



HD4  
E25

# Verkäuferinnen

Gedanken und Vorschläge eines  
Praktikers.

Von  
**Willy Cohn**  
Halberstadt.

Zweite verbesserte Auflage.



HALBERSTADT  
H. MEYER'S BUCHDRUCKEREI  
ABTEILUNG VERLAG  
1925.

H. Meyer's Buchdruckerei, Halberstadt, Abteilung Verlag.

## Der demokratische Gedanke im deutschen Sozialrecht

von

**Dr. Gerhard Wörner**

ord. Professor an der Handels-Hochschule zu Leipzig.

35 Seiten broschiert Goldmark 1.50.

Der Verfasser geht von der Tatsache aus, daß der demokratische Gedanke über seinen ursprünglichen Gegenstand der öffentlichen Verfassung, Gerichtsbarkeit und Verwaltung hinaus immer weitere gesellschaftliche, wirtschaftliche und kulturelle Einrichtungen erfaßt hat, und untersucht diesen Einfluß für das Gebiet des deutschen Sozialrechts als denjenigen Rechtsteil, der namentlich in den letzten Jahren am stärksten von dem demokratischen Gedanken durchdrungen ist. Seine Ausführungen, in denen der vielfache Widerspruch zwischen Theorie und Praxis in der gegenwärtigen Rechtsgestaltung der Institutionen des Sozialrechts aufgedeckt wird, bieten für die in nächster Zeit zu erwartende Revision dieser Rechtsgebiete — Betriebsrecht, Tarifrecht, Sozialversicherungsrecht u. a. — einen guten Einblick in die hauptsächlichsten Probleme und den Weg ihrer Lösung.

## Die Goldkernwährung

Eine währungsgeschichtliche und währungstheoretische Untersuchung  
von **Dr. Fritz Machlup**

mit einem Anhang: **Ricardo's Währungsplan aus dem Jahre 1816**

übersetzt von **Dr. Wilhelm Fromowitz** und **Dr. Fritz Machlup**.

**Preis:** broschiert Goldmark 8.—, in Halbleinen gebunden Goldmark 10.50  
(1 Goldmark =  $\frac{10}{42}$  U. S. A. Dollar).

Der Gold-Exchange-Standard war schon lange vor dem Kriege in manchen Ländern eingeführt worden. Unter der Bezeichnung „Goldkernwährung“ propagierten eine Reihe hervorragender Währungsfachleute die goldumlauflose Goldwährung in Deutschland und die Knappheitsgedankengänge rückten das Problem in den Vordergrund des Interesses. Dennoch fehlte bis jetzt im deutschen Schrifttum — im Gegensatz zur umfangreichen ausländischen Literatur über diesen Gegenstand — eine Arbeit, welche Wesen und Geschichte der Goldkernwährung eingehend behandelt. Der Verfasser unternimmt es nun, diese Lücke auszufüllen und es gelingt ihm in ganz treffender Art, die grundsätzlichen Verschiedenheiten dieses Währungssystems von anderen Geldverfassungen aufzuzeigen. Der erste Teil befaßt sich in systematischer Art mit dem Wesen der Goldkernwährung und wird auch dem Nichtfachmann ohne weiteres verständlich sein. Einen interessanten historischen Überblick bringt der zweite Teil, der die Währungsgeschichte aller Goldkernwährungsländer enthält. An Fachleute wendet sich der dritte Teil, der das Problem der Goldkernwährung zu den Hauptproblemen der Währungstheorie in Beziehung bringt, ohne deswegen dem gebildeten Laien unverständlich zu bleiben. Zu einer Reihe von Streitfragen der Literatur wird hier Stellung genommen, verbreitete Lehrmeinungen werden einer Kritik unterzogen, ohne daß der Verfasser es unterließe, ihm richtiger Scheinendes an deren Stelle zu setzen. Ganz besonderen Wert gewinnt das Werk durch einen bemerkenswerten Anhang: Ricardo's „Vorschläge zu einer wirtschaftlichen und sicheren Währung“ aus dem Jahre 1816. Jener Plan, auf den zurückgegriffen wurde, so oft eine Neuordnung der Währung zur Diskussion stand, ist der Arbeit in deutscher Übersetzung beigegeben worden. Diese berühmte Broschüre Ricardo's lag bisher nicht in deutscher Sprache vor und es war ein dankenswertes Unternehmen, die nähere Bekanntschaft mit dieser Schrift, die auch im Urtext dem Deutschen nur schwer zugänglich ist, zu vermitteln.

Die Goldkernwährung ist das Währungssystem, dem derzeit Deutschland und alle europäischen Staaten zustreben. Das vorliegende Buch ist daher die wichtigste Informationsquelle zum Verständnis der Währungsreformpläne Deutschlands und ganz Europas.

Für das Ausland werden die Preise in Schweizer Franken umgerechnet.  
Preisänderungen behalten wir uns vor, insbesondere auch für eingebundene Bücher.

# Verkäuferinnen

Gedanken und Vorschläge eines  
Praktikers.

Von

**Willy Cohn**

Halberstadt.

