigkeit des Schreibens zur Vollkommenheit inne habe? Wenn ich von der Fertigkeit im Schreiben als mechanische Uebung rede, so betrachte ich die vielen Stände und die unterschiedlich gebildeten Menschen, an welche der Geschäftsmann schreibt. Der Gelehrte braucht sich darum wenig zu bekümmern, ob seine Handschrift Jedermann verständlich sey; denn was er der Welt mittheilt, wird gedruckt. Anders aber

verhält es sich mit dem Kaufmanne. Seine Briefe kommen in die Hände des Landmanns wie des Fürsten, des Manufacturisten wie des Gelehrten. Ein einziges undeutlich geschriebenes Wort kann Irrthum, Nachtheil, Hemmung der Geschäfte u. s. w. hervorbringen. Die Entschuldigung: Der Brief kommt nur an einen geringen Mann, ist durchaus grundlos, da geringe Leute sich auf die Entzifferung unleserlicher Schriftzüge schlecht verstehen. Bei Vornehmen flößt es die Vermuthung ein, als sey es Mangel an Achtung, und bei Geschäftsmännern erregt es Verdruß über den verursachten Zeitverlust. Es ist daher jedem jungen Menschen, welcher sich der Handlung widmen will, zur Pflicht zu machen, daß er seinen wankenden Schriftzügen Festigkeit beilege, daß er schön und frei schreibe, ohne Ziererei, ohne schreibemeißlerliche Kengstlichkeit; denn was man mit Angst thut, kann nie gut werden. An schönen Schreibmustern fehlt es nicht; durch fleißige Uebung lernt man bald die besten, wenn auch nicht zu erreichen, doch nachzuahmen. Eine schliegende Handschrift hat gewöhnlich den größten Beifall. Viele Schwürkel und in die Linien eingreifenden Züge scheinen unnatürlich und entstellen die Schrift. Daß aber beim Schönschreiben das Rechtschreiben vorangehe, daß keine den Sinn entstellenden orthographischen Fehler sich einschleichen, versteht sich von selbst. Doch ist das zierliche, deutliche Schreiben noch nicht Alles. Der am zierlichsten geschriebene Brief richtet wenig aus, wenn ihm der innere Gehalt fehlt. Klarheit, Fertigkeit in der Sprache, präciser Styl sind unentbehrliche Eigenschaften des Kaufmanns; alle Weiterschweifigkeit ist ekelhaft und in der kaufmännischen Correspondenz doppelt unangenehm, wo man ohne Umstände zur Hauptsache eilt. Was der Kaufmann will, das sagt er mit Ernst und Ueberlegung, ohne

große Vorreden, ohne Schminke. Wenige Worte, welche den reinen Inhalt seiner Absichten enthalten, haben mehr Gewicht bei einem redlichen Manne, als ein hohles Wortgeklingel, dem alles reine Wollen, aller feste Sinn fremd ist. Zu leeren Geschwägen hat der thätige Geschäftsmann weder Zeit noch Aufmerksamkeit hinzugeben. That und Beweis will er geben, wer kann es ihm verdenken, daß er dieses auch von Andern fordert? So fällt nun alles Geschwätzige, Weitschweifige, Zeitraubende bei dem Kaufmann im Brieffschreiben weg. — Daß er aber bei eben dieser Kürze des Stils nichts Wesentliches vergesse, nichts radire, ausstreiche, nachschreibe, daß er nicht falsche Ausdrücke gebrauche, sich in den Zahlen der Summen, in den Monats- und Tagesangaben pünctlich zeige, dies ist eine unerlässliche Forderung, wenn er nicht alle Augenblicke Streit, Prozesse, Untersuchungen und schmerzliche Verluste erleben will. Wer den weitläufigen Geschäftsgang des Kaufmanns im Auge hat, wird dieses sehr natürlich finden, und ist deshalb jungen Leuten, ehe sie in die Handlung treten, ein gehaltvoller, flüssiger Styl im Brieffschreiben als wesentliche Eigenschaft zu empfehlen. Diejenigen jungen Leute, welche sich der Brieffsteller als Nothknechte bedienen, um ihrer Trägheit das Kopfkissen unterzulegen, oder die Sprache anderer Brieffschreiber nachzuäffen, in welcher sie etwas Wohlklingendes zu finden glauben, können selten ihren Zweck erreichen; denn in welchem Brieffsteller können Musterbriefe auf alle Vorfälle des kaufmännischen Lebens enthalten seyn? Welcher Geschäftsmann hat ihn immer bei der Hand? Und wer müßte nicht erröthen bei dem Bewußtseyn, sein Correspondent habe denselben Brief schon gedruckt zuvor gelesen?

