

ZBW

**Deutsche Zentralbibliothek
für Wirtschaftswissenschaften**

Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft

www.zbw.eu

Signatur

A 9758

A 9758

Deutsche

Zeit- und Streit-Fragen.

Zeitschriften zur Kenntniß der Gegenwart.

In Verbindung mit

Prof. Dr. u. Gluckhohn, Redacteur A. Lammers,
Prof. Dr. J. A. Meyer und Prof. Dr. Paul Schmidt

herausgegeben von

Franz von Holtendorff.

Jahrgang XII.

(Heft 177 — 192 umfassend.)

Heft 181.

Die Arbeiterfrage im Kaufmannsstande.

Von

Dr. Carl Bücher.

CH

Berlin SW., 1883.

Verlag von Carl Habel.

(C. G. Röderitz'sche Verlagsbuchhandlung.)

33. Wilhelm-Strasse 33.

Es wird gebeten, die anderen Seiten des Umschlages zu beachten. Dieselben enthalten das Programm der neuen XVIII. Serie (1883) der Sammlung, sowie das des neuen XII. Jahrganges (1883) der Zeit-Fragen. Genaue Inhalts-Verzeichnisse der früheren Hefte, nach „Serien und Jahrgängen“ und nach „Wissenschaften“ geordnet, sind durch jede Buchhandlung gratis zu beziehen.

Einladung zum Abonnement!



Die Jury der „Internationalen Ausstellung von Gegenständen für den häuslichen und gewerblichen Bedarf zu Amsterdam 1889“ hat diesen Vorträgen die **Goldene Medaille** zuerkannt.



Von der XVIII. Serie (Jahrgang 1883) der
**Sammlung gemeinverständlicher
wissenschaftlicher Vorträge,**
herausgegeben von

Rud. Virchow und Fr. von Holzhendorff.

Heft 409 — 432 umfassend (im Abonnement jedes Heft nur 50 Pfennige)
sind erschienen:

- Heft 409/410. **Schasler** (Meiningen), Die Farbenwelt. Ein neuer Versuch zur Erklärung der Entstehung der Farben sowie ihrer Beziehungen zu einander nebst praktischer Anleitung zur Auffindung geziemlicher harmonischer Farbenverbindungen. Erste Abtheilung: Die Farben in ihrer Beziehung zu einander und zum Auge. Mit einer Figurentafel.
- „ 411. **Dithoff** (Heidelberg), Schriftsprache und Volksmundart.
- „ 412. **Bayer** (Berlin), Die Entstehung der deutschen Vurschenschaft.
- „ 413/414. **Meyer** (Berlin), Tibur. Eine römische Studie.
- „ 415. **Schasler** (Meiningen), Die Farbenwelt 2c. 2c. Zweite Abtheilung: Das Gesetz der Farbenharmone in seiner Anwendung auf das kunstindustrielle Gebiet. Mit einer Farbentafel.
- „ 416. **Gerland** (Kassel), Der leere Raum, die Constitution der Körper und der Aether.

Vorbehaltenlich etwaiger Abänderungen werden sodann nach und nach erscheinen:

- Stern** (Bern), Die Socialisten der Reformationzeit.
- Schrader** (Jena), Thier- und Pflanzengeographie im Lichte der Sprachforschung.
- v. Alnshohn** (München), Gneissbau.
- Nehring** (Berlin), Die Thierwelt der sibirischen Steppe und ihr Verhältniß zur diluvialen Thierwelt Mitteleuropas.
- Niffelmann** (Rostock), Die Entwicklung der altgriechischen Heilkunde.
- Bezold** (München), Ueber Keilinschriften.
- Kollmann** (Basel), Protoplasma.
- Magnus** (Breslau), Ueber ethnologische Untersuchungen des Farbensinnes.
- Hagen** (Bern), Stand der Homer-Sage.
- Vollinger** (München), Ueber thierische Parasiten im menschlichen Körper.
- Saalfeld** (Holzwinden), Küche und Keller in Alt-Rom.
- Fritsch** (Berlin), Ueber die Entstehung der elektrischen Organe bei den Fischen. Mit Holzschnitten.
- v. Scherzer** (Leipzig), Die Anfänge menschlicher Industrie.
- Arzruni** (Berlin), Kaukasus.
- Marggraff** (München), Die Vorfahren der Eisenbahnen und Dampfwagen.
- Virchow** (Berlin), Ueber Städtereinigung.

Die Arbeiterfrage

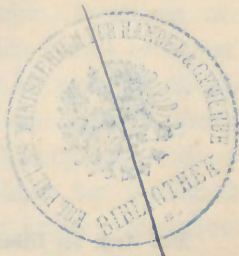
im

Kaufmannsstande.

Von

Karl Bücher.

CH



2972

Berlin SW. 1883.

Verlag von Carl Habel.

(C. G. Lüdert'sche Verlagsbuchhandlung.)

33. Wilhelm-Strasse 33.

9



Das Recht der Uebersetzung in fremde Sprachen wird vorbehalten.
Für die Redaktion verantwortlich: Dr. Fr. v. Holkenborff in München.

Das Wort „Arbeiterfrage“ ist in den beiden letzten Jahrzehnten so vielfach gebraucht und auch mißbraucht worden, daß jeder der es anwendet, die Verpflichtung empfinden sollte, eine Erklärung desselben zu geben. Wir pflegen den Ausdruck „Frage“ für jedes Problem anzunehmen, dessen Lösung sich unserer Zeit mit gewisser Nothwendigkeit aufdrängt. Solche Probleme ergeben sich überall da, wo ein bestimmter Widerspruch zu Tage tritt zwischen thatsächlich vorhandenen Zuständen und dem, was Vernunft und Recht fordern, verbunden mit einer bald größeren bald geringeren Unsicherheit bezüglich der Mittel ihn zu beseitigen. Wenn wir in diesem Sinne von einer Arbeiterfrage sprechen, so meinen wir hauptsächlich die Industriearbeiterfrage, welche daraus entspringt, daß die thatsächliche Stellung des Arbeiters im modernen Wirthschaftssystem im Widerspruch sich befindet mit gewissen Forderungen, welche wir bezüglich der Lebenshaltung und Existenzsicherheit eines Jeden stellen müssen, welcher der Gesellschaft Dienste leistet. Es gibt aber neben dieser großen, allgemeinen Arbeiterfrage auch specielle Arbeiterfragen. Wir sprechen von einer Arbeiterfrage in der Landwirthschaft und denken dabei bald an die schlechte Lage der ländlichen Arbeiter, bald wieder an den Arbeitermangel auf dem Lande, wie er bis vor kurzem in vielen Theilen Deutschlands herrschte. Wir reden von einer Arbeiterfrage im Kunstgewerbe oder im Handwerk und denken an die ungenügende technische und geschmackliche Durchbildung

des Hülfspersonals dieser Gewerbe. Wir könnten heute von einer Arbeiterfrage in der höheren Technik sprechen, indem wir das Ueberangebot von Ingenieuren und Architekten im Auge haben, welches gegenwärtig vorhanden ist und einen beträchtlichen Theil der jüngeren Techniker keine praktische Verwendung finden läßt. Wir hätten vor kurzem von einer Arbeiterfrage im Lehrerstande sprechen können, indem wir dabei auf den chronischen Lehrermangel abzielten.

Man sieht, Arbeiterfragen können aus verschiedenen Ursachen entstehen: bald durch Ueberfluß, bald durch Mangel an Arbeitskräften, bald durch zu hohe, bald durch zu geringe Löhnung der Arbeiter: es kommt meist nur darauf an, ob man vom Standpunkte des Arbeitenden selbst oder von dem des Arbeitgebers oder endlich von dem allgemeinen Gesichtspunkte des Socialpolitikers aus die Sache ansieht — immer aber ist ein gewisser Widerspruch zwischen den thatsächlichen Verhältnissen und gewissen wirtschaftlichen oder humanen Forderungen, ein Widerspruch zwischen dem Bedarf und den Mitteln ihn zu befriedigen vorhanden. Welcher Art ist nun die Arbeiterfrage im Kaufmannsstande?

Man könnte auf diese Frage kurz antworten: die Arbeiterfrage im Kaufmannsstande liegt in dem Ueberfluß an größtentheils ungenügend ausgebildetem kaufmännischem Hülfspersonal und in der daraus entspringenden dauernden Stellunglosigkeit vieler jungen Kaufleute. Es würde damit die wesentliche Grundlage des Problems angedeutet sein, und wir könnten uns weiterhin mit der Frage beschäftigen, wie dem Uebel abzuhelpen sei. Allein wenn wir näher zusehen, so erkennen wir bald, daß die Frage, um die es sich handelt, viel complicirter ist, als daß sie sich in einem kurzen Satz völlig zutreffend zusammenfassen ließe.

Es ist wohl noch in der Erinnerung vieler Leser dieser Zeilen, daß im Sommer 1880 zu Berlin eine Anzahl öffentlicher Versammlungen stattgefunden hat, in welchen der Nothstand unter

(168)

den stillosen jungen Kaufleuten erörtert wurde. Es ist ja eine alte Beobachtung, daß gefährliche Wunden an unserem Gesellschaftskörper da zuerst aufbrechen, wo die Menschen sich am dichtesten zusammenhäufen, in den Großstädten. Es kann auch nicht Wunder nehmen, daß im Anfang das Uebel stark übertrieben wurde und daß Freunde wie Gegner der Bewegung manches thaten, was die Sache in einem falschen Lichte erscheinen lassen konnte. 13000 Commis, sagte man, seien schon seit längerer Zeit außer Condition und auch ohne Aussicht, solche zu finden; viele unter ihnen fristeten unter unsäglichen Entbehrungen ein elendes Dasein, und es wollte ihnen nicht gelingen, irgend eine ihren Kenntnissen und ihrer socialen Stellung entsprechende Beschäftigung zu erlangen. „Tausende von Handlungsdienern“, heißt es in einem damals versandten Aufruf, „irren in Berlin ohne Beschäftigung umher. Täglich durchsuchen sie mit erneuten Hoffnungen den Inseratentheil der Zeitungen, um auf jede nur irgendwie geeignet erscheinende Stellung ein Anerbieten einzureichen. Mit fieberhafter Spannung harren sie Tage und Wochen auf ein positives Ergebnis ihrer Bemühungen, um immer wieder enttäuscht von neuem zu beginnen. Umsonst! Das Angebot übersteigt zu gewaltig die geringe Nachfrage, die Offertschreiben sind in zu riesigen Mengen eingelaufen, als daß eine Prüfung im einzelnen dem Prinzipal auch nur annähernd möglich wäre. So vergehen für den Stellungsuchenden Wochen und Monate. Der kleine Beihrgroschen ist längst ausgegeben, ein Stück nach dem anderen wird verkauft oder verpfändet, erst das scheinbar Entbehrliche, dann nur zu bald das Unentbehrliche, und ehe ein halbes Jahr verflossen, ist der früher in geachteter Stellung conditionirende junge Kaufmann zu einem äußerlich reduzierten und vernachlässigten Menschen herabgesunken, der auf einen Platz in einem respectablen Handlungshause kaum noch Anspruch machen darf. Und was ist das Ende? Nur in wenigen Fällen vermag der junge Mann, unter Ueberwindung des durch seine Intelligenz und geistigen Fähigkeiten

(169)

berechtigten (?) Stolz, in eine niedere Sphäre (!) hinabzusteigen, um sein Brot zu suchen. In den meisten Fällen ist die körperliche und geistige Verkümmern das Loos eines Mannes, der mit so hohen Erwartungen in das Leben trat.“ Man wird zugeben müssen, daß diese Schilderung des Nothstandes die Farben etwas stark aufträgt, und man wird sich demgemäß nicht wundern dürfen, wenn die weiteren Versammlungen ziemlich tumultreich verliefen. Heftige Vorwürfe wurden von der einen Seite erhoben gegen den Verein junger Kaufleute, der dem Nothstand gegenüber unthätig bliebe, von der andern wurde der Beitritt zu einem kaufmännischen Gewerksverein empfohlen. Ueber die Ursachen der Stellunglosigkeit wurden mancherlei Ansichten geäußert: der Eine meinte, die Mehrzahl der Stellunglosen habe ihr Mißgeschick selbst verschuldet; es fehle ihnen an der nöthigen allgemeinen und kaufmännischen Bildung, tüchtige Kaufleute seien noch immer gesucht; ein Anderer behauptete, es würden zu viele weibliche Arbeitskräfte im Kaufmannsstande beschäftigt, die Damen sollten sich verheirathen u. s. w.; ein Dritter wieder glaubte, der Nothstand beschränke sich auf Berlin, wohin sich Alles ziehe; man möge vor Zuzug aus den Provinzen warnen. Das Resultat der Bewegung war die Gründung eines kaufmännischen Hilfsvereins und eine ziemlich lebhafte Erörterung der Sache in der Presse, bei welcher übrigens nichts besonders Neues und Durchschlagendes herauskam. Ein Theil der öffentlichen Blätter warnte in wohlmeinender Weise die Eltern, ihre Söhne Kaufleute werden zu lassen; ein anderer klagte, daß Niemand mehr in seinem Stande zufrieden sei und daß jeder höher hinausschwolle; ein dritter wieder stellte das Bestehen jeglichen Nothstandes in Abrede und bezeichnete die Stellunglosen als Untüchtige und Tageelbe; ein anderer endlich erklärte die ganze Bewegung für eine socialistische und sprach das Anathem über sie aus. Jedenfalls muß so viel konstatiert werden, daß die Bewegung ziemlich bald wieder einschlief und daß sie keinerlei greifbares Resultat hinterließ.