Zweite verbesserte Auflage.



HALBERSTADT  
H. MEYER'S BUCHDRUCKEREI  
ABTEILUNG VERLAG  
1925.

Alle Rechte, auch das der Übersetzung in fremde Sprachen,  
vorbehalten.

Printed in Germany.

*Shop assistants*

*H 04801*

Druck von H. Meyer's Buchdruckerei, Halberstadt.

## Vorwort

zur ersten Auflage.

In dem Bestreben, mich mit den sozialen Problemen unserer Zeit auseinanderzusetzen, habe ich mich seit langem damit beschäftigt, für einige Fragen des praktischen kaufmännischen Lebens eine befriedigende Lösung zu finden. Diesen Bestrebungen wurde zu meiner Genugtuung von manchen Seiten Interesse entgegengebracht, so daß Anfragen, Anregungen und auch Gegenmeinungen recht oft an mich herantraten. Daraus schöpfte ich die Berechtigung, mit diesem Schriftchen an die Öffentlichkeit zu treten. Ich will darin einen — hoffentlich nicht wertlosen — Beitrag liefern zu der Frage, wie die soziale Not des Verkäuferinnenstandes zu heben ist. Dabei sind die Anschauungen und Erfahrungen des praktischen Kaufmannes in den Vordergrund gestellt worden und selbst der Versuch, eine wissenschaftliche Abhandlung zu liefern, unterblieben.

Halberstadt, Oktober 1911.

Willy Cohn.

## Vorwort

zur zweiten Auflage.

Eine sozialpolitische Studie kann heute nicht das sein, was sie 1911 zu sein vermochte, als dieses Büchlein zum ersten Male erschien — dies gilt insbesondere von der sozial-ethischen Seite. Damals war es leicht, die Fahne des Fortschritts vorwärts zu tragen. In den inzwischen vergangenen Jahren hat eine rasche Entwicklung viel gebracht und durch ihr Neues manches verwirklicht, was seinerzeit erstrebt wurde.

Es ist heute vielfach notwendig, die Gleichgesinnten um die alte Fahne zu sammeln, damit gegnerischer Ansturm sich breche. So muß im Abwehrkampf erworben werden, was wir besitzen. Aber bei der Abwehr darf es nicht bleiben. Der siegreichen Verteidigung soll der Gegenstoß folgen. Hierfür zu sammeln erschien mir als Pflicht. Für meine Sammlung blieb ich beim alten System. So hatte ich den Vorteil, daß ich mich an das 1911 Geschriebene in Gliederung und Aufbau anschließen konnte.

Ich lege meine Arbeit in die Hände derer, die mir im Streben verwandt sind und wäre glücklich, wenn ihnen meine aus dem Leben gesammelten Erfahrungen einiges brächten und bedeuteten. Dazu gehören in Sonderheit jene Freunde und Berufsfreunde, die mich um die Erneuerung der Schrift angegangen haben. —

Halberstadt, Januar 1925.

Willy Cohn.

## Inhalt.

	Seite
Vorworte . . . . .	3, 4
I. Auswahl . . . . .	7
II. Lehrzeit . . . . .	14
III. Berufsschule . . . . .	20
IV. Soziale Fürsorge . . . . .	33
V. Sommerurlaub, Ferienheime, Achtsturentag . . . . .	40
VI. Gehalt . . . . .	48
Schlußwort . . . . .	54

### Druckfehlerberichtigung.

Auf Seite 47, letzter Absatz, anstelle von „Voreingenommenheit“ muß es heißen: „ohne Voreingenommenheit“.

### I.

## Auswahl.

In dem Augenblick, in dem wir von der Annahme von Lehrlingmädchen seitens der Geschäfte sprechen, berühren wir auch sofort die Schwäche, an der heute noch größtenteils die Warenhäuser und Fachgeschäfte im Innern und nach außen im Ansehen krankten. Man kann den beteiligten Kreisen den Vorwurf nicht ersparen, daß sie zu wenig Wert auf die sorgfältige Auswahl der Lehrlinge und der jüngeren weiblichen Angestellten legen. Gewiegte Kaufleute, die bei einem Einkauf von 100 Mark Ware es nicht unterlassen, sich nach Ruf und Leistungsfähigkeit des Verkäufers zu erkundigen, betrachten diese Auswahl der jüngeren Angestellten als eine Angelegenheit, die geschäftlich ohne jede Bedeutung und infolgedessen ohne jede persönliche Sorge der leitenden Personen abzumachen ist. Demgegenüber behaupte ich, daß der Ruf eines Geschäftes, seine Beliebtheit bei der Kundschaft, die Gesamtsumme der Arbeitsleistung der Angestellten und, aus all diesen Gründen zusammengekommen, der Erfolg eines Geschäftes nicht zum wenigsten davon abhängt, in welcher Weise die Angestellten ausgewählt und erzogen werden.

In dem Augenblick, in dem ich diesen Grundsatz aufstelle, werden natürlich die einfachen Lehren, die sich daraus für das praktische Leben ergeben, von selbst klar.

Ich kann sie in zwei kurze Leitpunkte zusammenfassen.

