

## IV. Allgemeines und Kolonialwirtschaftliches.

### 1. Die Bedeutung der höheren Handelslehranstalten für die Heranbildung der Träger heimischer Unternehmungen in neu erschlossenen Wirtschaftsgebieten, sowie die Bedeutung der Reisestipendien als Ergänzungsmittel für diese Ausbildungsbestrebungen.

Von Direktor Fabarius. \*)

#### Zeitsäße.

1. Die beste Vorbereitung für den Kaufmann ist und bleibt die in der Praxis, die Tätigkeit als Lehrling und Angestellter in einem umsichtig geleiteten Handelshause mittleren Geschäftsumfanges.
2. Erst und lediglich auf der Grundlage einer solchen praktischen Vorbildung und gewonnenen Erfahrung ist der Besuch der Handelslehranstalten für den jungen Kaufmann zweckdienlich erforderlich.
3. Die Aufgabe dieser Lehranstalten für den jungen deutschen Kaufmann ist im wesentlichen darin zu suchen, daß sie ihm
  - a) seine in einem besonderen Handelszweige („Branche“) gewonnene Fachbildung vertiefen;
  - b) seine Allgemeinbildung fördern durch die mehr oder minder eingehende Berührung mit allen Zweigen der neuzeitlichen Bildungsfächer, d. h. den Naturwissenschaften (Chemie, Technik zc.) sowie den Kulturwissenschaften. (Volkswirtschaft, Kulturgeschichte, Völkerkunde zc.);
  - c) seinen Gesichtskreis erweitern durch Belehrung über politische, wirtschaftliche und kulturelle Verhältnisse auswärtiger Völker und Länder.
4. Gerade die letzteren Aufgaben der Handelslehranstalten sind vorzüglich dazu berufen, junge Kaufleute zu Trägern heimischer Unternehmungen in ausländischen Wirtschaftsgebieten zu machen, indem sie ihnen dadurch nicht nur neuen Anreiz und Ansporn, sondern auch mittelbar und unmittelbar Ausrüstung geben, um den wirtschaftlichen Wettlauf oder Wettkampf sogar im Auslande zu unternehmen.
5. Insonderheit wird es für die Handelslehranstalten Aufgabe und Möglichkeit sein, ihre jungen Bildungsbesessenen

\*) IV. Kongreß des deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen am 4. - 7. Sept. 1902 in Mannheim.

hinzuweisen auf die besonderen Schwierigkeiten, sowie Vorzüge und Entwicklungsfähigkeiten einzelner ausländischer Gebiete in ihrer Gütererzeugung oder ihren Bodenschätzen.

6. Die Pflege und Uebung des Studiums ausländischer Sprachen findet, ungeachtet ihrer außerordentlichen Wichtigkeit auf den höheren Handelslehranstalten dadurch ihre Beschränkung, daß bei der großen Zahl der Besucher dieser Anstalten und ihrer, der Regel nach mehr akademisch-freien Unterrichtsweise ein intensiver Betrieb des Sprachunterrichts schwer durchführbar ist. Vielmehr werden sich die Handelslehranstalten in diesem Unterrichtszweige darauf beschränken müssen, die Gelegenheit zu gutem Privatunterricht und Konversation, sowie namentlich die Anregung zum Selbststudium zu geben, da ohne genügende Sprachkenntnis, namentlich in neuerschlossenen Wirtschaftsgebieten, eine erfolgreiche Handelstätigkeit nicht möglich ist.
7. Einigen besonders strebsamen, tüchtigen und umsichtigen jungen Kaufleuten mit einer derartig sorgsamem Vorbildung gewähre man dann, etwa auf Empfehlung des Kuratoriums einer Handelslehranstalt oder der Handelskammern oder auch hervorragender Handelshäuser, Stipendien für Auslandsreisen.
8. Die Bedeutung solcher Stipendiatenreisen darf allerdings nach der allgemeinen Erfahrung ähnlicher Einrichtungen (ausgenommen bei den jungen Künstlern) nicht überschätzt werden.

Derartige Stipendiatenreisen bringen sehr häufig eine doppelte Gefahr mit sich. Entweder werden sie benutzt als eine Art Erholungs- und Vergnügungsreise, oder sie fördern der jungen Stipendiaten Neigung zu geistiger Ueberhebung und vorschnellem unreifen Urteil.

Auch die Verpflichtung auf Einreichung eines Reiseberichts mindert diese Gefahr nicht, vermehrt sie jedoch häufig.

### **Begründung vorstehender Leitsätze.**

Unfraglich ist es eine dringende Aufgabe unserer gegenwärtigen wirtschaftlichen wie handelspolitischen Lage, besondere Vorkehrungen dafür zu treffen, daß möglichst zahlreiche und tüchtige Vertreter der deutschen Volkswirtschaft, insbesondere auch des Handels, sich um die Ausbeutung der ausländischen Gebiete bemühen. Da aber dieser wirtschaftspolitischen Notwendigkeit ein gewisser „Zug der Zeit“ in unserem Volke, eine

