

**Zeitschrift:** Schweizerische pädagogische Zeitschrift  
**Band:** 13 (1903)  
**Heft:** 1

**Artikel:** Handelsstand und Handelsschulen  
**Autor:** Flury, W.  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-789208>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **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. [Voir Informations légales.](#)

### **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. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 24.05.2025

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

# Handelsstand und Handelsschulen.

## Vortrag

gehalten am 30. Novbr. 1902 in Zürich, bei Anlass der I. Jahresversammlung der Schweiz. Gesellschaft für kaufmännisches Bildungswesen, von W. Flury, Prof. in Solothurn.

Wenn wir vom Handelsstand sprechen, so stehen wir einer Berufs-klasse gegenüber, die bezüglich Mannigfaltigkeit ihrer Zusammensetzung nichts zu wünschen übrig lässt. Da sind in erster Linie die Warenhändler aller Art, welche nach aussen und im Innern des Landes den Vertrieb der Güter besorgen, vom Grossisten bis zum kleinsten Krämer und Detaillisten. Da sind zweitens die Banquiers, die mit Geld und Wertpapieren Handel treiben. Wir zählen drittens zum Handelsstande die kaufmännischen Leiter von Fabriken. Eng an diese drei Hauptstämme lehnen sich Hilfsbetriebe an, nämlich: *a)* Die Handelsvermittlung (Kommissionäre, Agenten etc.); *b)* das gesamte Verkehrsgewerbe; *c)* das Versicherungswesen. Den selbständigen oder an der Spitze von Geschäften stehenden Kaufleuten steht ein Heer von unselbständig arbeitenden Gliedern des Kaufmannsstandes zur Seite, je nach Grösse und Umfang des Geschäftes:

*a)* die Prokuristen; *b)* Buchhalter, Kassiere, Korrespondenten, Reisende; *c)* in Betrieben mit grösserer Arbeitsteilung andere Handlungsgehilfen, wie: Fakturisten, Verkäufer, Commis aller Art; *d)* Magaziner, Packer, Ausläufer; *e)* Lehrlinge.

Die Aufgabe des Handels besteht in der Vermittlerrolle zwischen Produzent und Konsument, zwischen Angebot und Nachfrage. Die wirtschaftliche Bedeutung des kaufmännischen Berufes liegt darin, dass durch das Aufsuchen und Erleichtern des Konsums die Erzeugung aller Güter auf dem Erdenball gesteigert, vervollkommenet und verbilligt wird. Der Erfolg im Handelsgewerbe hängt vom verfügbaren Kapital und in immer steigendem Masse von den Fähigkeiten und Eigenschaften des Leitenden ab.

Welches sind diese Fähigkeiten und Eigenschaften? Lasst uns auf diese Frage etwas näher eintreten.

Der Kaufmann stehe auf der Höhe seiner Zeit, d. h. er muss einen genügenden Einblick in die ihn umgebende Kultur besitzen; er muss über Fragen wirtschaftlicher Natur, über Hervorbringung, Verteilung, Verwaltung und Konsumtion von Gütern ein klares und nüchternes Urteil haben. Er muss mit den Willensäußerungen der Gesamtheit, also mit den Gesetzen, die Handel und Wandel betreffen, vertraut sein. Er muss die Verkehrsmittel und die Waren seiner Branche bis in alle Details kennen und wissen, wo und wie sie am besten und billigsten zu beschaffen sind. Er muss durch geregelte Aufzeichnung in der Buchhaltung sich Aufschluss geben können über den Stand seines Vermögens, über seine Verpflichtungen und Guthaben. Er muss ein ausgezeichneter Rechner, speziell Kopfrechner und im Stande sein, eine sprachlich korrekte Korrespondenz zu führen. Heute, im Zeichen des Weltverkehrs, ist es notwendig, dass er eine oder mehrere moderne Fremdsprachen seinen Zwecken entsprechend beherrsche. Er muss organisatorisches Talent besitzen, einen ausgesprochenen Ordnungssinn haben, pünktlich und gewissenhaft auch im kleinsten sein, was das Geschäft betrifft. Er muss Lust und Liebe zur Arbeit haben, rastlos tätig und energisch sein. In seinen Anschauungen darf er nicht verknöchern; er muss findig sein, um die Bedürfnisse des Konsumenten aufspüren und die Konjunkturen des Geschäftslebens ausnützen zu können. Persönliche Liebenswürdigkeit, freundliche, höfliche Umgangsformen, gewinnendes Auftreten zieren jeden Menschen; für den Kaufmann sind sie unerlässlich. Dass er neben diesen beruflichen Erfordernissen Sinn und Verständnis haben sollte für das, was die Menschen im allgemeinen bewegt, also für Fragen über Natur, Vaterland, Kunst, Wissenschaft, Menschentum versteht sich von einem gebildeten Volksgenossen, der nun einmal der Kaufmann sein will, von selbst.

Der Kaufmann stehe auf der Höhe seiner Zeit. Fürwahr, ein stolzes Wort! Ein vollgerütteltes Mass von Kenntnissen, Fertigkeiten, Charaktereigenschaften vereinigen sich in dem nur annähernd vollkommenen Kaufmann. Wenn das Handelsgewerbe von solchen Berufsgenossen ausgeübt wird, dann wird es zu einem mächtigen Instrument der materiellen Volkswohlfahrt, des gesamten Kulturlebens. Gelten die aufgezählten Erfordernisse in erster Linie für die selbständig arbeitenden Kaufleute, so sind sie natürlich auch wegleitend für sämtliche Gehilfen. Im Interesse des Geschäftes sollen diese strengste Diskretion zu beobachten wissen. Für die Lehrlinge, die Rekruten des Standes, von denen jeder den Marschallstab im Tornister mitträgt, bedeuten diese Anforderungen das Ziel, dem sie entgegenstreben, das sie erreichen sollen.



Wie geschah und wie geschieht das? Bevor wir diese Frage beantworten, wollen wir zusehen, warum ein Geschäft überhaupt Lehrlinge aufnimmt. Ich gebe gerne zu, dass, wenn der Vater seinen Sohn oder den Sprössling seines Verwandten und Freundes zu sich ins Geschäft nimmt, er dabei wirklich mit Bewusstsein einen künftigen Standesgenossen heranziehen will. Es kommt auch vor, dass ein Prinzipal einen intelligenten Jüngling selbst ausbildet, um ihn nachher im eigenen Geschäfte zu behalten. Allein in den weitaus meisten Fällen wird wohl ein anderes Motiv massgebend sein. Geschäfte, die Lehrlinge annehmen, haben sich so organisirt, dass gewisse Arbeiten, die einmal nicht zu vermeiden sind, die nicht durch automatische Maschinen ausgeführt werden können, dem eintretenden Lehrling überlassen werden. Es handelt sich dabei um Erledigung der sog. untergeordneten Arbeiten, eine Art unskilled labour, die schliesslich jeder Knabe, der seine fünf gesunden Sinne und seine geraden Glieder hat, bewältigen kann, und zu deren Erlernung es nicht viel Geist braucht. Wir zählen hiezu das Aufräumen, Öffnen und Schliessen der Bureaux und Verkaufsläden, die Besorgung von Kommissionen, Botengänge, Tragen der Briefe und Pakete auf die Post, Holen derselben auf der Post, das Kopiren der Korrespondenz, das Registriren derselben, das Adressiren der Briefe und etwa noch die Führung der Markenkasse.

Wenn es gut geht, wird dem Lehrling gesagt, beim Kopiren und Registriren könne er aus den Briefen etwas lernen. Freilich könnte er den gesamten Geschäftsgang aus der Korrespondenz kennen lernen; allein dem 15jährigen Knaben ist der Sinn dafür nicht geöffnet; er hat noch kein Verständnis für die Vorkommnisse, die für ihn neu sind. Es ist gerade so, wie wenn man einem 15jährigen Knaben, der Techniker werden will, alle Zeichnungen einer Maschine vorlegen und sagen würde: „Da, kopire und studire daran“. Er versteht es einfach nicht, es sind lauter Rätsel für ihn. Die geschilderten Arbeiten werden nicht so lange geübt und fortgesetzt, bis der Lehrling sie kann, — das ist bei einem normal veranlagten Knaben ziemlich rasch der Fall, — sondern so lange, bis ein anderer Lehrling eintritt, dem er seine Funktionen übergibt, um selber zu andern überzugehen.