1. Es ist kein Mädchen als Lehrling anzunehmen, oder sonst einzustellen, ohne genaue Erkundigung über Ruf und Charakter der Eltern, ohne Kenntnis des Kreises, aus dem das Mädchen stammt, ohne persönliche Vorstellung des Mädchens und des Vaters bei einer der leitenden Persönlichkeiten des Geschäftes.

2. Es ist kein Mädchen einzustellen, das nicht den Nachweis eines guten Maßes von Volksschulkenntnissen erbringen kann.

Zu 1 möchte ich bemerken, daß für den, der sein Geschäft in einer Stadt hat, die Erkundigung über die näheren Lebensverhältnisse eines Mädchens, das sich gemeldet hat, nicht schwer ist.

Und gerade in der Klein- und Mittelstadt muß ganz besondere Sorgfalt auf diese Erkundigungen gelegt werden, weil infolge der engeren Verhältnisse die Einstellung eines Mädchens aus einem schlecht beleumdeten Kreise weitgehende Folgen zeitigen kann. In der Groß- und Kleinstadt spricht für sorgfältigste Personal-erhebungen, ein junges Mädchen einzustellen, die Sorge für die Sicherheit und das Ansehen des Geschäftes. Ich betone, daß es sich selbstverständlich nicht etwa darum handelt, eine Auswahl nach Stand oder Vermögen der Angehörigen zu treffen, sondern lediglich eine solche nach Ehrsamkeit und Charakter.

Zu 2 entspringt mein Leitsatz der Erwägung, daß gute Kenntnisse der Elementarfächer die Grundlage bilden für jeden Erfolg, den die weitere kaufmännische und allgemein bildende Erziehung zu erzielen hat. Hier ist die schärfste Auswahl gerade scharf genug. Die Vorlage des Volksschulzeugnisses, eine kurze Prüfung auf Rechnen, Lesen, Rechtschreiben (Deutsch- und Lateinschrift) muß sich unbedingt anschließen. Man soll gewiß nicht auf dem Standpunkt stehen, daß das im Schulzeugnis angegebene Maß der erreichten Kenntnisse einen Menschen kennzeichnet. Ich glaube aber, daß die Schulzeugnisse umso weniger nach dieser Richtung hin besagen, je größer und umfassender der Lehrstoff, und daß Schulzeugnisse um so wertvoller sind, je niedriger die Schulstufe ist, die in Betracht kommt. Deshalb verdienen die Schulnoten für die Elementarfächer die größte Beachtung. Trotz alledem rede ich, wie gesagt, einer kurzen Stichprobe in kurzer Prüfung sehr das Wort.

Sagen wir es ganz offen. Es gibt heute eine große Anzahl von Geschäften, in denen Lehrlinge und junge weibliche Kräfte ohne irgendwelche Auswahl angestellt werden. Es wird eine gewisse Anzahl Mädchen gesucht und die ersten, die kommen und nicht gerade körperliche Gebrechen aufweisen oder sonst auf den ersten Blick abstoßend wirken, werden angenommen bis die Zahl voll ist. Ist es unter diesen Umständen verwunderlich, daß junge Leute

hinter den Ladentischen zu stehen kommen, die ungeachtet aller Bemühungen, weder zu einer gewissen kaufmännischen Bildung, noch zu einer Lebensauffassung auf etwas höherer Warte zu erziehen sind?

Ich glaube, hier wird die Arbeit der Berufsberater Wesentliches leisten können. Fast jede kleinere Stadt besitzt schon heute Berufsberatungsstellen, deren Aufgabe es ist die Eltern der Jugendlichen und diese selbst zu beraten, in welchen Erwerbszweigen im Augenblick Anstellungsmöglichkeiten vorhanden sind, die bei Erfüllung der Anforderungen die Möglichkeit einer ausreichenden Existenz bieten. (Als selbstverständlich muß natürlich vorausgesetzt werden, daß der Bedarf an Lehrlingen und Jugendlichen den Berufsberatungsämtern rechtzeitig gemeldet wird, so daß Angebot und Nachfrage an Arbeitskräften dort zu überblicken sind). Die Vermittlung der Arbeitsstätte allein kann aber in den meisten Fällen den erhofften Gewinn für beide Teile — Arbeitnehmer wie Arbeitgeber — nicht gewährleisten, da dem Berufsberater die körperliche und geistige Konstitution des zu Beratenden nicht bekannt ist. An erster Stelle ist es deshalb notwendig unter ärztlicher Hilfe zur Wahl eines geeigneten Berufes zu schreiten. — Es gehört nun nicht hierher einen Weg ausfindig zu machen, wie die Zusammenarbeit des Berufsberaters mit dem Arzte erfolgen soll, — das hat nach den örtlichen Verhältnissen zu geschehen. — Hier ist nur festzuhalten, daß die Eignung zu dem erwählten Berufe geprüft werden muß. Ich empfehle hierbei in folgender Weise zu verfahren:

