Zeitschrift: Jahrbuch der Schweizerischen Gesellschaft für Schulgesundheitspflege = Annales de la Société Suisse d'Hygiène Scolaire

Herausgeber: Schweizerische Gesellschaft für Schulgesundheitspflege

Band: 20/1919 (1919)

Artikel: Wie ich ein tüchtiger Kaufmann werde!

Autor: Hofammann-Kienast, Albert

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-91296

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 12.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Wie ich ein tüchtiger Kaufmann werde!

Von Albert Hofammann-Kienast.

Der Kaufmann ist berufen, im wirtschaftlichen Leben eines Landes eine hervorragende Stellung einzunehmen, wenn er bei seinen Unternehmungen auf die Interessen der Allgemeinheit Rücksicht nimmt.

Als Vermittler zwischen Produzent und Konsument wird er sein Hauptaugenmerk darauf richten, im Inland und Ausland Verbindungen anzuknüpfen, um seinem Lande diejenigen Produkte zuzuwenden, die den Bedürfnissen der Bevölkerung dienen oder für den Betrieb der Industrien unentbehrlich sind, oder er wird für den Absatz der Erzeugnisse seines Landes sorgen. Je reger sich der Güteraustausch gestaltet, um so eher darf damit gerechnet werden, daß er regulierend auf die Preise wirkt, was nicht geschieht, wenn die Spekulation sich des Handels bemächtigt oder dieser durch behördliche Maßnahmen eingeschränkt oder lahmgelegt wird. Viele mußten während der langen Dauer des Krieges am eigenen Leibe erfahren, welche nachteiligen Folgen es hatte, daß der Kaufmann nicht mehr in gewohnter Weise seine Tätigkeit entfalten konnte, ja daß diese zum Teil durch recht schwerfällige und teure Verwaltungsapparate ausgeschaltet wurde. Der Initiative und Findigkeit des Kaufmanns war es zu allen Zeiten zu verdanken, daß ein Ausgleich zwischen Produktion und Absatz stattfinden konnte, der ermöglichte, den Überfluß des einen Landes dem andern nutzbar zu machen. Dadurch wurde erreicht, daß viele für den Lebensunterhalt unentbehrliche Dinge zu annehmbaren Preisen erhältlich waren und weite Schichten der Bevölkerung Arbeit und Verdienst fanden.

Das Ansehen eines Kaufmannes, der erfolgreich tätig ist, wird wachsen, wenn er nicht nur an seinen eigenen Vorteil denkt, sondern für die sozialen Fragen Verständnis bekundet und seine Ehre darin sucht, für das Wohl seiner Mitarbeiter in ausreichendem Maße zu sorgen.

Leider herrscht mancherorts eine unrichtige Auffassung über das Wirken des Kaufmannes, und die Bedeutung, die ein gut entwickelter Handelsstand für die Volkswirtschaft und die Wohlfahrt des Landes hat, wird vielfach verkannt und unterschätzt.

Die einen erblicken im Güteraustausch das beste Mittel, um Geld zu verdienen und sich all das kaufen zu können, was ihrem Herzen Freude macht. Andere sehen im Kaufmann den Reisenden, dem die ganze Welt offen steht und dem es eher als Vertretern anderer Berufsarten möglich ist, fremde Länder und Leute kennen zu lernen, sein Weltwissen zu bereichern und schwer mit Schätzen beladen in seine Heimat zurückzukehren. Darf es da wundernehmen, wenn junge Leute durch phantasievolle Darstellungen des kaufmännischen Lebens oder durch Reiseschilderungen begeistert, sich diesem Beruf zuwenden wollen, ohne sich Rechenschaft darüber zu geben, ob sie das nötige Rüstzeug besitzen, um das Requisit eines «tüchtigen Kaufmanns» zu erlangen?

Im Folgenden soll versucht werden, in aller Kürze darzulegen, welche Qualitäten vorhanden sein müssen, um dieses Ziel zu erreichen, und in welchem Maße Schule und Elternhaus dabei mitzuwirken haben.

Der Frage der Berufswahl kann heutzutage nicht zu viel Aufmerksamkeit geschenkt werden. Ihre richtige Lösung ist nicht nur für den Einzelnen, sondern auch für die Familie und das Volkswohl von allergrößter Bedeutung.

Fragen wir uns, was die Schule dazu beitragen kann und welche Anforderungen wir vom kaufmännischen Standpunkt aus an sie stellen müssen, so ist zunächst zu sagen, daß sie als Vermittlerin einer guten Allgemeinbildung vor allem darauf Bedacht nehmen soll, die jungen Leute frühzeitig an fleißiges und sorgfältiges Arbeiten zu gewöhnen. Bei der Verschiedenartigkeit der Erziehung, der persönlichen Anlagen und der geistigen und körperlichen Fähigkeiten der Schüler ist dies keine leichte Aufgabe. Wenn es der Lehrer versteht, den Unterricht anregend zu gestalten und die Kinder durch freundliche Behandlung an sich zu fesseln, damit sie in ihm nicht den gestrengen Magister, sondern den Helfer und Berater sehen, wird auch bei den schwächeren die Freude am