Ist er in einem Warengeschäft, so hat er unterdessen das Ein- und Auspacken der Waren und verschiedenes anderes besorgt, was mit dem Hin- und Hertransportiren in Beziehung steht. Im Magazin hat er nun Gelegenheit, sich Branchenkenntnisse zu erwerben. Er wird Magaziner oder Gehilfe desselben, führt Ein- und Ausgangskontrolle der Waren, rechnet Fakturen nach, merkt sich die Preise, besorgt die Spedition, kommt nach und nach dazu, Frachtbriefe auszufüllen, geht mit Kisten, Ballen, Paketen,



Fässern auf den Güterbahnhof, nimmt wieder Waren in Empfang, schleppt Säcke herum, rollt Fässer, zapft Petroleum ab, steht am Essigbottich, überwacht das Rösten von Kaffee oder stellt Muster zusammen. Wenn er alle diese Arbeiten kann, wird wieder gewartet, bis oben eine Lücke entsteht, d. h. bis der älteste Lehrling das Geschäft als ausgelehnter Kaufmann verlässt und unten wieder ein Neuling eingestellt wird. Der allgemeine Schub findet statt; unser Lehrling fängt das dritte Jahr an und kommt ins Bureau, zu den Büchern. „Was eingeht, wird hier, was ausgeht, wird dort eingetragen,“ das ist so ziemlich die Quintessenz der Belehrung über die Buchführung. In günstigem Fall kommt der Lehrling dazu, Monatsabschlüsse zu machen; eingeschlichene Fehler müssen aufgesucht, es muss punktirt werden. Er übernimmt noch die einfachere Korrespondenz, wie Empfangsanzeigen, Trattenavis, Begleitbriefe zu Fakturen, vielleicht auch die Fakturen selber. Die schwierigere, bedeutungsvollere Korrespondenz, die Aufstellung der Schlussbilanz, die rechnerische, disponirende Arbeit besorgt der Prinzipal. Das überlässt er keinem jungen, unerfahrenen Menschen. Die dreijährige Lehrzeit ist vorbei, der junge Kaufmann ist flügge.

Auf einer Bank besorgt der Lehrling nebst den untergeordneten Arbeiten etwa noch das Inkasso von Wechseln. Im zweiten Jahre kommt er an die Kasse; er wird Kassengehilfe, schreibt Quittungen, Erlagsscheine, verschiedene andere Skripturen, rechnet Zinsen nach, führt vielleicht das Kassa-Journal, macht Abschriften zu Handen des Buchhalters; unter günstigen Umständen führt er noch ein Wechselskonto, das Entrée. Findet wieder ein Lehrlingsschub statt, so kommt er zur Buchhaltung; er hilft bei der Führung des Kreditoren- und Debitorenbuches, macht Auszüge aus Kontokorrent, stellt Monatsabschlüsse auf, gewinnt einen Einblick in das Giro, und endlich schliesst er mit der Korrespondenz, die im Bankfach noch einfacher sich gestaltet als im Warenhandel, seine Lehrzeit ab.

Auf dem Bureau einer Fabrik geht es ungefähr ähnlich zu; nur dass hier die Kontrollarbeiten, das Führen von Arbeiterbüchlein, Ausrechnen des Zahltages, Besorgung von Hilfsbüchern einen breitem Platz einnehmen.

Wenn in der angedeuteten Weise verfahren, und der junge Mann zu all diesen Arbeiten herangezogen wird, so kann man sagen, dass er eine gute Lehre durchgemacht habe. Er hat arbeiten und gehorchen gelernt, sich an Ordnung, Pünktlichkeit, Gewissenhaftigkeit und Disziplin gewöhnt. Der Hauptvorteil eines derartigen empirischen Erlernens des Berufes besteht darin, dass alles auch unter

den Händen des Lehrlings lebt. Es ist nichts fingirt, es handelt sich um wirkliche Waren, um wirkliches Geld. Dass dabei das Verantwortlichkeitsgefühl geweckt und gefördert wird, ist selbstverständlich.

Diesen unleugbaren Vorteilen stehen aber schwere Nachteile gegenüber. Im grossen und ganzen darf man wohl behaupten, dass dem Lehrling keine grosse Aufmerksamkeit in seiner beruflichen Ausbildung geschenkt wird. Der Prinzipal hat in den meisten Fällen nicht die Zeit dazu, ihm alles eingehend zu erklären. Viele Prinzipale haben auch nicht das pädagogische Geschick, mit diesen jungen Leuten lehrend zu verkehren. Es wird also den Angestellten oder einfach den ältern Lehrlingen überlassen, den Neuling in seinen Wirkungskreis einzuführen und ihm zu zeigen, was und wie er es zu machen habe. Das Geschäftskontor ist kein pädagogisches Institut, wo man in erster Linie bemüht ist, planmässig, geistbildend auf den Verstand des jungen Lehrlings einzuwirken. Noch mehr. Das Geschäftsleben gewöhnt sich gar leicht an eine Schablone, was Führung der Bücher und Korrespondenz betrifft; denn dem Prinzipal liegt es vor allem daran, Ordnung und einen bequemen Überblick über den Geschäftsgang zu haben. Das „Warum“ wird ersetzt durch die Formel: „So macht man es“. Wohl ist der Handel beweglich und bringt er immer neue Konjunkturen; allein die Bewältigung dieser Aufgabe fällt dem Geschäftsherrn zu, und nicht den Angestellten, deren Beschäftigung durch das ewige Wiederholen des Gleichen stereotypen Charakter annimmt und folglich einseitig wird. Der Lehrling wird einseitig ausgebildet in der Branchenkenntnis, schablonenmässig in der Buchhaltung und Korrespondenz und ungenügend im Rechnen. Freilich sagt man ihm: „Das Geschäft spielt sich vor deinen Augen ab; tue die Augen auf, so kannst du etwas lernen“. Allein es fehlt ihm eben der Überblick über das Ganze, also die Einsicht in die leitende Tätigkeit des Prinzipals. Die schönsten Jahre jugendlicher Entwicklung gehen unbenützt für das geistige Wachsen vorüber. Der Lehrling verrichtet ungezählte technische Hilfsarbeiten und erlernt das Geschäft nur in den äussern Formen. Ich will hier nun sofort zugestehen, dass es Leute mit hellen Augen und klarem Kopfe gibt und geben wird, welche den gesamten Geschäftsgang merken, erraten, ohne dass der Prinzipal es ihnen an die Nase bindet; allein das sind die Ausnahmen, die sich überall Bahn brechen und mit denen nicht exemplifiziert werden darf. Wie mancher junge Kaufmann hat mir schon gesagt, dass er erst als Kommis einen Einblick in das Geschäft erhielt, als Lehrling habe er hievon nichts erfasst. Ich will hier die Richtigkeit des Satzes nicht untersuchen, der schon so oft aufgestellt worden ist, dass der Lehrling weniger ein Subjekt der Erziehung und



Ausbildung, als ein Objekt der Ausnützung, eine billige Arbeitskraft sei. Zweifelsohne hat der Prinzipal für seine Leistung, den jungen Menschen in das Geschäft einzuführen und ihm Gelegenheit zur Erlernung seines Berufes zu geben, Anrecht auf Gegenleistung von seiten des Lehrlings. Allein Unzukömmlichkeiten und schwere Nachteile sind mit diesem Erlernungssystem verbunden.