1. den Beratungsstellen ist ein ausgefüllter Personalbogen zu überreichen, der Aufschluß gibt über die Gründe zur Berufswahl, die Führung in der Schule, Leistungen, besondere Neigungen, auch Veranlagung, Charaktereigenschaften, Körperbau im allgemeinen (Augen, Ohren, Brust, Unterleib), Bedenken gegen den gewählten Beruf,

2. in Gegenwart der Eltern erstreckt sich die praktische Beratung des Jugendlichen auf

- die Prüfung der Neigung zu dem erwählten Berufe,
- die Prüfung des Verstandes (Gedächtnis, Aufmerksamkeit, sprachliche Gewandtheit usw.), bei Berufen mit besonderen Anforderungen auch diese:

Tastsinn, Erkennen feiner Unterschiede, Farbensinn, Schätzungsvermögen, schriftliche Wiedergabe von Gelesenem, Auffinden von Zahlen und Namen usw.

An dieser Stelle muß ich auch die psychotechnischen Prüfungsmethoden erwähnen, welche die Praxis bereits zur Erforschung der beruflichen Eignung verwendet. Es sei auf die Firmen Carl Zeiß in Jena und Robert Bosch in Stuttgart hingewiesen. Beide Firmen haben, als sie erkannten, daß die Ursache der Mißerfolge eines Teils der Angestellten nicht im Mangel an gutem Willen, sondern in der Unfähigkeit zur Erlernung oder Beherrschung einer Fertigkeit liege, Eignungsprüfungen mit gutem Erfolg eingeführt.

Diesem Beispiel bestbekanntester Großbetriebe muß jeder Kaufmann folgen. Für jeden Arbeitsplatz im Betriebe muß entsprechend seiner Eigenart die Prüfung vorgenommen werden. Soll ein Kontorist oder eine Kontoristin eingestellt werden, so wird man ihnen zum Beispiel mehrere Additionsreihen, wie sie sich in Kontor und Büchern vorfinden, vorlegen. Ein Teil wird falsch, ein Teil richtig zusammengezählt sein; aus der Schnelligkeit und der Zuverlässigkeit, mit welcher der Aufnahmekandidat arbeitet, wird man un schwer seine Eignung feststellen können. Soll ein junges Mädchen für die Abteilung Putz angenommen werden, so wird man ihm ein Hutmodell zeigen und ihm aufgeben aus einem Vorrat von Blumen eine zur Ausschmückung des Modells zu wählen und an geeigneter Stelle zu befestigen. Der geübte Abteilungsleiter wird sofort sehen, ob das betreffende junge Mädchen den notwendigen Schönheitssinn hat. — All diese Eignungsprüfungen haben auch unsere Vorfahren schon vorgenommen, nur haben sie in ihrer Bescheidenheit dabei nicht von einer psychotechnischen Prüfungsmethode gesprochen.

Nun kommen natürlich außer den Mädchen, die sich bei Beendigung ihres Schulbesuches zur Lehre melden, die großen Scharen derer in Betracht, die nach mehr oder minder kurzem Besuch einer kaufmännischen Privatschule oder nach mißglückten Versuchen in anderen Berufen zu uns kommen. Am mißtrauischesten bin ich gegen die erste Art. Jene Privatschulen, die den jungen Mädchen nach einer „Studienzeit“ von 6 Wochen bis 3 Monaten eine „perfekte, kaufmännische Ausbildung“ und ein „glänzendes Fortkommen“ versprechen, sind ein schwerer Schaden, der aus der Bewahrung unseres Fachschulwesens seinen Vorteil zieht.

Gerade die Mädchen, die sich in diesen „Pressen“ etwas oberflächliche Kenntnisse angeeignet haben, können häufig weder die einfachsten Regeln der Rechtschreibkunst noch der Grundrechnungsarten. Dafür bringen sie aber von vornherein eine gewisse Anmaßung und Überhebung mit und fühlen sich dem Mädchen, das im Geschäft praktisch gelernt hat, sehr überlegen. Ich warne also besonders davor, Mädchen, die kaufmännische Privatschulen besucht haben, einzustellen, ohne ihnen ebenso gründlich, wie den Lehrlingen, hinsichtlich ihres Wissens und ihrer Persönlichkeit auf den Zahn gefühlt zu haben. Für diese jungen Mädchen, die meistens bessere Stellungen beanspruchen, erscheint es mir als richtig, die theoretische Prüfung etwas weiter auszudehnen. Es wird sich überall ein Schulfachmann finden, der Verständnis für die Erfordernisse des kaufmännischen Standes besitzt und gerne die theoretische Prüfung übernehmen wird. Man wende hier nicht ein, daß ich eine Art zünftlerischen Prüfungswesens schaffen wollte. Entweder, man beschreitet zielbewußt den von mir vorgeschlagenen Weg, oder man mache sich darauf gefaßt, daß die Klagen über die mangelnde Reife der weiblichen Angestellten nicht verstummen.