Aus dieser Resultatlosigkeit könnte jemand vielleicht schließen,

(170)

daß der Nothstand, von welchem im Sommer 1880 so viel die Rede gewesen, gar nicht vorhanden oder doch nur vorübergehender Natur gewesen sei. Indessen wäre ein solcher Schluß doch vorzeitig; vielmehr läßt sich aufs Klarste beweisen, daß thatsächlich ein Ueberangebot von kaufmännischen Arbeitskräften seit vielen Jahren besteht und daß auch bis jetzt keine Aussicht sich aufthut, daß dasselbe mit allen daraus hervorgehenden Uebelständen sobald wieder verschwinden werde. Freilich so groß, wie man in Berlin behauptet hat, ist das Uebel nicht. Es wurde dort gesagt, 13000 Commis seien allein in der Reichshauptstadt ohne Condition. Schlagen wir nun die Deutsche Gewerbestatistik von 1875 nach, so finden wir, daß es damals in Berlin überhaupt nur 13646 Handlungsgehilfen gab; es müßten sonach 95 Procent sämtlicher Handlungsgehilfen Berlins im Sommer 1880 brotlos gewesen sein. Die Uebertreibung liegt auf der Hand. Der Berliner Verein junger Kaufleute will denn auch später bei näheren Ermittlungen gefunden haben, daß die Zahl der Stellunglosen nur auf 800, also etwa auf 6 Procent der Gesamtzahl angegeben werden könne. Immerhin ist das noch eine ganz ansehnliche Zahl und dieselbe wird nicht unbedeutender durch die auf keine Weise gestützte Versicherung des genannten Vereins, daß sich unter jenen 800 viele von auswärts Zugewanderte und viele von solchen befänden, welche andern Berufskreisen angehören und ein Unterkommen im kaufmännischen Fache suchten. Mangelhafte Kenntnisse und geringe Befähigung bildeten nach dieser Darlegung den Hauptgrund der Stellunglosigkeit.

Wie man sieht, sucht diese Darstellung das Uebel in einem sehr milden Lichte erscheinen zu lassen, ohne uns über den Kernpunkt der Sache Belehrung zu bieten. Wollen wir zu dem letzteren gelangen, so müssen wir eine selbständige Untersuchung anstellen und uns die Frage beantworten: ist thatsächlich eine große Anzahl von stellunglosen jungen Kaufleuten vor-

handen? beschränkt sich das Uebel bloß auf die Reichshauptstadt, oder ist es weiter verbreitet?

Ich will von vorn herein zugeben, daß es eine vollkommen sichere Antwort auf diese Fragen nicht giebt. Eine Statistik der Stellunglosen existirt nicht. Dagegen haben wir eine Reihe von Erfahrungsthatfachen, welche mit ziemlicher Sicherheit auf das Vorhandensein einer großen Anzahl von beschäftigungslosen Kaufleuten schließen lassen. Diese Thatfachen sind so allgemein bekannt, daß ich mich hier damit begnügen darf, sie kurz anzuführen. In den Annoncentheilen der Zeitungen, welche gewissermaßen den Hauptgradmesser für die Zustände auf dem kaufmännischen Arbeitsmarkte bilden, ist die Zahl der Stellengefuche weit größer als die Zahl der ausgeschriebenen Vakanz, und fast bei jeder Vakanz wird die Erfahrung gemacht, daß die Offertbriefe nicht bloß zu Duzenden sondern oft zu Hunderten einlaufen. Sucht jemand einen Arbeiter für ein dem Handel verwandtes Fach, z. B. ein Rechtsanwalt einen Schreiber, so befindet sich unter den sich Anbietenden immer auch ein sehr beträchtlicher Procentsatz junger Kaufleute. Ja selbst bei vielen andern, einer umfangreicheren technischen Vorbildung nicht bedürftenden Beschäftigungen bieten sich auf diesbezügliche Annoncen nicht selten stellenlose Kaufleute für gewöhnliche Handarbeiterdienste an. Tausende von Familien erleben es, daß ihre Söhne, welche sich dem Handelsgewerbe gewidmet haben, wenn sie einmal außer Beschäftigung gekommen sind, ihnen Jahr und Tag zur Last liegen. Vielfach klagen die Berichte der kaufmännischen Vereine über die fortwährende Zunahme der Zahl durchreisender stellesuchender und unterstützungsbedürftiger Kaufleute, welche die Mittel der Vereine in Anspruch nehmen. (Vgl. z. B. Jahresbericht des kaufm. Vereins zu Cassel 1878/9, S. 10; XXXIII. Ber. des Ver. für Handels-Commis von 1858 zu Hamburg, S. 7f.) Diese Klagen lassen sich bis in die Mitte der 60er Jahre zurückverfolgen. Endlich ist der Preis der kaufmännischen Arbeit notorisch bedeutend gesunken,

(172)

was auf ein überaus großes Angebot schließen läßt. Zu diesen Erfahrungsthatfachen kommen nun aber auch gewisse Ziffern, deren Gewicht sich nicht wird abstreiten lassen. Dieselben beruhen einestheils auf den Resultaten des Stellenvermittlungsgeschäftes der kaufmännischen Vereine, andernteils auf den Ergebnissen der deutschen Gewerbestatistik von 1875, die wir in Ermangelung einer neueren zuverlässigeren Erhebung zu Rathe ziehen müssen.

Was die kaufmännische Stellenvermittlung betrifft, so ist dieselbe auffallender Weise bis jetzt in Deutschland nicht einheitlich organisiert, obwohl vielleicht kein Zweig wirtschaftlicher Thätigkeit in dieser Hinsicht günstigere Verhältnisse bietet, als gerade der Handel. Die Vermittlung zwischen Angebot und Nachfrage auf dem kaufmännischen Arbeitsmarkte erfolgt, wenn wir von dem verhältnismäßig seltenen Falle der unmittelbaren persönlichen Empfehlung absehen, auf drei verschiedenen Wegen:

1. durch Annoncen (der Principale und der Stellensuchenden) in öffentlichen Blättern;
2. durch private Stellenvermittlungsgeschäfte („Commissaire“, „Bureau“);
3. durch die Stellenvermittlungsbureau der in allen bedeutenden Städten bestehenden kaufmännischen Vereine.

Wegen der Kostspieligkeit der beiden erstgenannten Wege hat die auf dieses Ziel gerichtete Thätigkeit der Vereine junger Kaufleute in den beiden letzten Jahrzehnten einen großen Aufschwung gewonnen, ohne jedoch dem Bedürfnisse vollauf genügen zu können. Es liegt also der größere Theil des Arbeitsangebots in den Händen der Arbeitnehmer, was gewiß seine socialen Vortheile hat. Allein das Stellenvermittlungswesen der kaufmännischen Vereine entbehrt bis jetzt durchaus einer einheitlichen Regelung, ja selbst einer in der Hauptsache gleichartigen Behandlung. Die meisten Vereinigungen dieser Art betrachten die Stellenvermittlung, die sie nicht bloß für ihre Mitglieder sondern für jedermann betreiben, als

(173)

ein Geschäft, das mindestens seine Kosten decken, womöglich auch dem Geschäftsinhaber noch einen Gewinn abwerfen soll. Zu einer engeren Verbindung unter den einzelnen Vermittlungsstellen behufs Ausgleichung des Angebots und der Nachfrage von kaufmännischer Arbeit an verschiedenen Orten ist es, trotz achtungswerther Versuche in dieser Richtung, bis jetzt nicht gekommen. Die einzelnen Vereine veröffentlichen zwar in ihren Jahresberichten statistische Zusammenstellungen über die Resultate ihres Stellenvermittlungsgeschäftes; allein es ist trotz aller Mühe, die sich der Verfasser in dieser Richtung gegeben hat, nicht möglich gewesen, aus jenen Veröffentlichungen ein Gesamtbild von dem Stande des kaufmännischen Arbeitsmarktes in Deutschland zu gewinnen. Dennoch dürften die Daten, welche in dieser Hinsicht aus den Jahresberichten einer größern Anzahl der bedeutenderen Vereine gesammelt werden konnten, ausreichend befunden werden, um dem oben Gesagten als Beweis zu dienen.

Das bedeutendste Stellenvermittlungsgeschäft unter den mir bekannten binnenländischen Vereinen betreibt der kaufmännische Verein in Frankfurt a. M. Seine Jahresberichte bezeichnen gesondert die Anzahl der Bewerber oder Stellessuchenden, die Zahl der angemeldeten freien Stellen (Vakanzen) und die Zahl der durch den Verein vermittelten Placirungen. Das gegenseitige Verhältniß dieser Zahlen für die Jahre 1867—1881 wird aus nachfolgender Tabelle ersichtlich.

Es ist natürlich, daß ein Institut wie das Stellenvermittlungsbureau des Frankfurter Vereins erst allmählich sich einbürgern kann und namentlich unter den Principalen nur langsam in Aufnahme kommen wird. Wir haben deshalb die beiden ersten Jahre seiner Wirksamkeit (1865 und 1866) aus nachstehender Zusammenstellung ausgeschlossen. Ohnehin sind die bezüglichlichen Ziffern für diese Jahre in den Berichten unvollständig mitgetheilt. Aus dem Gegebenen ist nun ersichtlich, wie während des ganzen fünfzehnjährigen Zeitraums von 1867—1881 fortwährend die Zahl

(174)

Kaufmännischer Verein zu Frankfurt a. M.