Lernen mächtig gefördert. In den leider oft allzustark besetzten Klassen sieht sich der Lehrer allerdings, trotz allem guten Willen, vielfach in die Unmöglichkeit versetzt, der Eigenart jedes einzelnen Schülers in dem Maße Rechnung zu tragen, wie er es gerne täte. Mit diesem Übelstande muß gerechnet werden; aber der gute Lehrer, der nicht nur unterrichten, sondern auch erziehen will, muß Mittel und Wege finden, um den Fleiß der Schüler nicht erlahmen zu lassen. Wenn die Eltern oder deren Stellvertreter das nötige Interesse für die Schule bekunden, die Kinder auf deren Bedeutung für das ganze Leben aufmerksam machen und sie zu fleißigem Lernen anspornen, wird es dem Lehrer gelingen, das vorgesteckte Ziel zu erreichen, und er wird die Genugtuung haben, daß jeder Schüler den größtmöglichen Nutzen aus dem Unterricht zieht. Eltern und Schüler werden ihm zeitlebens dafür dankbar sein.

Der Lehrer, der es sich angelegen sein läßt, die ihm anvertrauten Kinder individuell zu behandeln, weiß, daß er lebendige Wesen mit Verstand und Gemüt vor sich hat. Es wird ihm nicht allzu schwer fallen, ihren Charakter und ihre Anlagen kennen zu lernen, um herauszufinden, für welche Fächer sie am meisten Zuneigung, Verständnis und Eignung besitzen. Diejenigen unter ihnen, die sich dem kaufmännischen Berufe widmen wollen, sollten unbedingt über eine genügende Schulbildung verfügen, und dazu gehört als Mindestmaß, neben einer sechsklassigen Primarschule der dreijährige Besuch einer guten Sekundarschule oder einer ebenbürtigen Lehranstalt. Wer Gelegenheit hat, für seine theoretische Ausbildung ein Übriges tun zu können, wird mit Vorteil eine der öffentlichen Handelschulen besuchen, wie sie in den verschiedenen Sprachgebieten unseres Landes vorhanden sind. Diese Lehranstalten, von denen einige sogenannte «Muster-Comptoirs» unterhalten, sind bestrebt, ihren Lehrplan den praktischen Bedürfnissen des Handels anzupassen. Leider kann dies nicht gesagt werden von vielen privaten Handelsschulen, die sich mit Unrecht diesen Titel beilegen, sich vorzüglich auf Reklame verstehen und versprechen, in kürzester Zeit aus einem unzufriedenen Berufsarbeiter einen brauchbaren kaufmännischen Angestellten zu machen. Bedauerlicherweise nützen alle Warnungen nichts, und es gibt immer wieder Leute, die sich durch verlockende Anpreisungen zu unglücklichen Experimen-

ten verleiten lassen. Die Enttäuschungen bleiben ihnen in der Regel nicht erspart. Nur zu bald müssen sie erkennen, daß sie wohl um ihr gutes Geld gebracht wurden, aber nicht imstande sind, eine einfache Bureaustelle zu versehen, weil ihnen für den kaufmännischen Beruf das solide Fundament fehlt, zu dem neben einer gründlichen Schulbildung vor allem aus eine gute praktische Berufslehre gehört.

Auch der bestgeleiteten Schulanstalt wird es nicht gelingen, den intelligenten und fleißigen Schüler zu einem praktischen Kaufmanne auszubilden. Denn die Erfahrung lehrt, daß die Praxis in irgend einem Berufe niemals durch die Theorie allein erworben werden kann. Die Schule wird sich daher darauf beschränken müssen, dem jungen Menschen dasjenige Maß von Bildung zu vermitteln, das er für sein späteres gutes Fortkommen notwendig hat. Je besser der angehende Kaufmann seinen Tornister mit Kenntnissen packt, um so ruhiger wird er die Reise in das unbekannte Land seiner Zukunftspläne antreten können.

Und was gehört nun alles zum unentbehrlichen Rüstzeug eines tüchtigen Kaufmanns, wenn er im Beruf Erfolg haben will? Mittelmäßig begabte Schüler sollten möglichst vom kaufmännischen Beruf ferngehalten werden, ganz besonders deswegen, weil sie nicht über eine genügende Auffassungsgabe verfügen, um sich rasch neuen Verhältnissen anzupassen, wie sie die Vielgestaltigkeit des Handels mit sich bringt. Aber auch die Freude am Lernen muß unbedingt vorhanden sein; denn vom Kaufmann von heute verlangt man nicht wenig. In erster Linie sollte er im schriftlichen und mündlichen Gebrauch seiner Muttersprache Tüchtiges zu leisten imstande sein, und daneben über gute Vorkenntnisse in wenigstens einer zweiten Hauptsprache verfügen. Gewandtheit und Sicherheit im Rechnen gehören ebenfalls zu den guten Ausweisen. Obwohl im kaufmännischen Verkehr die schriftliche Form fast durchwegs Anwendung findet, sollte nach unserem Empfinden dem Kopfrechnen da und dort vermehrte Aufmerksamkeit geschenkt werden. Es regt zum Denken an, fördert das Gedächtnis und, was besonders wichtig ist, es ermöglicht, sich rasch über die ungefähre Richtigkeit einer Lösung zu vergewissern. Von großer Bedeutung für den Kaufmann ist auch das Fach der Geographie. Im Unterricht sollte darauf Bedacht genommen werden, nicht nur die allgemeine

Beschaffenheit eines Landes, sondern auch dessen Produktions- und Verkehrsverhältnisse einläßlich zu behandeln. Denn es ist für den künftigen Handelsbeflissenen von größtem Interesse, zu erfahren, welche Erzeugnisse ein Land hervorbringt und welche Förderungs- und Verkehrsmittel ihm zur Verfügung stehen, um sie der Menschheit nutzbar zu machen. Daneben schadet es natürlich auch nichts, die Namen der hauptsächlichsten Provinzen und Städte, der Berge und Flüsse zu kennen, und zu vernehmen, wie ein Land verwaltet und regiert wird.