Zum Schutz der Belange der jungen Mädchen ebenso sehr als der des Kaufmannsstandes ist zu fordern, daß die von der Regierung ausgeübte Überwachung der kaufmännischen Privatschulen erheblich strenger gehandhabt wird, als dies gegenwärtig, besonders infolge der beschränkten Staatsmittel, der Fall ist. Die heute noch vielfach von den Behörden geübte Rücksicht auf das Fortkommen der Schulhaber darf jedenfalls nicht so weit führen, daß eine große Anzahl junger Leute Zeit und Geld für eine ungenügende Ausbildung durch häufig unzureichende Lehrkräfte ausgibt. Die Inhaber wirklich guter Privatschulen, deren es eine ganze Anzahl gibt, dringen selbst auf eine schärfere Handhabung der Aufsicht über die kaufmännischen Privatschulen.

Im übrigen kommen diese jungen Mädchen als Verkäuferinnen weniger in Frage, da sie meist in der ausgesprochenen Absicht den Lehrgang aufsuchen, sich nach dessen Beendigung als Stenotypistin oder Kontoristin zu betätigen. Noch mehr gilt dies von den Besucherinnen der öffentlichen Handelsschulen mit 1- bis 2jähriger Unterrichtsdauer und einer wöchentlichen Stundenzahl von 25 bis

30. Eine Prüfung des Herkommens der Schülerinnen dieser Art zeigt, daß sie zum sehr erheblichen Teile aus den Kreisen der Handarbeiter und Unterbeamten stammen, denen teilweise durch den Fortbezug der Kinderzulagen der Entschluß erleichtert wird, ihren Töchtern eine Ausbildung zuteil werden zu lassen, die ihnen in der Regel nach erfolgreichem Besuch den Eintritt in ein Kontor gestatten. Der Fall, daß junge Mädchen dieser Art noch Neigung zeigen, Verkäuferinnen zu werden, ist äußerst selten, obgleich hier wohl die Art der Tätigkeit als auch die Ansichten auf schnelleren Aufstieg erheblich besser sind, als in dem Stenotypistinnen-Beruf. Der Grund für diese Erscheinung liegt zum großen Teile gerade mit in der Tatsache, daß viele Geschäftsinhaber wahllos alles, was sich anbietet, als Verkäuferinnen einstellen, während für das Kontorpersonal immerhin eine gewisse Auslese getroffen wird.

Für die Ausbildung der Verkäuferinnen stehe ich allerdings auf dem Standpunkt, daß ich für mich und für die jungen Mädchen weiterkommen werde, wenn ich praktische, kaufmännische Lehre und theoretischen Unterricht nebeneinander hergehen lasse, also mit anderen Worten, die Erziehung der jungen Mädchen von Anfang an übersehe. Aber, wie gesagt, würden sich bei mir junge Mädchen melden, die aus der Handelsschule kommen, so würde ich sie gerne anstellen und sie je nach dem persönlichen Eindruck hinsichtlich des Gehaltes zwischen Lehrlingen und jungen Mädchen, die etwa zwei Jahre bei mir tätig sind, einreihen.

Was die aus anderen Berufen zu uns kommenden Mädchen anlangt, so gilt dafür im großen und ganzen das, was ich hinsichtlich der Schülerinnen der kaufmännischen Privatschulen gesagt habe. Nur möchte ich hinzufügen, daß es im Sinne des Ansehens unserer Angestellten sehr nötig ist, mit der Anstellung von Mädchen, die aus anderen Berufen kommen, besonders vorsichtig zu sein. So gerne ich persönlich einem jungen Mädchen, das in einem anderen Beruf einen Mißerfolg gehabt hat, zur Schaffung eines neuen Fortkommens verhelfen würde, so sehr halte ich mich zur Wahrung der ureigensten Belange meiner Angestellten für verpflichtet, außerordentlich wählerisch in der Anstellung von Damen zu sein, die bereits in einem anderen Beruf tätig waren. (Ich rechne dabei junge Mädchen, die das Kontor mit dem Ladentisch vertauschen wollen, aus Gründen, die ich im Abschnitt über die Fort-

bildungsschule erwähne, nur selten in diese Klasse). Weder in den Kreisen der kaufmännischen Angestellten, noch im großen Publikum darf der Eindruck aufkommen, daß der Einzelhandel, weil unter der großen Menge von weiblichen Angestellten die einzelne Persönlichkeit leicht untertauchen kann, eine geeignete Zufluchtsstätte für anderswo gescheiterte Existenzen ist. Soviel über die Anstellung von weiblichen Angestellten.

II.

## Lehrzeit.

Bevor wir die Verhältnisse, die für uns besonders in Frage kommen, betrachten, muß ich einige allgemeine Bemerkungen vorausschicken.

