



# Kaufmann oder nicht? 2

Ein Ratgeber für Eltern Beruf suchender Söhne

von

**Armin Dreue**  
Kaufmann.



**Leipzig**

Druck und Kommissionsverlag von Julius Klackhardt

1894.

## Vorwort.

Wenn der Inhalt dieses Schriftchens auch über Zweck und Ziel desselben keinen Zweifel zuläßt, so möchte Verfasser doch über die Beweggründe der Herausgabe ein kurzes Wort sagen.

Zunächst kann er freudig bekennen, daß sie nicht egoistischer Art sind, denn er hat als angesehener Kaufmann, gottlob, keinen Grund, ein Größerwerden der Konkurrenz befürchten zu müssen, wenn anders jemand die Tendenz des Schriftchens abwehrend finden und sie dahin auslegen sollte. Auch schrieb er es nicht des Gewinnes halber, denn ein etwaiger Überschuß soll für Zwecke der Bewahrung unserer männlichen Jugend Verwendung finden.

Bielmehr schrieb er es als einen Ratgeber für ratlose Eltern aus seiner Erfahrung heraus und wenn dieser Zweck in einem oder dem anderen Falle erreicht wird, so soll dies sein schönster Lohn sein.

Ursprünglich als Teil eines Ganzen gedacht, soll dieses Schriftchen verschiedener Umstände halber doch allein seinen Weg antreten, der Handlungslehrling und der Handlungsgehilfe sollen, so Gott will, folgen.

Der Verfasser.

# Inhalt.

	Seite
I. Vorbedingungen zur Wahl des Kaufmannsberufes . . . . .	5
II. Welche Vorbildung soll der Kaufmannslehrling genossen haben?	8
III. Welche Branche soll man zur Lehre wählen? . . . . .	10
IV. Wie soll ein Geschäft, welches Lehrlinge aufnimmt, beschaffen sein?	11
V. Welche persönlichen Eigenschaften des Lehrprinzipals bürgen für das Gelingen der Lehre?	14

---

## Vorbedingungen zur Wahl des Kaufmannsberufes.

„Prüfet aber alles und das Gute behaltet!“

Die Überfüllung, welche sich in unserer Zeit mehr denn je bei allen Berufsarten zeigt, macht die bekannte Frage: „Was soll unser Junge werden?“ zu einer sehr ernstern, hängt doch von der richtigen Entscheidung die Zukunft unserer Söhne ab. Ein Mißgriff kann bei den heutigen beinahe übergroßen Anforderungen kaum wieder gut gemacht werden.

Es soll in diesen Zeilen versucht werden, eine gewisse Unwissenheit und irrige Vorstellungen, welche besonders über den Kaufmannsstand bestehen, zu beseitigen.

Der Kaufmannsstand gehört unstreitig zu den am meisten überfüllten, und die Gefahr, ein großes Proletariat entstehen zu sehen, rückt immer näher. Gerade der junge Kaufmann ist bei Stellenlosigkeit hilfloser als die Gehilfen der meisten anderen Erwerbszweige, und die Bezahlung vieler, auch verheirateter Gehilfen, ist infolge des Übergebotes derart gering, daß von standesgemäßem Leben keine Rede mehr sein kann.

Woher kommt nun diese Überfüllung? Sie hat verschiedene Ursachen und Gründe? Zunächst wird zum „Kaufmann“ gegriffen, wenn „höhere“ Berufszweige nicht erreicht werden können, wenn der Junge im Gymnasium oder im Realgymnasium nicht fortkommt.

Als ob der Kaufmannsstand eine Domäne unbefähigter junger Leute wäre! Die Eltern solcher sollten doch bedenken, daß der Kaufmannsstand heute auf dem schwierigsten Posten steht. Die Ausfuhr ist so viel als möglich erschwert, und im Inlande liegen die Konkurrenzverhältnisse so ungünstig, daß nur mit Aufgebot aller Kräfte und großer Intelligenz von wirklichem Erfolge die Rede sein kann. Daß der Kaufherr unter solchen Verhältnissen nur das beste

Material gebrauchen kann, ist klar, was soll nun aus dem minderwertigen werden?

