

Merkantilsche
S t r e i f z ü g e .

A p h o r i s m e n

über

Handel, Kaufleute und kaufmännische Bildung

von

Rudolph Schleier.

Leipzig, 1839.

Verlag von Julius Klinkhardt.

Ludolph Schleyer ist das Synonym von **Theodor Friedrich SCHRADER** (1811 – 1847). Er war anfänglich Kaufmann, später ausschließlich Journalist und Schriftsteller (der nebenbei auch als Schauspieler aufgetreten ist). Er hat zunächst in Hamburg und später dann in Leipzig gearbeitet (wo er nach einer im Internet zu findenden Stelle schließlich Professor der Handelswissenschaften geworden ist). Sein Sterbejahr habe ich seinem posthum erschienenen Lehrbuch „*Die Handelswissenschaft. Theoretisch und praktisch dargestellt*“ (Leipzig 1848, Vorwort).

Unter diesen hat unbestritten einer sich zu einer Bedeutsamkeit emporgeschwungen, welcher er freilich, seinem Wesen nach, stets für fähig erklärt werden mußte, deren bevorstehender Eintritt aber bis auf die neuesten Zeiten noch vielfach verkannt wurde, wenngleich sein Flor, nur in beschränkterem Maaßstabe, nicht neu zu nennen ist. Dieser Stand ist der Kaufmannsstand.

Klein und beschränkt sind überall die Anfänge gewesen, mit welchen er sich bei den Nationen einbürgerte, aber er wußte sich ihnen bald unentbehrlich zu machen und breitete sich immer mächtiger aus. Dennoch ist erst seit den letzteren fünfzig Jahren die Periode erschienen, wo er sich in seiner ganzen Bedeutung zum Staate und zu den anderen Ständen gezeigt hat. Es ist eine sociale Emancipation mit ihm vorgegangen, die ihm seinen Standpunkt zwischen Aristokratie und Bürger, zwischen dem sogenannten Gelehrten- und dem Nichtgelehrtenstande anwies. Den Einfluß,

den solchergestalt der Handelsstand erlangt hat, verdankt er zuvörderst dem Fundament seiner Unternehmungen, dem Gelde, dessen gewinnbringende Benutzung keine Klasse der Societät sich gleich ihm verstehen möchte. Als Vermittler der Industrie und des Kunstfleißes mit der Gesellschaft steht der Kaufmannsstand gegenwärtig auf einer Höhe, die schwerlich um vieles mehr gesteigert werden kann, wenngleich er ersichtlich noch bedeutend an Ausdehnung gewinnen wird. Er ist nächst denen der Ackerbauer, Handwerker und Fabrikanten der nützlichste und unentbehrlichste Stand und zwar weil er sich gleich ihnen an die unumgänglichsten Lebensbedürfnisse anklammert. Denken wir uns ihn hinweg, so würden auch die meisten Räder in der Staatsmaschine stocken, denn er allein setzt die Mehrzahl der Hände in Bewegung und hält die Unternehmungen der Industrie durch den Vertrieb ihrer Erzeugnisse im Gange. Es ist dies eine Folge der Civilisationsstufe, auf welcher wir uns befinden, denn erst die Civilisation ruft den ganzen Stand in's Leben, und je mächtiger sie sich ausbreitet, desto mehr muß er unter ihrem Schutze erstarken. Der wilde Indianer, der Troglodyte, selbst der schlichte Nomade, bedürfen keines Kaufmanns: aber an eine Niederlassung in Städten, also an die Grundlage zu einem Staate, knüpft sich sofort auch die Entwicklung eines, wenn auch anfangs noch so unbedeutenden Kaufmannstreibens, welches nach und nach sich immer mehr zu einem Geschäfte ausbilden wird.

Je wichtiger der Handelsstand in unserer Zeit fürs Allgemeine dasetzt, jemehr er anfängt, auf fast alle anderen Fächer mittelbar oder unmittelbar seinen Einfluß auszuüben, desto einleuchtender wird aber auch die Nothwendigkeit, daß der Kaufmann eine Bildungsstufe einnehme, die einem solchen Standpunkte angemessen ist. Sollen namentlich die schroffen Seiten, welche der Gelehrtenstand oft geneigt ist, gegen ihn anzuwenden, wo derselbe mit Unbehaglichkeit ein gesellschaftliches Uebergewicht des Handelsstandes fühlt, sollen diese Seiten gemildert, abgeschliffen werden, so muß nothwendigerweise dies nicht allein durch das Uebergewicht des kaufmännischen Einflusses, sondern auch durch eine vielseitige Ausbildung des Kaufmanns bewirkt werden, die dem Gelehrten, unbeschadet seiner speciellen Fachkenntnisse, ein wirksames Gegengewicht in spiritueller Hinsicht halte. Und hier kommen wir wie-

der bei den eingänglichen Betrachtungen über dasjenige an, was jetzt im Allgemeinen in der Bildung noth ist.

