

DIE  
ENTWICKLUNG DER  
HANDELSWISSENSCHAFTEN  
AN DEN HANDELS-  
HOCHSCHULEN



Rede, gehalten zur  
Eröffnung des Wintersemesters 1911/12 an  
der Handelshochschule Mannheim von  
Prof. Dr. H. NICKLISCH



1911  
VERLAG CARL ERNST POESCHEL · LEIPZIG



# INHALTSVERZEICHNIS

I. Die Bedeutung der Handelswissen- schaften für die Handelshochschulen	7
II. Ihre Entwicklung im letzten Jahrzehnt	10
III. Fragen des akademischen handels- wissenschaftlichen Unterrichts	26



## I.

Als im Jahre 1898 in Leipzig Universität und Handelskammer daran gingen, die erste deutsche Handelshochschule ins Leben zu rufen, galt es in weiten Kreisen als äußerst unsicher, ob es der neuen Einrichtung möglich sein werde, ihre Daseinsberechtigung zu erweisen. Auch heute noch gibt es solche Zweifler. Doch braucht uns diese Tatsache nicht zu beängstigen: überall, wo neues Leben sich entwickelt, gibt es die Klasse der Unentwegten, die sich aus der Verneinung nicht herausfinden, auch wenn sie längst von der Entwicklung der Dinge überholt sind, wenn längst im Laufe des Entwicklungsganges sich gezeigt hat, daß die neue Einrichtung, deren Daseinsberechtigung sie verneinen, lebensfähig und notwendig ist.

Auch die Handelshochschulen haben im Laufe des letzten Jahrzehnts diesen Beweis erbracht, und keine Tagesordnung einer sachverständigen Versammlung, die über Handelshochschulfragen zu beraten und zu entscheiden hat, wird sich mehr mit der Frage beschäftigen: ob die neue Hochschulart als solche lebensfähig und notwendig sei oder nicht.

Dieser Beweis war nicht ganz leicht zu erbringen. Er ist zweifach. Einmal hatte und hat die Handelshochschule die Aufgabe zu lösen, Wissensgebiete anderer Hochschulen, insbesondere der Universitäten, in besondrer Anwendung auf den Kaufmann zu pflegen. Ferner aber die, aus den sog. Handelswissenschaften des 19. Jahrhunderts eine wirkliche Wissenschaft vom Handel zu entwickeln und sie zu lehren. Die Lösung der zuerst bezeichneten

Aufgabe ist verhältnismäßig leicht: aus der Nationalökonomie, aus der Rechtswissenschaft und andern Wissenschaften sind diejenigen Teile besonders auszugestalten, die den Kaufmann vor andern interessieren, und die Ergebnisse dieser Arbeit sind dann im Hochschulunterrichte zu verwerten. Daraus ergibt sich jene Zuspitzung auf den Kaufmann, die die Handelshochschule auf diesen Gebieten zu leisten hat.<sup>1)</sup>

Aber die Lösung dieser Aufgabe allein würde nicht die Existenzfähigkeit selbständiger Handelshochschulen erweisen. Sie könnte leichter und wahrscheinlich besser und segensreicher von den Hochschulen, denen jene Wissenschaften eigentümlich sind, den Universitäten, gelöst werden. Man könnte einwenden, eine besondere Hochschule würde in der Lage sein, die Beziehungen zur Praxis inniger und lebhafter zu gestalten. Ich kann dem, wenn sie sachlich nur diese erste Aufgabe zu lösen hätte, nicht zustimmen: die Vertreter der Wirtschaftswissenschaften an den Universitäten haben längst gute, nutzbringende Fühlung mit der Praxis und die Jurisprudenz sucht und findet sie immer mehr. Welche Vorteile könnte da eine selbständige Anstalt dieser Art noch bringen?

Eine Handelshochschule, die keine andere Aufgabe als diese hätte, würde darstellen eine university extension

---

<sup>1)</sup> Vgl. Apt, Die Errichtung einer H. H. in Berlin. 1900: «Selbst vorausgesetzt, daß es unsern Hochschullehrern ohne Ausnahme an der Befähigung nicht mangelt, ihre Fachwissenschaften auch in einer für den Kaufmann verständlichen Weise zu lehren, so kommt doch in Betracht, daß die Verteilung der kaufmännischen Zuhörer auf alle Universitäten und technische Hochschulen der Dozent gar keinen Anlaß haben wird, die für den Kaufmann wichtigen Abschnitte in den Vordergrund zu stellen.» S. 14.

für den Kaufmann, nichts anderes. Sie würde, wie sie auch immer mit finanziellen und Unterrichtsmitteln ausgestattet sein möge, nur abgeleitetes Leben in sich haben, kein selbständiges, es würde ihr die Grundlage für ein unabhängiges Dasein fehlen: eine Wissenschaft, die ihr eigentümlich ist, deren Pflegstätte sie in erster Linie zu sein hat. Selbstständiges Leben ist für die Handelshochschule nur möglich auf der Grundlage der Handelswissenschaften. Sie sind und müssen sein der Kern des neuen Gebildes.<sup>1)</sup> Um sie herum müssen sich die Wissensgebiete, die an der Handelshochschule noch zu pflegen sind, gruppieren, sie ergänzend und über rein privatwirtschaftliche Dinge hinausführend bis zu den höchsten Zielen, die an unseren ältesten Hochschulen, den Universitäten, erstrebt werden: bis zur Bildung des ganzen Menschen.

Die Lösung der zweiten Aufgabe ist mit großen Schwierigkeiten verknüpft, denn eine Handelswissenschaft gab es noch nicht, als die ersten Handelshochschulen gegründet wurden, sie mußte durch diese erst entwickelt werden.