J a h r.	Zahl der Bewerber	Zahl der ange- mel deten Bakanz en	Zahl der Be- se zungen	Die Bakanz- en betru- gen in Pro- cent der werber	Die Besetzungen be- trugen in Procent der	
					Bewerber	Bakanz en
1	2	3	4	5	6	7
1867	1060	369	131	34,8	12,3	35,5
1868	1127	477	168	42,3	14,9	35,2
1869	1361	461	179	33,8	13,1	38,8
1870	1207	426	134	35,3	11,1	31,4
1871	1330	456	121	34,3	9,1	26,5
1872	1562	1170	454	74,9	29,0	39,6
1873	1829	1674	663	91,5	36,2	39,6
1874	3002	1810	858	60,2	28,5	47,4
1875	3813	1938	1005	50,8	26,3	51,8
1876	4325	1552	877	35,8	20,3	56,5
1877	4361	1415	764	32,4	17,5	53,9
1878	4841	1390	749	28,5	15,4	53,9
1879	4647	1523	812	32,7	17,5	53,0
1880	4404	1713	871	38,9	19,8	50,8
1881	4423	1963	1055	44,4	23,8	53,7
1867—1881	43292	18337	8841	42,3	20,4	48,2

der Stellessuchenden weit die Zahl der aufgegebenen freien Stellen überstieg, wie aber trotz der großen Auswahl unter den Bewerbern durchschnittlich kaum die Hälfte der Bakanz en durch passende Bewerber besetzt werden konnte und wie im Ganzen nur etwa ein Fünftel der Bewerber durch den Verein eine Stelle fand. Die Reihenfolge der einzelnen Ziffern ist ein ziemlich deutliches Spiegelbild des Geschäftsgangs in den angegebenen Jahren. Während die Zahl der aufgegebenen Bakanz en von 1867 — 1871 zwischen 33,8 und 42,3 Procent der Bewerber geschwankt hatte, erhob sie sich in den geschäftlichen Fluthjahren 1872 und 1873 auf 74,9, ja auf 91,5 Procent, um von da ab rapid zu fallen, bis sie 1878 mit 28,5 Procent ihren tiefsten Stand erreichte, über den sie sich indeß in den drei letzten Jahren allmählich wieder um 15,9 Procent erhoben hat. Einen ähnlichen Gang zeigt die Bewegung des Verhältnisses zwischen der Zahl der Besetzungen und derjenigen der

(175)

Bewerbungen. Allerdings ist hier eine allmähliche Steigerung nicht zu verkennen, welche wohl der Verbesserung des Geschäftsbetriebs und der zunehmenden Einbürgerung des Instituts zugeschrieben werden darf. Indessen hat doch auch in dem günstigsten Jahre (1873) die Zahl der Placirten nur wenig mehr als ein Drittel der Platzsuchenden erreicht. Größere Konstanz zeigt das in dem betrachteten Zeitraum stets steigende Verhältniß der Befetzungen zu der Zahl der Vakanz. Die Zeitverhältnisse scheinen auf diese Ziffer fast ohne Einfluß geblieben zu sein (vgl. die Procentziffern für 1872/3); die wachsende Zahl der Befriedigung findenden Vakanz. ist lediglich eine Folge der noch stärker gewachsenen Auswahl unter den Bewerbern.

Zunmerhin ist dieses Ergebnis noch einigermaßen befriedigend gegenüber dem wahrhaft trostlosen Bilde, welches die Berichte einiger anderen binnenländischen Vereine für die letzten Jahre bieten, deren Ziffern wir nachstehend zusammenstellen.

Berein zu	Jahr.	Bewerber.	Vakanz.	Befetzungen.
Mannheim	1878—1879	983	211	52
"	1879—1880	1218	322	96
"	1880—1881	996	339	73
Stuttgart	1879	939	262	78
"	1880	890	382	92
München	1879—1880	806	181	48
"	1880—1881	792	160	52
Nürnberg	1878	411	126	28
"	1880	408	185	54
Braunschweig	1880—1881	113	87	?
Zürich	1879—1880	699	501	146
Solothurn	1879—1880	699	501	16

Durchschnittlich kamen in diesen Vereinen auf jede aufgegebene Vakanz 2,8 angemeldete Bewerber, auf je 4,3 vorhandene Vakanz. fiel nur 1 Befetzung, und von den Bewerbern gelangte

(176)

nur immer der zwölfte wirklich zu einer Stelle. Wie viel an diesen wenig befriedigenden Resultaten der ungenügenden Organisation der Stellenvermittlung in den betreffenden Vereinen zuzuschreiben ist, wie viel auf Rechnung des Ueberangebots von Arbeitskräften kommt, ist freilich schwer zu sagen.

Gerade mit Rücksicht auf diese Punkte wird es deshalb von besonderen Interesse sein, die Geschäftsergebnisse desjenigen deutschen Vereins kennen zu lernen, welcher am längsten und erfolgreichsten die Stellenvermittlung zu seiner Aufgabe macht. Es ist dies der „Verein für Handlungs-Commis von 1858“ zu Hamburg, der vor 25 Jahren lediglich in der Absicht gegründet wurde, um „die großen pecuniären Opfer, welche Handlungs-Commis beim Wechsel ihrer Stellung in der Regel zu tragen haben“, zu beseitigen. Obwohl derselbe später auch andere Zwecke (Fortbildung, Vorträge, Geselligkeitspflege, Krankenkassen- und Unterstützungswesen) in sein Programm aufgenommen hat, so ist doch die Stellenvermittlung immer seine Hauptaufgabe geblieben. Dieselbe erstreckt sich — von Ausnahmefällen abgesehen — nur auf Mitglieder. Die letzteren verpflichten sich bei ihrem Eintritt, von jeder zu ihrer Kenntniß kommenden Vakanz im Bureau des Vereins Anzeige zu machen. Die Kosten der Stellenvermittlung werden ganz aus den Mitgliedsbeiträgen (6 M., nach zehnjähriger Mitgliedschaft 3 M. jährlich) gedeckt; es ist also ausgeschlossen, daß der Verein das Placirungsgeschäft zur Geldquelle mache. Aus den handschriftlichen Mittheilungen und älteren Jahresberichten, welche die Verwaltung des Vereins dem Verfasser zur Verfügung zu stellen die Güte hatte, ist die nachfolgende Tabelle zusammengestellt, welche über die Vereinsthätigkeit der letzten 24 Jahre, soweit sie sich auf Stellenvermittlung erstreckt, ein anschauliches Bild gibt.

Zur Erläuterung dieser Zusammenstellung muß folgendes bemerkt werden. Bis zum Jahre 1866 umfassen die mitgetheilten Ziffern jedesmal den Zeitraum vom 1. Juli bis zum 30. Juni; für 1866 die 6 letzten Monate des Jahres; von 1867 ab bezieht

(177)

Verein für Handlungs-Commis von 1858 zu Hamburg.

J a h r.	Zahl der Mit- glieder	Zahl der Bewerber	Zahl der aufge- gebenen Bakanz	Zahl der Be- setzungen	Die Bakanz- en betru- gen in Pro- cent der Bewerber	Die Besetzungen betrugen in Procent der Bewerber	Bakanz
1	2	3	4	5	6	7	8
1858—1859	350	?	125	28	?	?	22,4
1859—1860	306	?	106	22	?	?	20,7
1860—1861	400	?	151	58	?	?	38,4
1861—1862	433	?	162	67	?	?	41,3
1862—1863	468	?	149	63	?	?	42,3
1863—1864	561	?	154	76	?	?	49,4
1864—1865	676	?	184	90	?	?	48,8
1865—1866	805	?	259	117	?	?	45,2
1866	886	?	138	64	?	?	46,4
1867	1494	1020	547	300	53,6	29,4	54,8
1868	2200	1310	760	410	58,0	31,3	53,9
1869	2834	1498	885	462	59,1	30,9	52,2
1870	2932	1386	830	382	59,9	27,5	46,0
1871	3176	1646	1004	489	60,9	29,6	48,7
1872	3458	1526	1432	569	93,8	37,3	39,7
1873	4046	2462	1813	871	78,6	35,4	48,0
1874	5367	3319	1932	1009	58,2	30,4	52,2
1875	6371	3790	2261	1000	59,6	26,4	44,2
1876	7242	3973	1988	951	50,0	23,9	47,8
1877	7681	3926	2152	1075	54,8	27,4	49,9
1878	8431	3889	1983	1059	50,9	27,2	53,4
1879	9537	3855	2249	1232	58,3	31,9	54,7
1880	10471	4080	2820	1445	69,1	35,4	51,2
1881	11362	4306	3133	1593	72,7	36,9	50,8
1867—1881	—	41984	25789	12847	61,4	30,6	49,3

sich die Aufstellung auf die Zeit vom 1. Januar bis 31. December. Für die ersten 9 Jahre des Bestehens des Vereins war die Zahl der angemeldeten Bewerber nicht mehr zu ermitteln. Von 1875 ab wurden auch Lehrlinge zu Mitgliedern aufgenommen und Lehrlingsstellen vermittelt (theilweise auch schon 1874); indessen ist die Zahl derselben nur in den Rubriken der Mitglieder, der Bakanz und der Besetzungen noch auszuscheiden. Thun wir das, so stellt sich die Zahl der Commis folgendermaßen.

(178)

J a h r.	Mitglieder.	Bakanzn.	Besetzungen.	Besetzungen in Procent der Bakanzn.
1875	6186	1933	964	49 _{,8}
1876	6923	1627	881	54 _{,1}
1877	7284	1692	973	57 _{,5}
1878	7995	1522	963	63 _{,3}
1879	9005	1726	1116	64 _{,6}
1880	9858	2591	1361	52 _{,5}
1881	10672	2327	1510	64 _{,9}

Es ist recht bedauerlich, daß sich eine ähnliche Ausscheidung in der Rubrik der Bewerber nicht mehr vornehmen läßt; die Verhältnisziffern würden sich dann wol auch in Spalte 6 und 7 der Tabelle etwas anders gestalten.

Betrachten wir nun die Zahlenreihen der Haupttabelle unter Zuhilfenahme der angefügten Ergänzung etwas näher, so fällt uns zunächst die überaus rasche Zunahme des Mitgliederbestandes auf, welche von 1866 ab in stets steigender Progression sich darstellt. Die großen Gesamtziffern, welche kein anderer Verein aufweisen kann, mögen z. Th. dem Umstande zu danken sein, daß viele Mitglieder auch nach Gründung einer eignen Firma das Verhältniß zu dem Verein aufrecht erhalten; zum großen Theile aber ist das rapide Wachsthum des Vereins eine Folge der mißlichen Verhältnisse des kaufmännischen Arbeitsmarktes. Während von 1858/9 bis 1866/7 jährlich durchschnittlich nur 72 neue Mitglieder eintraten, betrug der Zugang von 1866/7—1869/70 jährlich 514, von 1870/71 bis 1874/5 450, von 1875/6 bis 1880/1 (nur Commis) über 748. Den niedrigsten Zugang weist (abgesehen von dem durch äußere Verhältnisse herbeigeführten Rückgang im Jahre 1858/9) das Jahr 1860/1 mit 33 Mitgliedern auf, den höchsten das Jahr 1878/9 mit 1010 Neuaufgenommenen. Man darf annehmen, daß die überwiegende Mehrzahl dieser neuen Mitglieder, welche nicht bloß über ganz Deutschland, sondern über fast alle Länder Europas und in den wichtigeren Handelsplätzen der vier

(179)

übrigen Erdtheile zertrent sind, von der Rücksicht auf die Erlangung einer Stelle geleitet wurde.

Natürlich traten nicht alle Neuaufgenommenen gleich als Stellenbewerber auf. Indessen ist die Zahl der letzteren, die sich leider nur bis 1867 zurück verfolgen läßt, — von unbedeutenden Rückgängen in den Jahren 1869/70, 1871/2 und 1876 — 1879 abgesehen — doch auch in stetem Wachsen begriffen und an sich eine sehr beträchtliche.

Von 1867 — 1873 waren durchschnittlich 53 Procent der Mitglieder auf der Stellensuche, von 1874 — 1881 durchschnittlich 47 Procent, wobei das Sinken der Ziffer lediglich auf Rechnung des wachsenden Bestands an bereits etablierten Mitgliedern zu setzen ist.

Was die Ergebnisse der Stellenvermittlung betrifft (vgl. Spalte 6 — 8), so sind dieselben durchweg günstiger als diejenigen des Frankfurter Vereins, was wol in der Hauptsache den weitgreifenden überseeischen Verbindungen Hamburgs zuzuschreiben ist. Schon das Verhältniß der aufgegebenen Vakanten zu den angemeldeten Bewerbern (durchschnittlich 61,4%, in Frankfurt nur 42,3%) ist ein weit besseres. Auch zeigt es nicht jene ungesunden Schwankungen, wie sie das binnenländische Geschäft seit 1871 durchzumachen hatte. Zwischen der niedrigsten und höchsten Ziffer ist nur eine Differenz von 43,8, während sie in Frankfurt 63,0 beträgt. Immerhin übersteigt auch in Hamburg das Angebot kaufmännischer Arbeitskräfte die Nachfrage noch um ein Bedeutendes: von 10 Bewerbern hätten, selbst bei Besetzung aller Vakanten, durchschnittlich 4 unbefriedigt bleiben müssen.