Auf die genaue und saubere Ausführung der schriftlichen Arbeiten, sowie auf die Pflege der Handschrift kann nie zu viel Sorgfalt verwendet werden. Eine schöne, geläufige Handschrift bildet für den Lehrling und nachherigen Angestellten eine ganz besondere Empfehlung. Wer in diesen Fächern ungenügende Leistungen aufweist, wird es im kaufmännischen Berufe selten auf eine befriedigende Stufe bringen.

Der Lehrer, der seine Schüler während Jahren zu beobachten Gelegenheit hatte und deren Vorzüge und Schwächen oft besser kennen und richtiger beurteilen wird, als die Eltern, wird sich ein Verdienst erwerben, wenn er den jungen Leuten bei der Berufswahl ratend und helfend zur Seite steht. Die Folgen einer verfehlten Berufswahl lassen sich später nur schwer korrigieren. Mancher, der im kaufmännischen Berufe nur ein notdürftiges Dasein fristet, hätte für einen anderen Beruf vielleicht eine natürliche Veranlagung besessen und es als Handwerker zu Selbständigkeit und Wohlhabenheit bringen können. Ein wohlmeinender Wink des Lehrers an den Schüler und seine Eltern würde manchmal genügen, um ihn auf den richtigen Weg zu weisen und ihn eine Karriere ergreifen zu sehen, die ihm Erfolg und damit Befriedigung bieten kann. Doch das muß zum vorneherein betont werden, daß mit dem Austritt aus der Schule der Schulsack nicht verstauben darf, sondern daß gerade der junge Kaufmann auch nach seinem Eintritt in die praktische Berufstätigkeit an seiner theoretischen Ausbildung tüchtig weiterarbeiten muß. Für viele ist es geradezu ein Glück, daß sie durch Lehrlingsgesetze zum Besuche der kaufmännischen Fortbildungsschulen verpflichtet sind, die in fast allen größeren Ortschaften durch die Sektionen des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins in vorzüglicher Weise geleitet werden. Bei der heutigen Arbeitsteilung und Spezia-

lisierung, insbesondere in kaufmännischen Großbetrieben, ist es sozusagen ausgeschlossen, daß dem Lehrlinge durch das Geschäft alle jene Kenntnisse beigebracht werden können, die ihm sein späteres Fortkommen erleichtern. Die kaufmännische Fortbildungsschule bildet die notwendige und richtige Ergänzung der Lehre, was vielen jungen Leuten allerdings erst später und manchmal leider zu spät zum Bewußtsein kommt.

Die ganze Erziehung eines angehenden Kaufmannes der Schule und dem Lehrgeschäfte überlassen zu wollen, wäre verkehrt. Viel, sehr viel kann auch das Elternhaus dazu beitragen, wenn im Familienleben auf die Charakterbildung des Sohnes alle Sorgfalt verwendet wird. Es treten an ihn oft allerlei Versuchungen heran, und um gegen sie geschützt zu sein, muß der junge Mann von allem Anfang an an treue Pflichterfüllung und strenge Rechtlichkeit gewöhnt werden. Sein Auftreten soll bescheiden, aber gediegen sein, und je einfacher ein junger Mensch erzogen wird, um so leichter wird er sich später in allen Lagen des Lebens zurechtfinden.

Da mit dem kaufmännischen Berufe viel Stubenluft verbunden ist, wird es von Vorteil sein, junge Leute von der Pflege eines gesunden Sportes, der den Körper stählt und widerstandfähig macht, nicht abzuhalten. Der Sport darf aber nie die Hauptsache, sondern soll stets nur Hilfsmittel sein; denn sonst wird es zum Schaden der jungen Leute vorkommen, daß sie von der Arbeit abgelenkt und der Familie entfremdet werden und ihre Pflichten, die sie dem Elternhause und dem Geschäfte gegenüber haben, vernachlässigen.

Wo im Elternhause der Sinn für die idealen Güter des Lebens gepflegt, die Freude an der Natur, an Musik, Literatur und Kunst gefördert und erhalten wird, muß dem Kaufmann später wohl selten der Vorwurf gemacht werden, er habe nur Interesse und Verständnis für materielle Güter, er sei eine «Krämerseele».

Der Geist, der im Elternhause herrscht, und die Eindrücke, die er dort empfangen hat, werden den jungen Menschen im Leben draußen begleiten und mitbestimmend für seine Entwicklung sein.

Die Eltern oder Besorger sollen unbedingt darauf halten, daß vor Antritt der Berufslehre ein richtiger Lehrvertrag abgeschlossen wird.

