

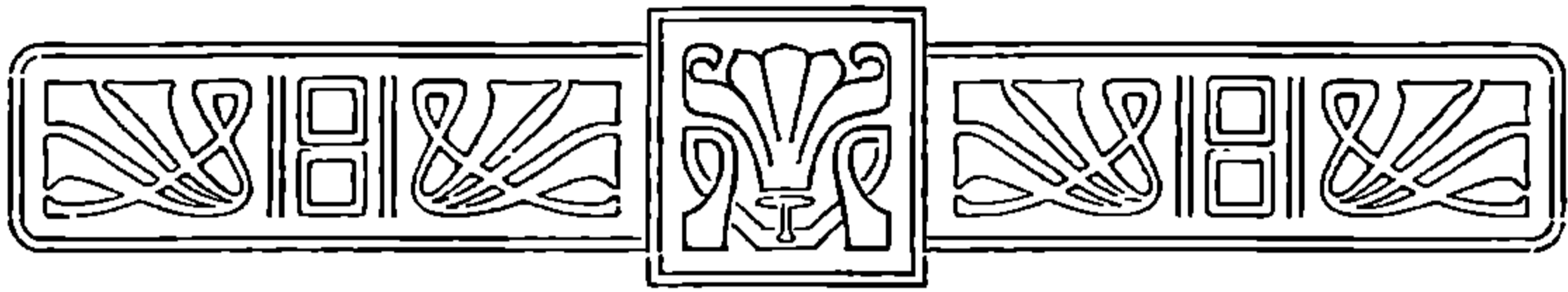
Die Vor- und Ausbildung
des
kaufmännischen Nachwuchses



Vorschläge
des Verbandes Deutscher Eisenwarenhändler
zur Ausgestaltung
des kaufmännischen Unterrichtswesens.



Im Selbstverlag
des Verbandes Deutscher Eisenwarenhändler e. V.



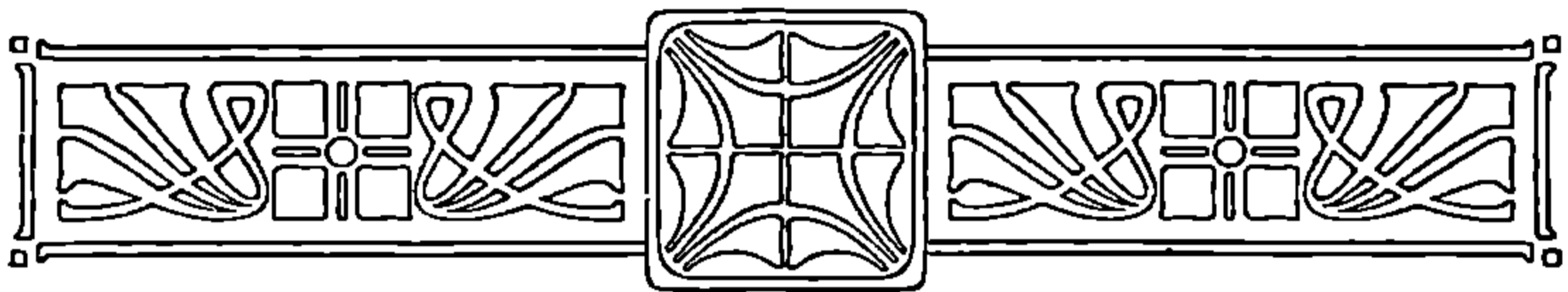
Vorwort.

Der zur Zeit etwa 3000 Mitglieder zählende Verband Deutscher Eisenwarenhändler E. V., der sich die Aufgabe gestellt hat, die wirtschaftliche Lage des durch ihn vertretenen Geschäftszweiges zu heben und dessen berechnigte Interessen zu verteidigen und zu fördern, hat in der Erkenntnis, daß unsere Zeit mehr denn je tüchtige und fachkundige Kaufleute verlangt, auch der theoretischen und praktischen Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses volle Aufmerksamkeit zugewendet. Ein von ihm eingesetzter Sonderausschuß hat eine Reihe von Vorschlägen, welche der Ausgestaltung des kaufmännischen Unterrichtswesens dienen sollen, ausgearbeitet, die nunmehr hiermit allen hierfür in Betracht kommenden staatlichen und städtischen Behörden, Handelskammern, Schulvorständen, kaufmänn. Vereinigungen und sonstigen Interessentenkreisen vorgelegt werden.

Mögen diese Ausführungen mit dazu beitragen, die für die Zukunft unseres Wirtschaftslebens so bedeutungsvolle und wichtige Frage einer allseits befriedigenden Lösung entgegen zu führen.

Mainz, im Januar 1910.

Der Verband Deutscher Eisenwarenhändler e. V.



Schon lange hat die Kaufmannschaft erkannt, daß die Ausbildung des Personals eine der wichtigsten Fragen unserer Zeit ist, der größere Aufmerksamkeit als je zuvor zugewendet werden muß. Die allgemeine Klage geht nämlich dahin, daß die Leistungen eines großen Teiles der kaufmännischen Angestellten immer mehr zurückgehen, und daß die Tüchtigkeit und Brauchbarkeit der Handlungsbeflissenen gegen frühere Zeiten wesentlich nachgelassen habe. Man sucht die Ursache vielfach in einer gesteigerten Vergnügungssucht und einem Mangel an Geschäftsinteresse, Faktoren, die sicherlich mitsprechen, aber doch nicht die Bedeutung besitzen, die ihnen beigelegt wird. Mit größerem Recht kann man dagegen geltend machen, daß es den jungen Leuten sehr häufig an der für den Kaufmannsstand erforderlichen Vor- und Ausbildung fehlt. Durch unsere Abteilung für Stellenvermittlung haben auch wir dies in reichem Maße bestätigt gefunden. Die Angebote sind vielfach so unsauber, flüchtig und unrichtig geschrieben, daß sie den Tiefstand des Bildungsgrades der betreffenden Bewerber deutlich offenbaren. Es muß dies, wenigstens teilweise, darauf zurückgeführt werden, daß sich heute viele junge Leute dem Kaufmannsstande zuwenden, die nach Anlagen, Schulbildung usw. für Berufe geeigneter sind, deren Hauptgewicht auf handlichen Fertigkeiten beruht. Leider unterschätzen aber manche Eltern den Wert und die Bedeutung des Handwerks, ihr Sprößling erscheint ihnen zu gut für diesen Beruf und so muß er Kaufmann werden, obwohl seine Kenntnisse hierfür in keiner Weise