Thatsächlich ist jedoch kaum der dritte Theil der angemeldeten Bewerber placirt worden. Die Verhältnißziffern (Spalte 7) zeigen hier wenig Schwankungen, und man darf wol annehmen, daß die unbefriedigt gebliebenen zwei Drittel der Bewerber die Ziffer derjenigen bezeichnen, welche den gestellten Anforderungen nicht genügten.

(180)

Von den Vakanten wurde etwa die Hälfte besetzt. Das Verhältniß hat sich, namentlich wenn wir die Ergänzungstabelle (S. 15) berücksichtigen im Ganzen fortwährend gehoben — wol auch eine Folge der wachsenden Anzahl der Bewerber.

Die Ergebnisse des Stellenvermittlungsgeschäftes zeigen somit auch bei demjenigen Vereine, welcher von allen deutschen Vereinen unter den günstigsten Verhältnissen arbeitet, ein fortdauerndes Ueberangebot von Arbeitskräften. Wie viele freilich unter den angemeldeten Bewerbern zur Zeit ihrer Anmeldung thatsächlich stellenlos waren, ist nicht auszumachen. Nur für das Jahr 1878 bemerkt der Jahresbericht des Hamburger Vereins, daß 29 Procent der Bewerber, d. h. über 2300 stellenlos gewesen seien, während die Uebrigen ihre Stellung noch nicht gekündigt hatten.

Die Thatsache einer ausgedehnten Stellunglosigkeit unter den jungen Kaufleuten und ihrer weit über die Hauptplätze des Verkehrs hinausgehenden Verbreitung dürfte damit erwiesen sein.

Suchen wir nunmehr nach den eigentlichen Wurzeln des Uebels.

Nehmen wir zuvörderst die deutsche Gewerbestatistik von 1875 zur Hand. Man hat auf Grund dieser Statistik die Behauptung aufgestellt, daß die distributiven Gewerbe, d. h. diejenigen Berufsarten, welche sich mit der Uebermittlung der Güter vom Producenten zum Konsumenten beschäftigen, in ungesunder Weise überfüllt seien. Ist das nun mit Bezug auf den eigentlichen Kaufmannsstand der Fall? Die Gewerbestatistik von 1875 weist auf:

529,459 kaufmännische Geschäfte, darunter

420,982 Hauptbetriebe und

108,477 Nebenbetriebe.

Das deutsche Reich hatte 1875 42.727,360 Einwohner. Es kam somit auf 80 Menschen ein kaufmännisches Geschäft, oder wenn wir die Nebenbetriebe, d. h. diejenigen Handelsgeschäfte, deren Leiter noch irgend ein anderes Geschäft als Hauptthätigkeit betrieben, abziehen, auf 101 Seelen je ein Hauptbetrieb. Unter

diesen Geschäften wurden 508,209 ohne oder mit nicht mehr als 5 Gehülfen betrieben, waren also sog. Kleinbetriebe. Betriebe mit mehr als 5 Gehülfen gab es nur 11,250, darunter 6829 Haupt- und 4421 Nebenbetriebe.

Sämmtliche kaufmännischen Geschäfte zusammen beschäftigten an Geschäftsleitern, Gehülfen und Lehrlingen 661,496 Personen, darunter 120,552 weibliche, d. h. 18 Procent oder fast ein Fünftel der im Handel beschäftigten Personen waren Frauen. Auf 65 Seelen kam eine mit dem Handel beschäftigte erwachsene Person. Auf 10,000 Köpfe der Bevölkerung kamen 155 Kaufleute.

Vergleichen wir diese Ziffern mit denjenigen aus dem deutschen Zollverein vom Jahre 1861, so ergibt sich folgendes merkwürdige Resultat:

Im Jahre 1861 kommen auf 10,000 Köpfe der Bevölkerung des deutschen Zollvereins 89 Erwerbthätige des Kaufmannsstandes, vierzehn Jahre später i. J. 1875: 155. Die Zahl der Erwerbthätigen im Handel stieg in dieser Periode um 85 Procent, während die Bevölkerung nur um 22 Procent zunahm. Zergliedern wir nun diese Zahlen etwas näher für einzelne Staaten, so finden wir, daß von je 10,000 Ortsanwesenden Erwerbthätige des Handelsstandes waren in

		Zunahme
Preußen	{ 1861 — 87,6	68%
	{ 1875 — 146,2	
Bayern	{ 1861 — 61,2	120%
	{ 1875 — 135,4	
Sachsen	{ 1861 — 130,5	57%
	{ 1875 — 205,6	
Württemberg	{ 1861 — 51,7	129%
	{ 1875 — 118,8	

Die Zunahme der Handelsbesessenen ist somit in den verschiedenen Staaten Deutschlands eine sehr verschiedene; in einzelnen hat ihre Zahl sich binnen 14 Jahren mehr als verdoppelt. Da nun

(182)

aber seit 1861 der Handel schwerlich Gebiete sich zu eigen gemacht hat, welche er vorher nicht besessen hatte, so wird immerhin diese gewaltige Zunahme Bedenken erregen müssen, und man wird auch auf Grund praktischer Erfahrungen nicht umhin können eine gewisse Ueberfüllung zuzugestehen.

Sehen wir uns nun die Statistik des kaufmännischen Personals aus dem Jahre 1875 mit Bezug auf die uns zunächst liegende Frage noch etwas genauer an. Da ergibt sich denn, daß von den 661,496 insgesamt beschäftigten Personen

431,570 oder 65,2 Procent Geschäftsleiter

178,017 oder 26,9 " " Gehülfen und

51,907 " 7,9 " " Lehrlinge waren.

Diese Ziffern sind im höchsten Grade überraschend. Sie beweisen nämlich, daß im Kaufmannsstande die Zahl der Geschäftsleiter und Lehrlinge eine abnorm große, die Zahl der Gehülfen eine ungemein geringe ist. Für sämtliche Gewerbe, deren Personal durch die Zählung vom 1. Dez. 1875 ermittelt worden ist, kommen nämlich auf je 100 überhaupt beschäftigte Personen durchschnittlich 45,5 Geschäftsleiter, 47,5 Gehülfen und Arbeiter, 7 Lehrlinge.

In der Papier- und Lederindustrie z. B. sind 30,8% der Beschäftigten Geschäftsleiter, 60,2% Gehülfen, 9% Lehrlinge, in polygraphischen Gewerben 15,4% Geschäftsleiter, 68,2% Gehülfen 16,4 Procent Lehrlinge, in der Maschinen u. Instrumentenfabrikation 26,4% Geschäftsleiter, 65,2% Gehülfen, 8,4% Lehrlinge.

Anscheinend ist in den letzteren Gewerben die Zahl der Lehrlinge verhältnismäßig größer, als im Handelsgewerbe, aber auch nur anscheinend. Das Entscheidende ist das Verhältniß der Lehrlinge zu den Gehülfen. Im Allgemeinen kommen in den deutschen Gewerben durchschnittlich auf 1 Lehrling 6,7 Gehülfen, in den polygraphischen Gewerben 4,1, in der Maschinen- und Instrumenten-Fabrikation 7,7, im Handel dagegen 3,4: d. h. im allgemeinen Durchschnitt ist beim Handel die Zahl der Lehrlinge

im Vergleich zu derjenigen der Gehülfen doppelt so groß als bei den übrigen Gewerben, während auf der andern Seite wieder die Zahl der Arbeitgeber diejenige der Arbeitnehmer weit übersteigt.

Auf den ersten Anblick scheint dieses letztere Verhältnis überaus günstig für das Fortkommen der Gehülfen. Denn wenn wir jedes Gewerbe als ein berufsmäßig geschlossenes Ganzes betrachten, in dem ein fortwährendes Aufsteigen vom Lehrling zum Gehülfen, vom Gehülfen zum Meister stattfindet, so wird die Aussicht des Gehülfen auf dereinstige Selbständigkeit um so größer, je größer die Zahl der Geschäftsleiter, d. h. also auch der Geschäfte ist, ja es scheint nach den abnormen Verhältnissen im Kaufmannsstande nicht anders möglich, als daß durch Absterben von Geschäftsinhabern und durch Vorrücken von Gehülfen an ihre Stelle trotz des großen Nachschubs von Lehrlingen sehr bald ein Mangel an Gehülfen eintreten müßte. Nehmen wir an, daß das gegenwärtige Verhältnis zwischen Gehülfen und Lehrlingen schon längere Zeit so fort dauert, und daß die durchschnittliche Lehrzeit im Kaufmannsgewerbe $3\frac{1}{2}$ Jahre beträgt, so würden von den 51,900 Lehrlingen, welche 1875 gezählt wurden, jährlich 14,800 Commis werden; die ganze Gehülfsenschaft mit ihren 178,000 Köpfen bestünde somit aus den Ausgelernten von etwa 12 aufeinanderfolgenden Jahren. Setzen wir voraus, daß im 18. Jahre die Vollendung der Lehre erfolgt, so würden die ältesten Commis des jetzigen Bestands durchschnittlich 30 Jahre alt sein müssen — immer angenommen, daß überall ein regelmäßiges Aufrücken stattfindet. Da nun aber die Zahl der Commis durch den Tod jedenfalls eine Verminderung erleidet, so dürfen wir wohl schätzungsweise annehmen, daß jene 178,000 nicht 12 sondern 13 Jahrgänge an Ausgelernten umfassen, so daß die ältesten Commis durchschnittlich 31—32 Jahre alt wären. In diesem Lebensalter müßte die Selbständigkeit eintreten; ein Dreizehntel oder Bierzehntel jener 178,000 oder 13,700 bzw. 12,700 Commis müßten jährlich zu selbständigen Geschäfts-

(184)

leiten werden. Das wäre im Vergleich zu der Zeit des Selbständigwerdens im Gewerbe schon ein ziemlich hohes Lebensalter, welches selbst die Altersperiode noch überstiege, in der die Angehörigen vieler liberaler Berufsarten (z. B. Aerzte, Lehrer) zu einem Gehalte gelangen, der die Verheirathung ermöglicht. Jedoch erst dann, wenn sich nachweisen ließe, daß die Zahl der jährlich zu Commis aufrückenden Lehrlinge die Zahl der wirklich zur Gründung eigener Geschäfte gelangenden Commis erheblich überstiege, ließe sich behaupten, daß das Verhältniß der Zahl der Lehrlinge zur Zahl der Gehülfen ein bedenkliches wäre. Für einen Mann im 30. Lebensjahre beträgt die durchschnittliche Lebenswahrscheinlichkeit noch 31 Jahre. Von sämtlichen vorhandenen 431,570 Geschäftsleitern, die wir früher kennen gelernt haben, müßte sonach jährlich der 31. Theil sterben, d. h. etwa 14,000. Die Zahl vermehrt sich offenbar durch Konkurse, durch den Uebergang zu andern Berufsarten u. s. w. noch bedeutend; aber nehmen wir selbst an, sie sei die richtige, so würde sich daraus in der That ergeben, daß alle Gehülfen zwischen dem 30. u. 32. Lebensjahre selbständig werden könnten, ja daß das Aufrücken noch ein etwas schnelleres sein könnte und daß mit der Zeit ein Mangel an Gehülfen eintreten müßte.

Dieses letztere um so mehr, da regelmäßig ein Theil der jungen Kaufleute in die Fabrikindustrie überzugehen pflegt. Wie groß diese Zahl ist, läßt unsere Statistik nicht erkennen. Sie verzeichnet nur für das Jahr 1875 in den Gewerben mit mehr als 5 Gehülfen 115316 Personen kaufmännisch oder technisch gebildetes Aufsichts- oder Rechnungspersonal, wobei es vollständig unmöglich ist, zu ermitteln, wie hoch der Procentsatz der Techniker, wie hoch derjenige der Kaufleute sich stellt. Jedenfalls werden wir bei unseren allgemeinen Betrachtungen dieses kaufmännische Fabrikpersonal um so eher ignoriren können, als der größte Theil desselben nicht mehr zum Kaufmannsstande zurückkehrt.