Bei den so verschiedenartigen Berührungen, in welche der Kaufmann vermöge seiner Stellung kommt oder doch kommen kann, ist ihm weit mehr als einem Andern eine vielseitige Bildung zum Bedürfniß geworden. Nicht allein, daß man von ihm, wenn er überhaupt auf den Namen eines feinen Mannes Anspruch machen will, die gewöhnlichen Kenntnisse für die gebildete Gesellschaft verlangt, hat er vor allen Dingen überaus praktische Einsichten in manchen Fächern nöthig, die ihm wichtig sind, aber ohne daß er selbst sich darin bewegte.

Zuvörderst bedarf der Kaufmann — (natürlich rede ich hier von dem Geschäftsmanne in den größeren Kreisen, nicht von dem Krämer) — gegenwärtig durchaus einer genaueren Kenntniß lebender fremder Sprachen, namentlich in Deutschland, wo jeder Ausländer einmal gewohnt ist zu verlangen, daß man sich mit ihm in seinem Mutteridiom unterhalte, welchem Verlangen zu entsprechen der Deutsche auch gutmüthig genug ist, obgleich er selber dergleichen Präntensionen im Auslande nicht macht. Ein Studium fremder Sprachen, wenn es irgend etwas mehr als das allergewöhnlichste und oberflächlichste sein soll; ist aber bekantlich mit weit größeren Schwierigkeiten verknüpft, als man gewöhnlich herausheben hört, und dem deutschen Kaufmanne können z. B. ein paar Worte Französisch, Englisch oder Italienisch wenig nützen, er muß vor Allem die zahlreichen technischen Ausdrücke seines Faches in dem fremden Idiom gehörig wieder zu geben, einen vernünftigen Brief darin zu schreiben und sich auch wo möglich müßlich darin zu unterhalten verstehen. Nächst den Sprachkenntnissen muß sich der Kaufmann in der Handelsjurisprudenz in sofern orientiren, als er über Wechsel-, Affecuranz- und viele andere Fälle die Gesetze seines Landes, wie auch die bedeutenderen Abweichungen davon in auswärtigen Gesetzbüchern kennen muß. In Bezug auf Handelspolitik, Handelsgeographie und Schiffahrtskunde bedarf der Kaufmann ebenfalls eigentlich einer gründlicheren theoretischen Belehrung, vor allen Dingen aber muß er natürlich in den Elementarkenntnissen für sein Fach gehörig ausgebildet sein. Dahin schlagen z. B. kaufmännische Arithmetik, Buchhalterei, Correspondenz in der Muttersprache, dann in vielen Fällen Fonds-

und Wechselgeschäfskunde, Waarenkenntniß und Kenntnisse vom Fabrikwesen ein. Eine möglichst kalligraphische Handschrift und die gewöhnlichen Schulwissenschaften werden außerdem noch von ihm verlangt.