Der Sohn hat vielleicht Neigung zu einem Handwerke, zum Gärtner, zum Mechaniker, zum Uhrmacher u. s. w. gehabt und hätte darin leicht Tüchtiges zu leisten vermocht. Da dies aber nicht „standesgemäß“ ist, so muß der Junge Kaufmann werden, gleichviel ob ihm eine Zukunft winkt oder nicht, gleichviel ob er dadurch die Überzahl der Gehilfen vermehrt, ist man doch in der Lage, bei geringen Leistungen und demgemäß auch geringer Bezahlung „Zuschuß“ zu gewähren. Das ist auch eine Ursache der vielfach beliebten schlechten Bezahlung der Gehilfen! Man spricht von Vernunftsehen, die eben geschilderte Art könnte man analog „Vernunftberufswahl“ nennen. Ob eine solche euren Söhnen zum Segen gereichen kann, müßt ihr Eltern selbst entscheiden!

Sodann hat der Kaufmannsberuf von jeher eine große Anziehungskraft auf weite Kreise ausgeübt, schon kleine Jungen antworten auf die Frage: „was wollt ihr werden“ prompt „Kaufmann“. Wenn die Veranlassung zu dieser Antwort auch zunächst in Außerlichkeiten ihren Grund hat, so ist sie doch immerhin ein Beweis dafür, daß der Kaufmannsstand sehr populär ist, wie dies auch bei der engen Fühlung, welche derselbe mit „Küche und Haus“ hat, nicht anders sein kann.

Sehr bestechlich für Eltern minder begabter Söhne ist vor allem das Fehlen jeder Kontrolle über die Kenntnisse des sich meldenden Lehrlings. Hier entscheidet lediglich der in Frage kommende Lehrprinzipsal, und da viele von diesen, wie wir später sehen werden, in dem Lehrlinge nur eine billige Arbeitskraft erblicken, so nehmen sie in Ermanglung von Besserem auch Minderwertiges. Hier sollte die Gesetzgebung eine klaffende Lücke ausfüllen und beim Eintritt des Lehrlings, vor allem aber nach beendigter Lehre, eine Prüfung fordern und vom Ausfall derselben die Losprechung des Lehrlings abhängig machen. Diese Maßregel würde auf Chef und Lehrling gleich günstig einwirken. Nur der Zwang kann hier Wandel schaffen, die vielgerühmte Freiheit hat ihre Aufgabe nicht zu erfüllen vermocht.

Weiter giebt es eine Anzahl Fälle, in welchen der Junge ohne weiteres zum Kaufmann designirt wird, er mag befähigt sein oder nicht, ja er mag wollen oder nicht, denn man sagt: „Einen Beruf

muß er doch ergreifen.“ Daß solcher Zwang für den davon Betroffenen zur Qual wird, für den erzwungenen Beruf aber nichts weniger als Gewinn bedeutet, ist auch dem Fernstehenden begreiflich, wollen die thörichten Eltern sich ihrer Verantwortlichkeit denn gar nicht bewußt werden?

Einen großen Teil der Schuld, unbrauchbare Leute heranzuziehen, tragen, wie schon kurz bemerkt, viele „Kaufleute“ selbst, indem sie, durch Eigennutz oder Zwang dazu getrieben, Lehrlinge halten, ohne für die nötige Ausbildung derselben zu sorgen. Manches auch ernstlich um das Wohl ihres Sohnes besorgte Elternpaar wird durch Annoncen etwa folgenden Inhaltes:

„Ein junger Mann mit guten (!) Schulkenntnissen für mein kaufmännisches Geschäft unter günstigen Bedingungen als Lehrling gesucht“

veranlaßt, in Unterhandlungen zu treten. Es läßt sich durch die verhältnismäßig geringen Kosten der Lehre bestechen, ein kontraktliches Verhältnis einzugehen, um zu spät zu erfahren, daß der Kaufmann seinen Sohn in erster Linie zur Verrichtung geringer oder mechanischer Arbeiten gebraucht und erst in zweiter Linie an seine Ausbildung denkt, wenn der Lehrherr überhaupt dazu fähig oder gewillt ist.