Die fertige Lösung der zweiten Aufgabe schon am Schlusse des ersten Jahrzehnts der Entwicklung der Handelshochschulen zu erwarten, wäre eine wunderliche Forderung. Zweifellos wird man auf das Eintreten des Zeitpunktes dieser länger warten müssen als auf die Ausgestaltung der Teile älterer Wissenschaften, die sich auf den Kaufmann beziehen. Aber die Lösung ist angebahnt, und die Linien der Entwicklung sind sichtbar, die For-

---

<sup>1)</sup>Siehe Nicklisch, kritisches Vorwort zu: Grünberg, die bestehenden Handelshochschulen in den Hauptkulturländern Europas. Leipzig 1910.

meln gefunden, nach denen sie sich weiter vollziehen muß. Es kann keine Zweifel mehr geben, ob eine Entwicklung der sogenannten Handelswissenschaften zu einer Wissenschaft vom Handel möglich sei; sie ist möglich, ist bereits auf guten Wegen und vollzieht sich zur Zeit sehr rasch.

Der erste Teilabschluß der Lösung dieser zweiten und wesentlichen Aufgabe liegt auch auf dem Gebiete der handelswissenschaftlichen Literatur bereits hinter uns; ich sehe ihn in den beiden Werken:

Hellauer: Welthandelslehre,<sup>1)</sup>

Schär: Allgemeine Handelsbetriebslehre,<sup>2)</sup>

von denen ersteres im Jahre 1910, letzteres im laufenden Jahre erschienen ist.

## II.

Im Laufe der bisherigen Ausführungen ist bereits darauf hingewiesen worden, daß es, als die erste Hochschule, die Leipziger, gegründet wurde, um die Handelswissenschaften schlecht bestellt war. Was unter diesem Namen verstanden wurde, war eine Mischung aus mehreren Wissensgebieten, insbesondere aus Abschnitten des Rechts und der Nationalökonomie, dazwischen standen rein handelswissenschaftliche Elemente. Die handelswissenschaftliche Literatur bestand aus Lehrbüchern der Handelslehre, so bezeichnete man die eben beschriebene Stoffmischung, der Buchhaltung, der sog. Kontorwissen-

---

<sup>1)</sup> System der Welthandelslehre, ein Lehr- und Handbuch des internationalen Handels, I. Band: Allgemeine Welthandelslehre, von der der I. Teil 1910 (Puttkammer & Mühlbrecht), erschienen ist.

<sup>2)</sup> Allgem. Handelsbetriebslehre I. Bd. 1911 erschienen (Gloeckner-Apt, Handelshochschulbibliothek).



schaften und kaufmännischen Korrespondenz — einer Art elementarer Geschäftstechnik, wenn man von allerlei andersartigen Beimengungen absieht — und des kaufmännischen Rechnens, die sämtlich auf die Unterrichtsbedürfnisse der Handelsfortbildungs- und Handelsmittelschulen und «für den Selbstunterricht» zugeschnitten waren. Mangels genügender wissenschaftlicher Vorarbeiten enthielten sie in großem Umfange unzulässige Verallgemeinerungen. Auch wo wirklich mit tieferer und umfassender Sachkenntnis von den Verhältnissen eines bestimmten Geschäftszweiges ausgegangen wurde, verfiel man in den Fehler, diese Erfahrungen unmittelbar auf den Handel im allgemeinen anzuwenden. Man behandelte nur eine Branche, wählte aber eine allgemeine Überschrift und sprach von den besonderen Verhältnissen, die man kannte und darstellte, als von den Verhältnissen im Handel überhaupt.

Für diese Art von Schriftstellern waren z. B. der Charakter der Ware und seine Beziehungen zur Organisation der Unternehmung völlig gleichgiltig. Der Absatz von Maschinen und der von Odol schienen ihnen vollkommen gleichartig und die bestehenden Unterschiede nicht der Untersuchung wert. Sie stellten die Technik des Maschinenabsatzes dar, aber nicht als solche, sondern als die des Warenabsatzes im allgemeinen. Und die einzige Konzession, die sie der Wissenschaftlichkeit in der Behandlung ihres Stoffes machten, war, daß sie, wenn sie die allgemeinen Ausführungen — es waren solche über den Maschinenabsatz — niedergeschrieben hatten, fortfuhren: «z. B. liegen die Dinge in der Maschinenindustrie so» usw.

So kam man zu Arbeiten, die auf Grund ganz einseitiger Erfahrungen Vorschläge machten, wie Geschäfte

zu führen und einzurichten seien. Arbeiten, die sich von ihrer eigentlichen Aufgabe, der Darstellung besonderer Verhältnisse abwandten, und dafür eine unmögliche zu lösen suchten.<sup>1)</sup>

Wieviel besser wäre es für die Handelswissenschaften gewesen, anstatt solche «Rezeptschriften», wie sie von anderer Seite genannt worden sind, hervorzubringen, die einzelnen Unternehmungen und Branchen monographisch zu behandeln.

Einer solchen Bearbeitung handelswissenschaftlichen Materials stand allerdings nicht nur diese eigenartige Richtung in der Schriftstellerei entgegen, sondern auch die damals noch mehr ausgeprägte Gewohnheit vieler Kaufleute, oft selbst unwichtige Dinge und Vorgänge, die sich in ihrem Geschäft ereignen, als Geschäftsgeheimnisse zu behandeln. Der amerikanische Geschäftsmann denkt darüber durchschnittlich anders und hat es nicht weniger weit gebracht als der deutsche.