Ueberschlagen wir nunmehr die Ansprüche, welche nach allem Obigen an den Kaufmann in Bezug auf seine Bildung gemacht werden können, ohne daß man deshalb einen übertriebenen Maaßstab anlegt, so muß unbedingt das Resultat dahin ausfallen, daß im Allgemeinen die gegenwärtige Bildung des Kaufmanns nicht mehr als den Zeiterfordernissen genügend betrachtet werden kann. Weil dem Kaufmanne gewöhnlich die gründlichere theoretische Basis fehlt, artet sein Auffassungstalent am Leichtesten in eine Art geistiger Maschine aus, welche nur die einmal vorgekommenen oder oft nur die gewöhnlicher vorkommenden Fälle durch die Empirie sich einzuprägen vermag, ohne ein Analogon in anderer Sphäre dafür zu finden, welches das Verständniß, die Analyse, erleichterte oder klarer machte: der entschiedene Vorzug der Theorie in Verbindung mit der Praxis. Es ist nämlich allerdings wahr, daß die Erstere ursprünglich nur ein Kind der Letzteren war, aber um in einer socialen Sphäre, wo Jene schon in so vielen Fällen zu den ersten Handgriffen bei Bekterer benutzt wird, sich nicht im Nachtheil zu den Uebrigen zu befinden, muß man das Verhältniß für den Gebrauch gerade umgekehrt nehmen, eine Erscheinung, die mit den Fortschritten von Cultur und Intelligenz in genauester Verbindung steht. Der große Hauptgrund, der einem wesentlichen Aufschwunge der kaufmännischen Bildung im Allgemeinen entgegenwirkt, ist der zu frühe Eintritt der Jungen Leute in's praktische Geschäft; Bedenkt man nur allein, wie wenig die Schulzeit zur Erlangung der nothwendigeren Elementarkenntnisse ausreicht, so muß es schon in die Augen fallen, wie unangemessen es sei, einen Knaben, der eben confirmirt worden ist, sofort an's Comptoir zu geben. Zwar hat er hier eine Reihe von Jahren seine kaufmännische Lehrzeit auszuhalten, aber worin besteht der Unterricht, den er empfängt? Man schiebt den Lehrling ohne Weiteres in den praktischen Betrieb hinein, in wenigen Tagen ist man damit fertig, ihm die nothwendigsten Anfangsgründe seines künftigen Faches zu zeigen, und nun wird es mehr oder weniger ihm selbst überlassen sich auszu-

bilden. Sein Chef betrachtet sich nicht als seinen Lehrer, was er unter verwandten Umständen doch sein sollte. Es ist wirklich zu bewundern, daß im Allgemeinen nicht mehr unbrauchbare Subjecte aus solcher Schule hervorgehen, als factisch der Fall ist, denn was Selbstfleiß eines Schülers oder angehenden Kaufmanns bedeutet, wird Jeder leicht taxiren können: dazu muß schon von vorn herein eine Neigung vorhanden sein, die aber eben nicht sehr gewöhnlich ist. Der Kaufmann tritt also bei dem noch jetzt adoptirten Ausbildungssystem ganz unbestreitbar in bedeutenden Nachtheil gegen andere Stände. Selbst der Handwerker ist in dieser Beziehung vortheilhafter gestellt als er, denn bei diesem ist die Lehrzeit weit mehr auf wirklichen Unterricht berechnet, und da er mehr mit der Hand als mit dem Kopf zu arbeiten hat, so kann er selbst bei beschränkteren Anlagen es leicht während dieser Periode in seiner Art theoretisch wie praktisch weiter bringen kann als der Kaufmann. Der Vortheil, den der Studirte in seinem Fache vor dem Kaufmann hat, besteht darin, daß bei seiner Ausbildung methodischer zu Werke gegangen wird. Auf die Schule oder das Gymnasium folgt die Universität, eine höhere Schule, aber keine Geschäftssphäre. In diese tritt der junge Theologe, Jurist, Mediciner u. erst nach den Universitätsjahren, nicht allein gehörig vorbereitet zu seinem nunmehrigen Beruf, sondern auch, wenn er seine Studienzeit gut benützt hat, theoretisch so ausgebildet, daß er nur einen kurzen Praxis bedarf, um, sobald er überhaupt Fähigkeiten für sein Fach besitzt, fest im Sattel zu sitzen. Sollten unsre Universitäten einmal den Rest jener mittelalterlichen Institutionen abstreifen, welcher sie zur Zeit noch in mancher Hinsicht nicht ganz zu dem macht, was sie eigentlich sein sollen und auch sein können, so werden die Folgen davon für die studierte Welt noch erheblicher sein, indem sie alsdann in gesellschaftlicher Beziehung auf ein richtigeres Niveau zurückgeführt werden möchte, als zur Stunde mindestens in Deutschland der Fall ist, wo sie sich nur allzuoft jenes *esprit de corps* nichtentäußern kann, den weder Franzosen noch Briten kennen, weil bei diesen unsre Universitätsisolirung nicht existirt, obgleich die Einrichtung der Hochschulen dieser beiden Nationen gegen die unsrigen in anderer Hinsicht auch ihre Mängel hat. Manche Kaufleute haben die von mir hervorgehobenen Nachtheile der gewöhnlichen kaufmännischen Bil-