Hierher gehören die unzähligen Fälle, welche besonders in kleinen Städten vorkommen, daß nämlich Knaben vom Lande oder solche aus dem städtischen Mittelstande und dem Kleinbeamtenstande mit ganz ungenügender Schulbildung in die Lehre genommen werden, die dann, wenn die Lehrzeit vorüber ist, ihr Fortkommen schwer oder gar nicht finden und den Eltern zur Last liegen. Natürlich findet dieser schlimmste Fall nur in beschränkter Zahl statt, während die Zahl derer, welche nur notdürftig fortkommen, deren Loos also nichts weniger als beneidenswert ist, sich ungleich höher beläuft.

Es bedarf hier noch einer Erklärung der gar nicht seltenen Fälle, daß es ein junger Mann, der mit wenig Hoffnungen ins Leben getreten, im Kaufmannsstande doch „zu etwas gebracht hat“. Zunächst sei darauf hingewiesen, daß solche Überraschungen in jedem Stande vorkommen, daß der Kaufmannsberuf aber in dieser Beziehung vor den anderen höheren Ständen den großen Vorteil hat, daß er seinen Angehörigen auch Gelegenheit bietet, ihr praktisches Talent zu verwerten.

Hier hat man die Erklärung für manche unbegreifliche Fälle, in welchen ein geistig gering begabter junger Mann später der Leiter eines großen Geschäftes u. s. w. geworden ist, er hat eben Talent zum Verkäufer, Reisenden, Disponenten u. s. w. gehabt, und da Treue und Fleiß, Strebbarkeit und Energie seine Verbündeten waren, so hat er die fehlenden Geistesgaben durch seine praktische Begabung völlig ersetzt.

Hieraus nun aber folgern zu wollen, daß ihr in ähnlicher Lage befindliche Sohn in gleicher Weise vom Glück begünstigt werden müsse, mögen die Eltern ja nicht wagen, es könnte dies ein sehr gefährliches Wagnis werden!

## II.

### Welche Vorbildung soll der Kaufmannslehrling genossen haben?

Antwort: Die denkbar beste! In keinem Stande verzinßt sich das in dieser Beziehung angelegte Kapital so reichlich als im kaufmännischen, und es ist bei der Überfüllung der Gelehrtenstände zu verwundern, daß nicht mehr Abiturienten Kaufleute werden. Selbstverständlich ist bei diesen nur ein kurzes Volontieren zur Erreichung der Gehilfenschaft nötig.

Wenn es möglich ist, soll der für den Kaufmannsberuf in Frage kommende junge Mann Gymnasial- oder Realschulbildung besitzen, oder er soll eine höhere Bürgerschule mit gutem Erfolge besucht haben; das mindeste, was verlangt werden muß, ist Bürgerschulbildung mit vollem Erfolge. Nach meinen Erfahrungen soll der junge Mann nicht zu lange Zeit auf seine Vorbildung verwenden — je früher der Eintritt in die Lehre, desto besser!

Freilich gilt heute die Erwerbung des Einjährig-Freiwilligen-Zeugnisses und damit die späte Lehre vielen als höchstes Ziel, und so kommt es, daß Lehrlinge ihre Laufbahn erst mit 18, ja 19 Jahren beginnen. Gewiß ist die genannte Berechtigung für jeden jungen Kaufmann erstrebenswert, daß aber der Kaufmann erst beim „Herrn Reserveleutnant“ angeht, ist eine Überhebung, die zwar vielfach vorhanden, aber nicht ernst zu nehmen ist.