Das haben die jungen Leute selber am lebhaftesten empfunden. Seit Dezennien haben sie sich zusammengetan zu Vereinen, deren Hauptzweck darin besteht, durch Abhaltung von theoretischen Kursen die Lücken der allgemeinen Bildung einigermaßen auszufüllen und die einseitige Praxis verstehen zu lernen und zu vervollständigen. Man kann es dem Schweiz. kaufmännischen Verein, der mit dem Anwachsen von Industrie und Handel sich über alle grössern Ortschaften der Schweiz ausgebreitet hat, nicht hoch genug anschlagen, dass er seine jüngern Mitglieder veranlasst, ihre Abendstunden und die karg bemessene sonstige freie Zeit zum Studium, zur geistigen Arbeit zu verwenden. Wie mancher hat da schon den Grundstein gelegt zu einer erfolgreichen Laufbahn! Anfänglich wurden freilich die Kurse in ziemlich zusammenhangloser Weise erteilt. Das Studium der fremden Sprachen überwucherte alles. Die Muttersprache, das Rechnen, Buchhaltung, Korrespondenz, Handelsgeographie und handelsrechtliche Grundbegriffe wurden vernachlässigt. Doch ist hierin in den letzten Jahren Wandel geschaffen worden, indem in den grössern Sektionen ein obligatorischer Lehrplan eingeführt wurde, in den die verschiedenen Handelsfächer nach ihrer Bedeutung eingereiht sind. Wir haben jetzt tatsächlich eine kaufmännische Fortbildungsschule, welcher durch Schaffung der Lehrlingsprüfungen die Krone aufgesetzt worden ist. Freilich ist der Nachtunterricht ein grosses Hemmnis. Die Schüler sind nicht mehr frisch; sie kommen vielfach unvorbereitet in die Stunde; es muss zuviel gedrillt werden. Darum wäre es unbedingt erforderlich, dass die Prinzipalschaft den Lehrlingen Zeit und Gelegenheit gäbe, die paar Wochenstunden, 5—7 an der Zahl, bei Tag abhalten zu können. Ein erfreulicher Anfang ist an mehreren Orten schon gemacht worden. Den Tagesunterricht, sowie das Obligatorium der Lehrlingsprüfung wollen wir als Zielpunkte für unser Arbeiten auf diesem Gebiete stets im Auge behalten,

Für Söhne begüterter Eltern bot und bietet sich immer noch ein anderer Ausweg, um vor Eintritt in die Lehre in den Besitz des unentbehrlichen Wissens und zugleich einer Fremdsprache zu gelangen: die Privatinstitute, von denen wohl 90% für den kaufmännischen Beruf vorbereiten. Unsere grössern Städte und namentlich die fran-



zösische Schweiz besitzen solche Privathandelsinstitute, die teilweise recht zahlreich von In- und Ausländern besucht werden, ein Zeichen dafür, dass das Bedürfnis nach Ausbildung unter den jungen Leuten, die sich dem kaufmännischen Stande widmen wollen, sehr gross ist. Für die Wertung dieser Institute fehlen mir vielseitige Erfahrungen. Die Prospekte und Inserate, die man gelegentlich in Zeitungen lesen kann, sind glänzend, bestechend; aber es will mir nicht recht in den Kopf, wie man in einem halbjährigen Kursus sage 12 Handelsfächer und daneben noch Fremdsprachen so viel man will, gründlich erlernen kann. Jedenfalls ist das sicher, dass sich der Unterricht dabei auf das Allernotwendigste, Elementarste, Banalste beschränken muss: wir haben es mit der bekannten Schnellbleiche zu tun. Die welsche Schweiz endlich hat aus dem Bildungsbedürfnis der Deutschschweizer geradezu eine Industrie geschaffen. Ich habe schon oft Gelegenheit gehabt, Schüler zu erhalten, die nach Austritt aus der Primar- oder Sekundarschule ihr Glück irgendwo in einem Dorfe der welschen Kantone probirt haben. Allein in den meisten Fällen machte ich die Beobachtung, dass dieselben herzlich wenig französisch gelernt hatten, und in all dem, was Bildung und Schulung heisst, zurückgekommen waren. Die jungen Leute werden viel zu früh, zu unreif in die Fremde geschickt.

Und was haben Staat und Gemeinde für die Ausbildung der zukünftigen Kaufleute getan? Als in den 50er und 60er Jahren an den schweizerischen Kantonsschulen die für die technischen Berufsarten vorbereitenden Industrieschulen oder, wie man sie anderswo noch nennt, Gewerbe- oder Oberrealschulen entstanden, da machte sich die Überzeugung geltend, dass auch etwas für das Handelsfach getan werden sollte. So wurde denn der Industrieschule eine Merkantilabteilung angegliedert, welche meistens aus zwei Klassen bestand, die nur in einigen kaufmännischen Fächern gesondert unterrichtet wurden. Die Organisation dieser Merkantilabteilungen war im grossen und ganzen mangelhaft, ungenügend, nicht zweckentsprechend. Wer im Gymnasium mit den alten Sprachen, in der Industrieschule mit der Mathematik nicht recht vorwärts kam, wandte sich der kaufmännischen Abteilung zu, um dieselbe so bald als möglich zu verlassen, so dass sie allmählig bei Schülern und Eltern in Missachtung kam. Ein kleiner Prozentsatz der gegenwärtig an der Spitze von Geschäften stehenden Kaufleuten wird diese Merkantilabteilungen durchlaufen haben. Die meisten von ihnen, sowie die überwiegende Mehrzahl von Angestellten verdanken ihre theoretische Ausbildung den Kursen des kaufmännischen Vereins, Privat-instituten oder dem Selbststudium.

Erst durch das Eingreifen des Bundes ist hier gründlich Wandel geschaffen worden. Im Jahre 1891 beschlossen die eidg. Räte, gleich den gewerblichen Fachschulen auch das kaufmännische Bildungswesen aus Bundesmitteln zu unterstützen. Seitdem haben die Kantone und einzelne Stadtgemeinden fast um die Wette drei- und mehrklassige Handelsschulen<sup>1)</sup> gegründet, so dass gegenwärtig ihre Zahl auf 18 gestiegen ist. Der Abschluss dieser Bewegung ist noch nicht erfolgt. Es ist eine eigenartige Erscheinung, dass an sehr vielen Orten die Reorganisation von Merkantilabteilungen oder die Neugründung von subventionsberechtigten Handelsschulen nicht auf Anregung des Handelsstandes, sondern auf Betreiben von Schul- und Staatsmännern vorgenommen wurden. Die Kaufleute hatten sich demnach mit dem bisherigen Zustande zufrieden gegeben und mit den Fortbildungskursen sich abgefunden. Ich schreibe dies dem Umstande zu, dass die meisten jetzt massgebenden Kaufleute ihre Ausbildung auf die oben angedeutete Weise erhalten haben, und dass sie im grossen und ganzen nicht genügend zu Verbänden organisirt sind, welche dem Bildungswesen die ihm gebührende Aufmerksamkeit schenken.

Welches sind nun die Ansprüche auf Existenzberechtigung seitens der öffentlichen drei- und mehrklassigen, vom Bund subventionirten Handelsmittelschulen? Geben sie den jungen Leuten etwas mit auf den Lebensweg, zu dessen Erlangung es sich lohnt, sich so manches Jahr noch der theoretischen Ausbildung zu widmen, statt sofort nach altem Usus in die Praxis überzugehen, sowie die gesetzlich vorgeschriebene Schulzeit mit dem 15. Altersjahr überschritten ist. Ich glaube hierauf eine fünffache Antwort geben zu können.

1. Das Bedürfnis für eine Ausbildung des zukünftigen Kaufmanns über die Primar- und Sekundarschulbildung hinaus ist schon längst unbestreitbar vorhanden, und durch das Bestehen der kaufmännischen Fortbildungskurse und der Privatinstitute hinlänglich bewiesen.

2. Der rapid verlaufende Prozess, der aus vielen Schweizerkantonen Industriestaaten macht, ruft gebieterisch einem Handelsstande, der in seinem theoretischen Wissen und praktischen Können allen Eventualitäten des immer schärfer werdenden Konkurrenzkampfes nach aussen und im Innern des Landes gewachsen ist.

3. Es ist eine Tatsache, und die bundesrätliche Vorlage von 1891 hat dies ausdrücklich betont, dass für die untern Chargen im Handels-

<sup>1)</sup> Zur Subventionsberechtigung dieser eigentlichen Handelsmittelschulen sind erforderlich 3 volle Jahreskurse und zum Eintritt in die unterste Klasse ein Alter von 15 oder 14<sup>1</sup>/<sub>2</sub> Jahren.



gewerbe eine Überfülle von Leuten vorhanden ist, dass dagegen für die leitenden, verantwortlichen Stellen, welche Initiative und selbständiges Urteil verlangen, nur schwer geeignete Kräfte zu finden sind.

4. Alle Berufsklassen, vom Landwirt, vom Handwerker an durch alle Stadien der Technik hinauf bis zu den Vertretern der freien Künste und Wissenschaften drängen nach besserer Ausbildung der Jungmannschaft, der zukünftigen Berufsgenossen. Blieben die Kaufleute auf dem alten Standpunkte stehen, so kämen sie sozial durch das Vorwärtsschreiten der andern in Rückstand.

5. Heutzutage und noch mehr in der Zukunft, die unter dem Zeichen der alles umspannenden Weltwirtschaft steht, kann nur geistig durchdachte Arbeit zum Ziel, zum Gelingen führen.

