

OREGON  
AGRICULTURAL COLLEGE  
LIBRARY

T H E S I S .

ON

Die Erziehung der Geschäftsleute in Deutschland.

Submitted to the faculty of the

O R E G O N A G R I C U L T U R A L C O L L E G E .

for the degree of

BACHELOR OF SCIENCE

in

COMMERCE

by



June, 1910

APPROVED:

Department of Modern Languages.

Dean School of Commerce.

Deutschland hat das best entwickelte Handelschulsystem der Welt. Einige Schulen werden von Kaufmanns Vereinen unterstützt, andere von Städten und einige wenige vom Staat.

Von allen diesen Schulen ist das Handelsinstitut in Leipzig das beste Vorbild, und da sie die älteste der bestehenden Schulen ist, zeigt sie gewissermassen ein Bild der Entwicklung dieses Zweiges der Belehrung im deutschen Reich. Diese Schule verdankt ihren Ursprung dem Leipziger Kaufmanns Verein. Ein glücklicher Umstand hat zum raschen Fortschritte des Handelsinstituts in Leipzig beigetragen. Sein erster Direktor, Herr David August Schiebe, war ein Mann von grosser Gelehrsamkeit, umfangreicher Erfahrung und gleichzeitig von sehr wirksamem Charakter. Er gab der Gründung eine vortreffliche Organisation. Die strenge Disziplin auf welcher er bestand und der Erfolg welcher ihr folgte, gaben der Schule grosses Ansehen.

Der Zweck der Schule ist ein zweifacher. Erstens, den kommerziellen Lehrlingen Gelegenheit zu geben, sich nicht nur die notwendige, gewöhnliche sondern auch die specielle, für ihren Beruf notwendige, Erziehung anzueignen. Zweitens, solchen Schülern welche sich dem Handel und ähnlichen Beschäftigungen zu widmen wünschen, die wünschenswerte wissenschaftliche Erziehung zu geben.

Die Schule ist deshalb, in drei Lehrgänge getrennt, nämlich, die Abteilung für Lehrlinge, welche in Handelshäusern wirklich beschäftigt sind, der höhere Lehrgang und der berufsmässige Lehrgang.

a. Die Abteilung für Lehrlinge. Jeder Lehrling eines Leipziger Handelshauses wird zu der Abteilung für Lehrlinge zugelassen, nachdem er seine Fähigkeit, die Arbeit aufzunehmen, bewiesen hat. Jeder Kandidat muss eine Aufnahmeprüfung bestehen. Um in die dritte oder niedrigste Klasse zugelassen zu werden, ist es notwendig, dass der Schüler eine Elementar-Schule absolviert hat. Um in die zweite Klasse zugelassen zu werden, muss er zeigen dass er mit den Sachen, welche in der dritten Klasse gelehrt werden, bekannt ist. Die Schüler können nur auf Wunsch des Chefs eines Handelshauses, der dadurch auch für das Unterrichtshonorar des Schüler verantwortlich wird, zugelassen werden. Der Lehrgang dehnt sich über drei Jahre aus, mit zehn Stunden die Woche. Die Kosten sind achtzig Mark das Jahr, die Unterrichtsstunden von sieben bis neun Uhr Morgens; ein gleicher Unterricht wird von zwei bis vier Uhr Nachmittags, gegeben.

b. Der höhere Lehrgang. Dies ist ein dreijähriger Lehrgang. Das Schuljahr fängt Ostern an; später werden die Schüler nur dann zugelassen wenn sie durch eine spezielle Prüfung zeigen können, dass sie im stande sind die Arbeit mit Vorteil zu betreiben. Die Schüler müssen

wenigstens vierzehn Jahre alt sein. Für Ausländer, in allen Klassen des höheren Lehrgangs, ist das Unterrichtshonorar drei hundert und sechzig Mark das Jahr; für Eingeborene des deutschen Reiches zwei hundert und vierzig Mark in der dritten Klasse, drei hundert in der zweiten und drei hundert und sechzig in der ersten. Ein Immatrikulationshonorar von zehn Mark wird auch verlangt.

c. Der berufsmässige Lehrgang. Da dieser die höchste Klasse in der Schule ist, werden nur solche Schüler zugelassen, welche die Prüfung bestanden haben, die sie zu den Privilegien des einjährig-freiwilligen Dienstes berechtigt, oder die einen ähnlichen Lehrgang abgeschlossen haben.