Die monographische Behandlung handelswissenschaftlicher Fragen ist bis zur Gründung der deutschen Handelshochschulen fast ganz ausschließlich von den volkswirtschaftlichen und staatswissenschaftlichen Seminaren der Universitäten geleistet worden, auch weiterhin sind einige ausgezeichnete Arbeiten handelswissenschaftlicher Art aus diesen hervorgegangen. Die Nationalökonomie bedurfte solcher Vorarbeiten der Einzelwirtschaftslehre als Unterlage für Forschungen allgemeinerer Art, und da sie keine vorfand, half sie sich selbst.

---

<sup>1)</sup> Es gab jedoch auch damals schon einzelne Schriften, die sich über diesen durchschnittlichen Stand erhoben. Das gilt vor allem von der Buchhaltung.

Daraus entsprang nun aber in den wirtschaftlich denkenden Köpfen die Ansicht, daß jene Arbeiten in das Gebiet der Nationalökonomie gehörten: die Grenzen zwischen den beiden Wissenschaften wurden verwischt. Infolgedessen lag für viele mehr von den Handelswissenschaften als nur ihr wissenschaftlicher Kern, aus dem heraus sie zu entwickeln waren, innerhalb des Gebietes der Volkswirtschaftslehre<sup>1)</sup>.

Es erklärt sich nicht zum wenigsten hieraus, daß damals Zweifler auftreten konnten, die es als unmöglich erklärten, daß sich die sogenannten Handelswissenschaften tatsächlich zu einer Wissenschaft entwickeln könnten.

Aber inzwischen haben sich die Verhältnisse gründlich geändert. Der Umschwung ist durch die Handelshochschulen herbeigeführt worden. Die Dozenten für Handelswissenschaften haben mit Hilfe ihrer Seminareinrichtungen die Arbeit aufgenommen, die Verhältnisse der Einzelwirtschaften in Handel und Industrie zu erforschen. Eine Reihe von sachverständig-genauen systematischen Einzelbeschreibungen industrieller und Handelsbetriebe, Betriebsabteilungen und -einrichtungen ist entstanden. Auf dieser Grundlage sind dann, die Ergebnisse der Arbeiten sichtigend und ordnend, vergleichend und auf ihre Tragweite prüfend,

---

<sup>1)</sup> Es ist nicht uninteressant, hier eine Äußerung Jastrows noch aus dem Jahre 1906 zu erwähnen (Kaufmannsbildung und Hochschulbildung. Bürgertum und Staatsverwaltung. Zwei akadem. Festreden. Berlin 1907. S. 17): Ein gewaltiges Lehrgebiet ist der H. H. zugewiesen: juristische, volkswirtschaftliche, naturwissenschaftlich-technische, geographisch-historische Kenntnisse neben dem alten Urstock der Sprachkenntnisse. Erst wenn alle diese Wissenschaften ausgesondert sind, wird der Rest, der als «Handelswissenschaften» übrig bleibt, vollständig klar werden.

Untersuchungen über einzelne handelswissenschaftliche Fragen aufgebaut worden, die den Zusammenhängen in der privatwirtschaftlichen Bestätigung auf den Gebieten des Handels und der Industrie nachgehen.

Die Verwertung der Ergebnisse all dieser Arbeiten hat sich auch bereits im akademischen Unterrichte als fruchtbar erwiesen.

Da in dieser Entwicklung, wie an anderer Stelle bereits hervorgehoben, in gewissem Sinne ein vorläufiger Abschluß durch das Erscheinen zweier zusammenfassender Arbeiten großen Stils gefunden ist, mag es heute nicht müßig erscheinen, ihre Richtlinien etwas eingehender zu behandeln.

Bei dieser Darstellung werden zu unterscheiden sein:

1. der Ausgangspunkt,
2. der Weg,
3. die Gliederung des Gebietes der Handelswissenschaften.

## 1. DER AUSGANGSPUNKT.

Die Entwicklung der Handelswissenschaften kann nur einen Ausgangspunkt haben, kann nur vom Handel ausgehen. Es ist deshalb von großer Bedeutung zu erfahren, wie der Begriff des Handels, mit dem die Handelswissenschaftler arbeiten, gefaßt ist.

Die Definition, die als die geltende bezeichnet werden kann, ist folgende: Handel ist der gewerbsmäßige Güteraustausch zum Zwecke des Gewinns.

Die besondere Bedeutung dieser Begriffsbestimmung für die Privatwirtschaftslehre des Handels liegt in den Be-

standteilen «gewerbsmäßig» und «zum Zwecke des Gewinnes».

Schon auf den ersten Blick erkennt man, daß hier in gewissem Umfange ein Pleonasmus vorliegt. Die gewerbsmäßige Form des Handels setzt voraus, schließt unter den gegebenen rechtlichen und wirtschaftlichen Verhältnissen die Notwendigkeit ein, daß durch ihn Gewinne erzielt werden. Ohne solche ist ein gewerbsmäßiger Handelsbetrieb nicht möglich. Welcher Art sie sind, ob sie in einer Preisdifferenz bestehen oder in Provision, spielt zunächst keine Rolle.

Aber der Begriffsbestandteil «zum Zwecke des Gewinns» reicht weiter als «gewerbsmäßig». Es gibt auch Handel, der nicht gewerbsmäßig betrieben wird: Gelegenheitshandel. Ihn muß die Definition auch treffen. Denn die Handelswissenschaft hat es nicht nur mit dem berufsmäßigen Handel zu tun, sondern mit dem Handel überhaupt. Und wenn von den Handelswissenschaften als einer Lehre von den Einzelwirtschaften des Handels die Rede ist, so soll darin eine grundsätzliche Beschränkung auf diejenigen Einzelwirtschaften, die ausschließlich oder überwiegend Handel treiben, nicht zum Ausdruck kommen, wenn diese naturgemäß auch den größten Teil des handelswissenschaftlichen Interesses in Anspruch nehmen, sondern es sollen damit alle Wirtschaften getroffen sein, die überhaupt Handel treiben und soweit sie es tun, ob ausschließlich oder nebenher, ob regelmäßig oder ausnahmsweise.

