

# Illustrirte Zeitung.



Fr. 1689.]

Erscheint jeden Sonnabend.

Leipzig, 13. November 1875. Vierteljährlicher Abonnementspreis 6 Mark. [LXV. Band.

## Unsere kaufmännischen Bildungsanstalten.

In einer Zeit, in der Handel und Verkehr eine so wichtige Rolle im Culturleben der Völker spielen, ist es wol gerechtfertigt, auch einmal in dieser dem Fortschritt und der geistigen Entwicklung der Menschheit huldigenden Zeitschrift ein Wort über die Bildung und Erziehung zum kaufmännischen Beruf zu sagen. In den letzten Decennien haben sich die Anforderungen, welche man an den Kaufmann stellt, außerordentlich erhöht. Und das that noth; denn vor nicht allzulanger Zeit dachte man noch recht gering über diesen Stand, in welchem in der That wenig Intelligenz vertreten war. Kaum hat sich in einem andern Beruf in so kurzer Zeit eine solche Wandlung vollzogen wie in dem kaufmännischen.

Man hat lange den Schwerpunkt der Bildung eines jungen Kaufmanns vorwiegend, wenn nicht ausschließlich, in einer langjährigen Praxis gesucht, und leider treffen wir auch jetzt noch oft auf das Vorurtheil, daß eine gewisse geschäftliche Routine den Geschäftsmann ausmache, und daß bei der Heranbildung der kaufmännischen Jugend die manuelle Thätigkeit vor der geistigen den Vorzug verdiene. Solche Anschauungen mögen zum Theil in frühern Verhältnissen begründet sein, zum Theil sind sie der Ausfluss einer gewissen Engherzigkeit und eines beschränkten Egoismus. Heutzutage schwinden solche einseitige Ansichten mehr und mehr, und man ist mit Erfolg bestrebt, die theoretische Ausbildung mindestens der praktischen gleich zu achten und letztere abzukürzen. Wie sich niemand dem Einfluß unserer rasch und mächtig vorwärts strebenden Zeit verschließen kann, so auch nicht der Kaufmann, und er am allerwenigsten. Die letzten schweren und bitteren Zeitergebnisse haben gerade ihm die Augen geöffnet, und es wäre ungerecht, die Fortschritte zu verkennen, welche sich allmählich in der Bildungsphäre des Kaufmanns bemerkbar machen. Die Anforderungen vieler Principale an die Lehrlinge sind höhere geworden, und viele Aeltern aus andern Berufskreisen, welche jetzt ihre Söhne dem Kaufmannstand in größerer Zahl als sonst zuführen, sorgen für eine bessere Bildung derselben, wenn auch freilich oft aus keinem andern Grund als für dieselben die Berechtigung zum Einjährig-Freiwilligendienst zu erlangen.

Die Bildung unter den Kaufleuten zu fördern, ist die Aufgabe der in den letzten Decennien sich mehr und mehr Geltung erwerbenden kaufmännischen Bildungsanstalten. Ihre Tendenz ist dieselbe, ihre Organisation ist wesentlich verschieden, je nach dem Bildungsgrad, welchen sie bei ihren Schülern erzielen wollen. Wir unterscheiden Lehrlingschulen, Handelsabtheilungen der Gewerbe-, Industrie- und Realschulen, höhere Handelslehranstalten und Handelsakademien. Sie alle haben ihre Berechtigung, denn jeder wird zugeben, daß der Chef eines Welthauses für sein Contor andere Leute braucht als der Krämer einer Provinzialstadt für seinen Laden. Was nun die Gründung und Leitung dieser kaufmännischen Bildungsanstalten betrifft, so sind sie bis jetzt mehr oder weniger auf sich selbst angewiesen, da der Staat — mit wenigen Ausnahmen — sich ablehnend gegen diese Bildungsanstalten verhält. Sollen wir aber der Regierung deshalb einen Vorwurf machen? Ich glaube kaum. Der Staat kann keine Bildungsanstalten aus der Erde stampfen, wenn das Bedürfnis dazu nicht allgemein und dringend ausgesprochen ist. Und bis jetzt hat allerdings der Kaufmannstand die Nothwendigkeit der kaufmännischen Fachschulen noch nicht in dem Grade nachzuweisen vermocht, daß der Staat sich hätte berufen fühlen sollen, thätig einzugreifen. Also einstweilen heißt es: Hilf dir selbst! Und so finden wir denn gegenwärtig die Anzeichen dieser Selbsthilfe mit allen den Schattenseiten, aber auch mit allen den Vortheilen, welche sie bei dem einzelnen wie bei Corporationen, Gemeinden etc. im Gefolge hat. Es ist eben auch auf dem Gebiet der kaufmännischen Bildung und Erziehung eine Zeit der Gährung, ein Werdeproceß, ein unaufhörliches Kämpfen und Ringen, die Spreu vom Korn zu trennen. Was nicht lebensfähig ist, geht unter; das Gute bleibt bestehen. So mag denn jede Corporation sich um ihre Jünger bekümmern und eingedenk sein, daß das Beste für die Jugend gerade gut genug ist.