ausreichen. Diese Lücke soll dann zwar die kaufmännische Fortbildungsschule ausfüllen, aber auch sie vermag nicht viel zu bessern, wenn die sichere Grundlage fehlt. Es ist somit nur natürlich, daß dieser Teil des Nachwuchses, bei dem noch dazu Strebsamkeit, Fleiß und Lerneifer selten zu bemerken sind, nichts zu leisten vermag.

Den Uebelstand, daß vielfach ungeeignete Personen dem Kaufmannsstande zugeführt werden, darf man jedoch auch nicht ausschließlich für die beklagten mangelhaften Leistungen eines Teiles des Personals verantwortlich machen, sondern es muß auch darauf hingewiesen werden, daß sich das Geschäftsleben außerordentlich vielseitig gestaltet hat und heutzutage weit höhere Anforderungen an Prinzipal und Personal stellt als früher, denen diese gerecht werden müssen, wenn sie sich in den wirtschaftlichen Kämpfen unserer Zeit behaupten wollen. Nicht nur der Wettbewerb ist wesentlich schwieriger geworden, auch die sonstigen Anforderungen, welche vor allen Dingen die sozialpolitische Gesetzgebung, die Ausgestaltung und Schnelligkeit des Verkehrs, die Entwicklung des Welthandels, das Syndikatswesen, die stetig zunehmende Vermehrung und technische Vervollkommnung der Artikel, der Geldverkehr usw. an den Kaufmann stellen, bringen so viele neue Momente in die kaufmännische Tätigkeit, daß eine besondere Intelligenz und eine gründliche Vor- und Ausbildung notwendig sind, um den Ansprüchen einigermaßen gerecht werden zu können.

Auch der Eisen- und Eisenwarenhandel, der durch den gewaltigen industriellen Aufschwung Deutschlands ebenfalls eine besonders hervorragende Bedeutung im Wirtschaftsleben unserer Zeit gewonnen hat, klagt wie alle anderen Zweige von Handel und Industrie, daß die Leistungen des kaufmännischen Personals vielfach den gesteigerten Ansprüchen nicht mehr gerecht werden. Der Verband Deutscher Eisenwarenhändler, die maßgebende Vertretung dieser Branche, beschäftigt sich deshalb schon seit einer Reihe von Jahren mit der Frage, wie eine bessere fachliche und kaufmännische Ausbildung des Personals zu erzielen ist.

Was die fachliche Ausbildung anbetrifft, so soll diese in der Hauptsache in der Praxis erreicht werden. Es ist auch nicht zu leugnen, daß in den meisten Geschäften auch heutzutage die Lehrlinge noch eine gründliche Fachbildung erhalten, die sie für ihre spätere geschäftliche Tätigkeit vorzüglich vorbereitet. Aber man darf doch nicht übersehen, daß die praktische Ausbildung häufig an einer gewissen Einseitigkeit krankt, weil viele Geschäfte sich zu Spezialgeschäften ausgebildet haben, die nicht alle Artikel der Branche führen, sondern sich auf einige Zweige beschränken. Ferner ist zu berücksichtigen, daß die schwieriger gewordene Geschäftsführung, besonders in größeren Geschäften, vielen Prinzipalen nicht mehr genügend Zeit läßt, sich der Ausbildung ihrer Lehrlinge so zu widmen, wie es für eine gründliche Einführung der jungen Leute in alle Zweige des Geschäftslebens notwendig wäre. Diese Prinzipale sind deshalb genötigt, die Ausbildung zum Teil ihren Gehilfen zu überlassen, deren Interesse für die Ausbildung des Nachwuchses aber leider häufig nicht genügt. Etwaige Mängel können jedoch mit der Zeit beseitigt werden, wenn die Begabung und allgemeine Bildung des jungen Mannes eine gute Grundlage für seine Fortentwicklung bieten, und wenn er selbst es an dem nötigen Lerneifer und Fleiß nicht fehlen läßt.

Anders liegt die Frage bezgl. der Ausbildung in den übrigen kaufmännischen Fächern, Buchhaltung, Korrespondenz, Kassenführung u. dergl., die für einen Teil des Personals fast ausschließlich in Betracht kommen. Hier ist eine genügende Schulbildung bzw. eine geeignete Weiterbildung in den Fortbildungsschulen unerläßlich. Dabei kann und muß aber noch manches gebessert werden, und diesem Zweck sollen die folgenden Ausführungen dienen, deren Grundlage die Beratungen eines von dem Verbands eingesetzten Sonderausschusses für die Ausbildung des Personals bilden. Dieser Ausschuß hat sämtliche hiermit zusammenhängenden Fragen gründlich durchgearbeitet und daraufhin eine Anzahl Leitsätze aufgestellt, welche von der diesjährigen Generalversammlung des Verbandes in Essen gutgeheißen

wurden und nunmehr hierdurch entsprechend ausgearbeitet einem größeren Kreise von Interessenten unterbreitet werden. Wir hoffen, daß sie bei den in Frage kommenden Behörden, Handelskammern, Schulvorständen usw., die sich mit dieser so überaus wichtigen Frage nach irgend einer Richtung hin zu beschäftigen haben, die gebührende Beachtung finden werden.