Es wird sich deshalb empfehlen, die Bezeichnung als «gewerbsmäßig», um Mißverständnissen vorzubeugen, fortzulassen und nur die weitergehende «zum Zwecke des

Gewinns» beizubehalten. Denn diese trifft auf allen Handel zu, in welcher Form er auch betrieben werden möge.

Gegen den Begriff des Gewinns in der Definition des Handels sind nun neuerdings wuchtige Angriffe gerichtet worden. Es heißt in dieser Publikation<sup>1)</sup>: «Die Quintessenz unsers Handelsbegriffes besteht also darin, daß wir durch ihn den Handel von dem Makel der Gewinn- sucht reinigen, zu einem nützlichen Gliede im wirtschaftlichen Organismus ausgestalten, ihn vertiefen, bzw. auf den Weg von Treu und Glauben lenken.»

Der neue Begriff des Handels, auf den in dieser Bemerkung Bezug genommen wird, ist so formuliert<sup>2)</sup>: «Der Handel ist der nach den Grundsätzen der Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit organisierte Güteraus- tausch zwischen den einzelnen Gliedern der Weltwirtschaft (als die die produzierenden und konsumierenden Einzelwirtschaften in der Welt anzusehen sind). Er vollzieht sich durch Besitzübertrag (Kauf und Zahlung), Ortsveränderung (Verkehr) und Vorratsstellung (Lager) der für fremden Bedarf erzeugten Güter» usw.<sup>3)</sup>

Hier ist der Begriff des Gewinns ausgeschaltet, zwei andere sind dafür herangezogen: die der Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit. Es wird sich später zeigen, daß diese Operation erfolglos sein muß, weil durch sie der Gewinnbegriff nicht eliminiert, wie beabsichtigt, sondern nur verschleiert, versteckt wird. Hier müssen wir uns aber

---

<sup>1)</sup> Schär a. a. O. S. 70.

<sup>2)</sup> Derselbe S. 55.

<sup>3)</sup> Dieser letzte Satz schon ist nähere Ausführung der Definition. Ich sehe deshalb davon ab, weiter zu zitieren.

zunächst mit der Feststellung der Tatsache des äußerlichen Unterschiedes begnügen.

Der Begriff des Gewinns ist ausgeschaltet, weil, wenn man beim traditionellen Handelsbegriffe als dem gewerbsmäßigen Güterausstausche zum Zwecke des Gewinns bleibt, in ihm auch alle Auswüchse des Handels Platz haben. Betrügt jemand bei Ausübung des Handels, übervorteilt er, bedient er unreell und fälscht er, so treibt er auch Handel, um Gewinn zu erzielen. Die Folge ist, daß das oberste Leitmotiv im Handel «die Wahrung von Treu und Glauben» und der Begriff eines «ordentlichen Kaufmanns», die nicht nur für die Jurisprudenz, sondern in gleichem Maße für die Handelswissenschaften von Bedeutung sind, nicht aus diesem Handelsbegriffe abgeleitet werden können.

In der Tat ist, wenn man die Dinge von dieser Seite ansieht, die Fassung des zuerst gegebenen Begriffes vom Handel unzureichend. Der Gewinn, um den der Güterausstausch durch den Handel besorgt wird, muß in seiner Höhe begrenzt sein. Es muß ersichtlich gemacht sein, bei welcher Höhe desselben das Übervorteilen oder gar das Betrügen beginnt. In Wirklichkeit besteht eine solche Grenze und es ist ein Mangel unsrer ersten Definition des Handels, daß sie diese nicht zum Ausdruck gebracht hat.

Der Kauf, das Grundgeschäft des Handels, ist zurückzuführen auf den Tausch. Der Besitzer einer Ware wird diese mit der eines andern auszutauschen geneigt sein, wenn er letzterer für sich mehr Wert beilegt, als der eigenen. Ohne diesen Wertunterschied in der Schätzung wäre ein Tausch unmöglich. Der Besitzer von Geld ist

geneigt, dafür eine Ware zu kaufen, wenn er der Barsumme mit Rücksicht auf seinen Bedarf an andern Waren (anderer Art oder andern Ursprungs) für sich keinen höheren Wert beimißt, als jener, die er erwerben möchte, weil er ihrer auch bedarf. Auch hier erscheint jene Wertdifferenz. Nur sind für die Schätzung des Wertes nicht mehr die gegenseitigen Waren der Maßstab, sondern ein allgemeines Tauschmittel dient als Unterlage: das Geld.

Tritt nun ein Dritter zwischen die Beteiligten, um den Tausch, den Kauf zu vermitteln, ein Kaufmann, so wird er für sich nicht größeres Entgelt fordern dürfen, als diese Wertdifferenz beträgt: den Differenzbetrag auf der einen oder andern Seite, wenn er nur von einer Gewinn ziehen kann, die Summe der Differenzen auf beiden Seiten, wenn es ihm auf beiden möglich ist, Vorteil zu ziehen. In diesem Ausmaße würde die Gewinnforderung des Kaufmanns bereits die Wirkung haben, daß der Anreiz zum Tausch bzw. Kauf verloren ginge und ihm selbst die Möglichkeit entglitte, das Geschäft abzuschließen und überhaupt Gewinn zu erzielen. Er wird also mit seiner Forderung unter dieser Grenze bleiben müssen. Und was darüber hinausliegt, wäre unter den Begriff des Übervorteilens oder gar des Betrügens zu subsumieren.