Normal fortschreitende Schüler höherer Lehranstalten können mit 16 Jahren ihr „Einjähriges“ bequem haben und dann sofort in die

Lehre treten, das ist für „höhere“ Schüler gerade die richtige Zeit. Können Eltern ihre Söhne etwa im 12.—14. Jahre in ein ausländisches Pensionat, vielleicht in der französischen Schweiz, geben, so dürfte dies von großem Vorteil sein. Der Junge lernt hier die französische Sprache leicht und gründlich, treibt außerdem mindestens noch Englisch und ist, mit diesen Sprachkenntnissen ausgerüstet, mit dem 15. oder 16. Jahre leicht imstande, vor der Kommission sein Einjähriges zu machen, welches er fast mit Sicherheit bestehen wird.

Eine Ergänzung der Vorbildung bietet dem Lehrling die Handelsschule, welche zu besuchen keiner verfehlen sollte, sofern sie vorhanden ist. In Orten, wo kein solches Institut besteht, giebt es in der Regel Privatgelehrte, bei welchen der Lehrling Sprach- und andere Studien machen kann, ja muß. Bei den Handelsschulen besonders in Mittel- und Kleinstädten besteht freilich meist ein sehr fühlbarer Übelstand, nämlich die Ungleichheit in der Vorbildung der Schüler einer Klasse. Während ein Theil derselben höhere Lehranstalten besucht hat und infolgedessen fast den ganzen Stoff kennt, entstammt ein anderer der Bürgerschule oder gar der Dorfschule. Es ist begreiflich, daß ein Schüler letzterer Art den an ihn gestellten Anforderungen im Gegensatz zu den Vorbereiteten nicht zu entsprechen vermag und, wenn wenig begabt oder geschäftlich abgehalten, zurückbleibt. Er wird ohne seine Schuld auch immer ein schlechter Schüler bleiben und selbst den größten Schaden davon haben. Man lasse solchen, wenn er durchaus „Kaufmann“ werden muß, durch Privatunterricht in den Sprachen u. s. w. erst eine genügende Vorbildung geben und sende ihn erst das zweite Lehrjahr in die 3. Klasse der Handelsschule, welche er nun mit wirklichem Nutzen für sich besuchen wird. Lernt er, wie das jetzt meist der Fall ist, nur drei Jahre, so kann er auf dem guten Fundamente der zwei Schuljahre besser aufbauen als auf dem schlechten dreijährigen Kurjus. Lernt er vier Jahre, wie es in solchem Falle dringend erwünscht ist, so kann er alle drei Klassen mit Erfolg durchlaufen. Dies mögen die Eltern beim Kontraktluß ja, ja beherzigen.

Bei jungen Leuten mit ungenügender Vorbildung sollten Eltern und Prinzipal dahin einig werden, erst die Entwicklung des Lehrlings abzuwarten, es wird sich in gar nicht langer Zeit zeigen, ob der Junge in drei Jahren ausgebildet werden kann, oder ob er vier Jahre dazu braucht.

### III.

#### Welche Branche soll man zur Lehre wählen?

Das ist eine schwer zu beantwortende Frage, da hierbei Neigung und Befähigung, wie auch persönliche Verhältnisse, eine große Rolle spielen. Am meisten Gelegenheit zur Lehre bieten die Kolonial- oder Materialwarengeschäfte, schon deshalb, weil deren mehr als von allen anderen Branchen existieren. Wollte man individualisieren, so würde man einen mit lebenswürdigen Umgangsformen ausgestatteten jungen Mann für die Schnittwaren- oder wie man modern sagt, für die Manufakturwarenbranche bestimmen, weil er hier fast ausschließlich mit Damen zu verkehren hat. Einen anderen mit guter Rechengabe und Anlage zu korrektem, gewissenhaftem Arbeiten würde man dem Bankfache zuweisen, einen dritten, sich für Chemie, Botanik u. s. w. interessierenden, der Drogenbranche, einen vierten, den Draht-, Eisen- und Stahlwaren geneigten, der Kurz- und Eisenbranche u. s. w. Doch ist, wie schon gesagt, eine Regel schwer aufzustellen, selbst wenn man in Frage zieht, daß keine Regel ohne Ausnahme ist. Übrigens garantiert die Vorliebe für die Branche noch nicht den Erfolg der Lehre, da sprechen, wie schon früher gesagt, noch andere wichtigere Faktoren mit.

