

Deutsche Industrie - Zeitung.

Organ der Handels- und Gewerbekammern zu Chemnitz, Dresden, Plauen und Bittau.

Herausgeber: Robert Binder.

Ständiger Mitarbeiter: Max Diezmann.

Der Handel verhält sich zur Industrie, wie der Sohn zur Mutter, beide ernähren und pflegen einander; der Handel ist für ein Land, was für den Menschen der Athem.

Rudhart.

Erscheinen: In Wochenheften, jeden Freitag. — **Preis des Blattes:** Jährlich 4 Thlr. 20 Ngr. — **Abonnementsverbindlichkeit:** Halbjährlich.
Preis der Inserate: Für den Raum einer Spalte in Petit: 1 1/2 Ngr. — **Bezugstellen:** Sämmtliche Postanstalten u. Buchhandlungen des In- u. Auslandes.
Einwendungen sind an die **Redaction** und **Inserate** an das **Inseratbureau** der Deutschen Industrie-Zeitung zu Chemnitz zu richten.

Inhalt: Ueber kaufmännische Bildung. — **Technik:** Sykes' Spinnmaschine. Von Fr. Kist. (Mit 3 Abbildgn. auf Tafel II.) † Kühne's Verbesserung am Indicator. (Mit 3 Abbildgn. auf Tafel II.) † Dampfhammer von Schwarzkopf. (Mit 2 Abbildgn. auf Tafel II.) † Ausrücken der Scheermaschinen bei Fadenbruch von Markland und Dickinson. (Mit 3 Abbildgn. auf Tafel II.) † Säbne von großen Dimensionen von Razeline & Co. (Mit Abbildg. auf Tafel II.) † Universal-schraubenschlüssel von Schwarzkopf. (Mit 3 Abbildgn. auf Tafel II.) † Anwendung der Alkanna in der Seidenfärberei. † Messen der absoluten Festigkeit, namentlich von Faserstoffen. † Filtriren großer Wassermengen. Nach Burg. † Einfluß des Grünspans auf den menschlichen Organismus. — **Industrielle Briefe:** Leipzig: Englands Eisenhüttenwesen im J. 1863 und dessen Ausichten. † Berlin: Locomobilen. — **Technische Briefe:** Chemnitz: Aniligrün. † Chemnitz: Haubold's patentirte Walk- und Waschmaschine. † Stuttgart: Bleiglasur der Töpferwaaren. — **Industrielle Notizen.** † **Industrielle Fragen.** † **Beantwortungen.** † **Technische Notizen.** † **Vermischte Notizen.** † **Personalnachrichten.** † **Patenterteilungen.** † **Correspondenz.**

Ueber kaufmännische Bildung.

Daß der Kaufmannsstand zu den gebildeten Ständen gehört, daß er zu den höheren Berufsarten zu rechnen ist, darüber wird im Allgemeinen weder innerhalb noch außerhalb desselben ein Zweifel herrschen, obwohl die Abstufung und Gliederung dieses Standes so mannichfaltig und umfanglich ist, wie vielleicht bei keinem andern. Eben so wenig wird es Jemand beikommen, die hohe Bedeutung und Wichtigkeit des Handels für den Wohlstand der Völker, für die Civilisation der ganzen Menschheit leugnen zu wollen, und wenn wir daraus die Folgerung ziehen, daß es Pflicht, namentlich der angehenden Jünger des Handels sei, sich der Bedeutung und Höhe ihres Berufes durch eine entsprechende Bildung würdig zu machen, so wird auch diese keinen Widerspruch finden. Betrachten wir aber die Mittel und Wege, durch welche diese Bildung gewöhnlich angestrebt wird, so müssen wir offen bekennen, daß es wohl kaum irgend eine höhere Berufsart gibt, die in der Regel mit so wenig Vorbereitung ergriffen wird, wie der Kaufmannsstand, für den, wie der Bildungsgang der großen Mehrzahl zeigt, eine besondere fachliche Vorbildung gar nicht für nöthig gehalten wird, obwohl dies im vollständigen Widerspruche mit den Forderungen der Jetztzeit steht. Während es für den Landwirth, für den Forst- und Bergmann, für den Chemiker und Techniker u. selbstverständlich erscheint, daß er eine fachliche Vorbildung genießt, ehe er seine practische Thätigkeit beginnt, gibt es nur eine verschwindend kleine Anzahl von Eltern, welche es für nöthig halten, ihren Söhnen einige Jahre Vorbereitung für den Handelsstand zu gewähren. In Sachsen wenigstens ist es allgemeine Regel, daß die Knaben, welche Kaufleute werden sollen, unmittelbar nach der Confirmation, also mit dem 14. Lebensjahre in die Lehre treten, mögen sie nun eine gewöhnliche Dorfschule, eine städtische Volksschule, eine höhere Bürgerschule oder eine Realschule besucht haben, mögen sie fähig oder unfähig sein und das dort gesteckte Ziel erreicht haben oder nicht. Es ist daher auch nicht zu verwundern, wenn von competenten Seite versichert wird, daß ein Drittel, wenn nicht gar die Hälfte der angehenden Handelsjünger nicht orthographisch schreiben kann, woraus sich dann leicht ein Schluß auf den Standpunkt ihrer sonstigen Kenntnisse ziehen läßt.