Die Vorbildung der kaufmännischen Angestellten.

Wie schon hervorgehoben wurde, sind die Anforderungen, welche unsere Zeit an einen tüchtigen Kaufmann, an den Prinzipal ebenso wie an den Gehilfen stellt, unausgesetzt gewachsen. Welche Schulbildung bringt nun der Nachwuchs für unsern so schwierig auszuübenden Beruf mit? Diese Frage ist schnell beantwortet. Nur ein kleiner Teil der jungen Leute, welche sich dem Kaufmannsstande widmen, verfügt über den Berechtigungsschein für den einjährig-freiwilligen Dienst, und dieser wendet sich hauptsächlich dem Großhandel oder dem Bank- und Versicherungsfache zu. Der weitaus größte Teil aller Handlungslehrlinge, der den Nachwuchs für den Warenhandel, insbesondere den Detailhandel stellt, kommt dagegen direkt aus den Volksschulen, oder ist in den anderen Schulen nicht mitgekommen. Es soll nun nicht behauptet werden, daß die Volksschule weniger denn früher leistet, aber das geschäftliche Leben erfordert, wie schon vorerwähnt, heute mehr als je zuvor besondere Begabung und stellt Ansprüche, denen das Maß der in früherer Zeit vielleicht völlig ausreichenden Kenntnisse nicht mehr gerecht wird. Es muß deshalb dahin gestrebt werden, daß begabtere Schüler, die allein für den Kaufmannsstand in Betracht kommen, auch in den Volksschulen schneller vorwärts kommen und umfassendere Kenntnisse erlangen. Dieser Forderung sucht bekanntlich das sogenannte Mannheimer System nachzukommen, bei dem die befähigteren Schüler besondere Klassen bilden, aus denen alle diejenigen entfernt werden, die dem Lehrplan nicht in

genügender Weise zu folgen vermögen. Man will also damit eine Scheidung nach der Begabung, dem Fleiß und somit dem Grade des mehr oder weniger schnellen Vorwärtkommens erzielen, und es ist wohl anzunehmen, daß dieser Zweck auch erreicht wird, und daß die begabten und fleißigen Schüler hierbei ein größeres Maß von Kenntnissen erlangen, als wenn sie durch die trägen und weniger gut veranlagten Schüler aufgehalten werden und bis zu einem gewissen Grade geistig verkümmern.

Noch zweckdienlicher dürfte die Mittel- oder Bürgerschule d. h. die gehobene Volksschule sein. Diese entweder von Grund auf selbständige, oder auf die Volksschule aufgebaute, mit erweitertem Lehrplan, vor allem mit dem Unterricht in mindestens einer fremden Sprache ausgestattete Schule erscheint jedenfalls besonders geeignet, tüchtigen Schülern eine Vorbildung zu geben, die sie auch für den Eintritt in den Kaufmannsstand befähigt. Wo deshalb eine Gliederung der Volksschule entsprechend dem Mannheimer System nicht durchzuführen ist, da sollte den begabteren und strebsamen Schülern durch Errichtung von Mittelschul-Klassen die Gelegenheit geboten werden, sich ein größeres Maß theoretischen Wissens anzueignen, als dies in der Durchschnitts-Volksschule zu erreichen ist. Eine solche Schule wird natürlich nicht nur dem Kaufmannsstande den Nachwuchs heranbilden, sondern auch anderen ebenfalls größere Anforderungen stellenden Berufen.

An dieser Stelle möchten wir nicht unterlassen, auch die Aufmerksamkeit auf die leider noch häufig zu beobachtende Ueberfüllung mancher Volksschulklassen zu lenken. Der Lehrer kann in solchen Fällen dem einzelnen Schüler nicht die erforderliche Sorgfalt zuwenden, und es sollte deshalb allerorten dahin gestrebt werden, daß die Schülerzahl einer Klasse über 30 möglichst nicht hinausgeht.

Bei der ungenügenden Ausbildung, welche die Volksschule zu bieten vermag, ist es ganz erklärlich, daß die Lehrlinge sehr begehrt sind, welche eine höhere Schule besucht haben, bzw. welche mindestens den Berechtigungs-

schein zum einjährig-freiwilligen Dienst besitzen. Aber es muß deshalb doch darauf hingewiesen werden, daß auch die Ausbildung, welche den jungen Leuten an den höheren Schulen zu Teil wird, nicht in jeder Hinsicht den Anforderungen des Kaufmannsstandes gerecht wird. Es gibt genug junge Leute, die den Berechtigungsschein erworben haben, deren Wissen aber für den kaufmännischen Beruf durchaus nicht genügt. Natürlich kann nicht erwartet werden, daß der ganze Unterricht auf den höheren Schulen lediglich auf die Wünsche des Kaufmannsstandes zugeschnitten wird, obwohl dieser Stand im Wirtschaftsleben aller Länder mit an erster Stelle steht. Es empfiehlt sich deshalb die Schaffung von Handelsrealschulen, in denen besonders dem kaufmännischen Rechnen, der Erlernung von zwei modernen Sprachen, sowie anderen kaufmännischen Fächern eine höhere Beachtung geschenkt wird, als dies in den Realschulen, Oberrealschulen und Realgymnasien, die vor allem auf die Erlernung technischer Fächer zugeschnitten sind, der Fall ist. Natürlich müßte die Handelsrealschule zugleich mit dem Abgangszeugnis ihren Abiturienten den Berechtigungsschein zum einjährigen Dienst erteilen, und es ist deshalb nötig, die Prüfungsbestimmungen für die Erlangung dieses Scheines einer Abänderung zu unterziehen, dahingehend, daß die kaufmännischen Fächer mit den technischen gleichwertig erachtet werden.