Das ganze kaufmännische Leben dreht sich vorzüglich um zwei Punkte: Geld und Waaren;

wenn auch den Gegenständen der Handlung hie oder da ein andrer Name beigelegt wird. Wer kennt aber sogleich die Verhältnisse des Geldes und der Waaren der verschiedenen durch Handlung in Verbindung stehenden Länder? Wie mannigfaltig sind da Münzen, Maaße und Gewichte? Wie nothwendig ist also, daß er diese Verhältnisse gegen einander erforsche, kennen lerne und benutze! Dies ist aber ohne genaue Rechenkunde nicht möglich, wenigstens würde der Kaufmann, dem diese Kenntnisse fremd sind, sich alles auswärtigen Verkehrs enthalten müssen. Und doch giebt es deren, denen von der ganzen Rechenkunde außer der Regel de Tri nichts übrig bleibt. Sie wissen deshalb auch bei den geringsten verwickelten Fällen keinen Ausweg. Das weit kürzere Rechnen nach Vernunftgründen durch die welsche Praxis und die schneller befriedigenden Auflösungen verwickelter Rechnungen durch die Kettenregel ist noch vielen Kaufleuten unbekannt. Da aber der Kaufmann so Vieles, so oft und so schnell zu rechnen hat, so muß ihm diese Verlegenheit oft empfindlich werden. Das Kopfrechnen ist daher sehr zu empfehlen. Als Uebung können folgende Werke zum Nachlesen nützlich seyn, wie Krüger's kurze kaufmännische Rechenkunde, Gruse Courbrechnungen, Wördemann's Waaren- und Wechselrechnungen, Nelkenbrecher nicht zu vergessen, welcher über Maaß, Gewicht, Wechsel und Münzen schöne Anweisungen enthält.

Der weitläufige Verkehr, welchen die verschiedenen Nationen Europa's untereinander haben; das politische und geistige Uebergewicht, welches sie über die Länder und Völker anderer Welttheile gewonnen, macht es nothwendig, daß der vollkommen gebildete Kaufmann mit den vorzüglichern europäischen Sprachen, als der französischen, italienischen, englischen und holländischen, bekannt sey. Diese verschiedenen

Idiome auf einmal zu erlernen, würde die Begriffe nur verwirren, den Geist ermüden und den besten Entschluß vernichten. Ein Jahr genügt zur Erlernung einer fremden Sprache; die folgenden zwei Jahre wende man zu den Vorübungen an. Dann ist man in den Geist einer Sprache schon tief genug eingedrungen, um ohne Mühe einen fehlerfreien Brief zu schreiben. Eine fleißige Uebung im Uebersetzen aus dem Deutschen in die fremde Sprache und das Lesen ihrer bessern Schriftsteller wird jene Uebungen vollenden. Im Französischen sollte die meiste Fertigkeit erworben werden, denn diese Sprache ist im politischen so wie im Handelsverkehre seit langer Zeit am meisten gebraucht worden, und durch sie kann man am besten sich überall forthelfen, weil alle gebildeten Nationen wenigstens etwas davon verstehen. Im Englischen hat die Aussprache die meiste Schwierigkeit. Ist diese überwunden, so findet sich unter geschickter Leitung leicht der Weg zum Bau der Sprache, und das Verstehen der prosaischen Schriften kostet dann wenig Mühe. Das Italienische lebt im Französischen einigermaßen fort, und wer von jenem Vorkenntnisse hat, wird mit weniger Mühe, als er glaubt, wenigstens einen italienischen Brief verstehen. Das Holländische kostet nur dem Süddeutschen einige Anstrengung; der Norddeutsche lernt in wenigen Monaten leicht einen Brief, einen Wechsel erklären. Die Forderung an den Kaufmann, daß er Sprachkenntnisse besitze, scheint nur übertrieben zu seyn, denn ihm bleibt der Lohn nicht aus, welcher für den gehaltenen Aufwand an Geld, Zeit und Mühe zu entschädigen vermag. Er ist bei seiner Correspondenz dann sein eigener Vertrauter, während sein unerfahrener Nachbar Andern oft die wichtigsten Geheimnisse anvertrauen muß. In seinen Geschäften erleidet er keinen Aufenthalt, weil