Es würde dieser Weg nur dann zu billigen sein, wenn man annehmen müßte, daß für den Kaufmann keine fachlich-theoretischen Kenntnisse nöthig wären, oder daß ihm diese alle in der Lehre beigebracht würden. Beide Voraussetzungen treffen aber nicht zu.

Eine einfache Aufzählung des Wissens, welches man von einem gebildeten Kaufmann verlangt, beweist dies augenscheinlich. Er soll tüchtig sein im Buchhalten und in der Correspondenz, in der Waarenkunde, dem kaufmännischen Rechnen und in der Handelswissenschaft; er soll Sprachkenntnisse besitzen und bewandert sein in der Handelsgeschichte, Handelsrecht und in der Volkswirtschaftslehre.

Nehmen wir nun auch an, daß der angehende Handelslehrling das Deutsche Industrie-Ztg. 1864. Nr. 8.

Ziel einer gehobenen Bürgerschule erreicht, daß er selbst aus einer der mittleren oder höheren Classen einer Realschule abgegangen sei, so werden wir finden, daß er zwar auf einer höhern allgemeinen Bildungsstufe steht, daß er aber nichtsdestoweniger ebenso einer besondern fachlichen Vorbereitung bedarf, wie der künftige Architekt oder Militär, wenn auch diese Vorbereitung bei ihm weniger Zeit beansprucht. Er tritt ja einer Masse von Erscheinungen vollständig fremd gegenüber, die ihm völlig zusammenhangslos erscheinen müssen. Greifen wir das Erste, Beste heraus. Er hat noch nicht die geringste Idee von dem Wesen des Wechsels, dieses so bedeutungsvollen Creditpapieres des entwickelten Handelsverkehrs. Sein Lehrherr hat nur in den seltensten Fällen Zeit und Lust, ihm das Wechselwesen und Wechselrecht systematisch auseinanderzusetzen; es bleibt ihm selbst überlassen, in die ihm zufällig vorkommenden Erscheinungen Zusammenhang zu bringen, ja vielleicht erst in späterer Zeit durch bittere Erfahrungen sich eine bessere Einsicht theuer zu erkaufen. Ebenso verhält es sich mit allen denjenigen Kenntnissen, die man gewöhnlich unter dem Namen Handelswissenschaft zusammenfaßt. Die einfachsten Grundbegriffe: Handel, Waare, Geld, Kauf u. sind ihm noch fremd, von Actien, Staatspapieren u. hat er zwar reden hören, aber mehr als eine dunkle Ahnung besitzt er nicht. Börsen, Banken, Assurance, Expedition, Handelsgesellschaften u. dgl. m. sind ihm noch völlig unbekannte Dinge, von denen ihm auch in der Lehre nur ein mangelhaftes Verständnis aufgeht; und wer daran zweifeln sollte, der mag nur Lehrlinge, die bereits 3 — 4 Jahre gelernt haben und nur auf die Lehre angewiesen sind, nach diesen Dingen fragen, und er wird sehr bald alle Zweifel schwinden lassen.

Am leichtesten dürfte man erwarten, werde sich der Lehrling, wenn er nur einigermaßen in seiner Muttersprache zu Hause, in die kaufmännische Correspondenz finden. Aber trotzdem ist die Klage der Principale ziemlich allgemein, daß sich ihre Lehrlinge so schwerfällig selbst beim Schreiben des einfachsten Briefes anstellen. Allerdings hat auch die kaufmännische Sprache ihre Eigenthümlichkeiten, die gelernt sein wollen und durch deren Empfehlung noch lange nicht jenem verrufenen barbarischen Style das Wort geredet wird.

Buchhalten und Waarenkunde sind zwar recht eigentlich Sache der Praxis, aber diese ist der Natur der Dinge nach in den meisten Fällen einseitig, und darum muß auch hier eine auf systematische Theorie gestützte Übung und Anschauung vorausgehen, damit ein schnelles Verständnis und rasches Einarbeiten möglich wird und nicht ein mechanisches Hängen an Formeln und Schablonen die Folge ist.

Die Aufgabe des Kaufmannes ist die Vermittelung zwischen Producenten und Consumenten, „er hat die Arbeitsproducte der Menschen, soweit sie nicht zum Selbstgebrauche bestimmt sind, gegen die Erzeugnisse Anderer umzusetzen.“ Obwohl er also an der Production nicht selbstthätig Theil nimmt, so muß doch von ihm auch die Kenntnis der Herstellungsweise der Producte, wenigstens in allgemeinen Umriß verlangt werden, d. h. chemische und mechanische Technologie darf ihm nicht fremd sein.