Statistisch betrachtet ist somit das Verhältniß der Kaufmanns-

(185)

gehülften zu den Geschäftsleitern durchaus kein so ungünstiges, dasjenige zu den Lehrlingen wenigstens kein bedrohliches.

Wie kommt es nun, daß trotzdem ein so bedeutendes Ueberangebot an Commis stattfindet, wie wir es aus der Statistik der Stellenvermittlungs-Büreaux kennen gelernt haben? Es sind dafür meines Erachtens drei Ursachen vorhanden:

- 1) Die große Zahl der Alleinbetriebe, verbunden mit dem massenhaften Anlernen von Lehrlingen;
- 2) das fortwährend zunehmende Eindringen weiblicher Arbeitskräfte in den Kaufmannsstand;
- 3) die Begründung kaufmännischer Geschäfte durch Nichtkaufleute.

Was den ersten Punkt betrifft, so macht unsere Gewerbestatistik keinen Unterschied zwischen Engros- und Détailhandel. Sie unterscheidet nur Betriebe mit mehr als 5 Gehülften (sog. Großbetriebe) und Betriebe ohne Gehülften oder mit nicht mehr als 5 Gehülften (Kleinbetriebe) — eine Scheidung, die praktisch offenbar von sehr geringem Werthe ist. Da aber die Zahl der Großbetriebe wenig mehr als 2 Procent der Gesamtzahl aller Betriebe ausmacht, so können wir dieselben hier unberücksichtigt lassen. In den noch verbleibenden 518 209 Kleinbetrieben betrug die Zahl der Gehülften insgesammt 100 899. Die Zahl der Lehrlinge 40 470, es kam somit auf 2,4 Gehülften ein Lehrling. Setzen wir voraus, daß jedes Geschäft, welches überhaupt Gehülften beschäftigte, deren nur einen hielt, so wären immer noch etwa $\frac{4}{5}$ aller Geschäfte ganz ohne Gehülften als sog. Alleinbetriebe geführt worden. Ein Fach, in welchem $\frac{1}{5}$ aller Hilfskräfte aus Lehrlingen besteht und die überwiegende Mehrzahl aller Geschäfte ohne Gehülften betrieben wird, ist entschieden ungesund zusammengesetzt.

Woher nun dieses massenhafte Anlernen von Lehrlingen in den kleinen Geschäften? Dasselbe hat meiner Beobach-

(186)

tung nach zwei verschiedene Ursachen: einmal das Streben der Principale die bezahlte Arbeit des gelernten Commis durch die unbezahlte Arbeit des ungelernten Lehrlings zu ersetzen, auf der andern Seite den massenhaften Andrang zum Kaufmannsstande aus anderen Lebenskreisen und Berufsarten.

Diese letzteren sind wieder von dreierlei Art, und es werden für jede derselben gewisse Lebensanschauungen und auch wirthschaftliche Momente wirksam, die eigentlich auf ganz andern Gebieten ihre Quelle haben, deren Bedeutung für die Berufswahl man indessen nicht unterschätzen darf. Eine große Zahl der Kaufmannslehrlinge stammt aus dem Stande der Kleingewerbetreibenden und Landwirthes. Die Zustände in diesen Berufsarten sind vielfach so prekär, daß man es einem verständigen Vater nicht verübeln darf, wenn er wünscht, sein Sohn möge in einer andern Lebensstellung glücklicher sein als er selber, und dies um so mehr, wenn der Sohn Anstelligkeit und Talent zeigt. Vielfach mag dabei auch die Anschauung mitunterlaufen, daß die landwirthschaftliche und gewerbliche Arbeit etwas Niedrigeres, Geringeres sei als die kaufmännische. „Es will Niemand mehr ein Handwerk lernen“ — das ist die Klage, welche man in den Kreisen der Gewerbetreibenden in den letzten Jahren so oft hören konnte. „Er ist zu gut für ein Handwerk“ oder „für den Bauernstand“, sagt der Dorfschullehrer den Eltern eines talentvollen Knaben. Als ob Kenntnisse und Talent nicht in allen Berufsarten zur Geltung kommen könnten!

Ein anderer Theil der Kaufmannslehrlinge stammt aus sog. höheren Gesellschaftskreisen, denen der Beamten, Lehrer u. s. w. Wenn ein Knabe zu talentlos ist zum Studiren oder die Mittel der Familie dafür nicht ausreichen, so denken die verblendeten Eltern bei Leibe nicht daran, ihn produktiver Thätigkeit zuzuführen. Man schickt ihn in den Tuch- oder Kolonialwaarenladen oder zum Bankier. Es lautet ja auch viel besser, wenn der Vater Abends

(187)

im Kasino erzählen kann: „Mein Sohn wird Kaufmann“, als wenn er sagen müßte: „Mein Sohn wird Schlosser oder Schreiner“.

Endlich treibt die Einrichtung des Einjährig-Freiwilligen-Dienstes viele junge Leute zur Ergreifung des kaufmännischen Berufs, die sicher an anderer Stelle besser am Plage sein würden.

Seitdem diese Einrichtung ein Privileg des Besitzes und nicht mehr, nach der ursprünglichen Idee, eine Erleichterung für den künftigen Staatsbeamten ist, erlangt ein guter Theil unserer Jugend eine über die Bedürfnisse des praktischen Lebens im Einzelnen hinausgehende, aber im Ganzen ihnen durchaus nicht gerecht werdende Bildung. Man will nicht drei bis vier Jahre länger auf der Schulbank gesessen, zwei fremde Sprachen getrieben haben u. s. w., um später im Schurzfell vor dem Schraubstock oder der Hobelbank zu stehen. Zum Studieren reicht die erlangte Bildung nicht: so bleibt nur das Comptoir und der Ladentisch, die noch einigermaßen dem anerzogenen Dünkel und den erhöhten Ansprüchen an das Leben gerecht werden.

Dieses Hereindrängen fremder Elemente wird nun von vorn herein für die Zustände im kaufmännischen Lehrlingswesen verhängnißvoll. Daß die Thätigkeit eines Kaufmanns unter modernen Verhältnissen ein nicht unbedeutendes Maß von allgemeiner Bildung erfordert, begreifen die Eltern gewöhnlich nicht.

Die Knaben aus den Kreisen der Landwirths und Kleingewerbetreibenden haben selten mehr als eine leidliche Elementarschulbildung, diejenigen aus höheren Gesellschaftskreisen sind gewöhnlich nicht über die mittleren Gymnasialklassen hinausgekommen. Sie haben zwar vielerlei zu lernen angefangen, aber ihre Bildung ist durchaus nicht abgeschlossen und steht an praktischem Werthe oft noch unter einer guten Elementarschulbildung.

So treten die Knaben ins Geschäft, und leider ist die Mehrzahl der Lehrherren gewissenlos genug, nach der Vorbildung, die doch eine Hauptbedingung des späteren Fortkommens ist, gar nicht einmal zu fragen. Ihr einziger Zweck ist, eine billige Arbeits-

(188)

kraft zu erlangen, die sich möglichst bald nutzbringend verwenden läßt, sei es im Comptoir, sei's im Magazin, sei's gar im Packer- und Auslauferdienst. Es muß leider ausgesprochen werden, daß im kaufmännischen Berufe nur selten noch eine gründliche und umfassende Ausbildung während der Lehrzeit zu erlangen ist. Mag man immerhin den Eltern und der Schule die Schuld beimeßen, wenn die allgemeine Bildung vieler junger Kaufleute so manches zu wünschen übrig läßt; für die Mängel der Fachbildung sind ausschließlich die Lehrherren verantwortlich zu machen, und dies um so mehr, je strenger im kaufmännischen Leben darauf gehalten wird, daß jeder seine Lehrzeit gut vollendet habe. Bei vielen Gewerben ist es eine stehende Klage, daß die Lehrlinge vor Beendigung der Lehrzeit dem Meister davon laufen; im Kaufmannsstande gilt das Lehrzeugniß für die erste Bedingung des künftigen Fortkommens. Gewissenlosen Lehrherren sind also die jungen Leute bedingungslos zur Ausbeutung überliefert, sobald sie einmal in die Lehre eingetreten sind, und daß diese Ausbeutung in manchen Geschäften systematisch betrieben wird, bedarf für jeden Kundigen keines besonderen Nachweises.

So stark auch der Andrang zum kaufmännischen Berufe ist, noch immer übersteigt die Nachfrage nach Lehrlingen weitaus das Angebot. Dies beweisen deutlich die Jahresberichte derjenigen kaufmännischen Vereine, welche sich mit der Vermittlung von Lehrlingsstellen befassen. Dieselben können manchmal nicht den zehnten Theil der ihnen als vakant aufgegebenen Lehrstellen besetzen. So wurden in den letzten sieben Jahren bei dem Verein für Handlungskommiss in Hamburg 3169 vakante Lehrstellen angemeldet, von denen nur 587 oder 18,5 Procent besetzt werden konnten. Das Verhältniß war in den einzelnen Jahren folgendes:

im Jahr Vakanten. Besetzungen.

1875 328 36

1876 361 70

1877 460 102

189)

im Jahr	Bakanzn.	Befetzungen.
1878	461	96
1879	524	116
1880	542	84
1881	493	83

(vergl. auch die Jahresberichte von Stuttgart 1881 S. 12, Mainz 1879/80 S. 6, 1880/81 S. 8.)

Man weiß hier in der That nicht, wenn man am meisten Schuld geben soll an der ungesunden Vermehrung der kaufmännischen Hilfskräfte. Noch vor 15 Jahren war es ziemlich die Regel, daß ein Lehrgeld gezahlt wurde. Dann stieg die Nachfrage nach billigen Händen so sehr, daß die Lehrerherren nicht bloß auf das Lehrgeld verzichteten, sondern daß sie dem Lehrling selbst noch eine Vergütung in Gestalt eines Kostgeldes boten. In neuerer Zeit scheint hier und da das Angebot wieder stärker zu sein als die Nachfrage; denn in vielen Geschäften hat man schon diese Vergütung wieder abgeschafft, in andern sie beträchtlich vermindert. Aber noch jetzt ist das massenhafte Anlernen von Lehrlingen an der Tagesordnung und während Tausende von Commis keine Stellung finden können, ist die Nachfrage nach Lehrlingen immer noch eine recht lebhafte. In den Annoncentheilen der öffentlichen Blätter stößt man eher auf zehn Lehrlingsgesuche als auf eine freie Gehülfsenstelle.

Aus diesen Umständen erklärt sich auch der auffällige Widerspruch, den wir in den Berichten der kaufmännischen Vereine über die Resultate ihres Stellenvermittlungsgeschäftes vielfach bemerken. Während die statistischen Nachweisungen derselben aufs Klarste ergeben, daß nur ein verhältnißmäßig kleiner Theil der Bewerber wirklich placirt werden konnte, kehrt die Klage immer wieder über die Schwierigkeit, Stellen zu besetzen, bei denen sich die Ansprüche der Principale nur ein wenig über das allgewöhnliche Niveau erheben. So sagt der Bericht des kaufmännischen Vereins Mercur in Nürnberg für 1878: „Gerade auf dem Gebiete der Stellen-

(190)

vermittlung ist uns ein Einblick gestattet in die ungenügende Bildung des jüngeren Kaufmanns, und das schlechte Resultat auf diesem Gebiete ist ein vernichtendes Urtheil über die Befähigung eines großen Theiles der Bewerber. Die Ansprüche, die an den jungen Mann gestellt werden, steigen fast mit jedem Jahr, und es thut Noth, daß die freie Zeit, die das Geschäft dem Lehrling und dem Commis läßt, in eifrigem Studium ausgenützt wird; nicht das Caffeehaus, nicht das Billard, der Verein sei ihr Heim, und dort mögen sie sich würdig vorbereiten für das sorgenvolle Leben des Kaufmanns." In gleichem Sinne spricht sich der Unterstützungsverein für Kaufleute in Chemnitz in seinem Berichte pro 1879 aus, in dem er u. A. sagt: „Das bei der Besetzung von Stellen erzielte Resultat könnte in Anbetracht des Angebots zwar ein besseres sein, doch muß berücksichtigt werden, daß ein großer Theil der Stellensuchenden in Bezug auf seine Leistungen kaum den allerbecheidensten Ansprüchen zu genügen vermag. Gar viele der sich Kaufleute nennenden Bewerber sind oft kaum im Stande, einige Zeilen orthographisch und grammatisch richtig zu schreiben. In solchen Fällen hält es natürlich ungemein schwer, Stellungen zu ermitteln, und es darf deshalb nicht Wunder nehmen, wenn so manche Bewerbung erfolglos bleibt. Ein weiteres Erschwerniß der Stellenvermittlung liegt darin, daß der Mangel an Sprachkenntnissen noch immer ein großer ist. Verschiedene Engagements sind deshalb nicht zu Stande gekommen, weil die in Berücksichtigung gezogenen Bewerber den sprachlichen Anforderungen nicht zu entsprechen vermochten. Nicht unerwähnt möchte ferner bleiben, daß ein großer Theil unserer jungen Leute es sich zu wenig angelegen sein läßt, sich Fachkenntnisse zu erwerben. Eine große Anzahl von Zweigen macht solche zur Bedingung, aber nur höchst selten wird eine entsprechende Persönlichkeit unter den Bewerbern gefunden.“

Die zweite Ursache des Ueberschusses an Handlungsgehilfen ist die immermehr zunehmende Verwendung der Frauenarbeit.