Die Entwicklung unseres Kaufmanns- und Industriegewesens hat vor dem altüberkommenen Lehrlingswesen nicht haltgemacht. Die weitgehende Gliederung der Tätigkeiten in Fabrik und Kontor, die Abstufungen durch Organisation und technische Hilfsmittel, die fieberhafte, nervenanspannende Inanspruchnahme jedes Einzelnen hat die beschauliche Unterweisung des Neulings nahezu zur Unmöglichkeit gemacht. Der ethisch und sachlich so überaus wünschenswerte Grundsatz des deutschen Handelsgesetzbuches, daß der Lehrherr verpflichtet ist, den Lehrling in allen Teilen des Betriebes zu unterweisen, ist praktisch heute mit fast unüberwindlichen Schwierigkeiten verknüpft. Es fehlt nicht etwa am guten Willen des Lehrherrn, sondern an Zeit, Raum und Übersicht in den Betrieben. Die Folge der Entwicklung zeigt sich in dem Bestreben, einen großen Teil der Lehrausbildung dem Bereich des Kaufmanns zu entziehen und in die Schule zu verlegen. Diese Tatsache, die Handelshochschulen, Fortbildungsschulen und Fachschulen aller Art hervorgerufen haben, ist nötig und gerechtfertigt. Sie muß aber haltmachen an der Grenze, die durch die praktischen Bedürfnisse des Berufes gezogen wird. Dieses praktische Bedürfnis erheischt vor allen Dingen, daß die wirkliche Ausbildung im Geschäft in allen Dingen, die eben nur das Geschäft vermitteln kann, Hand in Hand mit der schulmäßigen Ausbildung geht, daß von den Lehrherren nach wie vor hinsichtlich der Ausbildungsmöglichkeiten

der Lehrlinge geleistet werden muß, was irgend geht, damit die Möglichkeit, theoretisch ausgebildete Schüler anstelle praktischer junger Kaufleute zu bekommen, vermieden wird. Ich habe früher der Ansicht zugeneigt, daß das Lehrlingswesen überhaupt überlebt und keine Daseinsberechtigung habe. Ich bin dabei in erster Linie von dem Grundsatz ausgegangen, daß bei den heutigen Großbetrieben die Lehrlinge eine wertvolle Ausbildung nicht mehr erhalten könnten, und daß es deshalb eine ungerechte Ausbeutung sei, wenn sie für ihre Leistungen nicht bezahlt würden. Meine Ansicht war demgemäß die, daß in großen Geschäften nur noch bezahlte jugendliche Angestellte anstelle von gar nicht oder ganz gering entschädigten Lehrlingen treten sollten. Ich habe diese Ansicht ganz besonders für die großen offenen Ladengeschäfte vertreten, weil gerade bei diesen ein großer Teil der Angestellten vielfach aus ungenügend entlohten Lehrlingen bestand. Ich bin von dieser Ansicht, abgesehen von den vorher erwähnten praktischen Gründen, zunächst abgekommen, weil ich die erzieherische Tätigkeit der Fortbildungsschule außerordentlich hoch einschätze und weil ich der Ansicht bin, daß die Berufsschule eine Sisyphusarbeit zu verrichten hätte, wenn sie anstatt mit Lehrlingen, die durch den Lehrvertrag an Ort und Geschäft gebunden sind, mit freizügigen jugendlichen Angestellten zu tun haben würde. Meiner Ansicht nach stellt sich für das weibliche Personal der offenen Ladengeschäfte das Problem heute so, daß Lehre und Lehrverträge gleichbedeutend sind mit regelmäßigem Fortbildungsschulbesuch, während vielleicht der Fortfall von Lehre und Lehrvertrag den größeren Schutz gegen Ausbeutung gewähren würde. Keine in der ersten Auflage dieses Büchleins (1911) gestellte Forderung nach einer mindestens zweijährigen Lehre mit Lehrvertrag und angemessener, steigender Entlohnung ist insofern erfüllt, als jetzt auch bei jungen Mädchen die zwei- bis dreijährige Lehrzeit zur Regel geworden ist. Die jungen Mädchen und ihre Eltern sollten gegen eine solche Bindung an die Lehre durch Lehrvertrag schon deshalb nichts einzuwenden haben, weil nur eine solche Lehre von mindestens zwei Jahren in Verbindung mit dem Berufschulunterricht die Lehrlinge soweit wird ausbilden können, daß sie tüchtige Verkäuferinnen werden. Dazu kommt, daß eine etwaige Einbuße am Gehalt, die übrigens nur gering sein könnte, wenn meiner Forderung nach steigender Ent-

lohnung der Lehrlinge während der Lehrzeit entsprochen wird, mehr wie ausgeglichen wird, dadurch, daß das junge Mädchen nach Beendigung der Lehrzeit viel rascher in höhere Gehaltsstufen aufrücken wird als andere, die gar keine oder nur eine mangelhafte Lehre durchgemacht haben.

Der Lehrherr, der seine Lehrlinge nach steigender Staffel angemessen bezahlt und in der von mir im Nachstehenden geschilderten Weise für die Erziehung seiner Lehrlinge sorgt, hat dann allerdings scheinbar dafür nichts als die Gewißheit, eine jugendliche und noch nicht sehr wichtige Kraft für eine gewisse Zeit an sich gefesselt zu haben, verbunden mit den Unbequemlichkeiten, die die Berufsschule usw. auferlegt.