Wird diesen Wünschen bezüglich des Unterrichtes in den Volksschulen, den mittleren und höheren Schulen in dem vorgeschlagenen oder einem, den gleichen Zweck verfolgenden Sinne entsprochen, so ist anzunehmen, daß den Klagen über die mangelhafte Vorbildung der Handlungsbeflissenen die wesentlichsten Vorbedingungen genommen werden.

Die Fortbildungsschule.

Der Erkenntnis, daß die Volksschule, wie sie heute fast allgemein gestaltet ist, eine gründliche Vorbildung für den

kaufmännischen Beruf nicht zu bieten vermag, verdankt auch die kaufmännische Fortbildungsschule ihr Bestehen. Diese Schulen haben sich, allerdings vielfach erst nach harten Kämpfen, fast überall durchgesetzt. Wo sie noch nicht errichtet sind, wo also kaufmännische Lehrlinge die allgemeine Fortbildungsschule besuchen müssen, da muß unter allen Umständen auf die Schaffung kaufmännischer Klassen hingewirkt werden. Es ist ein Unding, wenn kaufmännische Lehrlinge mit Laufjungen, Schreibgehilfen usw. denselben Unterricht erhalten, denn daß dabei ihre Ausbildung nicht sonderlich gefördert wird, ist wohl selbstverständlich.

Nun gibt es zwar noch manche Gegner des zwangsweisen Fortbildungsschulunterrichts, die darin eine große Beeinträchtigung des Geschäftsbetriebes und somit eine Schädigung der Interessen des Prinzipals erblicken, zweifellos überwiegt jedoch die Zahl derjenigen Kaufleute, welche sich mit der Fortbildungsschule befreundet haben, weil sie von ihr erwarten, daß sie den Handlungslehrlingen hinreichend theoretische Kenntnisse und Allgemeinbildung beibringt, um den an den modernen Kaufmann gestellten Anforderungen einigermaßen genügen zu können. Aber es sind doch im Laufe der letzten Jahre auch in diesen Kreisen schon viele Stimmen laut geworden, die eine Reform der meisten Fortbildungsschulen für unbedingt notwendig erachten. Mit Recht wird behauptet, daß die kaufmännische Fortbildungsschule vielfach ihren Zweck nicht erfülle, weil der Lehrplan und der Unterrichtsstoff zu wenig der Praxis angepaßt sind. Vor allem sollten dem Unterricht mehr die Vorgänge im Geschäftsleben zu Grunde gelegt werden und zwar, wenn möglich, die für den einzelnen Schüler maßgebenden Verhältnisse des von ihm gewählten Berufszweiges. Dies ist nun so ziemlich ausgeschlossen, wenn, wie es fast überall geschieht, die jungen Leute aller Branchen zusammengesetzt werden, denn dabei kann der Lehrer dem Unterricht eine besondere Richtung nicht geben, bzw. den Lehrstoff so wählen, wie es dem durch die Praxis gewonnenen Verständnis der einzelnen Schüler entspricht.

Diesem Mangel sucht deshalb das in verschiedenen Städten bereits eingeführte Gruppensystem abzuweichen, wonach die Fortbildungsschüler einer Branche oder verwandter Geschäftszweige in besonderen Klassen vereinigt werden. Am weitesten ist darin Berlin vorgegangen. Dort wurden auf Veranlassung der Bezirksgruppe des Verbandes Deutscher Eisenwarenhändler besondere Fortbildungsschulklassen für Lehrlinge aus den Eisenwarengeschäften gebildet, die sich nach Mitteilungen des Leiters der Schule und des Bezirksgruppen-Vorstandes gut bewährt haben. Der Unterricht wird in diesen Klassen ausschließlich auf die Eisenwarenbranche zugeschnitten, die Anfertigung von Aufsätzen, kaufmännischen Briefen usw. wird durch eine reichhaltige Lehrmittelsammlung unterstützt, auch die Beispiele für Rechnen und Buchführung sind der Branche entnommen, so daß der Lehrling dauernd mit seinem Wirkungskreis in Berührung bleibt.

Eine so weitgehende Sonderung, die im großen Berlin möglich war, wird sich anderswo allerdings wohl nur noch vereinzelt durchführen lassen, deshalb kann für die Mehrzahl der Städte, wo die Bildung derartiger Sonderklassen wegen zu geringer Schülerzahl ausgeschlossen ist, nur die Zusammenfassung mehrerer verwandter Gruppen in Frage kommen, ein System, das sich in München bereits sehr gut bewährt hat. Man hat dort 4 Gruppen gebildet:

1. Bankgeschäfte, Spedition, Versicherung, Buchhandel.
2. Kolonialwaren, landwirtschaftliche Produkte, Nahrungs- und Genußmittel.
3. Textil-, Manufakturwaren und dergl.
4. Eisen- und Metallwaren, Glas, Porzellan und dergl.

Eine derartige Gliederung dürfte jedenfalls sehr zweckmäßig sein, weil es hierbei möglich ist, den Unterrichtsstoff dem geschäftlichen Leben mehr anzupassen, was die Aufnahmefähigkeit der einzelnen Schüler in günstigstem Sinne beeinflussen muß. Dieses System empfiehlt sich deshalb überall, wo Parallelklassen bereits vorhanden sind, sodaß ein Mehraufwand an Lehrkräften usw. nicht erforderlich ist.

In jedem Fall muß aber für den Unterricht in Warenkunde der Geschäftszweig des Schülers zu Grunde gelegt werden.

Es sollte ferner darauf geachtet werden, daß in der kaufmännischen Fortbildungsschule nur solche Lehrlinge Aufnahme finden, die mindestens das Endziel der Volksschule oder eine gleichwertige Vorbildung erreicht haben. Andere diesen Ansprüchen nicht genügende Lehrlinge sind der allgemeinen oder gewerblichen Fortbildungsschule zu überweisen. Damit würde man auch sehr wirksam dem bereits erwähnten Mißstand entgegenreten, daß noch vielfach junge Leute als Lehrlinge angenommen werden, deren mangelhafte Vorbildung sie für den Kaufmannsstand ungeeignet macht. Können sie diesem durch solche Maßnahmen ferngehalten, oder wieder hinausgedrängt werden, so ist dies meist kein Nachteil für die betreffenden jungen Leute, die im Kaufmannsstande nur das Proletariat vermehren, in anderen Berufen aber vielleicht tüchtige Menschen werden.