(191)

Am 1. December 1875 gab es unter den 178 017 Handlungsgehilfen im Deutschen Reiche 36 222 oder 20,3 Procent weiblicher Arbeitskräfte oder auf 3 bis 4 Commis kam eine Ladnerin. Die weibliche Arbeit ist auf allen Gebieten des gewerblichen Lebens billiger als die männliche; wo sie dasselbe leistet wie diese, muß sie deshalb nothwendig die letztere verdrängen oder doch den Marktwert der männlichen Arbeit herunterdrücken. Man wird nun gewiß nicht leugnen dürfen, daß im Handel vielfach weibliche Arbeitskräfte dasselbe, ja Besseres leisten können, als männliche, daß in manchen Branchen schon jetzt die Frauenarbeit gar nicht mehr entbehrt werden kann und daß es bei den geringen Verehelichungsaussichten vieler junger Mädchen aus gebildeten aber vermögenslosen Kreisen ein wahrer Segen ist, daß sich ihnen derartige Stellen bieten. Für die männlichen Hilfskräfte wird freilich was hier ein Segen ist zum Fluche; die Aussicht, gewinnbringende Beschäftigung zu finden, wird für sie um so geringer, je mehr die Zahl der weiblichen Hilfskräfte zunimmt.

Als dritte Ursache des Uebels bezeichneten wir die Begründung kaufmännischer Détailgeschäfte durch Nichtkaufleute. Wer in irgend einem Berufe nicht zur Selbstständigkeit gelangen kann oder sonst nicht sein Fortkommen findet, wer zu anstrengender Arbeit zu träge oder zu vornehm ist, hält sich immer noch zur Eröffnung eines Cigarrenladens oder eines Spezereigeschäftes oder einer Schankwirthschaft für gut genug. Der Fabrikarbeiter, welcher sich nach jahrelanger Arbeit ein paar Hundert Mark erspart hat, erblickt in der Begründung eines solchen Kleinhandels das Eldorado, in dem er die goldne Selbstständigkeit findet, die ihm sein Beruf nicht zu bieten vermag. Der kleine Handwerker, welcher trotz aller Anstrengung es in seinem Berufe nur langsam vorwärts bringt, findet es bequemer, Cigarren rauchend hinterm Ladentisch zu stehen als hobelnd und hämmernnd an der Werkbank. Der examenscheue Student, der berufsüberdrüssige Lehrer — sie alle suchen im Handel eine möglichst mühelose Sub-

(192)

sistenz. Die ungesunden Kreditverhältnisse, die unreele Konkurrenz unter den Engros-Geschäften niedern Ranges machen die Etablierung eines Ladengeschäftes diesen Leuten sehr leicht. Ihr Geschäftsbetrieb geht dann freilich nach ein paar Jahren, wenn das geringe Kapital, über welches sie verfügen, durch Unwirthschaftlichkeit und Mangel an jeglichen kaufmännischen Kenntnissen darauf gearbeitet ist, den Weg alles Fleisches; aber das Lokal wird darum nicht leer, es findet sich ein neuer Miether, der nach ein paar Jahren ganz denselben Weg geht wie der alte. Manche Ladenlokale in unseren Vorstädten könnten trübselige Geschichten von einer ganzen Reihe solcher Existenzen erzählen, von denen immer eine die andere ablöst. Gerade dieser Umstand, das Hereindrängen nichtgelernter Kaufleute, scheint mir der Hauptgrund zu sein, weshalb der wohlthätige Abzug von Arbeitskräften, welcher in andern Berufsarten durch das regelmäßige Selbständigwerden eines Bruchtheils der Gehülfen stattfindet, im Kaufmannsstande ein viel langsamerer ist. Wo jene schiffbrüchigen Existenzen mit Freuden ein neues Detailgeschäft begründen, besinnt sich der fachkundige Kaufmann noch dreimal, weil er die Bedingungen des Erfolges nicht vorhanden glaubt. Nichtsdestoweniger entstehen jene Geschäfte, sie vermehren die Konkurrenz im Detailhandel ins Ungeheuerliche, sie verderben die Kreditverhältnisse und sie sind die Hauptursache jener Unsolidität, welche weithin in den untern Schichten des kommerziellen Lebens herrscht.

So wirkt Alles zusammen, um im Stande der Handlungsgehilfen eine Aufstauung der Arbeitskräfte hervorzubringen: auf der einen Seite immer neues Zutrömen billiger Lehrlings- und Frauenarbeit, auf der andern Seite der Mangel genügenden Abflusses, die Erschwerung des Selbständigwerdens. Die Folge ist fortwährende Herabdrückung des Arbeitslohnes und immer tieferes Sinken der kaufmännischen Durchschnittsbildung. Es ist zwar in der letzten Zeit mehrfach behauptet worden, der tüchtige junge Kaufmann fände noch immer leicht eine Stelle. Es mag

(193)

das im Allgemeinen richtig sein, obwohl nach meiner Beobachtung sich auch nicht wenige Kaufleute außer Condition befinden, welche eine Reihe von Jahren zur Zufriedenheit ihrer Chefs in demselben Geschäfte gearbeitet haben. Für verantwortungsvolle Posten wird man überhaupt nur durchgebildete und qualifizierte Kräfte wählen; aber in allen anderen Fällen konkurriert der gründlich Ausgebildete mit dem ungenügend Ausgebildeten; der letztere kann seine Arbeitskraft billiger anbieten als der erstere, der für seine Ausbildung ein geringeres Kapital verwendet hat. Die Folge ist klar: ein fortwährendes Sinken des Salairs in allen Stellen, für welche nicht qualifizierte Arbeit verlangt wird, eine vernichtende Konkurrenz unter den Anbietenden, welche für Viele eine dauernde Stellunglosigkeit zur Folge hat.

Gerade dadurch unterscheidet sich die Arbeitsstockung im Handel von ähnlichen Zuständen im Gewerbe, daß die Lage dort hoffnungslos ist. Während der stellenlose Fabrikarbeiter oder der Handwerksgefelle immer darauf rechnen kann, nach kürzerer oder längerer Frist wieder volle Beschäftigung und besseren Lohn zu finden, während für ihn die Zeiten lebhafter Nachfrage nach Arbeitskräften mit den Perioden stillen Geschäftsganges wechseln, ist im Handelsgewerbe ein ständiger Ueberschuß von Arbeitskräften vorhanden, der sich zumeist darin äußert, daß diejenigen Handlungsgehilfen, welche durch irgend einen Zufall ihre Stelle verloren haben, Jahr und Tag nach einem Plaze suchen müssen, wo ihre Arbeitskraft wieder Verwendung finden kann und daß sie sich, wenn sie ans Ziel gelangen wollen, die ungünstigsten Bedingungen gefallen lassen müssen. Sicher ist es eine der merkwürdigsten Erscheinungen, daß in der Zeit des „wirtschaftlichen Aufschwungs“, als in allen Zweigen der Erwerbsthätigkeit die Löhne stiegen, als die Arbeiter überall eine Verbesserung ihrer Lebenslage durchsetzten, als auch die Gehälter der Beamten im Staats- und Gemeinbedienst eine Erhöhung erfuhren, allein im Handelsgewerbe sich keinerlei Bewegung unter dem Hülfspersonal

(194)

zeigte. Von allgemeinen Salairerhöhungen, von Arbeitseinstellungen der Commis, von der Bildung kaufmännischer Coalitionen zur Durchsetzung höherer Ansprüche hat man nirgends etwas vernommen. Die einzige Bewegung dieser Art, welche am Ende der sechziger Jahre sich in Berlin zeigte, hatte sehr eng begrenzte Ziele (Ab Abschaffung der Sonntagsarbeit u. dgl.); aus Mangel an Organisation und an Geldmitteln verlief sie im Sande.

Wie soll hier geholfen werden?

Wenn in einem andern Gewerbe ein Ueberangebot an Arbeitskräften eintritt, so pflegen sich die Ueberschußhände allmählich neuen Beschäftigungen zuzuwenden, und sie können dies um so leichter, je besser sie ausgebildet, je mehr sie an ernste körperliche und geistige Beschäftigung gewöhnt sind, je weniger ihr Erwerb auf beschränkter Routine beruht. Der junge Kaufmann dagegen hat eine viel zu geringe oder viel zu einseitige Ausbildung erlangt, als daß ihm dieser Uebergang leicht würde. Zudem hält Viele ein falscher Ehrgeiz, ein verkehrtes Standesgefühl davon ab, sich der nächstliegenden Beschäftigung zuzuwenden, in welcher die Conjunktur eben günstig ist. In Amerika würde ein solches Abströmen der Ueberschußhände sich leicht vollziehen; dort gibt es keinen Kastengeist, dort schändet keine Arbeit.

Es ist der Vorschlag gemacht worden, ein Theil der überschüssigen Handlungsgehilfen möge nach den überseeischen Handels-emporien auswandern. Bekannt ist ja, daß der deutsche Kaufmann in den mittel- und südamerikanischen Staaten, in der Südsee, in Australien, in China und Japan, in den britischen und niederländischen Kolonien wegen seines Fleißes und seiner Zuverlässigkeit in großem Ansehen steht. Auch an den bedeutenden Handelsplätzen Englands, Hollands, Belgiens, Spaniens u. ver- wendet man vielfach und gern auf den Comptoirs deutsche Arbeits- kräfte. Nach den Aussagen Sachkundiger, würde es nicht allzu- schwer sein, in diesen Ländern tüchtige und strebsame junge Leute in größerer Anzahl zu placiren als dies bis jetzt der Fall war.

(195)

Thatsächlich ist denn auch in den deutschen Seestädten, namentlich in Bremen und Hamburg der sonst allgemeine Nothstand unter den Handlungsgehilfen nicht in demselben Umfange wie im Binnenlande hervorgetreten, da hier die Verbindungen mit dem Auslande und die bequemen Auswanderungsgelegenheiten den Ueberfluß rechtzeitig abführten. Auch unterhalten die Stellenvermittlungsbureau der größeren kaufmännischen Vereine regelmäßige Verbindungen mit den größeren außerdeutschen Plätzen. So besetzte das Bureau des kaufmännischen Vereines zu Frankfurt a. M. im Jahre 1878 Stellen in Mailand, Bordeaux, St. Pierre, Nottingham, Lüttich, Basel, Paris, Moskau, Bukarest, Smyrna, Palermo und Rom, während sich Stellsuchende aus Paris, Bordeaux, Marseille, Mailand, Florenz, Rom, Lissabon, Brüssel, Amsterdam, Rotterdam, Kopenhagen, Riga, Stockholm, Malmö, Drontheim an dasselbe wandten und größtentheils placirt wurden. Noch ausgebehnter ist das Geschäftsgebiet des Vereines für Handlungs-Commis in Hamburg. Außer an den verschiedensten Plätzen der europäischen Länder hatte er jenseits des Oceans im Jahre 1881 an folgenden Orten Stellen zu besetzen: Wladivostok, Hongkong, Apia, Mexico, San Luis Potosi, Amapala, Aux Cayes, Ponce, Maracaibo, Ciudad Bolivar, Valparaiso, Valdivia, Buenos Aires, Pernambuco, Zanzibar, Lagos, Laguna. Es käme nur darauf an, diese Verbindungen zu pflegen, zu erweitern und in eine feste Organisation zu bringen.