Der früher gegebene Begriff des Handels würde entsprechend umzugestalten sein: der Handel bewirkt den Austausch von Gütern, in letzter Linie zwischen Produktion und Konsumtion, durch Kauf oder Verkauf derart, daß er die Güter aus der Hand derjenigen, bei denen sie, verglichen mit dem Tauschmittel (Geld), geringeren Wert haben, in die Hand jener bringt, die sie in Rücksicht auf



denselben Maßstab höher schätzen, «um an einem Teile dieses Wertunterschiedes Gewinn zu finden»<sup>1)</sup>.

In dem Worte Gewinn liegt an sich nichts Unmoralisches oder sonst Verwerfliches, es ist neutral. Falls aber der eine oder der andere sich doch daran gewöhnt haben sollte, in dieses Wort einen derartigen Sinn in irgend einer Schattierung zu legen, so hat die letzte Definition das Gute, eben diesen Nebensinn — wo vorhanden oder im Entwickeln begriffen — auszuschließen. Und kein Hindernis besteht mehr, die Begriffe von «Treu und Glauben» und «ordentlicher Kaufmann» mit dem des Handels in systematische Verbindung zu bringen.

Dieses Ergebnis der bisherigen Ausführungen zeigt schon an, daß jener Unterschied in der Formulierung des Begriffes wirklich nur ein Unterschied der Formulierungen ist, und daß die früher erwähnten Angriffe deshalb ergebnislos bleiben werden<sup>2)</sup>.

## 2. DER WEG.

Der Weg vom Ausgangspunkt in das Zentrum, in die Herzgegend der Handelswissenschaften ist auch nicht un-

---

<sup>1)</sup> vgl. Hellauer a. a. O. S. 2.

<sup>2)</sup> Schär (S. 67) erklärt einen Begriff des Handels, der die Gewinn-tendenz hervorhebt,

a) als zu weit, da jede andere Berufsart ebenfalls nach Erwerb strebe, die Gewinn- bzw. Erwerbstendenz kein Merkmal sei, das den Handel besonders betreffe,

b) als zu eng, weil es auch Handelsformen gebe, bei denen die Gewinntendenz ganz ausgeschlossen sei. Ich kann dieser Beweisführung nicht zustimmen. Jede Begriffserklärung besteht aus einordnenden und charakterisierenden Elementen.

Was unter a) gerügt ist, gehört zur Klasse der einordnenden Ele-

bestritten. Die Meinungsverschiedenheiten hier hängen zusammen mit der verschiedenen Formulierung des Begriffes vom Handel. Diejenigen, die von einem Handelsbegriffe ausgehen, der für die Gewinntendenz im Handel Worte findet, gehen über den Begriff der Rentabilität ins Innere. Wer dagegen seinen Weg von den Begriffen der Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit des Güteraustausches nimmt, wird über das ökonomische Prinzip geführt. Wie jene beiden Definitionen, so sind auch diese beiden Wege nicht wesentlich verschieden, beide sind ein und derselbe. Das wäre, nur weil die Meinungen auseinanderzugehen scheinen, noch zu beweisen.

Das ökonomische Prinzip: mit einem bestimmten Aufwande von Mitteln die höchstmögliche Wirkung zu erzielen, ist von allgemeiner Geltung; es ist überall, wo Kraft und Materie eingesetzt werden, um ein Ziel zu erreichen, auch im Sport, im Spiel. Man kann nicht, wie es in ausführlichen Kapiteln in einem hervorragenden Buche geschehen ist, von dem ökonomischen als von einem volkswirtschaftlichen Prinzipie sprechen und ihm ein eigenes privatwirtschaftliches gegenüberstellen. Das ökonomische beherrscht die Einzelwirtschaft wie die Volkswirtschaft. Seine Wirkung auf dem einen dieser beiden Gebiete ist allerdings verschieden von der auf dem andern, doch nicht dem Wesen, sondern nur dem Umfange nach.

---

mente, b) kann nicht zugegeben werden, weil der Monopolhandel, selbst wenn er staatlich ist, tatsächlich mit der Absicht betrieben wird, Gewinn zu erzielen, und weil der soziale Handel (Genossenschaften), wo er nicht reüssiert, eingeht. Letzterer verdient auch, aber die Gewinne werden nicht in Form von Dividenden, sondern in Form von Preisnachlässen ausgeschüttet.

In Industrieunternehmungen äußert es sich so: Kraft und Material sind so anzusetzen, daß bei dem einzelnen Produktions-, Fabrikationsprozesse der Unterschied zwischen den eingesetzten und den erzielten Werten (der Gewinn) so groß als möglich sei. In den reinen Handelsunternehmungen so: die Waren sind dort einzukaufen, wo sie am billigsten sind, und dort zu verkaufen, wo der höchste Geldbetrag für sie Erlöst werden kann, damit für Kapital und Arbeit, die aufgewandt sind, in jedem Einzelfalle sowohl wie auch im ganzen der höchstmögliche Gewinn erzielt werde.

Auf das Gebiet der Volkswirtschaftslehre übertragen, ist das ökonomische Prinzip für den Handel so zu umschreiben: der Weg der Güter von der Produktion zur Konsumtion muß so organisiert sein, daß er den geringstmöglichen Aufwand von Kapital und Arbeit erfordert. Und der Einfluß dieses Prinzips auf die volkswirtschaftliche Entwicklung des Handels ist derart, daß jeder Zustand, der entsteht, dem gegenüber, der vergeht, immer einen Gewinn bringt, und daß jeder Zustand des Handels, in dem die volkswirtschaftliche Funktion des Güteraus-tausches sich nicht so billig als möglich vollzieht, kraft dieses Gesetzes zum Absterben verurteilt ist, es sei denn, daß der Staat oder sonst wer, der es kann, gewaltsam dieser Richtung entgegenwirkt.