Es ist augenscheinlich, dass dieses Institut errichtet wurde, um die kommerziellen Mängel in der vollkommensten Weise zu ergänzen. Der Unterricht in der Abteilung für Lehrlinge wird zwischen sieben und neun des Morgens gegeben, so dass die Schüler diese Lehrgänge besuchen können, während sie ihrem Berufe wirklich folgen.

In dem Jahresbericht des Handelsinstituts für 1892-93 spricht der Direktor sich betreffs einiger wichtigen Sachen in Verbindung mit dem Kursus der Schule aus wie folgt: "Wir müssen jedem Schüler Gelegenheit gewähren sich vor allen Dingen eine gute einfache Erziehung anzueignen und ihm dann, ehe er das kommerzielle Leben antritt, einen sorgfältigen Lehrgang in den kommerziellen Wissenschaften und Sprachen erteilen. Eine solch

wichtige Belehrung kann nicht wie eine bloß untergeordnete Beschäftigung, vor oder nach den Geschäftsstunden, fortgeführt werden. Das richtige Resultat kann nur dann erreicht werden, wenn die Schüler eine befriedigende vorbereitende Erziehung genossen haben, im richtigen Alter stehen und die ganze Zeit der Schule widmen. Der Kursus deckt drei Jahre von zehn Stunden die Woche. Sehr wenig wird vom Schüler mit Hausarbeiten verlangt. Es ist vorteilhaft dass die Belehrung zwischen den Stunden von sieben und neun des Morgens oder zwei und vier des Nachmittags gegeben werde, da der Körper und der Geist dann noch frisch sind. Späte Abendstunden sind fast nutzlos."

Herr J. J. Findlay, M. A. früherer Haupt-Lehrer auf der Universität Wesley, Sheffield, in einem kurzen Bericht an die Sheffielder Handelskammer, drückt sich über die kommerzielle deutsche Erziehung aus wie folgt: "Einer der Gründe für den Erfolg der deutschen kommerziellen Erziehung ist die Tatsache, dass Deutschland sich seit fünfzig Jahren mit dieser Aufgabe beschäftigt hat, und während der Zeit, einen Grad der Geschicklichkeit und Erfahrung in solcher Art Erziehung erlangt hat, dass wir damit in England keinen Vergleich aushalten können. Kommerzielle Belehrung, gleich wie irgend ein anderer spezieller Beruf, ist eine technische und höchst schwierige Aufgabe, und es ist nur durch einen langjährigen

Kursus, und mit Hilfe vieler Arbeiter in verschiedenen geschäftlichen Mittelpunkten, dass die Deutschen den jetzigen Grad der Vollkommenheit erreicht haben.

Ein anderer Grund ist, dass, obgleich die Deutschen seit vielen Jahregrosse Aufmerksamkeit auf kommerzielle Belehrung gerichtet haben, sie dennoch mehr Gewicht auf die Gründlichkeit einer guten allgemeinen Erziehung legen, und zwar vor dem Alter, wo die Spezialisierung für den Handel anfängt.

Nicht ausser acht zu lassen ist die Tatsache, dass die deutschen Institute für kommerzielle Erziehung (alle von Handelskammern errichtet und unterstützt) im Allgemeinen von praktischen Kaufleuten verwaltet, geprüft und sogar belehrt werden, Leute welche die richtige Einsicht und Erfahrung haben über das was für den Handel nötig ist; Sie haben entweder einige wirkliche Erfahrung mit Geschäften gehabt, oder sie haben ihre Erziehung in den besten Handelsinstituten Frankreichs oder Deutschlands erlangt. Und haben so, unter der Führung erprobter Männer, gelernt, was verlangt wird und gelehrt werden sollte."

Das Folgende ist einem Bericht des Herrn Ricard, Mitglied des Prager Handelsinstituts, an die französische Handelskammer entnommen. "Mögen die Kaufleute Frankreichs zu rechter Zeit die Warnung vernehmen, dass der deutsche Handel besseren Unterricht, bessere Disziplin

und grösseren Unternehmungsgeist hat, als der französische Handel; der Deutsche ist überall zu Hause; keine Sprachen sind ihm fremd; er übersieht den Handel der ganzen Welt; es beschämt ihn nicht zur Schule zu gehen; und wenn ihr nicht aus eurer Lethargie erwacht, wird er euch vernichten."