Ueberaus wichtig ist naturgemäß die Aufstellung des Lehrplanes für die kaufmännischen Fortbildungsschulen. Unterzieht man solche Lehrpläne einer nur flüchtigen Prüfung, so scheinen sie meist nicht unpraktisch zu sein. Sieht man aber genauer zu, so findet man doch sehr häufig, daß die kaufmännische Praxis dabei wenig zu ihrem Recht gelangt. Manchmal ist schon die Zusammenstellung der Lehrfächer dem Zweck der Schule wenig entsprechend. Wir empfehlen deshalb einen möglichst einheitlichen, dem Zweck der Schule entgegenkommenden Lehrplan aufzustellen, und bringen hierbei einen solchen zum Abdruck, der bereits in mehreren Schulen eingeführt ist.

Deutsch:	I. Jahr	II. Jahr	III. Jahr
	wöchentl. Stundenzahl		
a) Lektüre	2	—	—
b) Rechtschreibung, Grammatik u. Interpunktionsübungen als Vorbereitung auf die Korrespondenz			
Kaufmännisches Rechnen . . .	2	2	1
Buchführung: einfache	—	1	—
doppelte	—	—	2

	I. Jahr	II. Jahr	III. Jahr
	wöchentl. Stundenzahl		
Kaufmännische Korrespondenz	—	2	1
Handels- und Wechsellehre .	1	1	1
Handels- und Wirtschafts- geographie	—	—	1
Stenographie	1	—	—
Also Pflichtstunden	6	6	6
Wahlfreie Fächer:			
Schönschreiben (für Schüler mit schlechter Handschrift verbindlich)	1	—	—
Maschinenschreiben	—	—	1
Französisch oder Englisch .	2	2	2
Warenkunde	2	2	2
zusammen	11	10	11

Im ersten Jahre wären noch kurze Vorträge über Lebenskunde, d. h. Verhalten des Lehrlings in und außer dem Geschäft, Anstandslehre, Pflichten des Lehrlings usw. einzuschieben.

Bei der Aufstellung dieses Lehrplanes, der den Anforderungen des praktischen Geschäftslebens Rechnung tragen will, ist von der Annahme ausgegangen, daß die Schüler der kaufmännischen Fortbildungsschule die grundlegenden Elementarkenntnisse bereits besitzen; wer sie nicht aufweisen kann, der soll eben nicht aufgenommen werden. Auf dieser Grundlage ist nun der Unterricht in den für die Praxis erforderlichen Kenntnissen aufzubauen. Zur Erläuterung bemerken wir noch folgendes:

Es genügt, wenn Deutsch im ersten Unterrichtsjahr in zwei Wochenstunden geübt wird, weil die der kaufmännischen Korrespondenz usw. in den folgenden Jahren gewidmeten Stunden ebenfalls als deutscher Unterricht zu betrachten sind. Es soll nun aber in diesen Stunden nicht etwa Schönschreiben oder Abschreiben von Formularen usw. betrieben werden, zumal wenn diese Vorlagen mit der Ausbildung eines Kaufmannslehrlinges durchaus nichts zu tun

haben; vielmehr kann schon im ersten Jahre leichtere Korrespondenz geübt werden, wobei Rechtschreibung, Grammatik und Interpunktion sehr wohl zu ihrem Rechte kommen können. Unter leichter Korrespondenz verstehen wir nicht nur einfache Briefe, sondern auch Rechnungen, Quittungen, Empfangs- und Lieferungsbescheinigungen und dergl. mehr. — Die eigentliche kaufmännische Korrespondenz soll erst im zweiten und dritten Jahre gelehrt werden, wobei Briefe über Warengeschäfte, Auftragserteilungen, Bestellungen, Briefe über Zahlungen, Mahnbriefe, ferner die Ausarbeitung von Zirkularen, Erkundigungen und Auskunftserteilungen, der Verkehr mit Behörden und dergl. als Vorlagen zu dienen hätten. — Sehr wichtig ist das kaufmännische Rechnen, wobei nur Aufgaben aus dem praktischen Geschäftsleben zu Grunde gelegt werden sollten, wofür sich genügend Stoff bietet. Rechenaufgaben, wie sie uns aus einer kaufmännischen Fortbildungsschule vorliegen, wobei z. B. die Länge des Weges, den die Spitze des großen Zeigers einer Wanduhr, der $7\frac{1}{2}$ cm lang ist, bei einmaliger Umdrehung zurücklegt, berechnet werden muß, sind fast wertlos. Wenn sie auch den Schüler zum Nachdenken anregen, so bringen sie ihm doch keine nachhaltigen Vorteile, sondern sie beeinträchtigen geradezu das Interesse des Schülers am Unterricht. Werden aber statt dessen Schnellrechnen geübt, Kalkulationen ausgearbeitet, Offerten entworfen und andere geschäftliche Vorgänge mehr als Lehrstoff benutzt, so ist der Gewinn für den kaufmännischen Lehrling jedenfalls weit größer. Kommt noch dazu, daß der dem Schüler bekannte Geschäftszweig bearbeitet wird, wie dies bei dem oben erwähnten Gruppensystem möglich ist, so wird der gewünschte Erfolg wohl niemals ausbleiben. — Der einfachen Buchführung ist im Lehrplan nur eine Wochenstunde im zweiten Jahr gewidmet, weil sie leicht zu begreifen ist, und überdies mehr und mehr durch die doppelte ersetzt wird. Für die doppelte Buchführung sind deshalb auch zwei Wochenstunden angesetzt, aber erst im dritten Jahre, weil dieses Fach eine gereifere Auffassungsgabe des Schülers erfordert, die er im ersten