Wer sich für mehrere Jahre binden muß, sollte über Rechte und Pflichten der Vertragsparteien genau unterrichtet sein. Der Lehrling muß Gewißheit haben, daß sein Arbeitgeber oder dessen Stellvertreter die Verpflichtung übernimmt, für seine tüchtige Ausbildung gemäß der vertraglichen Vereinbarung zu sorgen. Wenn dies nicht geschieht und der Lehrling, wie es bedauerlicherweise immer noch vorkommt, aus Eigennutz oder Gleichgültigkeit seiner Vorgesetzten während der Dauer seiner Lehrzeit nur zu untergeordneten Arbeiten verwendet wird, erwächst ihm ein unermesslicher Schaden, der nur schwer gutzumachen ist. Es ist daher sehr zu begrüßen, daß durch gesetzliche Erlasse, durch staatliche Kontrollorgane, Berufberatungs- und Fürsorgestellen dem Lehrlingswesen vermehrte Beachtung geschenkt wird.

Ist die Lehrzeit zu Ende und vielleicht auch noch eine kaufmännische Lehrlingsprüfung mit gutem Ergebnis bestanden, so zieht es den jungen Kaufmann in die Ferne. Angeregt durch die mannigfachen Handelsbeziehungen mit dem Auslande, will er die heimatliche Scholle verlassen, um in fremdem Lande sein Glück zu suchen, die in Lehre und Schule erworbenen Kenntnisse zu bereichern und seinen Blick zu weiten. Leider sind die Zukunftspläne manches strebsamen jungen Schweizer-Kaufmanns durch den unheilvollen Weltkrieg vernichtet worden. Hoffentlich werden aber bald wieder Verhältnisse eintreten, die deren Verwirklichung ermöglichen werden.

Über den Nutzen eines Auslandaufenthaltes läßt sich gar vieles sagen. Es sei hier nur auf einige wesentliche Punkte hingewiesen!

Soviel scheint festzustehen, daß der Konkurrenzkampf ungeahnte Dimensionen annehmen wird, und daß die Schweiz tüchtige Kräfte braucht, um bei den vielen natürlichen Schwierigkeiten den Wettbewerb mit den umliegenden Großstaaten aufnehmen und eine beachtenswerte Rolle spielen zu können. Sprachenkundige Schweizer Kaufleute waren im Auslande, namentlich wegen ihrer sorgfältigen Ausbildung in Geschäft und Schule stets gern gesehen und gesucht. Nun haben die langen Kriegsjahre allerdings große Änderungen gebracht. Die Grenzen der meisten Staaten waren geschlossen, und es ist nicht zu verkennen, daß speziell in Frankreich und England, wo der junge Schweizer Kaufmann sich mit Vorliebe seinen

ersten Schliff holte, große Anstrengungen gemacht werden, um den eigenen Landsleuten durch Errichtung von Kursen eine bessere kaufmännische und allgemeine Bildung zu verschaffen. Zu diesem Zwecke haben sich Komitees von einflußreichen Persönlichkeiten gebildet, die nicht zuletzt das Ziel verfolgen, möglichst alle Stellen mit Angehörigen des eigenen Landes zu besetzen, um auf diese Weise den Arbeitsmarkt von der ausländischen Konkurrenz freizuhalten. Nun ist in den genannten Ländern die bei uns übliche Lehre nicht bekannt. Die jungen Leute, die sich dem Handel widmen wollen, werden lediglich für eine bestimmte Beschäftigung im Betriebe herangebildet, und sie sind in der Regel auch in andern Abteilungen nicht verwendbar. Es wäre sehr zu bedauern, wenn der praktischen Ausbildung der Lehrlinge in unserem Lande infolge übertriebener Lohnansprüche nicht mehr die wünschenswerte Aufmerksamkeit geschenkt würde, oder wenn deshalb gute Firmen davon absehen würden, Lehrlinge auszubilden. Ansätze, wie sie im Lohnregulativ der zürcherischen Banken aufgestellt wurden, bedeuten eine Gefahr für das Lehrlingswesen. Die Folge dürfte sein, daß viele Banken keine Lehrlinge mehr aufnehmen werden. Aber auch die Absolventen kantonaler Handelsschulen, die sich für den Übertritt in die Praxis gerne an Banken wandten, dürften dort verschlossene Türen finden, weil die Bankleitungen sich schwerlich dazu verstehen werden, junge Leute ohne eine praktische Banklehrzeit in eine der unteren Gehaltsklassen einzureihen.

Die Verhältnisse im fremdsprachigen Ausland berechtigen glücklicherweise zu der Annahme, daß mit den bisherigen Gepflogenheiten bald gebrochen, oder Änderungen in der geschäftlichen Organisation eingeführt werden, die dem gut ausgebildeten, jungen Schweizer Kaufmann die Möglichkeit erneut verschaffen, mit den jungen Ausländern erfolgreich in Konkurrenz zu treten. Unzweifelhaft ist durch den Krieg und dessen Einwirkungen auf das wirtschaftliche Leben das nationale Empfinden in allen Ländern geweckt und mächtig gefördert worden. Dies könnte, wie schon erwähnt, bewirken, daß mehr als bis anhin darauf gehalten wird, für offene Stellen soviel als möglich einheimische Kräfte zu berücksichtigen. Wie es heute nach Beendigung des Krieges in den einzelnen Ländern aussieht und welche Lücken auszufüllen sind, bis die Betriebe wieder

für die Friedenswirtschaft eingerichtet sind, wird erst die nahe Zukunft lehren.