dungsmethode längst gefühlt, und deshalb geglaubt, ihnen dadurch am Wirksamsten begegnen zu können, daß ihre fürs Handelsfach bestimmten Söhne Jurisprudenz studiren ließen. Die Absicht, welche man bei einer Schule dieser Art für den zukünftigen Kaufmann hat, ist gewiß gut und löblich, auch mag hin und wieder das gewünschte Resultat dabei erzielt worden sein; zur allgemeinen Einschlagung dieses Weges kann man indes nach bestem Gewissen nicht rathen. Einmal möchte das oft so lockere Universitätsleben vorzugsweise auf den zukünftigen Geschäftsmann in vielen Fällen traurige Nachwirkungen haben, auch Unlust zum Eintritt in die damit so contrastirende Kaufmannsphäre erwecken, dann aber, so schätzbar auch eine juristische Ausbildung dem Kaufmann sein möchte und so sehr sie ihm auch oft zu statten kommt, so hat er doch in dieser Ausdehnung kein Gewicht auf sie zu legen. Gegentheils darf der Kaufmann in der Praxis sich nur wenig rein juristischer Ansichten hingeben: er muß Manches riskiren, was der Jurist nie approbiren würde, denn jenen Spitzfindigkeiten, welche der Letztere in manche Transactionen hineinzulegen geneigt sein möchte, und so manchen Bedenken, die er dabei tragen würde, darf der Kaufmann schon deshalb nicht huldigen; weil die große Concurrenz in seinem Fache ihn so coulant als möglich machen muß, falls er nicht im Umsatze zurückbleiben will. Eine sogenannte Nummer Sicher, wie man spottweise manches übervorsichtige Haus zu bezeichnen pflegt, ist nämlich durchaus kein nachahmungswürdiges Beispiel, namentlich für jüngere und schwächer fundirte Firmen, so sehr auch Vorsicht, wie in allen Dingen, namentlich dem Kaufmanne recommandirt werden muß.

Wie aber, fragen wir nach dieser kleinen Abschweifung, ist am Einfachsten und Wirksamsten dem für die Handelsphäre Bestimmten die zeitgemäße und nothwendige Vorbereitungsbildung beizubringen. Und hier spreche ich es unumwunden aus, daß dies nur durch eine Reform des Schulunterrichts bewirkt werden kann, welchen solche Schüler empfangen.

Die Schwierigkeiten, welche sich einer solchen Reform entgegensetzen, erkenne ich freilich nicht. Es fehlt nicht allein fast gänzlich an passenden Lehrern, sondern auch an der Grundlage, nach welcher diese zu Werke gehen müßten, nämlich an einer ordentlichen, systematisch aufgefaßten Handelstheorie. Die

Bücher, welche wir für das handeltreibende Publikum besitzen, sind mehr oder weniger für den Unterricht eines jungen Menschen zu umfassend oder auch unverständlich; nur ein bereits seit Jahren im Geschäft befindlicher Kaufmann kann sie gehörig würdigen, dieser aber bedarf ihrer nicht. In einzelnen Fächern, z. B. Handelsarithmetik, Maaß-, Münz- und Gewichtskunde, Assuranzwesen und Handelsrecht, existiren zwar sehr schätzenswerthe Werke, aber höchstens werden sie zum Nachschlagen benutzt, bloß vielleicht die arithmetischen durchgerechnet. Es bedürfte mithin für den kaufmännischen Schulunterricht, zu welchem, meiner Ansicht nach, die betreffenden Knaben ungefähr erst ein Jahr vor und dann etwa ein oder zwei Jahre nach der Confirmation gezogen werden müßten, zuvörderst förmlicher, von befähigten Geschäftsleuten streng durchgesehener Lehrbücher, die sich über alle kaufmännischen Hülfswissenschaften gehörig verbreiten und außerdem die allgemeinen Ueberblicke über den Handelsstand beibringen. Wie umfassend solche Werke sein müßten, leuchtet sehr schnell ein, sobald man das weite Feld bedenkt, welches sie zu bearbeiten haben. Sobald der Schüler durch den gewöhnlichen Unterricht, den er mit allen andern Knaben theilte, tüchtig vorbereitet wäre, wobei aber namentlich kaufmännisches Rechnen und die fremden Sprachen berücksichtigt worden sein müßten, hätte man mit den Grundzügen der Handelsgeschichte ihn auf die specielleren Kenntnisse für sein Fach aufmerksam, und ihn beiläufig wohl am Wichtigsten mit den gewöhnlichsten kaufmännischen Ausdrücken und dem Buch- und Rechnungswesen bekannt zu machen. Es versteht sich von selbst, daß dies Alles zuerst nur in den Anfängen gelehrt werden könnte. Wäre der Schüler weiter vorgerückt, so dürften am Paßlichsten Vorlesungen, die nachgeschrieben würden, mit praktischen Uebungen verknüpft, ihn weiter führen. Sie müßten sich über Alles erstrecken, was für den Kaufmann wissenstwerth ist, namentlich aber auch darauf hingerichtet sein, ihm den Standpunkt seines künftigen Berufs klar vor Augen zu rücken. Was früher nur oberflächlich berührt worden wäre, müßte gegenwärtig seine erschöpfende Auseinandersetzung erhalten. Wäre die Bedeutung des Handelsstandes auf geschichtlichem Grunde nachgewiesen, so müßten die Haupterscheinungen unserer Zeit in Bezug auf kaufmännisches Wirken hervorgehoben werden. Der kaufmännische Credit,