Dies sind die Erwägungen, denen die Handelsschulen ihre Entstehung und ihre Fortdauer verdanken. Weil wir von der Richtigkeit und Wichtigkeit dieser Ideen durchdrungen sind, haben wir seit nunmehr zehn Jahren trotz grosser Schwierigkeiten, die uns merkwürdigerweise ein grosser Teil gerade des Standes, für den wir arbeiten, durch seine kühl abwartende, wenn nicht ablehnende Haltung in den Weg gelegt hatte, die Handelsschule aufrecht erhalten. Diese Ideen werden uns auch in Zukunft in unsern Bestrebungen nicht erlahmen lassen. Wie mancher Kaufmann, der sich durch Fleiss und Umsicht zu einem vermöglichen Mann emporgeschwungen hat, bedauert es in seinen spätern Jahren, wenn das Scherflein im Trockenen und der Kampf vorüber ist, dass er in seiner Jugend nicht ein ausreichendes Wissen erhalten hat, das ihn jetzt befähigen würde, in Gemeinde und Staat ein gewichtiges Wort mitzureden, im öffentlichen Gebiete zu arbeiten. Und wer wäre hiezu geeigneter, als gerade der vielgereiste, welterfahrene Handelsmann? Die Handelswelt muss dazu gelangen, die Schaffung von Handelsmittelschulen als eine erlösende Wohltat zu betrachten, als einen Akt staatsmännischer Für- und Vorsorge für die Zukunft, als ein Kleinod, das zu wahren und zu hüten die eifersüchtige Sorge des Standes sein sollte, und nicht als eine Institution, die scheinbar der Erlangung kleiner und kleinlicher Vorteile hindernd im Wege steht.

Was leistet die Handelsschule Positives für den Handelsstand? Ihre vornehmste Aufgabe ist die Hebung und Förderung der allgemeinen Bildung der ihr anvertrauten Zöglinge. Wir verstehen unter allgemeiner Bildung die Entwicklung der im Menschen vorhandenen natürlichen Anlagen, und zwar erstens nach der Richtung des verstandesmässigen Erkennens und zweitens nach der Richtung der Beeinflussung des Gemütes und des Willens, oder mit andern Worten, der



Mensch soll denken lernen und zu einem sittlich fühlenden und handelnden Wesen herangezogen werden.

Die Mittel, mit denen wir dieses Ziel zu erreichen suchen, sind:

1. Die intensive Pflege der Muttersprache.
2. Das gründliche Studium moderner Fremdsprachen.
3. Die Vertiefung in die Geschichte des eigenen Volkes und der Hauptkulturvölker.
4. Aufklärung über geographische Verhältnisse der Erde.
5. Kenntniss der physikalischen und chemischen Kräfte, Zustände und Veränderungen der Natur.
6. Ausbildung der rechnerischen und mathematischen Fähigkeiten.
7. Einsicht in die Landesgesetze und die staatlichen Verhältnisse.
8. Einführung in das Verständnis wirtschaftlicher Vorgänge.
9. Pflege des Gesanges und die Übung der Leibeskräfte im Turnen.

Diese allgemeine Bildung kann man auf zweierlei Arten vermitteln: einmal auf rein wissenschaftliche Weise, ohne Rücksicht auf irgend einen äusseren Zweck, wie es etwa noch das rein humanistische Gymnasium tut, oder aber bei aller Wissenschaftlichkeit mit einem derartigen Zweck als Zielpunkt. Alle technischen, kommerziellen, landwirtschaftlichen, überhaupt alle Fachschulen bis hinauf zu den Fakultäten der Universität gehören zur letztern Art. Die Handelsschule leitet in ihrer ganzen Anlage zur Tat, zum Handeln über. Wir wollen keine Gelehrten heranziehen, welche dem Wesen und den Erscheinungen des Handelsgewerbes nachspüren, welche die Gesetze und Zufälligkeiten desselben aufdecken und darüber Bücher schreiben. Höchstenfalls tragen wir Sorge dafür, dass hie und da ein besonders geeigneter Kopf sich zum Handelslehrer ausbildet. Aber sonst wollen wir in unsern Schülern das lebendige Bewusstsein erwecken, dass sie zur Tat schreiten müssen, dass ihr Gebiet die praktische Betätigung, die Ausübung gewisser wirtschaftlicher Handlungen ist.<sup>2)</sup> Diese Beziehung auf den zukünftigen Beruf gibt den genannten Fächern allgemein bildender Natur Umfang, Inhalt und Einheit. Weil der Handel seiner Natur nach eine zentrale Stellung einnimmt im wirtschaftlichen Leben der Völker, ist es verhältnismässig leicht, in den Bildungsstoff, den die Handelsschüler sich aneignen sollen, eine Einheit zu bringen. Die Bedürfnisse der Praxis sind uns — allerdings nicht rückhaltlos — in der Auswahl des Lehrstoffes in den ein-

<sup>2)</sup> Immerhin ist an den Handelsschulen von Zürich, Bern, St. Gallen, Neuenburg, Vorsorge getroffen, dass die Diplomanden nach Absolvierung der Handelsmittelschule an die dortigen Anstalten der Hochschulstufe übertreten können.

zelenen Fächern wegleitend. Im deutschsprachlichen Unterricht streben wir die Kenntnis der Literatur an, die Weckung des Sinnes für das Schöne und die sichere Beherrschung der Sprache im mündlichen und schriftlichen Gebrauch, so dass der Korrespondenzlehrer keine Schwierigkeiten grammatikalischer und stilistischer Natur zu überwinden braucht. In den Fremdsprachen gehen wir direkt auf praktische Ziele aus: Verstehen des fremden Idioms und die Fähigkeit, eigene Gedanken einfach ausdrücken zu können. Die allgemeine Geschichte läuft aus in die Darstellung der Handels- und Produktionsverhältnisse. Die Erdkunde wird zur Handelsgeographie. Das Rechnen wird zum kaufmännischen, abgekürzten, sichern Kopf- und Zifferrechnen. Die Chemie leitet zur Warenkunde über, und aus dem Rechtsgebiet wählen wir die Bestimmungen über Wechsel, Vertrag, Gesellschaft, Konkurs und Schuldbetreibung, überhaupt alle Kapitel aus, welche Handel und Verkehr betreffen.

Hand in Hand mit der Vermittlung allgemeiner Bildung geht die theoretisch-praktische Vorbereitung für den späteren Beruf. Dem Fachcharakter entsprechend lehrt unsere Schule die speziell handelstechnischen Disziplinen, und zwar:

1. Die gewöhnlichen Kontorarbeiten, wie Kopieren, Registriren, Ausfüllen von Formularen, Quittungen, Frachtbriefen, Fakturen, Bordereaux.
2. Die Buchhaltung. 3. Das Kontokorrent und kaufmännische Berechnungen aller Art. 4. Die Geschäftskorrespondenz in der Mutter- und in den Fremdsprachen. 5. Kalligraphie, Stenographie und Maschinenschreiben.

Es kann sich bei diesen Fächern nicht darum handeln, etwa eine praktische Lehrzeit vollständig ersetzen zu wollen, also ein Surrogat für dieselbe zu sein, sondern es soll Belehrung gegeben werden über die jeder Buchhaltung zu Grunde liegenden Prinzipien, über das Verhältnis der Konti zu einander, über die Abfassung von Geschäftsbriefen und über die Aufstellung eines Kontokorrents und Rechnungen aller Art. Weil in diesen Gebieten nur grosse Übung zur Sicherheit führt, scheuen wir uns nicht, gleichartige Vorfälle oft bearbeiten zu lassen. Es werden von den Lehrern dieser Fächer grosse Anstrengungen gemacht, um etwas Erspriessliches, Tüchtiges zu leisten. Im letzten oder in den letzten Semestern werden die handelstechnischen Fächer in zusammenhängender Weise betrieben: man leitet Geschäftsvorfälle durch Korrespondenz ein, Berechnungen werden angestellt, entsprechende Buchungen vorgenommen, Formulare ausgefüllt, die Kontorarbeiten besorgt. An einzelnen Handelsschulen wird fortgesetzt mit wirklichen Geschäftshäusern korrespondirt und dadurch ein sehr schönes Resultat erzielt. Natürlich hängt es vollständig von dem Lehrer ab, hier wirklich