er die Beantwortung der Briefe selbst übernehmen, oder doch unter seiner Aufsicht sachkundigen Gehülfen anvertrauen kann. Auf Reisen ist er geschwind mit seinen Geschäften auf's Reine, empfiehlt sich den Fremden besser und erlangt mehr Vertrauen, als ein Anderer, welcher sich des Dolmetschers bedienen muß. In Gesellschaften hat er mehr Genuß an der Unterhaltung; in schwierigen Lagen mehr Aushülfe; im Gasthose mehr Bequemlichkeit, und durch das Lesen mehr Nahrung für den Geist; welches Alles der weniger Unterrichtete entbehren muß. Sind nun diese Vortheile nicht wichtig genug, um einem solchen Studium jede Stunde zu widmen, die Andere verändeln, oder verschlafen?

Unter den Bildungsmitteln, welche dem Kaufmanne den Weg zu seiner künftigen Laufbahn ebnen sollen, gewinnt die Erdbeschreibung einen ausgezeichneten Platz. Durch sie lernt er ja die Naturproducte aller Länder kennen; die Meere, Flüsse und Straßen, auf welchen sie zu uns kommen; die Cultur und Natur des Bodens, wo dieses oder jenes Erzeugniß gedeiht, und was er von dessen Güte erwarten darf; die Art und Weise, wie in fremden Ländern, und die Gesetze, unter welchen daselbst der Handel getrieben wird; die Beschaffenheit der Häfen und Ankerplätze und die dabei eingeführten Gebräuche; die Lasten, welche an einem Orte den Handel erschweren, die Vortheile, welche ihn an einem andern erleichtern; die Gegenstände, womit eine Handelsstadt sich vorzüglich beschäftigt, und die Bedürfnisse, welche vorzüglich dahin abgesetzt werden; die Beschaffenheit der Polizei und der Gerichtspflege, die Einrichtung des Post- und Zollwesens. Diese und hundert andere Dinge muß der Kaufmann wissen, wenn er sein Geschäft mit Nutzen treiben will. Es versteht sich von selbst, daß ihm bei ganz entfernten Ländern eine

allgemeine Kenntniß dieser Punkte genügen kann; aber in seiner Nachbarschaft, in dem Lande, wohin er seine Geschäfte treibt, sollte er doch in dieser Beziehung ganz zu Hause seyn.

Wünke für das geschäftliche Wirken.

Ordnung ist die Seele aller Geschäfte, sie erleichtert alle Arbeit und beseitigt Hindernisse und Irrthümer. Wir müssen wissen, wie die Geschäfte auf einander folgen, wie sie miteinander verbunden sind, wie eines in's andere eingreift, eines zur Erleichterung, zur Beschleunigung, zur Beförderung des andern dient. Wir müssen eine richtige, möglichst genaue Uebersicht des Ganzen haben, und bestimmt wissen, was wir zu jeder Zeit, an jedem Ort, in jedem Fach, in jeder Rücksicht zu thun, zu besorgen haben. Die Ordnung läßt Alles mit gesetztem Wesen, mit gelassenem Geiste zu, keine Arbeit gelingt besser, als die man in solcher Gemüthsverfassung verrichtet. Der Freund der Ordnung handelt nach gewissen Planen, weiß über seine Handlungen sich selbst Rechenschaft zu geben; weiß über den Fortgang und Erfolg derselben mit Sicherheit zu urtheilen. Nie wird er von seinen Arbeiten unterdrückt; nie steht er ganz müßig. In widrigen Fällen, die ihn unvermuthet überfallen, verliert er nicht die nöthige Geistesgegenwart. Der Kaufmann, welcher sein Geschäft nicht immer allein betreiben kann, welcher Vieles fremden Händen anvertrauen muß, kann nur durch Ordnung seine guten Verhältnisse erhalten. Nur sie kann ihm Glauben und Zutrauen unter seinen Ge-