das Wesen des Staats- und des Privatcredits, Fabrikwesen, die wichtigsten Erfindungen, Eisenbahnen, Dampfmaschinen, müßten beschrieben und erläutert werden. An die Schilderung der Technik des Kaufmannsstandes, an, wo möglich, praktisch erläuterte Waaren- und Produkten-, Münz-, Maaß- und Gewichtskunde, an Schilderungen des Wechsel-, Schifffahrts- und Affecuranzsachen hätten sich Vorträge über Handelsgeographie und Handelsrecht, kaufmännische Correspondenz, Buchführung, Rechnungswesen u. s. w. zu schließen. Bei alle diesem müßte stufenweise fortgeschritten und besonders darauf gesehen werden, daß gehörig nachgeschrieben, repetirt und in Beispielen von den Schülern selbst ausgearbeitet werde. Fremde Sprachen, von tüchtigen Lehrern gelehrt, dürften dabei vor allen Dingen nicht zu vernachlässigen sein, auch müßte, der Uebung wegen, auf Calligraphie gehalten werden. Soll alles Angeführte nur einigermaßen ordentlich betrieben werden, so reicht, wie man mir Recht geben wird, ein zwei- bis dreijähriger Specialunterricht für die betreffenden jungen Leute nur knapp aus, wenn man nicht etwa die Köpfe mit Floskeln überladen will, die eben so schnell eingetrichtert, als wieder vergessen sind.

Ein auf diese Weise gehörig ausgebildeter siebenzehn- bis achtzehnjähriger Jüngling tritt mit weit mehr Nutzen in ein praktisches Geschäft, als die H. H. Duzendlehrlinge, deren die Handlungshäuser alljährlich um Ostern einige Bataillons frisch aus der Schulstube erhalten; auch kann ein also theoretisch Gebildeter für jedes Geschäft selbst schon von vorn herein weit nützlicher sein, als jetzt oft nach drei- bis vierjähriger Lehrzeit möglich ist.

Erscheint aber eine Ausbildung angeedeuteter Natur nach allem Obigen so sehr wünschenswerth und nöthig, so liegt eine Frage sehr nahe, nämlich die: Wo nehmen wir die befähigten Lehrer für alles hier als erforderlich Geschilderte her?

Ehe wir zur Beantwortung derselben übergehen, ist zuvörderst einem Einwande zu begegnen, der mir sonst leicht gemacht werden könnte, und der einen Punkt berührt, den ich absichtlich bisher unerwähnt ließ, um ihn hier in Kürze zu erörtern. Es handelt sich nämlich um die sogenannten Handelsakademien, die an mehreren Orten existiren. Diese Handelsakademien zeugen allerdings davon, daß man längst dahin getrachtet habe, denjenigen Mängeln im

kaufmännischen Bildungswege abzuhelpen, die sich bei dem gewöhnlichen Schulunterrichte ergeben. Mehr oder weniger ist die Grundlage des Unterrichts in diesen Akademien der von mir angegebenen analog, und wenn sie von einsichtsvollen und thätigen Vorstehern geleitet werden, so können dergleichen Institute unstreitig manchen Nutzen stiften. Dieser wird aber, und kann seiner Natur nach, nur ein höchst beschränkter in Beziehung auf das Allgemeine sein, denn namentlich schon des immerhin kostspieligen Besuchs der Akademien halber werden diese nur von Wenigen frequentirt, und bleiben deshalb für das größere Publikum gänzlich bedeutungslos. Auch bedarf es, nach meiner Ansicht, durchaus wenig solcher Akademien, sobald nur im Allgemeinen der Schulunterricht für die jungen Candidaten des Handelsstandes, so wie ich es im Sinne habe, eingerichtet, und ihm mehr oder weniger die regelmäßige Benützung zu Theil wird, deren sich z. B. jezt unser gewöhnlicher Schulcursus erfreut. Der einfachste Weg ist überall der beste.