Bei dem regen Interesse, welches sich gegenwärtig in Deutschland den Handelsverbindungen mit dem Auslande zugewandt hat, und welches in dem Verein für Handelsgeographie mit seiner Zeitschrift „Export“ sowie in der zahlreichen Literatur über die Kolonisationsfrage einen greifbaren Ausdruck findet, kann dies nicht schwer fallen. Es wäre dazu freilich erforderlich, daß die deutschen Konsuln und unsere handeltreibenden Landsleute jenseits des Meeres, etwa Hand in Hand mit dem „Export“ oder den größeren deutschen Stellenvermittlungsbureaux, für die Placirung

(196)

junger deutscher Kaufleute an allen größeren Hafenplätzen Organisationen bildeten. Man braucht dabei noch nicht an dauernde Auswanderung zu denken. Im Gegentheil ist zu wünschen, daß derart im Auslande untergebrachte junge Leute nach einer Reihe von Jahren wieder in die Heimat zurückkehren, um mit den in der Fremde gewonnenen Erfahrungen und Geschäftskennntnissen zu helfen, den vielfach noch recht engen Gesichtskreis unseres Handelsstandes zu erweitern und seine Thätigkeit in fruchtbringender Weise auf den Weltmarkt zu richten. Wenn in dieser Weise die Unterbringung deutscher Handlungsgehülfen im Auslande planvoll und nach einheitlichen Grundsätzen überall organisiert würde, so könnte dieselbe zur Entlastung des heimischen Arbeitsmarktes sicher viel beitragen und noch obendrein einen dauernden Nutzen für den deutschen Verkehr mit fremden Ländern zur Folge haben.

Dieser Plan erscheint auf den ersten Blick sehr einleuchtend; allein es stellen sich ihm von vorn herein zwei schwerwiegende Bedenken entgegen. Zunächst steht unsere Militairgesetzgebung der Verwirklichung dieses Gedankens im Wege, und sodann sind jene überschüssigen Kräfte gerade solche, wie sie das Ausland am wenigsten brauchen kann. Junge Leute von gründlicher allgemeiner und ausreichender fachlicher Bildung sind im Inlande noch immer gesucht. Klagen doch die Stellenvermittlungs-Bureaux der kaufmännischen Vereine, trotz der hohen Zahl von Bewerbern, Jahr für Jahr darüber am lauteften, daß es an passenden Leuten mit Sprachkenntnissen fehle und daß nicht wenige ihnen aufgebene Buchhalter-, Korrespondenten- und Reisenden-Posten aus Mangel an qualifizierten Bewerbern nicht haben besetzt werden können. Bevor also an die Verwirklichung jenes schönen Planes gedacht werden kann, ist es durchaus nöthig, daß in diesen Dingen Wandel geschaffen werde, daß die jungen Leute mit einer ausreichenden allgemeinen Bildung die Lehre antreten und daß sie in derselben sich eine allseitige und umfassende Kenntniß ihres Faches zu er-

werben suchen. Aber wir wollen uns nicht täuschen: selbst wenn es gelänge den zeitweiligen Ueberschuß in andere Berufskreise abzuführen, das Uebel würde sich doch immer wieder erneuern, so lange es nicht gelingt, die Ursachen desselben zu beseitigen.

Wie ich oben nachgewiesen habe, sind dieser Ursachen drei: die Ueberproduktion an jungen Kaufleuten durch das fortwährende Anlernen von Lehrlingen, die zunehmende Konkurrenz durch die Frauenarbeit und die Errichtung von Detailgeschäften durch nichtgelernte Kaufleute. Was die zuletzt erwähnte Erscheinung betrifft, so ist dieselbe eine Folge der allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse, die eine Menge von Schiffbrüchigen aus andern Gewerben in den vermeintlichen Rettungshafen des Kramladens treibt. An eine unmittelbare Hülfe ist also hier nicht zu denken; doch meine ich, es müßten die meisten dieser Geschäfte von vornherein unmöglich werden, wenn dem leidigen, hisher fast nur in der Theorie bekämpften Vorgsystem endlich energisch entgegengearbeitet, und wenn das kaufmännische Auskunftsweisen auf eine gesündere Grundlage gestellt würde. Was sodann die Konkurrenz der Frauenarbeit betrifft, so wird kein Vernünftiger dieselbe da verdrängen wollen, wo sie eine innere Berechtigung hat, d. h. wo die Beschäftigung der Lebenssphäre des Weibes nahe liegt und der Konstitution desselben entspricht. Dies ist in einer großen Anzahl von Branchen des Detailgeschäftes der Fall, und in diesen wird die Frauenarbeit wohl auch in Zukunft mit der Männerarbeit erfolgreich konkurriren. Bleibt somit nur noch der dritte Punkt, an welchem die Sache angefaßt werden kann, das Lehrlingswesen. An dieser Stelle aber läßt sich in der That der Hebel mit Aussicht auf Erfolg ansetzen. Dies kann von verschiedenen Seiten geschehen. Zunächst wäre es Sache der Presse, namentlich der kleinen Blätter, über die wirklich trostlosen Aussichten, welche dem angehenden Kaufmann winken, Aufklärung zu verbreiten. Die Eltern und Pfleger der Knaben, welche so leichtsinnig einem

(198)

übersehten Gewerbe anvertraut werden, müssen sich der Verantwortung bewußt werden, welche sie mit der Entscheidung über den Lebensberuf ihrer Pflegebefohlenen übernehmen. Das Gleiche gilt von den Lehrern städtischer Mittelschulen, deren manche in der besten Absicht die Vermittelung für Lehrlingsuchende Kaufleute in größerem Umfang betreiben. Endlich wäre zu wünschen, daß die Principale selbst nicht ferner das dem Fabrikwesen entnommene System der „jugendlichen Arbeiter“ auf das kaufmännische Gewerbe übertragen und bei der gegenwärtigen Billigkeit der gelernten Arbeitskräfte das Halten von Lehrlingen möglichst einschränken, oder wenn sie die billige Lehrlingsarbeit durchaus nicht glauben entbehren zu können, daß sie dann doch nur gehörig vorgebildete junge Leute als Lehrlinge annehmen und ihrer Verpflichtung besser nachkommen, dieselben allseitig und gründlich auszubilden.

Wir wollen uns jedoch nicht verhehlen, daß alle diese Rathschläge mehr oder minder den Charakter frommer Wünsche behalten werden, wenn nicht von betheiligter Seite bestimmte positive Mittel ergriffen werden. Und hier, glaube ich, haben die kaufmännischen Vereine eine sehr wichtige und sehr ernste Aufgabe. Denn sie sind die einzige Organisation, welche die Interessen der ganzen Gehilfenschaft vertritt; sie haben sich seither bereits die Pflege der Fortbildung und der Geselligkeit unter ihren Mitgliedern angelegen sein lassen, mögen sie ein Weiteres thun und ihren Aufgaben auch die hinzufügen: Vertretung und Förderung der wirthschaftlichen Interessen ihrer Mitglieder. Mit der bloßen Stellenvermittlung, namentlich wenn sie vorwiegend als Geschäft wegen des Geldgewinnes für die Vereinskasse betrieben wird, dürfen sie sich nicht begnügen; sie müssen die Regelung und Vermittlung des gesammten Arbeitsangebots in ihre Hände zu bekommen suchen und dieselbe in einheitlicher Weise in allen Vereinen bewirken. So viel ich weiß, besteht bereits unter den kaufmännischen Vereinen Deutschlands ein Verband zu dem Zwecke das Vortragswesen zu organisiren.

Dieser Verband ließe sich gewiß den weitesten Zwecken entsprechend umgestalten und zu einer engen nationalen Vereinigung machen, ähnlich den englischen Trade-Unions oder dem deutschen Verbands der Buchdrucker.

Seine Aufgaben wären:

1. Regelung und Ueberwachung des Lehrlingswesens,
2. Verminderung des Arbeitsangebots,
3. einheitliche Handhabung der Stellenvermittlung,
4. Unterstützung der Konditionslosen, Errichtung von Kranken- und Sterbekassen, sowie von Altersversorgungskassen.

Was zunächst das Lehrlingswesen betrifft, so sollten die Vereine jedem jungen Menschen ihre Hilfe versagen, welcher eine ungenügende Vorbildung hat; sie sollten aber auch keinem Lehrherrn dienstbar sein, bevor sie sich überzeugt hätten, daß er seine Pflichten gewissenhaft erfüllt und sich die Ausbildung der jungen Leute anzuwenden sei läßt. Geschäfte, bei denen die Verwendung jugendlicher Arbeiter Regel ist, sollten schlechterdings von der Zuweisung von Lehrlingen ausgeschlossen sein. Um die Rechte des Lehrlings zu wahren, wäre ein einheitliches Formular für den Lehrkontrakt zu führen und für die gewissenhafte Erfüllung der Verträge Sorge zu tragen. Dies würde am besten in der Weise geschehen, daß die kaufmännischen Vereine mit den Handelskammern in Verbindung träten und darauf hinwirkten, daß eine gemischte Kommission aus Vertretern der Handelskammer und Delegierten des kaufm. Vereins jedes größeren Ortes gebildet würde, welcher die Ueberwachung des Lehrlingswesens, die Schlichtung von Streitigkeiten zwischen Lehrherrn und Lehrling u. s. w. zufielen. Diese gemischte Kommission würde sich mit den Lehrern der Schulen und mit den Eltern in Verbindung setzen und durch die Presse darauf hinwirken müssen, daß die Besetzung von Lehrlingsstellen nur durch ihre Vermittlung erfolgte.

Die Verminderung des Arbeitsangebots würde so

(200)

zu bewirken sein, daß die Stellenvermittlung am Ort nur für Mitglieder des Vereines erfolgte und daß bei der Aufnahme alle diejenigen zurückgewiesen würden, welche als absolut untüchtig notorisch wären. Die letzteren würden dann wohl nothgedrungen zu anderen Gewerben übergehen. Für die Mitglieder müßte dann aber auch der Verein in jeder Hinsicht Sorge tragen. Es müßte eine Hilfskasse bestehen, welche bei unverschuldetem Verlust der Stelle Tagelöhner und eventuell Reisekosten zu zahlen hätte. Die Kassen der Einzel-Vereine müßten untereinander in Kartellverhältnisse treten, so daß die an einem Orte erworbenen Ansprüche leicht auf einen andern übertragen werden könnten.

Endlich sollten die Vereine periodische Berichte über den Stand des kaufmännischen Arbeitsmarktes, die Durchschnittshöhe des Salairs, die Anzahl und Art der offenen Stellen, bezw. die Zahl der Stellersuchenden und der Konditionslosen aufstellen und behufs möglicher Ausgleichung des Bedarfs und Angebots einander zusenden, wie dies bereits jetzt einzelne mittel- und süddeutsche Vereine eingeführt haben. Die Stellenvermittlung müßte überhaupt das seitherige Zersplitterungssystem aufgeben. Schon jetzt bestehen Verbände zur Stellenvermittlung für eine ganze Landschaft von einem Centralpunkt aus (für die schlesischen kaufmännischen Vereine in Breslau, für die württembergischen in Stuttgart); diese Einrichtung ließe sich leicht verallgemeinern und dadurch gewiß eine bedeutende Ersparniß erzielen.

Um bei den Principalen Vertrauen zu erwecken, müßten die Vereine eine gewisse moralische Garantie für die durch sie vermittelten Personen übernehmen. Die russischen Arbeiter-Vereinigungen (sog. Artelle) übernehmen selbst eine finanzielle Garantie für ihre Mitglieder und genießen in Folge dessen ein sehr großes Vertrauen. Warum sollte in Deutschland bei Kaufleuten unmöglich sein, was in Rußland bei gewöhnlichen Arbeitern möglich ist?