Die Lehre in der Kolonialwarenbranche gilt allgemein als die univervollste; schon der Volksmund bezeichnet den Kolonialwarenhändler kurzweg mit „Kaufmann“. Das kommt wohl daher, daß diese Geschäfte in ununterbrochenem Verkehre mit „Küche und Haus“ stehen und folglich enge Fühlung mit allen Volksschichten haben. Der dadurch entstehende rege Ladenverkehr befähigt diese Branche, vom praktisch kaufmännischen Standpunkte aus angesehen, besonders zur Ausbildung von Lehrlingen, weil der stete Verkehr mit Käufern den Lehrling zum flotten Verkäufer macht, und der fortwährende Umgang mit den vorhandenen Waren ihn zum tüchtigen Warenkennner heranbildet, ihn also später zum guten Einkäufer zu machen geeignet ist. Da der tüchtige Kaufmann aber aus gleich tüchtigem „Einkäufer“ wie „Verkäufer“ bestehen soll, so ist der Nutzen dieser Lehre ersichtlich. Freilich ist hierbei das im nächsten Abschnitte Gesagte besonders zu beachten.

Vorher sei noch eines Vorteils der Lehre in der Kolonialwarenbranche gedacht, den sie anderen Branchen gegenüber hat,

nämlich die leichtere Möglichkeit zur Selbständigkeit. Der größere Bedarf an solchen Geschäften und der Umstand, daß nicht allzugroße Mittel nötig, sind der Etablierung förderlich. Mit diesem wichtigsten Punkte sollte bei der Berufswahl vor allem gerechnet werden!

#### IV.

#### Wie soll ein Geschäft, welches Lehrlinge aufnimmt, beschaffen sein?

Diese Frage bedarf der aller sorgfältigsten Beantwortung, weil davon der gute Erfolg der Lehre zum großen Teile abhängt. Am meisten sind die Geschäfte zur Aufnahme von Lehrlingen geeignet, bei denen Detail- und Engros-handel ist.

Der Bildungsgang eines Lehrlings soll aus drei ineinandergreifenden Teilen bestehen und zwar wie folgt. Das erste Jahr soll er im Laden beschäftigt werden, sich also zum Verkäufer heranbilden. Das zweite Jahr soll er im Lager sein, sich also Warenkenntnis aneignen und mit Empfang und Versand der Waren bekannt werden. Das dritte Jahr soll ihn im Comptoir finden, damit er mit den notwendigsten Vorkenntnissen in schriftlichen Arbeiten bekannt werde.

Die gute alte Zeit kannte besondere Detail- und besondere Engros-geschäfte nicht; diese Trennung ist erst in der zweiten Hälfte dieses Jahrhunderts vor sich gegangen, und sie mag hauptsächlich als Frucht der Gewerbefreiheit angesehen werden.

Ist keine Gelegenheit zur Lehre in einem Detail- und Engros-geschäfte vorhanden, so ziehe man ein reines Detailgeschäft dem reinen Engros-geschäfte unbedenklich vor, wenn der Inhaber des ersteren durch seinen Bildungsgrad und seine kaufmännische Tüchtigkeit eine gewisse Bürgschaft für das Gelingen der Lehre, natürlich soweit an ihm liegt, giebt.

Diejenigen Lehrstellen, bei welchen der Lehrling im Hause seines Chefs wohnen kann, verdienen immer den Vorzug vor jenen, bei denen es nicht der Fall ist. In diesem Punkte gipfelt ein großer socialer Übelstand, welcher leider schon so verbreitet ist, daß er uns ganz selbstverständlich erscheint.