Wie soll sich nun der junge Kaufmann für den Auslandaufenthalt vorbereiten und wie kann er seine Kenntnisse möglichst vorteilhaft verwerten? In erster Linie ist es notwendig, sich in der Sprache des Landes oder der Gegend, wohin er gehen will, tüchtig auszubilden. An Gelegenheit dazu fehlt es ihm nicht. Außer den Kursen in den kaufmännischen Vereinen stehen ihm gute Bücher und Zeitungen zur Verfügung, und auf größern Plätzen wird es ihm möglich sein, sich im mündlichen Ausdruck zu üben, was von ganz besonderer Bedeutung ist, denn heute wird auf eine möglichst reine Aussprache großes Gewicht gelegt. Weil die deutsche Sprache durch den Krieg als Handelssprache an Bedeutung eingebüßt hat und in den Ländern der Entente fast ganz ausgeschaltet oder wenigstens für längere Zeit außer Kurs gesetzt ist, sollte der Deutschschweizer neben Französisch noch eine zweite Fremdsprache, zum Beispiel Englisch, Italienisch oder Spanisch, ordentlich beherrschen. Daneben wird als selbstverständlich vorausgesetzt, daß er auch in der Buchhaltung gute Dienste zu leisten vermag, und von ganz besonderem Vorteil wird es für ihn sein, wenn er in mehreren Sprachen geläufig stenographieren und flott maschinenschreiben kann. Viele jüngere Kaufleute messen der Stenographie bei weitem nicht die Bedeutung zu, die ihr bei der Stellenbewerbung, besonders im Auslande, zukommt.

Viel wird für die Zukunft des Kaufmannes davon abhängen, wie er seine Zeit im Auslande nützt, um tüchtig zu werden und auf Erfolg rechnen zu können. Folgende kurze Worte mögen als Leitsatz dienen:

«Bist Du in fremdem Land, so sollst Du Dich bequemen,
des Landes Art und Sitte anzunehmen.»

Es genügt natürlich nicht, daß der Neuangekommene sich einen modernen Frack anschafft und sein Haupt mit einem eleganten Zylinderhut krönt, obwohl auf Kleidung und Wäsche, namentlich in Großstädten, viel Gewicht gelegt wird. Das Sprichwort «Kleider machen Leute» hat nur dann seine Berechtigung, wenn auch die Umgangsformen zu der Kleidung passen. Da im Ausland die meisten Anstellungen auf Vorstellung hin abgeschlossen werden, ist es natürlich von großer

Bedeutung, wie sich der Bewerber präsentiert. Nun ist zu sagen, daß es vielen unserer jungen Leute am Schliff fehlt, daß sie sich nicht leicht genug auszudrücken wissen und daß ihnen eine gewisse Schwerfälligkeit anhaftet, die bei dem Arbeitgeber leicht den Eindruck der Unsicherheit erwecken kann. Nirgends so sehr wie beim Kaufmann kommt es auf die Art und Weise an, wie man eine Sache anbietet. Wer über gute Kenntnisse verfügt, soll sich denn auch anstrengen, durch sicheres Auftreten wirksamen Eindruck zu machen. Kommt die Anstellung zustande, so handelt es sich darum, Augen und Ohren offen zu halten, um sich rasch in die neuen Verhältnisse einzuleben und durch zuverlässige Arbeit, pünktliche Pflichterfüllung und strenge Rechtlichkeit die Gunst und das Zutrauen der Vorgesetzten zu erwerben.

Wie üble Gewohnheiten gelegentlich zum besonderen Erkennungszeichen werden können, mag ein kleines Beispiel zeigen! Ein mir befreundeter Franzose behauptete, er könnte mit mir eine Wette eingehen, daß er meine Landsleute kenne. Als ich des Rätsels Lösung wissen wollte, gab er mir lachend zur Antwort, die Schweizer hätten immer die Hände in den Hosentaschen. Ich mußte ihm leider recht geben; denn in neun von zehn Fällen traf dies wirklich zu. Es scheint dies zwar nur eine kleine Äußerlichkeit zu sein; die Frage aber, ob es von Vorteil ist, sich durch eine üble Gewohnheit kenntlich zu machen, mag sich jeder selbst beantworten. Jedenfalls gehören die Hände nicht in die Taschen, wenn man sich dem Arbeitgeber vorstellt.

Auch auf etwas anderes ist noch aufmerksam zu machen. So sehr es zu begrüßen ist, wenn der Schweizer im Auslande vaterländische Gesinnung hegt und pflegt — an Gelegenheit dazu wird es meistens nicht fehlen — so sehr ist es zu verurteilen, wenn er, wie es leider nur zu oft vorkommt, ausschließlich die Schweizergesellschaft aufsucht, um dort mit Vorliebe der Pflege des schweizerischen Nationalspieles — dem Jaß — den größten Teil seiner freien Zeit zu opfern. Ich habe Landsleute kennen gelernt, die jahrelang im Auslande lebten, aber nicht imstande waren, eine einfache Korrespondenz selbständig und korrekt zu erledigen, und wenn sie den Mund auftaten, merkte man ihnen beim ersten Wort den Ausländer an.