schäftsfreunden erhalten und mit seiner eigenen Lage vertraut machen; der Unordentliche ist nirgend zu Hause. In seinen Geschäften herrscht Verwirrung, Widerspruch, Zwietracht, er weiß nicht, wo er anfangen, fortfahren, oder aufhören soll. Bald mit Arbeit überhäuft, bald ganz müßig, wird er auf einer Seite zu Boden gedrückt und macht seine Gehülfen selbst verdrießlich; auf der andern quält ihn Langeweile und ärgert ihn die Menge müßiger Diener. Er unternimmt Alles und am Ende Nichts. Wort halten ist ihm unmöglich, weil er selbst nicht weiß, was er verspricht; sein Vertrauen schwindet dahin, seine Sachen verderben, oder gehen verloren; ein kleiner Zufall bringt ihn außer Fassung; sein Wirrwarr stürzt ihn in Müßigang, Armuth und oft in die zum tiefsten Unglücke führenden Laster. So mancher Sturz eines Handlungshauses wäre vermieden worden, wenn im Einnehmen und Ausgeben, im Vertheilen der Arbeiten, im Einrichten der Wirthschaft, im Vorgen und Creditiren, im Aufstehen und zu Bette gehen mehr Ordnung beobachtet worden wäre. Nie ist der Ordnungsliebende verlegen, wozu er diese oder jene Stunde anwenden soll. Sobald er vom Schlafe erwacht, geht er seinem Lagerwerk entgegen, er sieht es schon vor sich und ordnet und verbindet alle Theile mit einander. Jeder Tagesabschnitt hat seine Bestimmung. Ein Geschäft folgt auf's andere, jede Stunde führt gleichsam das Ihrige herbei; er ist auch vorbereitet auf die zufälligen Arbeiten. Er kann Jedem Gehör geben, weil er eine richtige Eintheilung der Zeit und einen billigen Unterschied des gegenwärtig Nothwendigen vor dem minder Drängenden zu machen weiß. Eine solche Thätigkeit mit Ordnung und Ueberlegung bekämpft leicht jede Schwierigkeit. Zwar, bis es Gewohnheit geworden, nach festgesetzten Regeln zu arbeiten, kostet es einige Ueberwindung;

im Fortgang aber findet man dabei lauter Vergnügen. Man übt und stärkt dadurch täglich seine Kräfte, die zunehmenden Einsichten und Erfahrungen schügen dabei vor Fehlritten, und man weiß sich nun von Allem besser Rechenschaft zu geben.

Darum hat auch der selbsterworbene Reichthum einen weit größern Werth, als der ererbte. Ich setze voraus, daß man ihn durch rechtmäßige Mittel, ohne Verletzung des Gewissens, ohne Versäumung höherer Pflichten erworben, und daß man ihn nicht durch einen einzigen oder etliche wenige Glücksfälle, sondern durch einen ordentlichen Fleiß erworben hat. Wer auf diese Art seinen Wohlstand erreichte, hatte zugleich den Vortheil, seine Geisteskräfte zu entwickeln, zu üben und zu stärken. Die Unternehmungen, die er wagt; die Verbindungen, in welche er mit Andern tritt, und die er mit ihnen unterhält, die günstigen oder ungünstigen Umstände, die sich dabei zeigen; die verschiedene Denkart der Menschen, mit welcher er zu thun hat, die schnellen und unvermutheten Wendungen, welche gewisse Dinge und Geschäfte nehmen, die Gefahren, die ihm drohen; die öftern Abwechselungen des Glücks und die Ungewißheit alles dessen, was unter und von Menschen geschieht; dies Alles erfordert Nachdenken, Beobachtungskraft, Scharfsinn, Vorsicht, Muth, Weltkenntniß. Er muß Dinge der verschiedensten Art mit einander vergleichen und darf sie nie aus dem Gesichte verlieren. Er muß Entwürfe machen, sie nach Zeit und Umständen ausführen, abändern, einschränken, ausdehnen, fahren lassen; er muß zugleich auf das Vergangene, auf das Gegenwärtige, auf das Zukünftige sehen; muß jetzt ohne sichtbaren Vortheil arbeiten, dann freiwillig Verlust leiden, um sich dadurch eines künftigen größern Vortheils oder Gewinnstes zu versichern; muß jetzt nachgebend, dann unbeweglich seyn; jetzt sich

auf der Stelle entschließen, dann die Sache zehnmal überlegen; jezt begangene Fehler wieder gut zu machen, dann sich vor neuen Fehlritten zu hüten suchen. Und welche Mannigfaltigkeit von Geistesübungen gehört nicht zu diesem Allen!