Die Zeitströmung ist den kaufmännischen Bildungsanstalten entschieden günstig, nur halte ich die Zeit noch nicht gekommen, einfach über die Berechtigung und den Werth der verschiedenartigen Schulen dieser Art abzuurtheilen (wie das zuweilen wol geschehen ist und theilweise noch geschieht), und zwar schon deshalb nicht, weil die Organisation der bestehenden Fachschulen gegenwärtig noch zu verschieden und zurzeit noch zu keinem Abschluß gediehen ist; dazu ist ihre Vergangenheit zu kurz. Wir müssen gleichsam der Praxis erst ablauschen, welche Ansprüche sie an die Cleven von Handelslehranstalten stellt; wir müssen erst beobachten, in welcher Weise die theoretische Bildung am besten mit der praktischen Hand in Hand geht. Aus diesen Umständen ist erklärlich, daß wir in den Jahresberichten unserer Fachschulen dann und wann von Veränderungen lesen, welche einen weitem Ausbau bezwecken und die Schulen dem Publikum zugänglicher machen sollen. So finden wir neuerdings, daß die Handelschule des Augsburger Handelsvereins, gewiß in richtiger Erkenntniß der berechtigten Ansprüche des Publikums, den Eintritt in die Schule auf das 14. Lebensjahr zurücksetzt und einen dritten Jahreskurs eingerichtet hat. In der öffentlichen Handelslehranstalt der dreßdener Kaufmannschaft ist bereits vor zwei Jahren ein Vocurs (d. i. 4. Klasse) ins Leben getreten, um milder gut vorbereitete Schüler, besonders im Lauf des Schuljahrs, aufnehmen zu können. Die budapester Handelsakademie weist einen vierjährigen Cours nach, die wienener Handelsakademie hat es für nöthig befunden, eine Handelsmittelschule zu organisiren, die städtische Handelschule in München kündigt sogar die Errichtung von sechs Klassen an. Alle diese Vorgänge legen Zeugniß ab von einem regen Leben auf dem Gebiet der kaufmännischen Erziehung. Brechen wir darüber nicht den Stab, sondern freuen wir uns lieber der Entwicklungsfähigkeit der jungen Bildungsanstalten, welche ihre Schöpfung unmittelbar für das Leben vorbereiten sollen.

Daß die Zahl der Lehrlingschulen überwiegend ist, während höhere Handelschulen, resp. Akademien in der Minderzahl sich befinden, ist ja wol selbstverständlich, und da, wo die nöthigen Geldmittel oder die geeigneten Lehrkräfte zur Gründung von höhern Handelschulen oder Akademien fehlen, finde ich es vollkommen gerechtfertigt, wenn man zur Hebung der Bildung unter den jungen Kaufleuten bemüht ist, entweder Lehrlingschulen zu errichten oder bereits bestehende zu erweitern, resp. besser zu organisiren oder endlich in den obern Klassen von Gewerbe-, Industrie- oder Realschulen Handelsabtheilungen einzurichten. Ob man in größeren

Städten, wo bereits bewährte höhere Handelsschulen oder Akademien bestehen, noch außerdem solche Einrichtungen treffen will, überlasse man der Concurrenz. Ich bin sicher, daß bald auch in den größeren preussischen Handelsstädten höhere kaufmännische Fachschulen nach bereits bestehenden Mustern eingerichtet werden, und ich meine, wir alle, die wir es aufrichtig meinen mit der Bildung der Kaufleute, werden solches Vorgehen nur mit Freude begrüßen.

Vorläufig wird es das Bestreben der Fachschulen bleiben müssen, durch die an ihnen erzielten Resultate Propaganda für sich zu machen und die einsichtsvollen, gebildeten Kaufleute zu überzeugen, daß, wenn auch in verschiedenem Grad, die größere oder geringere theoretische Nachbildung des Lehrlings dem Principal doch stets zugute kommt, und daß er aus dem größeren Fonds von Wissen, welchen sein Lehrling mitbringt, mehr Capital für sein Geschäft schlagen kann, als wenn er nur die physischen Kräfte desselben ausnutzt.