Wer im Auslande vorwärts kommen will, muß Tüchtiges leisten können; denn Halbheit genügt heute weniger als je. Jeder sollte es in der Fremdsprache zu einer gewissen Vollkommenheit bringen; dies ist aber nicht möglich, wenn er seine Gedanken zuerst übersetzen muß, sondern er muß in der fremden Sprache denken können. Daneben darf er aber nicht versäumen, neben der beruflichen Ausbildung auch der Allgemeinbildung alle Aufmerksamkeit zu schenken. Er kann sein Wissen bereichern — und er wird von dieser Belastung keinen krummen Rücken bekommen — durch den Besuch der öffentlichen Sammlungen, die in allen größeren Städten zu finden sind, durch das Lesen guter Bücher und gut geschriebener Leitartikel der Tagesblätter, durch den Besuch von Vorträgen und Theatern und, last but not least, durch die Pflege der Freundschaft mit Einheimischen. Wer dies tut, wird sich nicht vergeblich bemühen, sondern er wird einen bleibenden Gewinn davontragen. Wenn der so geschulte junge Kaufmann dann mehr und Besseres zu leisten vermag, als viele seiner gleichgültig dahinlebenden Kollegen, wird die Anerkennung seiner Dienste und die Beförderung im Geschäft nicht ausbleiben.

Daß es den Schweizer deutscher Zunge weniger nach Deutschland oder Österreich zieht, bedarf keiner weiteren Erklärung. Dagegen wäre es schade, wenn unsere welschen Mitbürger durch eine allzu einseitige Stellungnahme diese großen Gebiete mit ihrer reichen Industrie und ihrem hochentwickelten Handel ignorieren würden. Die Balkanstaaten und Rußland haben auf den jungen Schweizer Kaufmann bis jetzt keine so große Anziehungskraft ausgeübt wie andere Länder. Dies dürfte sich aber ändern, wenn dort einmal die inneren Wirren aufhören, Gesetz und Ordnung zu ihrem Rechte kommen und die gewaltsam abgebrochenen Handelsbeziehungen wieder aufgenommen werden können. Dem unternehmungslustigen Kaufmann dürfte sich in diesen großen, an Bodenschätzen aller Art reichen Ländern ein ersprießliches Tätigkeitsgebiet eröffnen. Es klingt fast unglaublich, daß in einer Stadt wie Zürich, der Kaufmännische Verein seit Jahren, also schon vor dem Kriege, nicht in die Lage kam, Kurse in Russisch einrichten zu müssen. Die Schwierigkeiten der Sprache sollten für einen strebsamen Kaufmann kein Hindernis bilden; denn

wer in Rußland vorwärtskommen oder sich dort selbständig machen will, muß die Umgangssprache erlernen.

Einen besonderen Reiz haben zu allen Zeiten die überseeischen Länder für den jungen, tatendurstigen Kaufmann besessen. Wenn auch mancher unter ihnen von einem abenteuerreichen Leben träumte und sich eine ganz unrichtige Vorstellung machte, wie dort gearbeitet wird, haben es doch viele zu Ansehen und Wohlstand gebracht und sind zu Pionieren des europäischen Handels in fernen, zum Teil noch wenig erschlossenen Gebieten geworden. Wer aber lediglich aus Abenteurerlust einen mehrjährigen Kontrakt eingeht, wird nicht auf seine Rechnung kommen, sondern er muß gewillt sein, auf viele Annehmlichkeiten, die ihm die Heimat bietet, zu verzichten und sich ganz seinem Berufe zu widmen. Die Möglichkeit, in außereuropäischen Ländern Stellen zu erhalten, wird voraussichtlich in den nächsten Jahren für den Schweizer-Kaufmann günstiger sein als zuvor, weil viele ernsthafte Konkurrenten für längere Zeit vom Mitbewerb ausgeschaltet bleiben dürften.

Bevor der vorsichtige Kaufmann sich auf gut Glück nach dem Auslande begibt, prüfe er sich zuerst, ob er das notwendige geistige und berufliche Rüstzeug dafür besitze! Er versäume nicht, sich über die Lage des Arbeitsmarktes und über die Anstellungs- und Lebensbedingungen zu erkundigen. Dabei werden ihm die ausländischen Filialen der Stellenvermittlung des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins und seine Sektionen im Auslande gerne Auskunft und Rat erteilen. Auch die schweizerischen Gesandtschaften, denen in jüngster Zeit vielfach Handelsattaché beigegeben wurden, die schweizerischen Konsulate und die zahlreichen Schweizer-Gesellschaften werden es als ihre Pflicht erachten, aufklärend zu wirken und Anfragen, die an sie gerichtet werden, bereitwillig zu beantworten.

Wenn gewisse bevorzugte Plätze des Auslandes mit Angeboten überschwemmt werden, könnte Mancher bittere Enttäuschungen erleben, und die Folge davon dürfte sein, daß eine Verschlechterung der Anstellungsbedingungen eintreten würde. Es wäre geradezu beschämend, wenn der Schweizer, der mit guten Kenntnissen ausgerüstet ist, in den Ruf käme, als

billige Arbeitskraft zu gelten, und wenn er sich dadurch Eingang verschaffen müßte. Soviel Standesbewußtsein sollte jeder Kaufmann besitzen, um eine seiner Leistungsfähigkeit entsprechende Bezahlung zu fordern. Wer seine Arbeitskraft zu gering bewertet oder gar verschenkt, ist kein Kaufmann; er schädigt nicht nur sich selbst und viele seiner Berufskollegen, sondern geradezu das Ansehen seines Standes.