Die Wirkung des ökonomischen Prinzips in der Volkswirtschaft steht über der in der Einzelwirtschaft. Denn als privatwirtschaftliches Gesetz wirkt es nur innerhalb der einzelnen Unternehmung, als volkswirtschaftliches in der gesamten wirtschaftlichen Tätigkeit eines Volkes und darüber hinaus. Als letzteres kontrolliert es, wie es als ersteres

wirkt. Insofern nämlich, als es, wenn die Einzelwirtschaften in ihrer Leistungsfähigkeit nicht mehr dem ökonomischen Prinzip in seiner volkswirtschaftlichen Bedeutung entsprechen, wenn sie nicht mehr so viel hervorbringen, als die aufgewandten Mittel an Wert darstellen, mögen Arbeit und Vermögen noch so gut in ihnen organisiert sein, sie unbarmherzig ausscheidet. Schlecht organisierte Unternehmungen werden noch eher und rücksichtsloser ausgeschieden, wenn sie sich nicht rechtzeitig anschicken, Besseres zu leisten oder die Kosten ihrer Tätigkeit zu vermindern. Das ökonomische Prinzip führt in der Volkswirtschaft zu einem Auswahlprozesse unter den Einzelwirtschaften. Diese Wirkung im einzelnen zu verfolgen, zu beobachten und zu erforschen, ist Sache der Nationalökonomien.

Die Einzelwirtschaft dagegen soll rentieren. Sie wird das in höchstmöglichem Grade tun, wenn in ihr bei jedem einzelnen Geschäfte nach dem ökonomischen Prinzip ge- handelt wird. Rentiert sie nicht mehr, so sind die Gründe zu untersuchen, die diesen Zustand herbeigeführt haben. Zeigt sich dabei, daß nichts zu bessern ist, daß der Aufwand, mit dem gearbeitet wird, in seiner Höhe nicht gedrückt werden kann, so ist sie verurteilt auszuscheiden. Zeigt sich aber, daß sich der Aufwand, der Betrag der Kosten, den die Tätigkeit der Unternehmung verschlingt, verringern läßt, oder eine bessere Qualität zu den gleichen Kosten herstellen, so ist sie gerettet. Beobachtungen und Untersuchungen dieser Art sind Sache der Handelswissenschaftler.

Aus diesen Darlegungen ergibt sich, daß der Weg der handelswissenschaftlichen Forschung, mag er vom Begriffe des Handels über die des Gewinns und der Rentabilität

der Einzelunternehmung führen oder über die der Wirtschaftlichkeit und des ökonomischen Prinzips in der Wirtschaft, sachlich genommen ganz gleich ist und daß zurzeit nur noch Unterschiede im Ausdruck die einheitliche Richtung der handelswissenschaftlichen Arbeit verschleiern.

### 3. DIE GLIEDERUNG DES GEBIETES DER HANDELSWISSENSCHAFTEN<sup>1)</sup>.

Sie zeigt dem Beobachter weitere Richtlinien in der Entwicklung. Der ziemlich umfangreiche Wissensstoff hat sich, während an ihm gearbeitet wird, so weit organisiert, daß die Punkte, um die die amorphe Masse sich gliedern und formen wird, die Kristallisationspunkte, erkennbar geworden sind.

Die in der Handelsmittelschule üblich gewesene und übliche Gliederung der Handelswissenschaften in:

1. Kontorwissenschaft und kaufmännische Korrespondenz,
2. Buchführung,
3. kaufmännisches Rechnen,
4. Handelslehre, neuerdings wunderlicherweise Handelsbetriebslehre genannt,

ist unter dem Drucke der Ergebnisse wissenschaftlicher Forschung aufgegeben worden und an ihre Stelle ist eine andere getreten:

1. Handelsbetriebslehre und Buchführung,
2. Verkehrstechnik

---

<sup>1)</sup> s. Deutsche Handelsschullehrerzeitung 1906, Nr. vom 24. Aug. (Art. v. Schmalenbach). Bericht der Kölner Hochschule 1908. Bachmann: in der Schweiz. Zeitschr. f. kaufm. Bildgsw. Mai 1909. Nicklisch in Grünberg a. a. O. Hellauer a. a. O. S. 107. Schär a. a. O. S. 18 ff. und früher i. d. Deutschen Wirtschaftszeitung.

oder:

1. Handelsbetriebslehre,
2. Buchführung,
3. kaufmännische Arithmetik.

Beide Gliederungen stimmen im wesentlichen überein. Die Unterschiede sind nur äußerlich. So die Zusammenfassung von Handelsbetriebslehre und Buchhaltung in der einen, die in der anderen noch getrennt aufgezählt werden. Überall werden diese beiden Disziplinen jetzt so behandelt, daß ihre Zusammenfassung unter einer Nummer gerechtfertigt erscheint.

Die kaufmännische Arithmetik, die in der zweiten Gliederung unter Ziffer 3 genannt ist, entspricht der Verkehrstechnik, Ziffer 2 in der ersten. Unter dem Einflusse der Ergebnisse bereits geleisteter wissenschaftlicher Arbeit ist dieses Unterrichtsfach überall so umgestaltet und ausgebaut worden, daß die alte Bezeichnung längst zu eng geworden ist. Aber erst an einer Hochschule, in Köln, ist man dazu übergegangen, diese Um- und Weiterbildung auch äußerlich zu kennzeichnen. Doch hat die Bezeichnung als Verkehrstechnik, die sich dort findet, anscheinend nur wenig Anklang gefunden. Die übrigen Handelshochschulen zögern noch, diesem Teil ihres Vorlesungsverzeichnisses schon jetzt einen treffenden Namen zu geben.