Brauchbares zu Tage zu fördern, und wir verlangen deshalb von ihm, dass er mit der eigentlichen Praxis vertraut sei und mit ihr stets in Berührung bleibe. Unleugbar liegen den Arbeiten eines Buchhalters, Korrespondenten und Betriebsleiters Elemente zu Grunde, die sich auf der Schulbank in theoretisch-praktischer Weise ganz gut erlernen lassen. Und das ist unser Ziel, die Schüler so weit zu bringen, dass sie später nach kurzer Betätigung in irgend einem Geschäft im stande sind, die unter höherer Leitung stehenden Gehilfenarbeiten eines Buchhalters, Kassiers, Korrespondenten, Verkäufers, Reisenden, Kommis aller Art auszuführen. Sie sollen, um ein Bild zu gebrauchen, schulmässig so reiten lernen, dass sie nachher ohne allzu grosse Mühe sich in allen Sätteln zurechtfinden. Selbstverständlich können wir keine Disponenten, keine Prinzipale oder Direktoren heranziehen, die mit Sicherheit erfolgreiche Geschäfte betreiben; das muss dem Geschäftsleben, dem Leben überhaupt mit seinen stets wechselnden Schicksalen überlassen werden. Erst mit den Jahren kommt der sichere Blick für Geschäfte, für die Ausnützung günstiger Konjunkturen, erwacht das Zutrauen in die eigene Kraft und das Vertrauen, das man anderen Leuten einflössen muss. Die Schule aber soll die disponirende Tätigkeit verständlich machen, den Sinn dafür öffnen, die Grundlage hiezu schaffen.

In einem Diplomexamen, das hohe Anforderungen stellt, müssen unsere Handelsschüler sich über ihre allgemeine und fachtechnische Bildung ausweisen. Mit durchschnittlich 17 $\frac{1}{2}$  bis 18 Jahren ist diese Bildungsperiode abgeschlossen. Vergleichshalber will ich hier noch anführen, dass von allen Mittelschulen die Handelsschule ihre Zöglinge am frühesten entlässt. Die Gymnasiasten beziehen erst zwei Jahre später die Universität, die Industrieschüler anderthalb Jahre später das Polytechnikum. Die Kandidaten für das Primarlehramt kommen an den meisten Seminarien ein Jahr später zur Patentprüfung. Wir müssen also mit dem Lächeln des Mitleides alle Redensarten zurückweisen, die etwa lauten mögen, unsere jungen Handelsschüler seien Gelehrte geworden, Studenten, die keinen Sinn mehr hätten für das Reale, die in idealen Höhen schweben, die die untergeordneten Arbeiten auf einem Bureau nicht mehr verrichten wollen und dergleichen. Solche Urteile stammen von Leuten, die unsere Schuleinrichtungen nicht kennen. Es ist allerdings in letzter Zeit besser geworden mit den Vorurteilen gegen die Handelsschulbildung, und die günstigen Erfahrungen, die man mit unsern Diplomanden gemacht hat, haben wesentlich dazu beigetragen, die Situation abzuklären. Aber immer noch spuckt in Kaufmannskreisen,



in Tages- und sogar in Fachblättern die Ansicht, als ob wir nun fix und fertige Kaufleute aus der Schule entlassen wollten. Das können wir nicht; aber die jungen Leute werden so ausgebildet, dass sie nach kurzer praktischer Betätigung die Gehilfenarbeiten besorgen können. Sodann müssen wir stetsfort dem hauptsächlich unter Praktikern viel verbreiteten, krassen Utilitarismus entgegentreten, der von der Wissenschaft verlangt, dass sie den sichern und kürzesten Weg zum Reichtum zeige und der nicht zögert, alles, was Bildung und Schulung heisst, über Bord zu werfen und zu verdammen, sobald der Erfolg ausbleibt. Wer einigermaßen etwas Lebenserfahrung besitzt, weiss, dass dieser Erfolg nicht ausschliesslich von Kenntnissen abhängt; es kommt auch auf die Charaktereigenschaften an und hängt von Launen des Schicksals oder von Umständen höherer Natur ab, über die wir keine Gewalt haben. Dass aber solide, tüchtige Kenntnisse eine Grundsäule des Erfolges sind, wird niemand ernstlich in Abrede stellen. Ähnlichen Vorurteilen sind übrigens alle dem Gewerbe und der Technik dienenden Schulen bis hinauf zum Polytechnikum in den ersten Jahren ihrer Wirksamkeit ausgesetzt gewesen. Heute ist jedermann darin einig, dass ein Ingenieur nicht nur das Hämmern und Feilen verstehen soll, sondern dass er vor allem tüchtig geistig geschult sei. Es werden keine Jahrzehnte mehr vergehen, so wird man dasselbe vom Kaufmann verlangen. Dass schon ein schöner Schritt in dieser Beziehung gemacht worden ist, beweist der Umstand, dass in den letzten Jahren, namentlich in den obern Klassen der Handelsschule, die Frequenz bedeutend zugenommen hat. Es gibt immer mehr junge Leute, welche die Handelsschule nicht nur 1 oder 1 $\frac{1}{2}$  Jahr besuchen, sondern ganz absolviren und das Diplomexamen bestehen. Das ist selbstredend für uns die Hauptsache; denn es ist ohne weiteres klar, dass wir das Beste, das Charakteristische der Handelsschulbildung erst den reiferen Schülern der obersten Klasse geben können. Freilich muss es mit dem Besuch derselben noch besser werden; denn immer hat man den vorzeitigen Austritt von intelligenten, vielversprechenden Jünglingen zu beklagen, die, wenn sich irgend eine Lehrlingsstelle öffnet, schnell zugreifen, um ja ihr Glück nicht zu verpassen.

Vor dem Scheiden geben wir unsern Diplomanden noch einige gute Ratschläge mit auf den Lebensweg, Ratschläge, die einzuprägen wir übrigens auch während des Jahres nie versäumen: „Haltet stets die Augen offen, strebt rastlos vorwärts, arbeitet unablässig an Eurer geistigen Fortbildung, schliesst Euch einer organisirten Gesellschaft, dem kaufmännischen Verein, an, beteiligt Euch an höhern Fortbildungskursen, am Lösen von Preisaufgaben, verrichtet willig auch die unter-

geordneten Arbeiten, die man Euch am Anfang zu verrichten geben wird, werdet praktisch, erwerbt Euch Sympathien, und wenn Ihr einst ins Ausland geht, so legt dem Schweizernamen Ehre ein!“ Mit diesen Worten entlassen wir unsere Zöglinge; die Schule hat ihr vorbereitendes Werk vollendet. Am Handelsstande ist es nun, das Begonnene auszubauen und zu vollenden.

Bevor wir untersuchen, wie dies am zweckmässigsten geschehe, wollen wir uns mit der Frage beschäftigen, wie der Jüngling zu einer Stelle kommt. Ist sein Vater selber Geschäftsmann, oder hat er Verwandte oder gute Bekannte im Handelsstande, so ist die Angelegenheit bald erledigt. Kommt es der Familie nicht darauf an, dass der Sohn so bald als möglich sein Brot verdiene, so wird er mit Vorliebe in der welschen Schweiz als Volontär oder als Lehrling in irgend einem Geschäfte plaziert. Schwieriger, ja für die Schulleitung sogar dornenvoll wird die Frage, wenn es sich um einen Jüngling aus einer mit irdischen Gütern nicht gesegneten Familie ohne Konnektionen handelt. Denn im eigenen Interesse muss die Schulleitung sich desselben annehmen, und ihm unter annehmbaren Bedingungen eine Lehrlingsstelle zu verschaffen suchen. Bei diesen Bemühungen erlebt man so vielerlei, dass ich mich nicht enthalten kann, hier einige Details einzuflechten. Nachdem man die verschiedenen Neigungen der Jünglinge in Erfahrung gebracht hat, klopft man bei einem Bankier an, der s. z. s. nur mit Lehrlingen arbeitet. Der Bescheid lautet: „Ja, es ist ein Platz offen für einen intelligenten Jüngling aus guter Familie mit schöner Handschrift; allein wir halten an der dreijährigen Lehrzeit fest, auf das Alter und die Vorbildung der jungen Leute kommt es uns nicht an, Handelsdiplom hin, Handelsdiplom her.“ Natürlich tritt man auf solche Bedingungen nicht ein, und geht zu einem Tuchwaren-Migrosgeschäft; dieselbe Antwort: „3—4 jährige Lehrzeit, davon wird nicht abgewichen. Das haben wir auch so durchgemacht, die Lehrlinge müssen sich nach dem Geschäfte richten, wir bekommen Lehrlinge genug, und wenn wir sie nicht aus unserer Gegend erhalten, so importiren wir solche aus andern Kantonen.“ Da ist ein Etablissement, das grundsätzlich keine Lehrlinge aus der gleichen Stadt annimmt, weil die Direktion glaubt, dass organisatorische Eigentümlichkeiten des Geschäftes an Konkurrenten verraten werden könnten; die Lehrlinge werden aus den welschen Kantonen her bezogen. Eine andere Fabrikleitung teilte mir mit, in ihrem grossen, weitverzweigten Geschäft hätten sie nur bezahlte Angestellte; sie wollten keine Lehrlinge, die übrigens bei ihnen auch nicht viel lernen würden, weil alles spezialisirt, die Arbeit bis ins Einzelne geteilt sei, so dass der