Demn das wird sich doch nicht ableugnen lassen, daß die

(201)

jetzige Art der Stellenvermittlung durch Bureauz oder durch die Presse eine große Zeit- und Kraftverschwendung darstellt und zu mannichfachen Täuschungen führt. Das Entscheidende sind hier die Zeugnisse für die frühere Thätigkeit; wer aber übernimmt die Garantie für die Aussteller der Zeugnisse? Wer bürgt dafür, daß sie den Inhaber nicht in zu günstigem oder, was auch vorkommen soll, in zu ungünstigem Lichte dargestellt haben? Alles dies würde wegfallen, wenn ein uninteressirter, über ganz Deutschland verbreiteter Verband, der zugleich den Charakter eines weitverzweigten persönlichen Auskunftsbureaus trüge, die Stellenvermittlung leitete und mit seiner Garantie deckte.

Dies sind, in flüchtigen Strichen skizzirt, die Grundzüge des Planes, dessen Ausführung im Einzelnen schwerlich große Schwierigkeiten bieten würde, wenn man sich einmal im Princip geeinigt hätte. Die Aufgabe, welche damit den kaufmännischen Vereinen gestellt wird, ist groß, aber auch schön. Ihre Erfüllung würde ohne Zweifel diesen Vereinen selbst zu Gute kommen, indem sie ihre Thätigkeit auf ein Gebiet konzentrirte, welches die Mitglieder viel energischer in das Interesse der Gemeinschaft ziehen, das innere Leben der Vereine viel fruchtbarer gestalten würde als der größte Theil der Aufgaben, welchem bis jetzt ihre Kräfte gewidmet gewesen sind. Denn das wird doch kein Einsichtiger leugnen wollen, daß die rhetorischen Klubs, die Lesekränzchen, Gesangsvereine, und namentlich die von wissenschaftlichen Reisepredigern gehaltenen Vorträge, denen seither der größte Theil der Vereinskräfte und Mittel zugeflossen ist, die wirtschaftlichen Interessen der Mitglieder kaum an der Peripherie berühren, ja daß man an den Fragen ihrer materiellen Existenz und socialen Stellung fast immer ziemlich scheu vorübergegangen ist. Die Klage über eine stets zunehmende Theilnahmllosigkeit der Mitglieder gegenüber den Vereinszwecken, die jetzt eine stehende Rubrik fast aller Jahresberichte bilden, würde sofort verschwinden, sowie die Vereine die Vertre-

(202)

tung und Pflege der wirthschaftlichen Interessen zu ihrer Hauptaufgabe machten. Denn so wenig auch der Kaufmann die geistigen Güter in ihrem hohen Werthe unterschätzen darf (weist ihn doch sein dem Materiellen einseitig zugewandter Beruf von selbst auf Verstärkung dieses Gegengewichtes hin), eben so wenig sollte er verkennen, daß die Pflege jenes Elementes auf die Dauer nur in solchen Gemeinschaften möglich ist, die auch durch das Band eines gleichen Interesses zusammengehalten werden.

N a c h w o r t.

Die vorstehenden Ausführungen verdanken einem Vortrage ihre Entstehung, welchen ich kurz nach der Berliner Gehülfsenbewegung vor einem Vereine junger Kaufleute gehalten habe. Der Druck derselben hat sich ohne meine Schuld bis jetzt verzögert. Ich kann dies nur aus dem einem Grunde bedauern, daß meine Uebersiedelung nach Dorpat mir es unmöglich gemacht hat, die Statistik der Stellenvermittlung bis auf das Jahr 1882 herabzuführen. Im Uebrigen dürften sich die betr. Verhältnisse seit der Berliner Bewegung nicht wesentlich geändert haben, und allem Anscheine nach wird auch die kaufmännische Arbeiterfrage sobald nicht aufhören, eine zwar nicht weltbewegende, aber Viele doch recht nah berührende „Zeitfrage“ zu bilden. Vielleicht, daß die auf diesen Blättern gebotenen knappen Erörterungen den Anstoß geben zu einer gründlicheren Diskussion derselben, als sie m. W. bis jetzt stattgefunden hat.

Dorpat, im April 1883.

Prof. Dr. Bücher.

Von dem neuen XII. Jahrgange (1883) von :



Deutsche



Zeit- und Streit-Fragen

Flugschriften zur Kenntniß der Gegenwart.

In Verbindung mit

Prof. Dr. v. Kluckhohn, Redacteur A. Lammers,
Prof. Dr. J. B. Meyer und Prof. Dr. Paul Schmidt

herausgegeben von

Franz von Holtzendorff.

Heft 177—192 umfassend (im Abonnement jedes Heft nur 75 Pfennige)
sind ausgegeben :

- Heft 177. **Portig** (Hamburg), Die nationale Bedeutung des Kunstgewerbes.
" 178. **Schramm** (Bremen), Das Heer der Seligmacher oder die Heilsarmee
in England.
" 179/180. **Schasler** (Meiningen), Ueber dramatische Musik und das Kunst-
werk der Zukunft. Ein Beitrag zur Aesthetik der Musik. Erste Ab-
theilung: Ist die Musik eines dramatischen Ausdrucks fähig? —
" 181. **Wücher** (Dorpat), Die Arbeiterfrage im Kaufmannsstande.
" 182. **Siebeck** (Pafel), Ueber Wesen u. Zweck des wissenschaftlichen Studiums.

Ferner werden nach und nach, vorbehaltlich etwaiger Abänderungen im Einzelnen
folgende Beiträge veröffentlicht werden:

Laas (Straßburg), Zur Frauenfrage.

Schasler (Meiningen), Ueber dramatische Musik und das Kunstwerk der Zukunft.
Ein Beitrag zur Aesthetik der Musik. Zweite Abtheilung: Die moderne Oper
und Richard Wagner's Musikdrama.

Dr. Heinrich Lacher, Die Schulüberbürdungsfrage, sachlich beleuchtet.

Kirchner (Berlin), Der Spiritismus und seine Folgen.

Meyer (Bonn), Religionsunterricht und Staatschule.

Gareis (Gießen), Der überseeische Menschenhandel.

Huebner-Schleiden (Hamburg), Deutsche Kolonialpolitik.

Schicks (Stettin), Realschule oder Gymnasium oder Einheitschule?

Mit diesen beiden Sammelwerken, welche sich gegenseitig er-
gänzen (denn Vorträge und Abhandlungen, welche von der „Sammlung“ aus-
geschlossen sind, bilden bei den „Zeitfragen“ das Hauptmotiv), dürfte eine bisher
tief empfundene Lücke wirklich ausgefüllt werden.

Die **Sammlung** bietet einem Jeden die Möglichkeit, sich über die verschiedensten
Gegenstände des Wissens Aufklärung zu verschaffen und ist auch wiederum so recht
geeignet, den Familien, Vereinen u. durch Vorlesung und Besprechung des Ge-
lesenen reichen Stoff zu angenehmer und zugleich bildender Unterhaltung zu liefern.
In derselben werden alle besonders hervortretenden wissenschaftlichen Interessen unserer
Zeit berücksichtigt, als: Biographien berühmter Männer, Schilderungen

großer historischer Ereignisse, volkswirtschaftliche Abhandlungen kulturgeschichtliche Gemälde, physikalische, astronomische, chemische, botanische, zoologische, physiologische, arzneiwissenschaftliche Vorträge: und erforderlichen Falls durch Abbildungen erläutert. Rein politische und kirchliche Partei-Fragen der Gegenwart bleiben ausgeschlossen (s. Zeitfragen).

Die früheren Serien I—XVII (Jahrgang 1866—1882, Heft 1—408 umfassend), sind nach wie vor zum Subscriptionspreis Serie I à 13,50 Mark broch. 15,50 Mark eleg. in Halbfranzband gebunden; Serie II—XVII à 12 Mark broch. à 14 Mark eleg. in Halbfranzband gebunden durch jede Buchhandlung zu beziehen. Von den früheren Serien I—XVI sind je 6 Hefte für 3 Mark nach folgendem Modus zu beziehen:

Serie I.: Heft 1—6; 7—12; 13—18 (4 M. 50 Pf.); 19—24. — **Serie II.**: Heft 25—30; 31—36; 37—42; 43—48. — **Serie III.**: Heft 49—54; 55—60; 61—66; 67—72. — **Serie IV.**: Heft 73—78; 79—84; 85—90; 91—96. — **Serie V.**: Heft 97—102; 103—108; 109—114; 115—120. — **Serie VI.**: Heft 121—126; 127—132; 133—138; 139—144. — **Serie VII.**: Heft 145—150; 151—156; 157—162; 163—168. — **Serie VIII.**: Heft 169—174; 175—180; 181—186; 187—192. — **Serie IX.**: Heft 193—198; 199—204; 205—210; 211—216. — **Serie X.**: Heft 217—222; 223—228; 229—234; 235—240. — **Serie XI.**: Heft 241—246; 247—252; 253—258; 259—264. — **Serie XII.**: Heft 265—270; 271—276; 277—282; 283—288. — **Serie XIII.**: Heft 289—294; 295—306 (6 Mark); 307—312. — **Serie XIV.**: Heft 313—318; 319—330 (6 Mark); 331—336. — **Serie XV.**: Heft 337—342; 343—348; 349—354; 355—360. — **Serie XVI.**: Heft 361—372 (6 Mark); 373—378; 379—384.

Die **Zeitfragen** sind ganz besonders dazu angethan, die, die Gegenwart besonders berührenden Interessen in einer den Tag überdauernden Form und in allgemein verständlicher Weise vor Augen zu führen und geben somit Gelegenheit, sich über die brennendsten Tagesfragen ein erschöpfendes Verständnis zu verschaffen. Dieselben nehmen sich die großen Angelegenheiten der Gegenwart, die Streitfragen der Schule und des Unterrichtswesens, der Arbeiterbewegung, der Kirche, der Literatur und Kunst, des Staates und der auswärtigen Politik u. u. zum Gegenstande ihrer Betrachtung.

Die Jahrgänge I—XI, Heft 1—176 umfassend, sind complet broch. à 12 Mark, eleg. geb. in Halbfranzband à 14 Mark nach wie vor käuflich. Von den früheren Jahrgängen I—X können je vier Hefte auf einmal nach folgendem Modus für 3 Mark bezogen werden:

Jahrgang I.: Heft 1—4; 5—8; 9—12; 13—16. — **Jahrgang II.**: Heft 17—20; 21—24; 25—28; 29—32. — **Jahrgang III.**: Heft 33—36; 37—40; 41—44; 45—48. — **Jahrgang IV.**: Heft 49—52; 53—56; 57—60; 61—64. — **Jahrgang V.**: Heft 65—68; 69—72; 73—76; 77—80. — **Jahrgang VI.**: Heft 81—84; 85—88; 89—92; 93—96. — **Jahrgang VII.**: Heft 97—104 (6 Mark); 105—108; 109—112. — **Jahrgang VIII.**: Heft 113—116; 117—120; 121—128 (6 Mark). — **Jahrgang IX.**: Heft 129—132; 133—140; (6 Mark) 141—144. — **Jahrgang X.**: Heft 145—148; 149—152; 153—156; 157—160. —

Prospekte, enthaltend zwei Verzeichnisse der bisher erschienenen Hefte der **Sammlung** und **Zeitfragen**, welche auch apart zu den beigefügten Preisen käuflich sind, und zwar

1) Nach Serien und Jahrgängen geordnet,

2) Nach den Wissenschaften geordnet,

(es wird bei den sub 2 verzeichneten Heften, bei welchen die vollständigen Titel angegeben sind, auf die innerhalb der einzelnen Materien gewährten günstigen Bezugsbedingungen aufmerksam gemacht) sind durch jede Buchhandlung zu beziehen.

➡ Bestellungen nimmt jede Buchhandlung entgegen. ➡

Berlin SW., 33 Wilhelmstraße 33.

Carl Habel.

(C. G. Lüderitz'sche Verlagsbuchhandlung.)



Deutsche Zentralbibliothek für Wirtschaftswissenschaften



206\$01469169