In der Praxis haben sich aber trotz alledem sehr bald gewichtige Vorteile auch für den Lehrherrn ergeben. Die größere Leistungsfähigkeit der Angestellten, die Verwendbarkeit der ausgebildeten Mädchen in allen Abteilungen des Geschäftes und der geringere Wechsel der Angestellten einerseits, die Hebung des gesamten Standes der Verkäuferinnen und die damit verbundenen Vorteile in dem Verkehr mit der Kundschaft auf der anderen Seite, sind durchaus geeignet, die Nachteile der Lehre für den Lehrherrn mehr als auszugleichen.

Nehmen wir also zunächst an, daß die Lehrlinge in einem offenen Ladengeschäft großen Umfanges nach den im ersten Kapitel aufgestellten Grundsätzen ausgewählt und auf Grund eines von sozialem Verständnis erfüllten Lehrvertrages angestellt worden sind, und beschäftigen wir uns nunmehr mit der Ausbildung der Lehrlinge in einem solchen Geschäft. Die Berufsschule lassen wir dabei vorläufig außer Betracht.

Das junge Mädchen kommt also am ersten Tage seiner Tätigkeit ins Geschäft und soll einerseits ausgebildet werden, andererseits auch im Geschäft möglichst bald etwas leisten. Hier setzt häufig bereits die erste Unachtsamkeit seitens der Geschäftsinhaber ein. Sie fragen nicht, wo kann das junge Mädchen am meisten lernen, sondern, wo fehlt im Augenblick ein junges Mädchen. So unbedeutend das zu sein scheint, so wichtig wird es für die ganze weitere Ausbildung der jungen Mädchen. (Auch hier sind die an früherer Stelle schon erwähnten Eignungsprüfungen zu beachten). Die Geschäftsinhaber sollten sich daran gewöhnen, bei ihren Ange-

stellten die ausfindig zu machen, welche von ihnen Geschick, Geduld und Wissen genug haben, um ein jüngeres Mädchen zu erziehen. Nur diesen Kräften sollte man die neueingestellten Lehrlinge zuweisen und die Stellen, die gerade frei sind, durch bereits vorhandene Angestellte ausfüllen. Gewiß, das ist bisweilen unbequem und macht jede Einstellung eines Lehrlings in einem großen Betrieb zu einer großen Personalaktion. Das muß aber jeder Lehrherr, der es halbwegs ernst nimmt mit den ihm nicht nur durch das Gesetz, sondern auch durch die soziale Ethik auferlegten Pflichten gern mit in den Kauf nehmen. Das junge Mädchen, das nun auf diese Weise in einer bestimmten Abteilung untergebracht ist, wird naturgemäß nur in dieser Abteilung ausgebildet werden können, das dürfte aber, zumal wenn dazu eine Einrichtung der Allgemeinausbildung tritt, wie ich sie noch vorschlagen werde, kaum von Nachteil sein. Die Gliederung im kaufmännischen Leben, von der ich oben sprach, ist heute auch schon dahin vorgeschritten, daß nicht mehr nach einer Verkäuferin oder einem jungen Mädchen für das Kontor gesucht wird, sondern daß für den Laden für jede bestimmte Abteilung, z. B. Seidenwaren oder Lederwaren, daß ebenso im Kontor für Schreibmaschine, für Buchhaltung, für Rechnungswesen Sonderkräfte gesucht und im Gehalt gestaffelt behandelt werden. Schon aus diesem Grunde erachte ich es als keinen Nachteil, wenn ein junges Mädchen unter entsprechender Leitung in einer Einzelabteilung ausschließlich herangebildet wird. Dabei halte ich es aber nicht für ausgeschlossen, daß neben dieser Spezialausbildung eine allgemeine geschäftliche Ausbildung hergehen kann, die von den segensreichsten Folgen für Angestellte und Geschäfte sein muß.

Diese allgemeine Ausbildung denke ich mir dahingehend, daß jedes größere Geschäft für das ganze Personal von Lehrlingen, jugendlichen Angestellten, vielleicht auch älteren Angestellten, die aber neu in dem betreffenden Geschäft angestellt worden sind, praktische Unterrichtskurse veranstaltet, wie ich dies in meinem Geschäft mit durchaus gutem Erfolge getan habe. Die Schwierigkeiten sind gar nicht so sehr groß. Täglich (im Notfalle zwei bis drei Mal wöchentlich) eine halbe Stunde gleich nach der Eröffnung des Geschäfts, in welcher Zeit bekanntlich der Kundenverkehr außer-

ordentlich gering ist, reichen zur Durchführung meiner Vorschläge aus. Die in Betracht kommenden Angestellten werden in regelmäßiger, sich wiederholender Reihenfolge von Abteilung zu Abteilung geführt und von sachkundigen leitenden Persönlichkeiten des Geschäftes in geeigneter Weise unterrichtet. Der Unterrichtskursus beginnt im Ankunftsraum der eingekauften Waren (kurze Darstellung des Speditionswesens, der Verpackungsarten, der Kosten von Packmaterial, Bruchversicherung usw.), geht dann von Abteilung zu Abteilung (in jeder Abteilung kurze Kennzeichnung der hauptsächlichsten Herstellungsstätten, der Herstellungsarten usw., Unterweisung in den verschiedenen Qualitäten und den dadurch bedingten Preisunterschieden, Anleitung für die Behandlung der Waren, Bemerkungen über Geschmack des Publikums, über die Modeströmungen usw.), berührt die Kasse (das im Geschäft angewandte Kassensystem, Vorteile oder Nachteile anderer Systeme, Kassekontrolle, Rabattsystem usw.) und endet bei dem Packraum für die ausgehenden Sendungen (Kennzeichnung der Versandarten an die Kunden, Kosten der einzelnen Versandweisen, Belehrung über Pakettarife usw.). Diesem Lehrgang noch eine Unterweisung im Kontor, der Buchhaltung usw. anzugliedern, wird meist weniger geboten sein, da diese Fertigkeiten in dem für Verkäuferinnen erforderlichen Maße in der Regel in der Berufsschule vermittelt werden.