Lehrling nicht auf seine Rechnung käme. Ein anderer Fabrikdirektor meinte: „Ja, wir nehmen schon Lehrlinge auf; allein für das, was sie bei uns machen müssen, sind die Diplomanden zu gut. Wir stellen aus der Dorfschule entlassene Knaben an, welche gerne die untergeordneten Bureau-Arbeiten, wie Öffnen, Schliessen, Aufräumen, Kommissionen besorgen; für die andern Arbeiten, wie Buchhaltung, Korrespondenz, Kontrolle haben wir bezahlte, verantwortliche Angestellte; das überlassen wir nicht jungen, unerfahrenen Leuten.“ Die Kurzsichtigkeit, die Haltlosigkeit dieser Urteile ist in die Augen springend.

Neben all diesen unerfreulichen Bildern finden sich aber auch Momente des Entgegenkommens und des verständigen Prüfens. Es gibt denn doch Prinzipale und Direktoren, die unsere Diplomanden unter günstigen Bedingungen aufnehmen. Wir verstehen unter diesen günstigen Bedingungen eine zweijährige Lehrzeit mit etwas monatlichem Gehalt entweder von Anfang oder doch vom zweiten Jahre an. Ehemalige Schüler, die sich anfänglich dem Bankfach zuwandten, später aber dasselbe gegen einen lukrativeren Zweig vertauschten, versicherten mir, dass ein Jahr Lehrzeit in einer Bank genügen würde, falls man wirklich zu allen Arbeiten, Kassa, Buchhaltung, Korrespondenz herangezogen wird. Der Mechanismus der Bank lässt sich theoretisch viel leichter erfassen, als das bewegliche Warengeschäft. Selbstverständlich rede ich nicht von der Erledigung von Emissionsgeschäften, oder von Zinsen- u. Diskontopolitik, oder von der Unterbringung einer Anleihe oder von der Beurteilung der Kreditverhältnisse; das sind Arbeiten für den Direktor. Ich rede von den Gehilfenarbeiten. Wenn ich hier von einjähriger Lehrzeit spreche, so will ich auch beifügen, dass das die fähigsten Köpfe unter meinen Schülern waren, die mir das mitteilten, Leute mit ausgesprochenem Sinn für Geschäftsleben, mit gesundem Menschenverstand und offenem Blick. Für andere, weniger gut Begabte möchte auch ich einer zweijährigen Lehrzeit das Wort reden.

Das Ziel, das uns für das Lehrlingswesen vorschwebt, wäre etwa folgendes Verhältnis: Ungefähr 30—40% der Lehrlinge aufnehmenden Geschäftshäuser richten sich auf unsere Diplomanden ein. Sie stehen mit der Leitung der Handelsschule in Verbindung und nehmen jedes Jahr 1—2 Jünglinge auf, die sie die einfacheren Arbeiten besorgen lassen, um ihnen allmählig schwierigere Dienstleistungen anzuvertrauen. Eine bescheidene monatliche Löhnung, die sich selbstverständlich nach der Leistungsfähigkeit und Anstelligkeit der jungen Leute richtet, würde dieselben zu gewissenhafterer Pflichterfüllung anspornen, ohne dass dadurch die Schlussbilanz auch bei mittleren Geschäften erheblich beein-



trächtig würde. Die Geschäftswelt kommt dabei auf ihre Rechnung, und den Interessen der jungen Leute ist in allen Teilen gedient. Dieselben können ruhig ihrer theoretischen Ausbildung obliegen, ohne vorzeitig eine Lehrlingsstelle anzunehmen, was regelmässig nach Verlauf von einigen Jahren tief bedauert wird. Manch einer hat mir schon erklärt: „Praxis bekommen wir noch Zeit unseres Lebens genug; aber die schönen Jahre, in denen man so empfänglich ist für allgemeine Bildung, sind unwiederbringlich vorbei.“ Ich rede von 30—40% der Geschäftshäuser, welche, was Lehrlinge anbetrifft, ihren Bedarf von der Handelsschule weg decken sollten; die andern würden nach wie vor die der Volksschule entwachsenen 15jährigen Knaben aufnehmen und ausbilden. Die kaufmännischen Vereine mit ihren Fortbildungsschulen werden, auch wenn die Handelsschulen sich noch ausdehnen, immer Arbeit in Hülle und Fülle haben. Es ist Platz für beide an der Sonne.

Wenn wir mit einem solchen Vorschlag vor die gesamte Kaufmannschaft treten, so geschieht dies nicht bloss gestützt auf theoretische Erwägungen, die sich gut machen auf dem Papier und als Idealzustand nach einem kaufmännischen Arkadien verlegt werden könnten; sondern dies gründet sich auf mehr als zehnjährige Erfahrungen, welche auf den verschiedensten Schweizerstädten wie Basel, Genf, Zürich, St. Gallen, Aarau, Solothurn, Luzern, Bellinzona, Neuenburg, Chaux-de-Fonds etc. gemacht worden sind. Und diese Erfahrungen beweisen, dass ein 18jähriger Jüngling, der mit Erfolg die Handelsschule durchlaufen hat, und dem die bezüglichlichen Arbeiten nach und nach anvertraut werden, ziemlich bald die Dienste eines Kommis leisten kann.<sup>3)</sup> Wir sind nun durchaus nicht der Meinung, dass diesen jungen Leuten die sogenannten untergeordneten Arbeiten erspart werden sollen, so dass man in ihnen den Glauben erwecken würde, sie seien etwas höheres, zu gut, um zu kopieren, zu registriren, Waren zu verpacken, zu spediren oder Kommissionen zu besorgen. Nein, sie sollen arbeiten, gehorchen und mit Menschen aller Art verkehren lernen. Lehrjahre sind keine Herrenjahre und von der Picke auf gedient zu haben, hat noch niemand in seiner Karriere geschadet. Darüber sind wir alle einig. Aber der Auffassung müssen wir entgegentreten, als ob es sich dabei um Arbeiten handle, die man erst nach langjähriger, mühevoller Tätigkeit anlernen könne. Schaut die Leute an, die nie eine sogenannte „Lehre“ mitgemacht haben, die einen andern Beruf liquidiren und ein Geschäft anfangen! Doch ich

<sup>3)</sup> Es kommt tatsächlich vor, dass Diplomanden von Handelsschulen mit Übungskontor sofort als angehende Kommis, als junior clerks mit Salär angestellt werden.

vergesse; dies sind wieder Ausnahmen, mit denen ich nicht exemplifizieren will. Wenn sich Handelsstand und Handelsschule die Hand reichen, so ist den Interessen beider gedient. Der erstere erhält zweckmässig vorgebildete Lehrlinge, und die letztere kann ungestört ihre gemeinnützigen Ziele verfolgen.

Es ist bekannt, dass der Schweizerische kaufmännische Verein ein Stellenvermittlungs-Bureau für Gehilfen und Lehrlinge besitzt und in den bedeutendsten Schweizerstädten Filialen gegründet hat. Wie wäre es nun, wenn dieses Bureau auch die Vermittlung von Stellen für die Handelsschüler unter Mitwirkung der Schulleitungen übernehmen würde? Einen vernünftigen Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage bei Lehrlingsstellen, einen Ausgleich herbeizuführen, der das Niveau der Lehrlinge heben und damit in Verbindung ihre Anstellungsbedingungen günstig beeinflussen würde: das wäre wohl eine Aufgabe, die man mit noch mehr Nachdruck verfolgen sollte. Der kaufm. Verein ist am besten in der Lage, die Vermittlung zu besorgen.<sup>4)</sup> Es ist nötig, dass man den Übelständen im Lehrlingswesen, wo sich solche zeigen, insbesondere der Lehrlingszücherei entgegenetrete. Lässt man aber die Ursachen unangefochten, so nützen schliesslich alle Palliativmittel gegen die üblen Folgen nicht viel. Ich verhehle mir die Schwierigkeit nicht, ein solches Postulat im Zeitalter der Gewerbe- und Handelsfreiheit zu verwirklichen. Allein die Frage sollte diskutiert werden, und wenn wir das Publikum, das die Lehrlinge liefert, gewinnen können, so wird die Angelegenheit bald ins Reine kommen.