Wenn Handel und Industrie in der Schweiz endlich den erwarteten Aufschwung nehmen, wird auch auf dem heimischen Arbeitsmarkte eine regere Nachfrage nach tüchtigen kaufmännischen Arbeitskräften einsetzen. Es wäre daher naheliegend, dem jungen Kaufmann zuzurufen: «Bleibe daheim und trachte darnach, das Dir anvertraute Pfund so vorteilhaft als möglich zu verwerten, damit es reichlich Zinsen trage und Du ein beschauliches Leben führen kannst!» Wenn ich dies aber nicht tue, sondern unter allen Umständen einem Aufenthalte im Auslande das Wort rede, so geschieht dies aus voller Überzeugung; denn ich weiß aus langjähriger Erfahrung, daß es gerade für den Kaufmann von allergrößtem Werte ist, im Auslande seinen Blick zu weiten und sich sprachlich und kaufmännisch tüchtig auszubilden. Wenn ein Kaufmann, der zu Hause blieb, sich durch großen Fleiß, durch Intelligenz und Geschäftsinteresse von Stufe zu Stufe bis zur schönen Vertrauensstelle emporarbeitete, in spätern Jahren seine Stelle wechseln muß, hat er oft die größten Schwierigkeiten, eine gleichwertige Stellung zu finden, sofern er nicht über außergewöhnliche Fachkenntnisse verfügt. In den meisten Fällen werden für leitende Stellungen Leute mit möglichst reichen, im Auslande erworbenen Sprachkenntnissen bevorzugt. Diese Erscheinung findet ihre Erklärung darin, daß der schweizerische Handel in der Hauptsache auf Import- und Exportgeschäfte angewiesen ist. Manch tüchtiger Schweizer hat es später bitter bereut, daß er sich durch eine angenehme und, wie ihm schien, gesicherte Existenz verleiten ließ, an der Scholle kleben zu bleiben, anstatt für seine kaufmännische Ausbildung mit der Auswanderung ein Opfer zu bringen. Natürlich gibt es auch hier keine Regel ohne Ausnahmen, und es wäre verkehrt, zu glauben, daß ein längerer Auslandaufenthalt an sich schon genügen würde, um ein Privilegium für besser bezahlte Vertrauensstellungen zu schaffen.

Jedem strebsamen Kaufmanne schwebt als Ideal die Selbständigkeit vor. Doch werden nur verhältnismäßig wenige, trotz Intelligenz und eisernem Fleiß dieses Ziel erreichen; aber jeder, der zielbewußt arbeitet, kann es in seinem Fache zu einem gewissen Grad von Vollkommenheit bringen. Der Handel braucht tüchtige Spezialisten. Nun hat der eine mehr Neigung und Sinn für Korrespondenz, der andere für das Rechnungswesen, für Buchhaltung und Kassaführung, für die Spedition usw. Wieder ein anderer wird sich gute Warenkenntnisse aneignen, um als Einkäufer oder Verkäufer vorteilhaft Verwendung zu finden.

Die Verschiedenartigkeit der kaufmännischen Betriebe erfordert auch besondere Einrichtungen hinsichtlich der Erledigung der Geschäfte und der Arbeitsteilung. Dies gilt hauptsächlich für kaufmännische Großbetriebe, Banken, Versicherungsgesellschaften, Verwaltungen usw. Bei dem Heer von Beamten braucht es leitende Köpfe; das sind die Offiziere, die aber durch tüchtige Unteroffiziere und Soldaten, zu denen auch die zahlreichen weiblichen Angestellten gehören, unterstützt werden müssen. Wenn der Betrieb bis in das kleinste Detail richtig funktionieren soll, ist es notwendig, daß alle zielbewußt arbeiten und sich entsprechend ihrer geistigen und körperlichen Anlagen zu vervollkommnen suchen. Zu viel wissen kann man nie, aber zu vielerlei lernen wollen, und da heißt es mit Recht: «Weniger wäre mehr.» Wer zu viel anfängt, vollendet oft wenig, und nur wer eine Sache gründlich beherrscht, wird den größtmöglichen Nutzen daraus zu ziehen vermögen.

Derjenige, der im kaufmännischen Berufe nicht auf einem dürren Aste sitzen bleiben will, darf aber nicht mit der Uhr in der Hand arbeiten. Damit soll natürlich nicht gesagt sein, daß der Kaufmann seine Zeit nicht einteilen solle; denn gerade für ihn gilt das Wort: «Zeit ist Geld», und diese richtig auszunützen und in kurzer Zeit ein möglichst großes Arbeitspensum zu erledigen, ist eine kaufmännische Eigenschaft, die wesentlich zum Erfolg beiträgt. Im kaufmännischen Leben gibt es jedoch viele Arbeiten, die keinen Aufschub ertragen, sondern die zu einer bestimmten Stunde erledigt sein müssen, soll die Arbeit ihren Zweck erfüllen und nicht wertlos sein, oder soll gar eine Schädigung für das Unternehmen eintreten. An einigen