Der Lehrling wird engagiert, giebt nichts und bekommt nichts und ist sich außerhalb des Geschäftes selbst überlassen. Häufig scheuen Eltern den etwas teureren Preis einer guten Pension, und daher kommt es, daß der Lehrling, dies gilt besonders von größeren Städten, völlig unkontrolliert seine freie Zeit mit Dingen totschlägt, die er in seinem Alter und Stande noch gar nicht kennen dürfte. „Das ist einer, welcher als Garçon wohnt“, sagte mir einst ein Handelschullehrer, womit er ausdrücken wollte „die taugen alle nichts“, was in diesem Falle zutrif. Der Lehrling soll also am besten im Hause des Chefs wohnen oder er muß in gute, d. h. strenge Pension gegeben werden.

Es existieren, besonders unter den Detailgeschäften eine Menge solcher, deren Inhaber, durch die schrankenlose Gewerbefreiheit dazu berechtigt, gar nicht Kaufleute sind. Man findet unter ihnen besonders Markthelfer oder Hausdiener, auch Handwerker der verschiedensten Art. Solchen sollte man seinen Sohn nicht anvertrauen, auch wenn sie ein „gutes“ Geschäft machen und dadurch anscheinend den Anforderungen genügen, welche man an ein Geschäft, das Lehrlinge ausbilden will, stellen muß. Wie kläglich sieht es da oft mit der Buchführung aus, und soll der Junge nur einen schwachen Begriff von kaufmännischer Korrespondenz u. s. w. erhalten, so ist es schwierig, ihm hier auch nur die geringste Aussicht zu machen.

Ferner sehe man darauf, daß die Arbeitszeit in dem zur Lehre in Aussicht genommenen Geschäft nicht eine unmäßig lange ist. Ich habe es besonders in Berlin oft gesehen, und leider ahmt die Provinz der Reichshauptstadt gern nach, daß Geschäfte bis 11 Uhr nachts offen sind, sodaß die jungen Leute 16—17 Stunden thätig oder doch wenigstens anwesend sein müssen. Welche Arbeitszeit für einen im Stadium stärkster Entwicklung begriffenen jungen Mann!

Es läßt sich ja nicht vermeiden, daß das Personal kaufmännischer Detailgeschäfte dem Publikum länger zur Verfügung sein muß als dasjenige anderer Berufsarten, doch ist es überall zu ermöglichen, den Laden um 9 Uhr zu schließen. Hierbei soll in Betracht gezogen werden, daß die jungen Leute nicht anstrengend beschäftigt sind. Vom Lehrherrn muß aber in solchen Fällen gefordert werden, daß der Lehrling während der Geschäftszeit für seine geistige Vorbildung in jeder Beziehung Sorge tragen darf, wofür ihm bestimmte Stunden eingeräumt werden sollten.

Der Junge soll nicht nur Schularbeiten, sonder auch nützliche Lieblingsarbeiten, sofern sie für seinen Beruf geeignet sind, machen dürfen. Vor allem sollte der Chef darauf Wert legen, daß der Lehrling viel liest, um für den „persönlichen und schriftlichen Verkehr mit Menschen“ vorbereitet zu werden. Daß dazu unsere herrlichen Klassiker, sowie Biographien, Reisebeschreibungen u. s. w. besonders geeignet sind, bedarf kaum der Erwähnung.

Man hört oft sagen, „ach, das ist ein kleines Geschäft, der Mann hat nur einen Lehrling, dort gebe ich meinen Sohn nicht hin“. Dem stimme ich nicht zu; hat der Mann das Herz auf dem rechten Fleck, hat er also Liebe zu seinem Zöglinge und besitzt die nötigen Kenntnisse, so ist mir diese Lehre zehnmal lieber als eine solche in großen Geschäften, wo der Lehrherr den Lehrling kaum kennen lernt, Vorausgesetzt muß aber werden, daß zur Verrichtung geringer Arbeiten ein Bursche vorhanden ist, der in solchem Geschäft bedauerlicher Weise nicht selten fehlt.