Und wie stellen sich unsere ehemaligen Handelsschüler, wenn sie ihre Lehrzeit beendigt haben? Ein Direktor sagte mir unlängst, die Sorge für ausgebildete Lehrlinge sei ihm etwas Unbequemes, Lästiges. Viele wollen nicht mehr fort, sondern möchten lieber im Geschäfte eine fixe Anstellung erhalten; andere finden wegen der Überproduktion an kaufm. Gehilfen nicht sofort anderswo Verwendung; sie bleiben da. Allein man möchte lieber wieder Lehrlinge einstellen, die sich massenhaft aus Volks- und Sekundarschulen und Instituten anmelden. Darüber kann nun kein Zweifel herrschen, dass bei sprachlich und sonst in allen Teilen tüchtig vorgebildeten jungen Leuten das Abschieben am Ende der Lehrzeit sich rasch und befriedigend bewerkstelligen lässt. Der Wagemut, das glückliche Vorrecht einer kräftigen Jugend, wird durch das Vertrauen auf die eigene Kraft mächtig angespornt. Viele meiner Schüler, die in den letzten 10 Jahren mit dem

<sup>4)</sup> Ein vielversprechender Anfang ist auf dem Platze Zürich bereits gemacht worden.



Diplomzeugnis entlassen wurden, sind nach England, Frankreich, Italien oder noch weiter gegangen, sind teilweise noch dort, oder schon wieder zurückgekehrt, um gute Stellen zu bekleiden. Das Ausland ist die beste Schule in den Lehr- und Wanderjahren; auf eigene Füsse gestellt sein, sich durchschlagen müssen, grössere Zentren des pulsirenden Verkehrs und Handels kennen lernen, fremde Leute und Gebräuche studiren: das öffnet den Blick, gibt Geschäfts- und Menschenkenntnis und gewöhnt an sicheres, gewandtes Auftreten. Wir sollten in der ganzen Welt auf allen bedeutenderen Handelsplätzen junge Schweizer haben, die als Beobachtungsposten, als Augenzeugen sich mit den dortigen Verhältnissen vertraut machen und darüber Auskunft geben könnten. Andere Länder machen in dieser Beziehung grosse Anstrengungen und leisten Opfer. Die italienische Regierung vergibt Jahr für Jahr an fähige Abiturienten der Handelshochschulen beträchtliche Stipendien mit der Verpflichtung, einige Jahre nach Japan oder China, Nord- oder Süd-Amerika, Russland, England etc. zu gehen und Berichte über die wirtschaftliche Lage einzusenden. Abgesehen vom persönlichen Nutzen bringen diese jungen Pioniere früher oder später der heimischen Produktion direkten oder indirekten Vorteil. Wie kläglich nimmt sich dagegen der Jüngling aus, sei er gebildet oder ungebildet, dem der Mut, das Zutrauen fehlt, der nie ein fremdes Land gesehen, der mit Geduld und viel Sitzleder eine mittlere Stelle in irgend einem Geschäft durch Überleben des Vorgängers erobern will! Es fehlt ihm der Schwung, der frei und stolz macht und welcher in der Regel eine Begleiterscheinung gediegener theoretischer Ausbildung ist. Ich schlage diesen Vorteil eben so hoch an, als die unmittelbar verwendbaren Fertigkeiten und Kenntnisse, die der Handelsschüler in die Praxis hinübernimmt.

Der Kaufmannsstand muss sich eine geachtete Stellung inmitten der Volksgenossen nicht durch den Geldsack einiger grossen erfolgreichen Geschäftsleute, sondern durch eine durchgreifende Bildung aller seiner Glieder erringen. Solange aber nur eine schöne Handschrift die genügende Qualifikation ist, um als Lehrling aufgenommen zu werden, solange die Auslese der Rekruten des Handelsstandes immer nur unter Rücksichtnahme auf die ganz untergeordneten Bureau-Arbeiten vor sich geht, solange durch das Verhalten der Kaufmannschaft im Publikum die Anschauung genährt wird, dass, um Handelsmann zu werden, es nur nötig sei, eine dreijährige „Lehre“ mitzumachen, vorausgesetzt, dass man das A b c und das Einmaleins könne: solange wird es mit der Hebung des Standes noch gute Weile haben. Ist es, beinebens gesagt, nicht eine auffällige Tatsache, dass dem weiblichen Geschlecht

gegenüber auf das übliche Lehrlingsausbildungswesen verzichtet wird, dass man die Töchter schlankweg als Angestellte betrachtet, ihnen Lohn gibt, während handkehrum man für Jünglinge das Evangelium der dreijährigen Lehrzeit predigt und davon nicht abgehen will? Die Handelschulbildung muss gegenwärtig für jeden angehenden Kaufmann, der eine höhere Stellung erringen will, als das Durchschnittsmass, als unerlässliche Norm theoretischer Erkenntnis vor Eintritt in die Praxis betrachtet werden.

Allein damit sind die kaufmännischen Bildungsbestrebungen nicht erschöpft; denn die Handelshochschule steht vor der Tür. Typisch ist in dieser Beziehung das Verhalten Basels. Als vor einigen Jahren die Idee auftauchte, in der alten Rheinstadt eine dem Handel und der Verwaltung dienende Hochschule ins Leben zu rufen, begegnete sie den grössten Schwierigkeiten. Die Berechtigung wurde ihr namens der Routine und der Praxis abgesprochen; die Möglichkeit, die Handelsfächer auf der Hochschulstufe zu erteilen, wurde angefochten; die Frequenz und die Bedürfnisfrage in Zweifel gezogen. Unterdessen hat Deutschland vom Jahre 1898 an in Leipzig, Aachen, Köln und Frankfurt a. Main dem Gedanken praktische Gestalt gegeben. Die Erfolge, was Frequenz betrifft, sind geradezu überraschend. In Basel hat sich nunmehr der Umschwung der Meinungen ziemlich schnell vollzogen; am 13. Nov. 1902 hat der Grossrat in zweiter Lesung mit sehr bedeutender Majorität die Errichtung einer Handelshochschule gutgeheissen. Freilich haben einige Vertreter des Kaufmannstandes, voran der Präsident der Basler Handelskammer, aus ihrer ablehnenden Haltung kein Hehl gemacht. Wir aber werden überall da, wo sich die Möglichkeit der Realisierung von Handelshochschulen darbietet, mit unserer Sympathie und kräftigen Unterstützung nicht zurückbleiben.<sup>5)</sup>

Über das Verhältnis der Handelsschulen zu den Fortbildungsschulen des kaufm. Vereins nur ein paar Worte. Ich glaube im Verlauf meiner Darstellungen den Beweis erbracht zu haben, dass wir die Verdienste des kaufmännischen Vereins anerkennen, und dass wir in seinen Fortbildungsschulen, wenn sie richtig organisirt und fachmännisch geleitet werden, eine durchaus notwendige Anstalt erblicken. Es wird eben immer junge Leute geben, welche aus diesem oder jenem Grunde entweder eine Handelsschule nicht oder nur teilweise besuchen können, und für diese ist es eine wahre Wohltat, wenn ihnen Gelegenheit geboten

<sup>5)</sup> St. Gallen besitzt seit 1899 eine Handels-Akademie. An der Zürcher Universität wurde in jüngster Zeit (1903) die erste Hochschulprofessur für kaufmännisches Rechnungswesen und Handels-Betriebslehre errichtet.



wird, sich weiter auszubilden. Zusammenwirken zur wirtschaftlichen Kräftigung des Landes sei hier unsere Losung.