Die Handelsbetriebslehre wird heute an allen Handelshochschulen einheitlich aufgefaßt: als die im Werden begriffene Einzelwirtschaftslehre des Handels, die Privatwirtschaftslehre der Unternehmungen des Handels und der Industrie.

Nach alledem zeigt sich auf dem Gebiete der Handelswissenschaften heute im grunde eine Zweiteilung, die die

Tendenz hat, sich immer mehr durchzusetzen. Das Ziel dieser Entwicklung ist eine Gliederung in Handelslehre und Handelsbetriebslehre, die beide dann nach dem Vorbilde der Volkswirtschaftslehre sich weiter gliedern in eine allgemeine und besondere. Die Handelslehre schließt dann das, was Köln Verkehrstechnik nennt, mit ein, und der Betriebslehre ist die Buchhaltung angegliedert.

Die Handelsbetriebslehre hat die Vorgänge zum Gegenstande, die sich innerhalb der Unternehmung abspielen, die Handelslehre diejenigen, die sich aus der Wechselwirkung aller am Handel beteiligten Unternehmungen ergeben, die Vorgänge, die dem Austausch von Leistungen zwischen einer Wirtschaft und der andern dienen<sup>1)</sup>. Dort wie hier wird nicht vom volkswirtschaftlichen, sondern vom privatwirtschaftlichen Standpunkte dargestellt, nicht vom Standpunkte der Gesamtheit der Wirtschaften innerhalb der Grenzen eines Staates, sondern von dem der Einzelwirtschaften.

In dieser Richtung bewegt sich jetzt die handelswissenschaftliche Arbeit aller Handelshochschulen des deutschen Sprachgebietes. Zwar zeigen fast alle Vorlesungsverzeichnisse mehr oder weniger noch Reste aus vergangener Zeit, die diese Tatsache etwas verschleiern, nichtsdestoweniger ist sie gegeben. In der Literatur kommt sie in den bereits erwähnten beiden Werken Hellauers und Schärs scharf zum Ausdruck, jedes der beiden ist in seiner besonderen Richtung der erste umfassende Vertreter. Aus diesem Grunde besonders ist von beiden behauptet worden, daß sie einen ersten Teilabschluß auf dem Wege zu einer

---

<sup>1)</sup> Kölner Bericht 1908. Hellauer a. a. O. S. 10 f.

vollentwickelten Privatwirtschaftslehre des Handels darstellen.

Was bisher ausgeführt worden ist, wird gezeigt haben, daß die Entwicklung der Handelswissenschaften auf dem besten Wege ist, und daß sie geeignet sind, als die Wissenschaft, die der selbständigen Handelshochschule eigentümlich ist, den Kern des Lehrprogramms in dem früher bezeichneten Sinne zu bilden.

### III.

Auch der akademische Unterricht in den Handelswissenschaften hat eine Reihe von Problemen aufgeworfen. An erster Stelle steht die Frage: Welches soll das Ziel sein? Das Ziel ist Bildung. Aber soll diese vorwiegend materiellen oder formalen Charakters sein? Diese Frage ruft dann noch eine andere wach: Sind die Handelswissenschaften fähig, formale Bildung zu vermitteln oder geben sie nur eine Menge von Wissensstoff, so daß unsere Hauptfrage sehr leicht durch eine einfache Abgrenzung des Stoffes, der vermittelt werden soll, zu beantworten wäre?

In der Tat ist man vor zehn Jahren sicher ganz allgemein dieser Meinung gewesen und dem Konglomerat von Wissensstoff aus allen nur möglichen Gebieten gegenüber, das man damals als Handelswissenschaften bezeichnete, die Buchhaltung ausgenommen, gewiß nicht mit Unrecht. Auch heute noch mag es Kritiker geben, die die Bedeutung der Handelswissenschaften für die Erziehung und Bildung des Kaufmanns im Lehrplane der Hochschulen so oder ähnlich bestimmen möchten. Aber nicht mehr mit Recht.



Die Handelswissenschaften sind inzwischen etwas anders geworden: sie bedeuten jetzt die Erforschung der privatwirtschaftlichen Verhältnisse der einzelnen Geschäftszweige, die Untersuchung der Zusammenhänge in der privatwirtschaftlichen Betätigung von Personen, die kaufmännische Geschäfte abschließen, sie prüfen und kritisieren den Gang der Geschäftsführung, der Geschäftspolitik, in den einzelnen Unternehmungen und Geschäftszweigen, das Aufeinander von Ursache und Wirkung, das durch diese Politik hervorgerufen wird, vom Standpunkte dieser Unternehmungen, sie vergleichen die Resultate, zu denen die Einzelforschung geführt hat, und kommen für die einzelnen Branchen zu zusammenfassenden Ergebnissen, sie führen durch vergleichendes Studium dieser dann zusammenfassend zur allgemeinen Handelslehre und zur allgemeinen Handelsbetriebslehre.

So bieten die Handelswissenschaften heute in reichem Maße Gelegenheit für das definierende Denken sowohl wie für das logische<sup>1)</sup>, für das definierende durch die Notwendigkeit, bestimmte Tatsachenbestände festzustellen und sprachlich festzuhalten, genau zu beschreiben, für das logische durch die Notwendigkeit des folgerichtigen Schließens auf Grund beobachteter Vorgänge und Zustände, des richtigen Ableitens von Folgesätzen aus Vordersätzen, die Beobachtung und Erfahrung aufgestellt haben.