Bei dem Handel muß eine gewisse Entschlossenheit, die auf gute Einsichten gegründet ist, die Unternehmungen beschleunigen. Vorsicht ist in allen Dingen gut, aber bei dem Kaufmanne sind viele Fälle unbestimmt, und ein Zufall fordert oft seinen geschwinden Entschluß. Er muß die Umstände plötzlich und scharf beurtheilen, um aus einer oft verzweifelten Lage noch Vortheil zu ziehen. Man lasse sich daher nicht in zu vielerlei Sachen ein, handle in keinem Artikel, den man nicht kennt, halte sich auch lieber an wenige aber ausgesuchte Correspondenten, bediene sie redlich; wenn andere durch Reisebiener ihre Waare vertriebseln lassen und die Preise verderben, so wird doch der solide Mann eher aufgesucht werden, denn es wird bald das Publicum durch Erfahrung zu dem Geständnisse gebracht, daß der Schleuderer auch nicht ohne Nutzen verkaufe und sich die Leichtgläubigkeit des Käufers sehr gut bezahlen lasse. Immer ist die Habsucht des Schleuderers größer, als dessen, der überbietet. Nur strenge Redlichkeit und Pünctlichkeit im Worthalten helfen dem Kaufmanne zu Credit und Ansehen. Man verwickle sich daher nicht in Geschäfte, die unser eigenes Gewissen mißbilligt, welche der Schleier des Geheimnisses und der Arglist nicht immer bedecken kann, und wovon man früher oder später Gefahr zu befürchten Ursache hat: sie würden nur Sorge und Gefahr zur Folge haben. Der gute Ruf ist dem Kaufmanne vor allen Dingen nöthig; Aufopferung seiner Bequemlichkeit, seines Vermögens, seines Nutzens, dies Alles ist er seiner Ehre, seinem Credit schuldig. Hier ist am Orte, wiederholt vor

der unedlen Gewinnsucht, diesem dem Kaufmannsstande fast immer anklebenden Gebrechen, zu warnen. Sie besteht darin, daß sie Belohnung fordert, wo keine verdient worden ist, oder daß sie sich für ihre Dienste mehr Belohnung zueignet und Andern für die ihren weniger zugesteht, als es die Rechte der Freiheit und des Eigenthums zugeben, welche die Natur den Menschen in der vollkommensten Gleichheit zugetheilt hat. Die gereinigte Gewinnsucht aber strebt nicht nach Vorrechten über den Fleiß oder die Bedürfnisse Anderer.

Diese Skizze eines musterhaften Geschäftsmannes, dessen Handlungen die Ehre, nicht aber die Ehrsucht, das Streben nach redlich zu erwerbender Habe, nicht aber die Habsucht zur Triebfeder haben, möge das

Bild eines rechtschaffenen Handlungsdieners

schließen. Der Jüngling, den ich meine, hat seine Lehrjahre unter der Aufsicht und unter den reichhaltigsten Erinnerungen eines erfahrenen Mannes vollbracht, und nimmt jetzt einen höhern Posten ein. Früh schon hatte er im elterlichen Hause die feinste Erziehung und vortrefflichen Unterricht in Sprachen und Künsten genossen. Als Diener tritt er nun auf einem ihm nicht unbekanntem Felde auf, wo er seinen Character mehr enthüllen und im Leben selbst zeigen soll, welches Zutrauen man künftig seinen Talenten beimessen dürfe. Er beweis't jetzt durch eine kluge Ausführung, daß er sich Festigkeit genug erworben, ein ihm anvertrautes Geschäft mit Sorgfalt und Pünktlichkeit zu vollbringen, daß er Geduld genug besitze, um nicht von der Laune seines Principals erschüttert zu werden; vielmehr zeigt er ausdauernde

Thätigkeit bei jeder Arbeit, sein Geschäft sey auch noch so anstrengend und undankbar; ihm wird es wichtig durch den Grundsatz: Alles, was gethan werden soll, verdient auch recht gethan zu werden. Alle Aufmerksamkeit wendet er auf den Nutzen seines Herrn und sucht von ihm sorgfältig allen Schaden abzuwenden; er hält jede Kleinigkeit zu Rathe, denn da diese täglich vorkommen, so entspringt daraus in weniger als einem Jahre schon ein wichtiger Vortheil. Sollte ihm einmal die Direction einer ganzen Handlung anvertraut werden, so wird er das Interesse seines Herrn mehr als sein eigenes besorgen. Sollte er künftig das Unglück haben, einem mürrischen, lieblosen Manne zu dienen, so wird sein Eifer darum nicht erkalten. Um sich bei seinem Principal beliebt zu machen, wird er nie wissentlich Jemand bevorzugen; dies thun nur Laugenichtse, die eben so leicht darüber weggehen, ihren eigenen Herrn zu betrügen. Derjenige, dessen Bild ich hier entwerfe, beweist die Anhänglichkeit für das Beste seines Brodherrn lieber durch eine gewissenhafte Sorgfalt für alle Geschäfte seines Hauses; hält die Handlungsbursche zur Arbeit an, geht ihnen selbst mit gutem Beispiele vor, läßt keine Uneinigkeit unter seinen Nebenbedienten aufkommen und wacht darüber, daß die Laaren vor dem Verderbnisse verwahrt werden, weil er weiß, daß Sorglosigkeit oft noch traurigere Folgen, als Diebstahl, nach sich zieht. Sein Salarium ist zwar noch unbedeutend, aber er findet es bei einer verständigen Deconomie hinlänglich, um noch selbst ein Ersparniß zu haben; denn er geht von dem Grundsatz aus: Man muß in der Jugend sich nach den Umständen bequemen lernen, will man fähig werden, im Großern Haus zu halten.