Was unsere öffentlichen Handelsschulen<sup>6)</sup> anbetrifft, so verdienen sie, dank ihrer unleugbaren Vorteile, dass sie in Zukunft noch besser besucht werden. Unser Ziel ist: Absolvierung derselben, hierauf eine gründliche praktische Lehrzeit von 1 bis 2 Jahren und sodann das Ausland, von welchem Zeitpunkte an jeder seines eigenen Schicksals Schmied sein und die Hand am Arm haben soll. Die wirksamste Empfehlung für unsere Bestrebungen ist selbstverständlich die „réclame vivante“ von früheren und jetzigen Schülern, ihrer Eltern und Bekannten und der Aufsichtsbehörden, welche die Handelsschule kennen und schätzen gelernt haben als ein praktisches, den modernen Verhältnissen angepasstes Institut.

Die Handelsschule, die auch die beste Vorbereitungsanstalt ist für Post-, Zoll-, Telegraph- und Telephonangestellte, für Verwaltungsbeamte in Gemeinde, Staat sowie Versicherungsgesellschaften, verdient volle Sympathie erstens seitens der Kreise, für die sie direkt bestimmt ist, zweitens von seiten des Publikums, das ihr die Söhne und Töchter zur Erziehung und Ausbildung anvertraut und drittens von seiten der Behörden, die für das gemeine Wohl zu wachen haben. Sie erfüllt eine hohe und schöne Aufgabe in der heutigen Zeit, wo der kaufmännische Geist in alle Schichten eindringt, wo jeder Handwerker, jeder Landwirt seinen Betrieb nach wirtschaftlich zweckmässiger Art einrichten muss wenn er prosperiren will.

Den Mangel an Bildung verspürt der 15jährige Knabe, der neu eintretende Lehrling nicht, der die untergeordneten Bureauarbeiten zu besorgen hat; allein je älter er wird, je höher er steigen sollte, je mehr er dem Zeitpunkte entgegengeht, wo er sich eine Lebensstellung erringen sollte, desto mehr empfindet er die Lücken im Können und Wissen, desto mehr erweist sich ein tüchtig gespickter Schulsack als Segen. Treten wir deshalb für die Interessen der Handelsschule ein in der Überzeugung, dass wir dadurch auf dem Gebiete des Gemeinwohles arbeiten und eine patriotische Aufgabe erfüllen, indem wir für die kommenden wirtschaftlichen Kämpfe eine streitbare und angriffsfähige Jungmannschaft heranziehen helfen.

---

Thesen: 1. Die kaufmännische Fortbildungsschule — Institution des Schweiz. kaufmännischen Vereins — vermittelt ein Fachwissen, das die

<sup>6)</sup> Um Verwechslungen zu vermeiden, bemerken wir ausdrücklich, dass darunter die Handelsmittelschulen zu verstehen sind.

Lücken der allgemeinen Bildung und der einseitigen Praxis ausfüllen soll. Wir fordern Tagesunterricht und obligatorische Lehrlingsprüfungen.

2. Die vom Bund subventionirte Handelsschule vermittelt auf Grundlage und neben einer soliden allgemeinen Bildung umfassendes theoretisch-praktisches Fachwissen. Sie leitet nicht zur rein wissenschaftlichen Arbeit, sondern direkt zum praktischen Leben, zum Handeln, zur Tat über.

3. Der Besuch und die Absolvirung einer solchen Handelsschule bedeutet einen eminenten Fortschritt gegenüber früheren und noch bestehenden Zuständen in der Erziehung und Ausbildung der Rekruten des Kaufmannsstandes.

4. Die Handelsschule will nicht das gewöhnliche Lehrlingsmaterial liefern, sondern Leute heranziehen, welche nach kurzer, praktischer Betätigung die unter höherer Leitung vollzogenen Gehilfenarbeiten des Buchhalters, Kassiers, Korrespondenten, Verkäufers, Reisenden oder Kommiss aller Art ausführen können. Die Heranbildung von Prokuristen, Disponenten, Prinzipalen muss dem Geschäftsleben, dem Leben überhaupt mit seinen stets wechselnden Schicksalen und Anforderungen überlassen bleiben.

5. Trotz sorgfältiger Anlehnung an die Praxis kann die Handelsschule keine mit Geschäftsblick, mit Routine ausgerüsteten Kaufleute hervorbringen. Wir appelliren deshalb an die gegenwärtig an der Spitze der Geschäfte stehenden Prinzipale und Direktoren, um den Diplomanden den Eintritt in die Praxis zu ermöglichen und zu erleichtern.

6. In Anbetracht davon, dass die Diplomanden volle 3—4 Jahre, also bis zum 18 Lebensjahre sich in einer Fachschule für ihren Beruf vorbereiten, ist es ein gerechtes Verlangen, dass für sie das Lehrlingswesen, das für 15jährige Knaben mit Primar- oder Sekundarschulbildung zugeschnitten ist, modifizirt werde. Wir erachten eine zweijährige Lehrzeit bei bescheidener monatlicher Löhnung im 2. Jahre, eventuell für das Bankfach ein Jahr Lehrzeit als genügend.

7. Erfahrungsgemäss kann ein Jüngling, der die Handelsschule absolvirt hat und dem Gelegenheit geboten wird, sich in allen Zweigen des Geschäfts zu betätigen, ziemlich bald die Dienste eines Kommiss leisten. Wir sind nicht der Meinung, dass den Diplomanden die sog. untergeordneten Lehrlingsarbeiten erspart werden sollen. — Lehrjahre sind keine Herrenjahre.

8. Die Stellenvermittlung geschieht am besten durch direkten Verkehr zwischen den lehrlingsuchenden Kaufleuten und dem Vorstand der Handelsschule; in den Städten, wo das Stellenvermittlungsbureau des Schweiz. kaufm. Vereins Filialen errichtet hat, sollte dasselbe diese Funktionen übernehmen, um nach und nach eine gründliche Sanirung in Angebot und Nachfrage im Lehrlings- und Gehilfenstande herbeizuführen.



In der Direktionskommission für Stellenvermittlung des Schweiz. kaufm. Vereins sollte der Handelslehrerstand durch ein Mitglied vertreten sein.

9. Für fremdsprachlich tüchtig vorgebildete Leute findet die Frage der Abschiebung nach beendigter Lehrzeit eine leichte Lösung. Das Ausland steht ihnen offen, keine ausgezeichnete Schule in den Lehr- und Wanderjahren.

10. a. Junge Leute, welche die Handelsschule nicht ganz durchlaufen, sind das geeignetste Schülermaterial für kaufmännische Fortbildungsschulen.

b. Den Diplomanden sodann ist stets zu empfehlen, sich dem kaufmännischen Vereine anzuschliessen und an dessen Institutionen, wie höhere Fortbildungskurse, Bibliothek, Vorträge, Preisaufgaben etc. frei von jeder törichten Selbstüberhebung teilzunehmen..

11. Es ist von grosser Wichtigkeit, dass zwischen Handelsstand und Handelslehrern persönlich gute Beziehungen herrschen, um einerseits die Bildungsbestrebungen wirksam zu unterstützen, anderseits die geistigen und materiellen Interessen des Kaufmannsstandes wahren zu helfen. Wir wünschen, dass der Schweiz. Handels- und Industrieverein in seinem jährlichen Berichte eine kurze Zusammenstellung der Handelsschulen veröffentliche und über kaufmännische Bildungsbestrebungen referire.

12. Im kaufmännischen Lehrlingswesen gibt es Verhältnisse, welche gesetzgeberisch geordnet werden sollten (Lehrlingsgesetz).

13. Die Errichtung von Handelshochschulen in der Schweiz ist zu begrüssen und mit allen Mitteln zu unterstützen.

14. Indem Handelsschule und Handelsstand der Jugend bessere Pfade weisen, erfüllen sie eine hohe patriotische Aufgabe.

## **Schweiz. Gesellschaft für kaufmännisches Bildungswesen.**

### **I. Jahresversammlung,**

Sonntag, den 30. November 1902, im Zunfthaus z. Waag, Zürich.

Die Versammlung wird um 10<sup>1</sup>/<sub>2</sub> Uhr vom Präsidenten des provisorischen Vorstandes, Herrn Gemeinderat E. Diem-Saxer, St. Gallen eröffnet, der die Anwesenden — circa 35 Personen — willkommen heisst und seiner speziellen Genugtuung darüber Ausdruck gibt, in den Herren Locher und von Steiger die Regierungen von Zürich und Bern vertreten zu sehen.

In seinem Eröffnungswort weist der Vorsitzende auf die Entwicklung hin, die Handel und Verkehr in den letzten Dezennien genommen