Der Bildungswert der Handelswissenschaften wird aus Tradition leicht unterschätzt — auch von einigen Fachleuten. So sind die Ansichten jener nur kleinen Gruppe von Handelswissenschaftlern zu erklären, die das Heil in

---

<sup>1)</sup> s. Bachmann a. a. O. S. 150.

der Einprägung von viel Stoff erblicken und deshalb alles von dem Unterrichtsmittel der Übung erwarten. Aber nicht die materielle, sondern die formale Bildung des Studierenden muß obenan stehen — auch in den Handelswissenschaften. Viel wichtiger als ihm Fertigkeiten beizubringen, ist es für ihn, seine Augen zu schärfen, daß sie imstande sind, den komplizierten Mechanismus moderner Betriebe zu durchdringen, so daß es ihm möglich ist, die einzelnen Faktoren, die zum Gesamtergebnisse eines Unternehmens beitragen, zu erkennen und zu beobachten, sie im Zusammenwirken zu verfolgen, zu untersuchen und richtig zu beurteilen. Dann wird er eher in der Lage sein, aus jeder privatwirtschaftlichen Situation, in die er sich versetzt sieht, das Beste zu machen<sup>1)</sup>.

Die Frage des Unterrichtsziels hängt wesentlich zusammen mit dem Gegensatze zwischen Theorie und Praxis auf handelswissenschaftlichem Gebiete, mit dem Widerwillen, den reine Praktiker dem Hochschulgedanken entgegenbrachten und zum Teil noch bringen. Sie nahmen an, die Handelshochschule betrachte es als Aufgabe, fertige Kaufleute heranzubilden, «fertige Kaufleute aus der Pistole zu schießen». Demgegenüber ist auch hier darauf hinzuweisen, daß die Vertreter der Handelswissenschaften an den deutschen Hochschulen mit der kaufmännischen Praxis vollkommen darin einig sind, daß kaufmännische Routine nicht auf der Schulbank erworben werden kann, daß keine Schule, besonders nicht eine Hochschule, die kaufmännische

---

<sup>1)</sup> Bonn in: die Aufgaben der H. H. München 1911 S. 23: «Wir wollen unsere Studierenden nicht einfach mit wissenschaftlichen Tatsachen vollstopfen, wir wollen sie wissenschaftlich denken lehren.»

Lehrzeit ersetzen kann. Diese ist unersetzlich, wenn vielleicht auch nicht in ihrer ganzen zeitlichen Ausdehnung.

Worin der Erfolg der Hochschularbeit bei Kaufleuten besteht, das teilt der erste Jahrzehntbericht der Kölner Anstalt auf Grund der Ergebnisse einer Umfrage bei ihren in der Praxis stehenden Absolventen mit: darin, daß sie die unvermeidliche mechanische Arbeit schneller und leichter überwinden, und daß ihnen das Einarbeiten in neu aufkommende Fragen des Geschäfts und auch in neue Branchen durch das Hochschulstudium außerordentlich erleichtert ist<sup>1)</sup>.

Aus der Beantwortung der Frage nach dem Ziel des akademischen Unterrichts in den Handelswissenschaften ergibt sich auch eine Klarstellung des Verhältnisses zwischen handelswissenschaftlichen Vorlesungen und Übungen. Letztere bedeuten in der Regel eine Ergänzung, in einzelnen Fällen auch die Vorbereitung oder Fortsetzung einer Vorlesung. Sie dienen:

1. der Veranschaulichung dessen, was in der Vorlesung vorgetragen worden ist oder wird,
2. der Befestigung des notwendigen Denkmaterials,
3. der Herbeiführung einer gewissen Geläufigkeit im Lösen bestimmter Fragen und Aufgaben.

Die Übungen zur Veranschaulichung von Vorgängen in Handel und Industrie werden — von Ausnahmen abgesehen — am besten in die entsprechenden Vorlesungen aufgenommen. Übungen der zweiten und dritten Art werden in der Regel miteinander verbunden. Sie sind es, die in den Vorlesungsverzeichnissen besonders aufgezählt

---

<sup>1)</sup> S. 243.

erscheinen. Wird für sie zu viel Zeit aufgewandt, so führt das leicht zu einer zu starken Betonung materieller Bildung und der Ausbildung zu gewissen Fertigkeiten, und für das Hauptziel des akademischen Unterrichts bleibt dann leicht zu wenig Zeit übrig.

Auch die Lösung der Frage des sogenannten Musterkontors liegt in diesem Gedankengange. Der Ausdruck Musterkontor trägt die Verurteilung in sich selber. Man ist deshalb dazu übergegangen, diese Einrichtung als Übungskontor zu bezeichnen. Die nach 1900 gegründeten Hochschulen haben von der Einrichtung eines solchen Kontors ganz Abstand genommen, sie haben nur Übungen. Dieser Umstand zeigt schon, daß die Frage bereits gelöst ist und uns deshalb nicht mehr zu beschäftigen braucht. Vielleicht aber kehrt der Begriff uns in ganz anderer Bedeutung noch einmal wieder und es ist leicht möglich, daß wir ihn dann freudig annehmen werden.

Die alte Idee des Musterkontors mag an dem Widerwillen der Praktiker gegen die Hochschulidee nicht geringen Anteil haben, weil sie tatsächlich den Eindruck erweckt, als gälte es, durch die Arbeit in solcher Scheinorganisation die Lehrzeit zu ersetzen.

Die Bedeutung der Seminare als Stätten handelswissenschaftlicher Forschung ist bekannt, sie sind das wirksamste Mittel in der Richtung des oben gekennzeichneten Bildungsideals in den Handelswissenschaften: besonders hier gilt es, Kraftbildung zu treiben, um das Ziel der Gesamtarbeit an der Hochschule, die harmonische Heraufbildung des ganzen Menschen, soviel an uns liegt, mit zu fördern.