Keine Engrosengeschäfte können nur sehr bedingungsweise zur Aufnahme von Lehrlingen empfohlen werden, weil sie, wie schon früher gesagt, der notwendigen Eigenschaften zur Ausbildung von Lehrlingen ermangeln. Ich will noch gar nicht an diejenigen Comptoire denken, welche 6, 8, 10 und noch mehr Lehrlinge bei unverhältnismäßig geringer Gehilfenzahl halten, auch die, welche Lehrlinge im richtigen Verhältnis zu der Gehilfenzahl annehmen, können ihren Lehrlingen den notwendigen Umgang mit dem tausenden Publikum nicht bieten, weil letzteres eben nicht vorhanden ist. Nicht nur, daß ihnen auf diese Weise die nötige Verkäufer-Routine zu erlangen unmöglich ist, sie eignen sich auch die dem Kaufmann über alles notwendige Menschenkenntnis nicht an, zwei Mängel, welche auch der Laie als schwerwiegend ansehen wird.

In diesen Engrosengeschäften wird der Lehrling nur zur Maschine herangebildet, und es ist mir beim Engagement solcher Commis häufig vorgekommen, daß das ausgezeichnete Lehrzeugnis nur dazu gegeben war, um Herrn N. N. unterzubringen. Wie wäre es auch anders möglich, da, um es nochmals zu wiederholen, dem Lehrling das Nötigste zur Ausbildung gefehlt hat?

Sehen wir uns, im Gegensatz zu der früher geschilderten normalen Ausbildung, den Bildungsgang eines Grossisten-Lehrlings an, von dem die unglückliche Mutter in ihrem Stolz allen Bekannten

erzählt, daß ihr Sohn in dem und dem „großen Geschäft“ lerne und der, ihrer Meinung nach, vom Kommerzienrat nur noch durch eine Tapetenthür getrennt ist. Arme Mutter, möge dich die Enttäuschung in ihrer mildesten Form berühren!

In der Regel liegen dem Großisten-Lehrlinge im ersten Jahre Kassen- und andere Gänge ob, sodann hat er Briefe zu kopieren und zu adressieren, sowie Ähnliches zu besorgen. Das zweite Jahr führt er ein Buch, etwa das Verkaufsbuch, das dritte Jahr setzt er diese Beschäftigung fort, oder wird zu anderen „vielseitigen“ Arbeiten bestimmt. Natürlich giebt es auch hier nennenswerte Ausnahmen, nach welchen der Lehrling außer im Comptoir, auch auf dem Lager, auf dem Steueramte u. s. w. Verwendung findet und eine gehörige Ausbildung zum Comptoiristen erhält. Man wende deshalb, will man seinen Sohn in einem Engroßgeschäft lernen lassen, auch hier die weiter unten empfohlene Auskunftseinholung in ausgedehntestem Maße an.

Wie schon oben angedeutet, halte ich es für Unrecht, wenn Firmen eine unverhältnismäßig große Anzahl oder wohl gar ausschließlich Lehrlinge beschäftigen, da ihnen hierdurch die Möglichkeit genommen wird, jedem Einzelnen die notwendige Sorgfalt angedeihen zu lassen.

## V.

### Welche persönlichen Eigenschaften des Lehrprinzipales bürgen für das Gelingen der Lehre?

Hier beantworte man sich drei Hauptfragen:

1. Ist der Prinzipal selbst ein tüchtiger Kaufmann?
2. Ist er ein guter Lehrmeister, d. h. versteht er seine Gaben dem Lehrlinge mitzuteilen?
3. Besitzt er gute allgemeine Bildung?

In dem bisher Behandelten ist die Person des Lehrchefs vor der Firma, vor der Beschaffenheit und Branche des Geschäftes zurückgetreten, jetzt soll sie Gegenstand der Besprechung werden.