wenigen Beispielen soll gezeigt werden, dass der pflichtbewußte und mit Interesse arbeitende Kaufmann nicht immer mit dem Achtstundentag auskommen kann. Es gibt zahlreiche Artikel, die einer raschen Veränderung oder plötzlichen und oft beträchtlichen Preisschwankungen unterworfen sind. Da geht es nicht an, zu sagen: «Morgen ist auch ein Tag!» Denn von einer sofortigen Anstellung hängt bisweilen soviel ab, dass ein rechter Kaufmann unbedenklich einige kurze Stunden opfern wird, wenn es gilt, die Marktlage auszunützen, um vorkommendenfalls das Geschäft, in dem er tätig ist, oder dessen Abnehmer vor Schaden zu bewahren. Neben dem Offertenwesen bedingt aber auch die Abfertigung von Gütern häufig besondere Opfer an Zeit und Arbeitskraft. Wem das Leben und Treiben an Hafenplätzen bekannt ist, der weiß, daß die Löschung und Befrachtung von Dampfern oft in kürzester Frist und zu ganz ungewöhnlichen Stunden zu erfolgen hat. Wer da nicht mittut, sondern seine Schlafmütze über die Ohren zieht, zeigt wenig Verständnis und Geschäftsinteresse und wird kaum je berufen sein, eine führende Stelle im Betriebe einzunehmen. Die Fälle, in denen eine außergewöhnliche Inanspruchnahme der Angestellten wünschenswert ist, ließen sich leicht vermehren; man denke nur an die Inventur- und Abschlußarbeiten! Der einsichtige Arbeitgeber wird die aufopfernde Tätigkeit seiner Mitarbeiter zu schätzen und entsprechend zu belohnen wissen.

Der Vollständigkeit halber muß noch mit einigen Worten der Verwendung der weiblichen Arbeitskraft im Handel gedacht werden. Die Zahl der weiblichen Handelsangestellten hat während der langen Kriegsdauer eine starke Vermehrung erfahren; die Nachfrage war fortwährend sehr rege und die Entlöhnung gegenüber früher bedeutend besser. Was über die Ausbildung des Kaufmanns im allgemeinen gesagt wurde, gilt auch für das weibliche Personal. Wenn die weiblichen Angestellten kein kümmerliches und unbefriedigendes Dasein fristen wollen, müssen sie mit Fleiß und Ernst an ihrer beruflichen Bildung arbeiten. Sie dürfen nicht damit zufrieden sein, ein Löhnchen zu verdienen, das ihnen ermöglicht, das Modepüppchen zu spielen; sondern sie sollen daran denken, daß ihnen vielleicht der ungleich schönere Beruf beschieden ist, als Gattin, als Mutter und Erzieherin von Kindern zu wirken. Nur zu oft hört man darüber klagen, daß die «Bürodämchen» kein Verständnis

für die Aufgaben und ernsten Pflichten der Hausmütter besitzen oder besitzen wollen und daß sie deren Arbeiten gering schätzen und manchmal sogar verächtlich beurteilen. Sicher ist, daß manche Tochter, die im Geschäft oft recht geisttötende Arbeiten zu verrichten hat, eine ebenso nützliche als wohltuende Erholung und viel innere Befriedigung fände, wenn sie in der freien Zeit im Haushalte etwas mithelfen würde, statt Vergnügungen nachzujagen. Neben dem Berufe sollten eben auch Charakter und Herzensbildung nicht verkümmern. Diejenigen Handelsgehilfinnen, die ihre Arbeit im Geschäfte mehr als notwendiges Übel betrachten, um den Lebensunterhalt zu bestreiten, laufen Gefahr, zu Lohndrückern für den männlichen Angestellten zu werden und in der Folge den Gewalthaufen des bemitleidenswerten kaufmännischen Proletariates zu bilden.

Es ist eine unbestreitbare Tatsache, daß die Schweiz unter einer außergewöhnlichen starken Überfremdung leidet. Daher ist es durchaus zu begrüßen, wenn große Anstrengungen gemacht werden, um diesem Übel zu steuern, ohne deshalb in einen ungesunden Chauvinismus zu verfallen. Dies kann geschehen, wenn darnach getrachtet wird, die leitenden Stellen möglichst mit einheimischen Kräften zu besetzen. Auf diese Weise könnte zahlreichen Schweizern, die ihre Studien im Auslande vollendeten, Gelegenheit geboten werden, in ihre liebe Heimat zurückzukehren, um da ein Plätzchen an der Sonne zu finden. Wenn diese Leute ihre reichen Erfahrungen und Kenntnisse in den Dienst des schweizerischen Handels und der nationalen Industrie stellen, werden diese Vorteile daraus ziehen, die nicht zuletzt dem gesamten Vaterlande zugute kommen werden.

Mit aller Energie sollte ferner an der Beseitigung der schädlichen Auswüchse gearbeitet werden, die die Kriegszeit auch im Handel hervorgebracht hat und die geeignet sind, ihn zu diskreditieren. Unlautere, meist fremde Elemente haben es verstanden, sich in kurzer Zeit durch Ketten- und Schiebergeschäfte auf Kosten der Allgemeinheit zu bereichern. Diese unsaubern Elemente müssen möglichst rasch von der Bildfläche verschwinden, damit der anständige und ehrliche Handel wieder seine frühere Bedeutung erlangt. Ihm allein soll es vorbehalten sein, die menschliche Gesellschaft mit den zum Lebensunterhalt notwendigen Waren ausreichend und gleichmäßig zu ver-

sorgen. Wenn die allgemeine Teuerung und die damit zusammenhängende Geldentwertung endlich verschwinden, wird auch die Zufriedenheit in weiten Bevölkerungsschichten wieder Einkehr halten. Ruhe und Ordnung werden neuerdings zu ihrem Rechte kommen, und zur Erreichung dieses Zieles wird der tüchtige und wohlgesinnte Kaufmann gerne seine besten Kräfte einsetzen.