

Deutsche Uhrmacher-Zeitung



Bezugspreis für Deutschland bei offener Zustellung vierteljährlich 4,25 RM (einschließlich 0,43 RM Umlieferungsgebühr); für das Ausland werden die den Bedingungen der einzelnen Länder angepaßten Bezugsbedingungen gern mitgeteilt. Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend. Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin SW 68, Neuenburger Straße 8

Dreife der Anzeigen: Grundpreis $\frac{1}{2}$ Seite 200 RM, $\frac{1}{100}$ Seite - 10 mm hoch und 46 mm breit - für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 2,- RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 1,50 RM. Auf diese Dreife Mal- bzw. Mengen-Nachlaß lt. Tarif. Postfach-Konto Berlin Nr. 2581. Telegramm-Anschrift: Uhrzeit Berlin. Fernsprecher: Sammel-Nummer 17 52 46

Uhren-Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Amtliches Organ der Fachgruppe Juwelen, Gold- und Silberwaren, Uhren der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel

Nr. 32, Jahrgang 64 • Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 • 3. August 1940

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten Nachdruck verboten

Kann man den Kaufmann prüfen?

Wahre Kaufmannschaft / Einzelhandels-Gehilfenprüfung

Was hat den Kaufmann dazu befähigt, in der Umstellung vom Frieden auf den Krieg, der Umstellung also vom freien Ein- und Verkauf auf die Bewirtschaftung, von der Warenfülle zur Warenverknappung, zu bestehen, seine Kunden im Rahmen des Möglichen zufriedenzustellen und sein Geschäft hochzuhalten? Wer auf diese Frage antworten wollte, es seien die guten Fachkenntnisse auf seinem Warengebiet oder die genau geführte Buchhaltung oder die sauber abgefaßten Briefe an seine Lieferanten gewesen, wird nur ungläubige Hörer finden. Das Gleiche trifft auf die ganz allgemein gestellte Frage nach der Kaufmannsleistung zu. Gewiß, alle diese Dinge haben eine Rolle gespielt, und sie werden für jeden Kaufmann in Zukunft ebenso bedeutsam sein wie sie es in der Vergangenheit waren. Die Entscheidung über den guten oder schlechten Kaufmann wird aber nie allein nach seinem Wissen und seinen formalen Kenntnissen getroffen. Sie stehen nicht einmal so sehr im Vordergrund bei seiner Einschätzung.

Was den Kaufmann auszeichnet, was ihn auch Schwierigkeiten bewältigen läßt, das ist die wendige Anpassung an die jeweils veränderte Lage, seine Fähigkeit zur Umstellung in Situationen, für die es kein Rezept gibt. Die unternehmerische Initiative ist es, die den Kaufmann zu dem macht, was er ist, die Initiative, verbliebene Möglichkeiten zu nutzen, der Mut zur Entscheidung, die geistige Beweglichkeit. Man wird einwenden, daß von all dem in vielen Berufen ein gut Teil als nützliche Beigabe zum Fachkönnen wünschenswert sei. Zugegeben, aber für den Kaufmann sind diese Kräfte das seinen Beruf Kennzeichnende. In diesen Kräften liegt das Schwergewicht für ein Urteil über seinen beruflichen Wert. Im Umgang mit Menschen, in der zufriedenstellenden Versorgung der Verbraucherschaft und in der Anpassung an die sich wandelnde Marktlage hat der Kaufmann seine Aufgabe, deren Erfolg sich der Meßbarkeit entzieht, denn der Umsatz kann nicht der einzige Maßstab für den Wert seiner Tätigkeit sein.

Jede Prüfung, die darüber entscheiden will, ob ein junger Mensch für den kaufmännischen Beruf geeignet ist, muß sich diese Besonderheit vor Augen halten. Vom auslernen-

den Handwerker darf man ein Gesellenstück erwarten. Mit dieser selbständig ausgeführten Arbeit weist er durchaus zutreffend seine Eignung oder Unbrauchbarkeit in seinem Beruf nach. Anders beim Kaufmann. Seine wirklichen Fähigkeiten lassen sich nie so eindeutig messen; man ist bei ihm viel mehr als etwa beim Handwerker gezwungen, sich mit der ganzen Persönlichkeit auseinanderzusetzen. (Daß hier nicht von Charakterwerten die Rede ist, deren Untadeligkeit für jeden Beruf eine wichtige Voraussetzung zur Bewährung ist, sei nur am Rande vermerkt.)

Sieht man sich daraufhin die Prüfungen an, die der Kaufmannslehrling bestehen soll, bevor er in den eigentlichen Beruf eintritt, so müssen hier manche Wünsche offenbleiben. Der beste Pädagoge kann sich nicht so in einen Menschen vertiefen, daß er die unmeßbaren Kräfte, die ihn zum Kaufmann befähigen, klar erkennt und richtig bewertet. Diese Erkenntnis läßt Vorsicht bei der reinen Wissensprüfung geraten erscheinen. Mit der Abfragung des formalen Wissens wird nur eine Seite und sicher nicht die wichtigste der Voraussetzungen zum Kaufmannsberuf geprüft. Nicht als ob diese Prüfung damit wertlos würde. Die soliden Kenntnisse in allen Fächern des kaufmännischen Berufs geben den Rahmen, in dem der Kaufmann seine Gestaltungskräfte betätigen kann. Jede Überbewertung aber, die von einem nur schulmäßigen Denken ausgeht, muß am Kern der Dinge vorübergehen. Die reine Wissensabfragung fördert leicht den mittelmäßigen Streber und erschwert demjenigen den Weg, dessen formale Ausbildung vielleicht weniger entwickelt, dessen kaufmännische Befähigung aber unbestritten ist.

Man sollte sich deshalb bei den Kaufmannsgehilfenprüfungen vor Abgabe des Urteils nicht auf die Prüfungsergebnisse allein verlassen. Die Prüfung durch den dem Prüfling fremden Prüfer ist zweifellos nützlich, um das Maß des vorhandenen und meßbaren Wissens in den Brotfächern des Kaufmanns zu erforschen. Daneben sollte man sich aber keine Gelegenheit entgehen lassen, die ein vollständigeres Urteil ermöglicht. Tiefere Einblicke als sie der Prüfer überhaupt in einer Prüfung gewinnen kann, hat zweifellos der Lehrherr des jungen Menschen, der