starke Strömung in weiten Volkskreisen zu Hilfe kommt, so liegt die Gefahr nahe, daß eine Fülle von ungeeigneten Elementen sich an den Beruf der Pioniere des deutschen Handels herandrängt. Um so notwendiger ist es zu betonen, daß der gute Kaufmann, und darum der für die schwierigen Außenposten und die ausländischen Märkte erst recht, gleichsam von der Picke auf dienen und sich in der Heimat erst die Sporen verdienen muß, ehe er hinausgeht. Demgemäß müssen unsere Handelslehranstalten vornehmlich davor bewahrt werden, daß sie seitens jener Fülle von ungeeigneten, oder zu systematischer Lehrlingsarbeit und Uebung in der Treue im Kleinen minderbegabten Elementen als willkommenes Sprungbrett für schnelles Auslandsfortkommen angesehen werden. Man begegnet nicht selten der Meinung, daß einige Jahre oder Semester auf einer Handelsschule (mitunter sogar nur mit der ausgesprochenen Neigung verbracht, sich studienhalber dort aufzuhalten und den Studenten zu spielen), nicht nur einen Ersatz für, sondern eine bessere Vorbildung als eine solide kaufmännische Lehre bilde, während sie doch lediglich eine Ergänzung derselben bilden können. In letzterem Sinne erscheinen die Handelslehranstalten vornehmlich dazu berufen, die tüchtigen jungen kaufmännischen Kräfte für den schwierigen Wettbewerb im Auslande besonders vorzubereiten. Die Gesichtspunkte meines Leitsatzes 3, insbesondere der Sätze b und c, sowie die der Leitsätze 5 und 6, enthalten die dafür maßgebenden Richtlinien. Gerade die Handelslehranstalten müssen Gewicht darauf legen, dem jungen Kaufmann neben der Bervollständigung seiner allgemeinen und technischen Bildung eine vielseitige theoretische Kenntnis von den ausländischen Wirtschaftsverhältnissen und Handelsbedürfnissen zu vermitteln, da dies die übliche Lehr- oder Geschäftsarbeit gar nicht oder höchstens nur einseitig für einzelne bestimmte Auslandsbeziehungen vermag.

Während die Engländer die Bedeutung der Handelslehranstalten, so wenig wie die des Fachschulwesens überhaupt, noch nicht erkennen, oder doch nur vereinzelt ihre Bedeutung nach dem deutschen Vorgang zu ahnen beginnen, und während sie ja gerade auch in ihren unendlich vielseitigen überseeischen Beziehungen die ausreichenden Anknüpfungen für die Weiterarbeit der jungen kaufmännischen Kräfte haben — ist es bezeichnend, daß die Franzosen in wachsendem Maße sich regen, um ihre écoles de commerce für die kolonialwirtschaftlichen und überseeischen Handelsbestrebungen auszunützen. Nachdem man in Frankreich in den letzten Jahren bereits nach dem unmittelbaren Vorbild unserer deutschen Kolonialschule in Wigenhausen und neben der Pariser Ecole coloniale, welche letztere als theoretisch-akademische Lehranstalt mehr zu unserem orientalischen Seminar in Berlin ein Seitenstück bildet, eine école coloniale d'enseignement pratique gegründet hat, und nachdem die Hoffnung, durch Vermittelung dieser unserer

deutschen nachgebildeten Anstalt die jungen französischen Kaufleute mehr als bisher in die kolonialen Gebiete hinüberzuleiten, sich nicht genügend erfüllt hatte, ist man dazu übergegangen, zunächst an der bedeutenden „L'école de commerce de Marseille“ eine sog. section coloniale — eine koloniale Abteilung — ins Leben zu rufen. In dieser kolonialen Abteilung der Marseiller Handelsschule werden 30 junge Leute, welche aus einem Wettbewerb unter den Abiturienten der französischen Primär- d. h. Realschulen hervorgegangen sind, besonders vorbereitet als employés de commerce coloniaux — als koloniale, überseeische Handelsvertreter. Nach der Behauptung der maßgebenden Personen wie der Blätter hat schon jetzt diese Schöpfung die „besten Erfolge“ gezeitigt. Jedenfalls aber beweist das Vorgehen der Franzosen, daß für eine Volkswirtschaft, die in den lebendigen Wettbewerb mit handelspolitisch mächtigen Völkern gestellt ist, — und trotz unserer deutschen Erfolge in den letzten Jahrzehnten gehört auch die unsere heute noch, namentlich den Engländern gegenüber zu diesen weiterer Stärkung bedürftigen Handels- und Wirtschaftsbetrieben — in erster Linie für tüchtige Persönlichkeiten im Handel, für einen gutunterrichteten, umsichtigen und zielbewußten jungen Nachwuchs im überseeischen Kaufmannsstande Sorge getragen werden muß.

Vor einer besonderen Gefahr sei zum Schluß noch gewarnt, umso mehr, da neuerdings die Stimmen unpraktischer Theoretiker den Lockruf in entgegengesetzter Richtung ertönen lassen; hüten wir uns, zu junge, jugendlich unreife Elemente durch die Handelsschulen oder gar besondere Neugründungen für den überseeischen Handel heranzuziehen oder zu bilden. Junge Leute, die dem Knabenalter noch nahestehen, sind weder körperlich, noch geistig, noch sittlich, noch kaufmännisch technisch gefestigt genug, um im Auslande für erfolgreiche Tätigkeit irgendwie in Frage zu kommen. Unter 18 bis 19 Jahren sollten darum auch in den Handelsschulen, die sich die besondere Pflege der ausländischen Bedürfnisse zur Aufgabe machen, junge Leute gar nicht aufgenommen werden, geschweige denn, daß man, wie neuerdings, der irreführenden Utopie nachjagt, schon den Knaben von 10 bis 16 Jahren auf der Schulbank überseeischen Kaufmannsgeist und die Grundsätze deutscher Handelspolitik einzutrichtern zur „Förderung“ unserer nationalen Volkswirtschaft.“ Nein, was wir in Wittenhausen schon seit Jahren und von vornherein als leitenden Grundsatz für unsere kolonialwirtschaftlichen Bestrebungen aufgestellt haben, das gilt ebenso sehr für die handelswirtschaftlichen Aufgaben und Arbeiten unseres Volkes über See und im Auslande überhaupt: -- dafür sind die reifsten, tüchtigsten unserer deutschen Söhne gerade gut genug!