Zu den vorzüglichsten Pflichten des Kaufmanns wird es immer gehören, seinem guten Rufe nichts zu

vergeben, und sollte er diesem auch allen materiellen Gewinn opfern müssen. Wohl giebt es in diesem Stande viel niedere Seelen, welche nur die eine Lust kennen, stets zu gewinnen, nie zu verlieren; nur beschäftigt mit ihren Schuldnern, immer besorgt um den Abschlag der Preise oder das Absetzen der Münze, stets vertieft in Schuldbüchern und Wechselln, hat ihre Seele keine Ruhe, nach edlerer Beschäftigung sich umzusehen. Versunken in Sorgen um einen schlechten Schuldbosten, hat die Nacht für sie keinen Schlummer mehr; in steter Angst, einige Procente zu verlieren, sind ihnen die Segen versprechenden Saatfelder ein qualvoller Anblick, Mißwachs, Theuerung, Krieg ihr heißester Wunsch, weil ihr Göze dadurch sein Opfer erhält; sie waten nur im Sumpfe des Eigennutzes, verschnachten in dem selbst gebauten Kerker des Geizes und opfern Leib und Seele ihrem Gözen auf. Möchten diese Sklaven des Metalls doch bedenken, daß selbst der Eigennutz, wenn er richtig rechnet, auf Redlichkeit im Geschäfte hinweist. Zwar führt Kaufen und Verkaufen allerdings auf eigennützige Maximen; aber wenn dieser Kauf und Verkauf immerwährend ist, insofern man nicht einem augenblicklichen Vortheile sein bleibendes Glück aufopfern will, so kommt man von selbst zur Ehrlichkeit zurück, welche das Vertrauen zum Kaufmann unterhält, ohne welches auch das blühendste Geschäft keinen Bestand haben kann. Wie aber kann Vertrauen da bestehen, wo die Redlichkeit fehlt? Diese wird aber oft auch da vermißt, wo das Gesetz die schlechte Handlungsweise eines Menschen nicht verdammen darf. Wie oft ist das augenscheinliche Recht ein großes Unrecht? Was das bürgerliche Gesetz zuerkennt, mag leicht vor dem Richterstuhle des Gewissens verworfen werden. Die unglückliche Wittwe, welche mit ihren armen Kindern trauert um den Verlust ihres Ernäh-

rens, muß nach dem Ausspruche des irdischen Richters ihre Hütte verlassen, wenn sie dem reichen Manne den letzten Heller nicht bezahlt, weshalb er sie angeklagt hatte. Aber wird auch die Stimme seines Gewissens sein Verfahren billigen? Ueber heimliche Wege und Kniffe, wodurch er sein Vermögen vergrößerte, ist er keinem bürgerlichen Tribunale Rechenschaft schuldig; man lobt seinen Fleiß, wodurch er emporgekommen, man ermuntert Andere ihm nachzuahmen: so glänzend erscheint er in den Augen der Welt. Aber sein Gewissen mahnt ihn an jeden erschlichenen Groschen, an jede falsche Waare, an die erwucherten Zinsen, und er muß erschrecken vor seinem eigenen Bilde.

Jünglinge, die Ihr Euch der Handlung widmen wollt, hütet Euch, diesem Manne jemals ähnlich zu werden, und bedenkt, daß alle gute Handlungen des Menschen Zinsen tragende Capitale sind; jedoch vergeßt nicht, daß auch Unkraut seinen Wucher treibt. Wer mag ihn aber unter die Früchte des Segens einsammeln?