und zweiten Jahre selten aufweisen dürfte. — Handels- und Wechsellehre (Scheckverkehr) sind so wichtig für jeden Kaufmann, daß sie durch alle Jahre hindurch gelehrt werden sollten. — Für Handelsgeographie genügt dagegen eine Stunde im dritten Jahre, wenn der Schüler durch die Tätigkeit in der Praxis bereits einigermaßen vorbereitet ist. — Für Stenographie, die im Geschäftsleben nicht mehr zu entbehren ist, genügt eine Stunde im ersten Jahre, doch muß der Lehrer darauf achten, daß sie in den folgenden Jahren durch praktische Anwendung in den verschiedenen Unterrichtsstunden unausgesetzt geübt wird, wozu die anderen Lehrfächer hinreichend Gelegenheit bieten.

Mit diesen Festsetzungen sind die sechs Wochenstunden, welche für den obligatorischen Fortbildungsunterricht vorgeschrieben sind, besetzt. Es gibt aber noch mehrere Fächer, die eine mehr oder weniger große Bedeutung für den Kaufmann besitzen, und welche deshalb im Lehrplan mit angeführt sind. Für diese, welche, abgesehen von Schönschreiben, in gewissen Fällen, nur freiwillig geübt werden sollen, kommen wohl nur die Abendstunden in Betracht. In den Abendstunden könnten auch Vorträge über Lebenskunde, Anstandslehre usw. gehalten werden, wenn sich hierfür in den Tagesstunden keine Zeit findet. Voraussetzung ist natürlich, daß die Schüler auch in den Pflichtstunden stets zu einem anständigen und höflichen Benehmen angehalten werden, denn gerade für den Kaufmann sind gewandte Umgangsformen von hervorragender Bedeutung, und es muß deren Ausbildung deshalb weitgehendste Beachtung geschenkt werden.

Müssen die freiwilligen Kurse mit Rücksicht auf das Geschäftsleben in die Abendstunden verlegt werden, so ist es doch durchaus gerechtfertigt, daß die Pflichtstunden stets nur am Tage erteilt werden, weil Rücksicht auf viele Schüler zu nehmen ist, die am Abend so ermüdet sind, daß sie dem Unterricht nicht zu folgen vermögen. Keineswegs aber darf die Zeit der Unterrichtsstunden willkürlich festgelegt werden, sondern man muß den örtlichen Verhältnissen unbedingt Rechnung tragen, indem jede Schul-

leitung sich vorher mit der Kaufmannschaft am Platze in Verbindung setzt und auf deren berechtigte Wünsche weitestgehende Rücksicht nimmt.

Daß die kaufmännischen Fortbildungsschulen häufig den Wünschen und Erwartungen der Kaufmannschaft so wenig entsprochen haben, lag wohl bis zu einem gewissen Grade auch an der Lehrerschaft, die den Bedürfnissen der Praxis vielfach ratlos gegenübersteht. Die Wahl der Lehrkräfte ist deshalb von großer Wichtigkeit. Meist wurde der Unterricht bisher von Volksschullehrern im Nebenamt erteilt. Ohne die Fähigkeiten dieser Herren herabsetzen zu wollen, können wir uns doch der vielfach vertretenen Ansicht nur anschließen, daß die Volksschullehrer, welche nicht für den Unterricht an kaufmännischen Fortbildungsschulen besonders ausgebildet wurden, auch hierfür nicht geeignet sind und deshalb keine befriedigenden Ergebnisse erzielen können. In der Regel sollten nur solche Lehrer angestellt werden, welche auf einer Handelshochschule als Handelslehrer ausgebildet, sowie möglichst einige Zeit in kaufmännischen Geschäften tätig gewesen sind und hierdurch einen Einblick in die Praxis gewonnen haben; jedenfalls sollten bei Neubesetzung von Direktorstellen nur derartig vorgebildete Bewerber Berücksichtigung finden. Werden als Lehrer andere Personen angestellt, so müßte Bedingung sein, daß sie sich durch Spezialstudien bzw. den Besuch besonderer Fachkurse entsprechend vorbereitet haben, dem kaufmännischen Berufe das erforderliche Verständnis entgegenbringen und mit der Praxis in steter Fühlung bleiben. Ein derartig ausgebildeter Lehrer wird auch dann nicht versagen, wenn den Schülern das den Geist anregende und deshalb anzustrebende Recht eingeräumt würde, ohne besondere Aufforderung von seiten des Lehrers Fragen stellen zu dürfen. Bietet die Schule dagegen lediglich eine Fortsetzung des Volksschulunterrichtes, und das wird fast immer der Fall sein, wenn nicht besonders ausgebildete Volksschullehrer unterrichten, so kann sie niemals ihrem Zweck, die jungen Leute für den kaufmännischen Beruf vorzubereiten, gerecht werden.

Besonders wichtig sind natürlich auch die Lehrmittel (Lehrbücher usw.), die nicht immer dem Zweck der kaufmännischen Fortbildungsschule entsprechen. Im Hinblick auf das verhältnismäßig kurze Bestehen dieser Schulen und bei dem Mangel an praktischen Erfahrungen kann man wohl auch nicht verlangen, daß die Lehrmittel schon völlig einwandfrei sind, umsoweniger als die Lehrkräfte ursprünglich ausschließlich Volksschullehrer waren, denen die Anforderungen des Geschäftslebens naturgemäß mehr oder weniger fremd sind. Infolgedessen ist in mehreren Lehrbüchern die Einheitlichkeit des kaufmännischen Entwicklungsganges etwas zu kurz gekommen. Der Lehrstoff ist nicht immer glücklich gewählt, sondern es sind, wie schon oben angeführt, viele Beispiele bezw. Aufgaben einfach aus dem Elementar-Unterricht übernommen worden, die zu dem kaufmännischen Unterricht nicht recht passen. Eine allmähliche Verbesserung der Lehrbücher unter Mitwirkung tüchtiger Kaufleute und Handelslehrer, die praktische Erfahrungen besitzen, gehört deshalb mit zu den wichtigsten Aufgaben. Dabei ist zu beachten, daß auch die veralteten Maß- und Gewichtsangaben ausgemerzt werden.