Es ist nicht immer gesagt, daß der Inhaber eines gut gehenden Geschäfts tüchtiger Kaufmann sein muß, denn hier sprechen so viele Nebendinge mit, daß die Person des Leiters oft zurücktritt. Sage

und Branche, Auf des vielleicht erst kürzlich erworbenen oder von selbst gehenden Geschäfts u. s. w. spielen hier eine Rolle.

Nicht selten überschätzt man auch Bedeutung und Gang des Geschäfts, oder man übersieht, daß der Chef sich wenig um dasselbe kümmert, u. s. w., sodaß es unbedingt nötig ist, sich nach der Tüchtigkeit des Leiters des in Frage kommenden Geschäftes zu erkundigen.

2. Die Tüchtigkeit des Chefs ist noch kein Beweis für seine Fähigkeit als Lehrherr. Es giebt viele in diese Rubrik gehörende Kaufleute, welche absolut nicht verstehen, ihre Lehrlinge zu behandeln, dazu meist auch keine Zeit haben und diese wichtige Angelegenheit ihren Gehilfen überlassen. Das einzige Verdienst, welches sie sich bei Ausbildung ihrer Lehrlinge zusprechen können, ist das gute Vorbild, für einen begabten Lehrling allerdings ein nicht unwichtiger Faktor.

Die 3. Frage ist besonders schwerwiegender Art, da die allgemeine Bildung für den Kaufmann unerläßlich ist, und sie ihm doch häufig mangelt. Was soll aber aus dem Lehrling werden, dem selbst im günstigsten Falle noch vieles fehlt, wenn der Chef selbst mangelhaft beschlagen ist? Es kann natürlich nicht die erste Aufgabe des Lehrherrn sein, den Lehrling in allgemeiner Bildung zu unterweisen und deshalb sollte er bei der Wahl seiner Zöglinge auf einen entsprechenden Bildungsgrad Anspruch erheben. Thut er das nicht, so muß er auch die Verpflichtung in sich fühlen, Fehlendes möglichst zu ergänzen, wozu er eben selbst befähigt sein muß. Hierbei sei den Eltern dringend ans Herz gelegt, bei der Wahl ihrer Söhne zum Kaufmannsberuf, den Bildungsgrad als eins der ersten Erfordernisse anzusehen, denn man kann ohne weiteres behaupten, daß gerade in dieser Beziehung ungeheuer gesündigt wird. Wer den, dem gewählten Beruf eigenen, d. h. unerläßlichen Bildungsgrad nicht besitzt, wird sich nie wohl fühlen und wird nie recht heimisch in demselben werden. Daß dieser Fall eintrete, werden sorgliche Eltern doch wohl zu vermeiden suchen.

In unserer Zeit, wo das Ausfuhrwesen so ausgebildet ist, sollten Eltern die geringen Kosten nicht scheuen, sich über das in Aussicht genommene Geschäft und seinen oder seine Leiter zu erkundigen. Man erkundigt sich sehr genau, wenn man Geld verleiht oder seine Tochter verheiratet; ja, ist denn unser Sohn

nicht viel mehr wert als der Mammon und ebensoviel wert wie unsere Tochter?

Man kann sich ja bei den Eltern der früher in dem betreffenden Geschäft ausgebildeten Lehrlinge oder bei denjenigen, deren Söhne noch als Lehrlinge anwesend sind, erkundigen und man bilde sich dann selbst ein abschließendes Urteil. Erst wenn die Eltern diese Vorsicht anwenden, wird es besser, d. h. wird es gewissenlosen Geschäftsinhabern unmöglich werden, neue Opfer zu erlangen.

Welche Leistungen der Lehrling selbst dem Geschäft zu bringen hat, soll in einer nächsten Abhandlung ausgeführt, hier aber nochmals der Hauptpunkte, welche zum Kaufmannslehrling befähigen, beziehungsweise seine Zukunft nach menschlichem Ermessen sichern, gedacht werden:

Sorgfältige Vorbildung,  
Gehörige Befähigung,  
Gute allgemeine Bildung,  
Vorsichtige Wahl des Lehrherrn.