Vor allem aber müssen die kaufmännischen Bildungsanstalten außer durch die Tüchtigkeit ihrer Leistungen sich das Vertrauen der Handelswelt zu erwerben suchen durch die Bildung eines ehrenwerthen und zuverlässigen Charakters ihrer Schölinge, denn der Kaufmann wird und muß bei der Wahl seines Geschäftspersonals ganz besonders neben geeignetem Wissen auf die Vertrauenswürdigkeit der jungen Leute Gewicht legen. Ordnung und Pünktlichkeit, Gewissenhaftigkeit, strengste Zuverlässigkeit sind ja die unentbehrlichen Eigenschaften des jungen Kaufmanns, wenn er die an ihn gestellten Anforderungen erfüllen soll.

Es erübrigt nun noch, einige Worte über den Lehrplan der kaufmännischen Bildungsanstalten zu sagen, soweit sich das bei der noch herrschenden Verschiedenartigkeit eben thun läßt. Die meisten derselben gewähren ihren Schölingen nach zurückgelegtem 14. Lebensjahr, also etwa nach dem Austritt aus der Quarta des Gymnasiums oder der Realschule oder nach beendigem Cursum einer höhern Bürgerschule, die Aufnahme und bilden sie in einem meist drei- bis vierjährigen Lehrgang nicht nur in den fachlichen, sondern auch in den allgemeinen Wissenschaften aus. Von den Fächern, welche unmittelbar für den zukünftigen Kaufmann von Bedeutung sind, nehmen eine wichtige Stellung ein: Volkswirtschaftslehre, Handelslehre und Handelsrecht, Wechsel- und Wechselrecht. Selbstverständlich erstreckt sich der Unterricht in eingehender Weise auf Buchhaltung (einfache und doppelte), auf Correspondenz (in deutscher, französischer und englischer Sprache) und auf kaufmännisches Rechnen. Die Wichtigkeit der fremden Sprachen erklärt den Umstand, daß außer dem obligaten Unterricht im Französischen und Englischen zumeist auch Spanisch und Italienisch als facultative Lehrgegenstände in den Lehrplan aufgenommen sind. Der Unterricht in Geographie und Geschichte umfaßt außer dem allgemeinen Theil besonders die für Handel und Verkehr wichtigen Perioden, der naturwissenschaftliche Unterricht betont vor allem Waarenkunde, Technologie, Chemie und Physik, die Mathematik endlich soll vor allem das scharfe, logische Denken üben.

Wir wissen wohl, daß das Ziel und die Erfolge einer Schule, resp. Akademie noch lange nicht durch die oben aufgezählten Lehrobjecte charakterisirt werden, sondern daß es darauf ankommt, in welcher Weise der Lehrstoff von den Lehrern vorgetragen und von den Schülern verarbeitet wird. Darüber können aber nur die einzelnen Anstalten durch die bisher erzielten Resultate selbst Zeugniß ablegen, und es wird Sache des Publikums sein, sich hierüber gewissenhaft zu orientiren. Für die Stellung, welche sich in den letzten Decennien die kaufmännischen Fachschulen in Deutschland errungen haben, spricht nicht nur das Wachsthum der bereits bestehenden, sondern auch die Gründung von neuen öffentlichen und privaten Anstalten dieser Art sowie endlich der erfreuliche Umstand, daß viele Handelshäuser mit Vorliebe Abiturienten von Handelschulen, resp. Handelsakademien auf ihre Contore begehren, und daß das Reisezeugniß derselben bereits vielfach als ein Empfehlungsbrief beim Engagement junger Kaufleute angesehen wird. Wenn also auch somit über die Existenzberechtigung von kaufmännischen Fachschulen bei vielen längst kein Zweifel mehr herrscht, so sind doch die Stimmen über die Vorzüge und Leistungsfähigkeiten dieser Art von Bildungsanstalten noch immer getheilt. Das kann um so weniger wundernehmen, als eben die Vergangenheit der letztern eine noch zu kurze ist; sie zählt erst nach Decennien, und das Bedürfnis nach einer gründlichen Fachschulbildung unter den Kaufleuten ist kaum ein Generation alt. In dieser kurzen Zeit haben sich die kaufmännischen Bildungsanstalten rasch entwickelt und sind trotz mancher Anfechtungen und Hindernisse schnell zu Blüte und Ansehen gediehen. Hoffen wir, daß sie in der bisherigen Weise weiter vorwärts schreiten und sich einer steigenden Anerkennung des Publikums auch in Zukunft erfreuen werden.

Dr. A. Benfer.