Es empfiehlt sich ferner, an strebsame und fleißige Schüler geeignete Prämien zu verteilen, weil hierdurch der Eifer der jungen Leute erfahrungsgemäß sehr angespornt wird. Manche Schüler werden sich zweifellos ganz anders anstrengen, wenn ihnen solche Prämien, aus guten Büchern und dergl. bestehend, winken, denn nicht nur der Wert der betr. Gegenstände ist es, der lockt, sondern vor allem die Ehrung, die in der Zuwendung liegt. Auch muß stets ein Abgangszeugnis erteilt werden, das ungeschmeichelt den Werdegang des Schülers und das Maß der erworbenen Kenntnisse deutlich erkennen läßt. Neben und mit dem Lehrzeugnis wird ein solches Abgangszeugnis sehr große Bedeutung haben. Einmal wird auch hierdurch das Interesse des Schülers für den Unterricht in der Fortbildungsschule geweckt und rege gehalten, ebenso wie das der Eltern des Schülers, die jetzt vielfach

wenig Verständnis für das Fortkommen ihrer Söhne in der Schule bekunden. Dann aber kann hieraus auch jeder Prinzipal, der einen Gehilfen anstellt, ersehen, wes Geisteskind er vor sich hat, während er heute lediglich auf das Lehrzeugnis angewiesen ist, das manche Lehrherren aus Gutmütigkeit oder anderen Beweggründen häufig allzusehr schmeicheln.

Ueber die Zusammensetzung der Schulkuratorien wird auch noch häufig geklagt. Für eine zweckentsprechende Verwaltung der kaufmännischen Fortbildungsschulen erscheint es uns dringend geboten, daß in den Schulvorständen eine angemessene Zahl von Kaufleuten, die im praktischen Leben stehen, Sitz und Stimme haben. Wo dies nicht der Fall ist, da werden auch die Verhältnisse des kaufmännischen Berufes wohl kaum richtig erkannt und entsprechend bewertet werden.

Die Handelsvorschule.

Der Besuch der Fortbildungsschule während der Lehrzeit ist, wie bereits erwähnt, für viele Geschäfte eine Quelle dauernder Unzuträglichkeiten und erschwert auch die praktische Ausbildung der Lehrlinge. Man kann überdies die Beobachtung machen, daß die vielen neuen Eindrücke, welche der Lehrling, besonders im ersten Jahr der Lehrzeit, im Geschäft und der Fortbildungsschule zugleich empfängt, die jungen Leute häufig verwirrt. Eine völlige Trennung der praktischen und theoretischen Ausbildung in der Weise, daß die jungen Leute, die sich dem Kaufmannstande widmen wollen, nach dem Abgang von der Volksschule zunächst theoretisch auf ihren zukünftigen Beruf vorbereitet werden, bevor sie in die praktische Lehre eintreten, erscheint deshalb sehr zweckmäßig. Man schafft dadurch überdies einen gewissen Uebergang zwischen der Schule mit ihrem Zwang und ihrer immerhin einseitigen Tätigkeit und dem freieren, vielseitigen Wirken des Kaufmannes, der die Entwicklung des jungen Mannes zweifellos vorteilhaft beeinflussen wird. Diese theoretische Ausbildung vor der Lehrzeit ermöglicht nun die Handelsvorschule, die den jungen Leuten Ge-

legenheit bietet, in einem einjährigen Kursus sich wesentlich größere Kenntnisse anzueignen, als die Fortbildungsschule in drei Jahreskursen zu geben vermag. Diese Schulen, welche bereits in Chemnitz, Dresden, Freiburg i. Br., Mainz, Posen usw. bestehen und sich gut bewährt haben, bieten gegenüber der kaufmännischen Fortbildungsschule mancherlei Vorteile. Während die Fortbildungsschule sich mit sechs Pflichtstunden wöchentlich begnügen muß, die noch dazu auf mehrere Tage verteilt sind und überdies häufig unregelmäßig besucht werden, wird in der Handelsvorschule voller Tagesunterricht mit wöchentlich 32—36 Stunden erteilt, so daß in 40 Schulwochen ein Schüler ungefähr 1300 Stunden Unterricht empfängt, gegen etwa 700 Stunden in den drei Jahren des Besuches der kaufmännischen Fortbildungsschule. In der Handelsvorschule können somit die einzelnen Fächer viel eingehender behandelt werden, das Interesse der Schüler kann sich ausschließlich der Schule zuwenden und der häusliche Fleiß wird ebenfalls in Anspruch genommen. Die Vorschule kann deshalb in einzelnen Fächern, wie Rechnen, Buchführung, Korrespondenz, Handelslehre, Wirtschaftsgeographie über das Ziel der Fortbildungsschule weit hinausgehen und überdies den Kreis durch Aufnahme einer fremden Sprache und durch die gründliche Erlernung von Stenographie und Maschinenschreiben erweitern. Einem so vorgebildeten Schüler stehen zweifellos die besten Lehrstellen zur Verfügung und er kann auch gleich mit wirklich kaufmännischen Arbeiten beschäftigt werden.