Gehen wir jezt zu der Lehrerfrage über. Es ist nicht ganz leicht, hierüber alle richtigen Gesichtspunkte festzuhalten, um so weniger aber, als hier eine Sache bereits in ihren Consequenzen beurtheilt werden soll, die zur Stunde noch gar nicht da ist.

Wenn die Handelstheorie nach denjenigen Grundzügen aufgefaßt wird, die man unter den gegenwärtigen Verhältnissen als die allein angemessenen erkennen muß, so giebt es jezt, in Deutschland mindestens, nur wenige Lehrer dafür. Die Ursache hiervon liegt auf der Hand, sie ist ja eben in nichts Anderem, als in dem für das Handelsfach noch fast gar nicht adoptirten höhern Verbinden gediegener Theorie mit der Praxis zu suchen, von welchem ich ursprünglich ausgegangen bin.

Zum Lehrer der Handelstheorie qualificirt sich ein bloßer Praktiker eben so wenig, als ein bloßer Theoretiker. Ein solcher Lehrer muß zwar zuvörderst wissenschaftlich für sein Fach gebildet sein, aber auch den eigentlichen Geschäftsgang aus persönlicher Anschauung und Beschäftigung kennen, falls er im Stande sein soll, Böglinge für das Handelsfach so zu erziehen, daß sie beim Eintritte in die wirkliche Geschäftssphäre auch sogleich ein wesentliches Uebergewicht über diejenigen angehenden Kaufleute besitzen, welche nicht nach der von mir beabsichtigten Methode gebildet worden sind. Die Schwierigkeit, dergleichen Männer für den Unterricht zu finden,

ist unbestritten wohl die Hauptveranlassung, daß in den deutschen Schulen, selbst in Hamburg, dem merkantilischen Centralpunkte Deutschlands, die kaufmännische Branche noch so wenig berücksichtigt worden. Leute, welche mit den umfassenden Kenntnissen für das Fach ausgerüstet sind, finden nämlich für gewöhnlich wohl an Handlungscomptoiren weit einträglichere Anstellungen, als sie in Schulen erlangen würden, auch ist ihre Zahl nicht eben sehr groß. Bei der einseitigen Richtung, welche in der Regel der Unterricht solcher Männer selbst genommen hat, die mehr oder weniger ihre Kenntnisse nur dem eignen Fleiße, dem Scharfsinne und einer glücklichen Carriere zu verdanken haben, sind übrigens auch sie selbst gewöhnlich abgeneigt, sich zum Unterrichten herzugeben, theils, weil sie ihre Unzulänglichkeit in Betreff des höhern Gesichtspunkts, von welchem dabei ausgegangen werden muß, fühlen; theils, weil sie nach den an sich selbst gemachten Erfahrungen gewöhnlich auf systematisch-merkantile Vorbereitung durch die Schule wenig geben, von dem Grundsatz ausgehend, daß wirkliche Geschäft sei, wie bei ihnen, auch bei jedem Andern der beste Lehrmeister. Das Irrige dieses Grundsatzes ist indeß leicht einzusehen. Neben wir nämlich vom Allgemeinen, also von den Durchschnittstalenten, so müssen wir so streng wie möglich auf eine theoretische Grundlage halten, weil sie bei solchen zur Erreichung einer Mittelmäßigkeit selbst unumgänglich nöthig ist; sprechen wir vom Genie, so können wir eher eine Ausnahme machen. Dies ersetzt vermittelst seines schöpferischen Geistes so Manches, was dem Talente, und namentlich dem unbedeutendern, nur durch langwierige und zwar theoretische Ausbildung beigebracht werden kann. Einleuchtend kann ferner bei einer Untersuchung vorliegender Art nur vom Allgemeinen, keinesfalls aber von Ausnahmen, ausgegangen werden.

Manche Schulvorsteher versuchen übrigens wohl, specieller als üblich, Etwas fürs Merkantilische zu thun. Man muß den guten Willen anerkennen, indeß ist es in den meisten Fällen so unvollständig, daß es besser ganz weg bliebe, und erstreckt sich selten über ein Paar mittelmäßige oder ganz unbrauchbare Vorschriften von kaufmännischen Aufsätzen, wozu keine weitere Erläuterung gegeben wird, oder auf etwas Buchhaltung, und endlich auf Uebungen in der kaufmännischen Rechnenkunst, welche letztere gewöhnlich von diesen drei Dingen dasjenige ist, welches noch am Gründlichsten