Man wendet gegen die Handelsvorschule vielfach ein, daß der Fortbildungsunterricht mit der Praxis Hand in Hand gehen müsse, wenn er erfolgreich sein solle. Dem ist zu entgegnen, daß dieser Forderung auch der Unterricht in der Fortbildungsschule nicht gerecht wird, vielmehr leidet hierbei die praktische Ausbildung geradezu Not, weil die Lehrlinge, die durch den Besuch der Schule häufiger dem Geschäftsbetrieb entrissen werden, dieserhalb mit manchen Arbeiten gar nicht beschäftigt werden können. Andererseits ist es für den Lehrling, der gerade in der ersten

Zeit seiner geschäftlichen Tätigkeit eine Fülle neuer Eindrücke erhält, sehr wertvoll, wenn er auf einem guten Fundamente aufbauen kann, das ihm die Handelsvorschule gegeben hat. Allerdings legt der Besuch dieser Schule dem jungen Mann bzw. seinen Eltern verhältnismäßig große Opfer auf, weshalb es nur recht und billig ist, daß für solche Schüler, welche eine derartige Schule mit gutem Erfolg besucht haben, die Lehrzeit gegenüber der anderer Lehrlinge entsprechend herabgemindert wird. Dazu wird aber mancher Prinzipal auch gern bereit sein, denn er bekommt Lehrlinge, die bereits einen gewissen Ueberblick über das Gesamtgebiet des Handels, seine Einrichtungen und Hilfgewerbe haben, mit kaufmännischer Korrespondenz, Buchführung und kaufmännischem Rechnen einigermaßen vertraut sind, über eine gewisse Fertigkeit in Stenographie und Maschinenschreiben verfügen, Interesse und einen offenen Blick für den kaufmännischen Betrieb haben und sich daher in kurzer Zeit in die Verhältnisse der Praxis einleben werden. Besonders wertvoll aber ist, daß der Lehrling dem Geschäft die ganze Zeit zur Verfügung steht und die oft lästige, aber bis jetzt nicht zu umgehende Unterbrechung der geschäftlichen Tätigkeit durch den Besuch der Fortbildungsschule fortfällt, so daß der Prinzipal die wesentlich erhöhte Arbeitskraft des Lehrlings vollständiger ausnützen kann als bisher. Zwar schlagen manche Verteidiger der Handelsvorschule, in der Hauptsache auserziehblichen Gründen, vor, daß sich an den einjährigen Kursus noch eine zweijährige Fortbildungsschulpflicht von etwa drei Stunden wöchentlich anschließen solle; dieser Vorschlag ist aber doch sehr bedenklich, da der große Vorteil für den Prinzipal, daß der Lehrling nicht während der Geschäftszeit zur Schule muß, dadurch wieder aufgehoben würde. Wir müssen uns deshalb entschieden dagegen aussprechen, sind aber andererseits der Meinung, daß freie Kurse ohne Zwang eingeführt werden sollen, in denen die jungen Kaufleute ihr Wissen noch erweitern können.

Wird die Vorbildung der kaufmännischen Lehrlinge in den eigentlichen Schulen und die Weiterbildung durch den Fortbildungsunterricht oder durch die Handelsvorschule in dem besprochenen Sinne umgestaltet, so dürfte die große Menge des kaufmännischen Nachwuchses hierdurch genügend Gelegenheit finden, sich für ihren Beruf so vorzubereiten, wie es dieser erfordert. Zwar wird damit allen Forderungen noch nicht entsprochen, denn für leitende Stellungen im Geschäftsleben genügt diese Vor- und Weiterbildung in der Regel nicht, es sei denn, daß einzelne Persönlichkeiten sich durch großen Fleiß und besonderes Interesse auszeichnen und nebenbei soviel weitere Kenntnisse erwerben, daß sie allen Anforderungen gerecht zu werden vermögen.

Für einen Teil dieser Stellungen sorgen nun zwar die höheren Handelsschulen bzw. die Handelshochschulen, aber werden neben theoretischem Wissen auch Branche-Kenntnisse gefordert, so versagen auch diese. Der Verband Deutscher Eisenwarenhändler hat deshalb bereits seit längerer Zeit den Plan erwogen, eine *Fachschule* zu gründen, die strebsamen jungen Leuten, welche die Lehre hinter sich haben, eine über den Durchschnitt hinausreichende Summe von kaufmännischem und fachlichem Wissen vermitteln soll. Eine eingehende Besprechung dieser Frage und eine Darlegung der ins Auge gefaßten Gestaltung einer solchen Schule gehört aber nicht in den Rahmen dieser Ausführungen und muß deshalb einer anderen Gelegenheit vorbehalten bleiben. Der Plan soll auch hier nur nebenbei erwähnt werden als ein Beweis dafür, welchen hohen Wert der Verband Deutscher Eisenwarenhändler der Ausbildung des Personals beimißt.

Für die große Mehrzahl der kaufmännischen Angestellten wird eine solche Fachschule ja überhaupt nicht in Frage kommen, ebensowenig wie die Handelshochschule. Diese höheren Lehranstalten mit ihren Ansprüchen an Zeit und Geld werden stets nur einem verhältnismäßig kleinen Teil des kaufmännischen Nachwuchses zu Gebote stehen, während die große Mehrheit der Angestellten ihre theoretische Weiterbildung in kaufmännischen Fortbildungsschulen finden

muß. Deshalb ist die von uns geforderte Reform der Fortbildungsschule auch von größter Wichtigkeit, denn nur wenn eingreifende Aenderungen nach dieser Richtung hin vorgenommen werden, ist zu erwarten, daß unsere Lehrlinge einen wirklichen Vorteil aus der Fortbildungsschule mit in die Welt hinausnehmen.

Wir richten deshalb an die hohen Regierungen, staatlichen und städtischen Behörden, an die Handelskammern, die Vorstände der kaufmännischen Fortbildungsschulen, die kaufmännischen Vereinigungen und alle übrigen hierbei interessierten Kreise die dringende Bitte, den in vorstehenden Ausführungen niedergelegten Vorschlägen geneigtest Beachtung schenken, bzw. sie kräftig unterstützen zu wollen.