Das ist ein weites Programm, und man wird mir einwenden, daß demgegenüber die alte Lehre nicht im Entferntesten so viel Zeit und Mühe verursacht habe. Ich kann das nicht gelten lassen, denn dadurch, daß in großen Geschäften immer eine größere Anzahl von zu Unterrichtenden in Frage kommt, die alle gleichzeitig die Vorteile eines solchen Lehrgangs genießen könnten, kann der Zeitverlust kein sehr großer sein. In Orten, wo besondere Fachklassen für einzelne Geschäftszweige (Textil-, Eisen-, Kolonialwaren usw.) vorhanden sind — und diese sind schon in einer ganzen Reihe von größeren und mittleren Städten zu finden — wird der oben geschilderte Lehrgang im Geschäft ganz erheblich vereinfacht und darauf beschränkt werden können, gerade die dem Geschäft eigenen Besonderheiten, das Ineinandergreifen der einzelnen Abteilungen in sachlicher und örtlicher Beziehung und die Gesamtorganisation des Geschäftes zu erläutern. Andererseits werden große

Kaufhäuser unschwer einen besonderen Vortragsraum einrichten können, in dem durch vorgelegte Proben sowie an Hand von Lichtbildern der Unterricht ungestört stattfinden kann, in dem ferner auch das übrige Personal mit besonderen Neuerungen vertraut gemacht wird, Reisende ihre Muster auslegen und gelegentlich auch einmal Besuchern oder Käufern ein Vortrag gehalten wird, der Werbezwecken dient.

Von nicht zu unterschätzender Bedeutung wird übrigens ein solcher Lehrgang für die eigenen Belange des Geschäftes sein. Wieviel Kunden verlassen heute große Geschäfte ärgerlich, weil sie von Pontius zu Pilatus geschickt worden sind, wenn sie einen bestimmten Gegenstand kaufen wollten, oder, weil sie hinsichtlich ihres Wunsches, eine Sendung auf raschestem und billigstem Wege zugeschickt zu bekommen, keine Auskunft erhalten können, oder, weil sie hinsichtlich der Ausführung von Bestellungen auf nicht vorrätige Waren Versprechungen erhalten haben, die nicht eingehalten werden konnten. Manches derart, und viele kleine Ärgernisse des täglichen Geschäftsbetriebes können vermieden werden, wenn die Angestellten den Einblick in den Gesamtbetrieb bekommen, den ich mit meinen Vorschlägen ihnen zu vermitteln hoffe. Daß diese häuslichen Unterrichtskurse von Zeit zu Zeit auch in den Dienst der Berufsschule gestellt werden könnten, will ich hier nur nebenbei erwähnen.

Ich glaube, daß auf der hier umschriebenen Grundlage auch heute noch in großen und größten Betrieben die Praxis dem Lehrling ein reiches Maß von wünschenswerten Kenntnissen vermitteln kann, das gleichzeitig die denkbar beste Ergänzung zu dem Berufsschulwesen ist, über das ich mich nunmehr verbreiten werde.

III.

## Berufsschule.

Die Forderung, die von weiten Kreisen seit einer Reihe von Jahren erhoben wird, daß die kaufmännische Pflichtberufsschule für männliche und weibliche Angestellte unter 18 Jahren durch Reichsgesetz überall durchgeführt werden müßte, weil sie allein die nötige Gewähr für die Weiterentwicklung der jugendlichen Angestellten bieten kann, ist leider infolge der Finanznöte des Reiches und der Länder auch in den neuesten Gesetzen nicht ganz verwirklicht worden. Es gibt daher noch heute eine ganze Anzahl selbst großer Städte, die eine Berufsschulpflicht für weibliche Angestellte nicht kennen. Ob bei künftiger Regelung alle jungen Mädchen einen gemeinsamen Lehrgang haben oder in Fachklassen getrennt werden, ist eine Frage, die erst in zweiter Reihe zu entscheiden ist. —

Ich persönlich habe mich bereits früher gegen die Trennung des Berufsschulunterrichts in Fachklassen für Verkäuferinnen und Kontoristinnen erklärt, und möchte hier einen Artikel von mir, der s. Zt. im Konfektionär erschienen ist, anführen:

Untersuchen wir zunächst die Verhältnisse, mit denen wir zu rechnen haben. Es stehen auf der einen Seite die Tausende von jungen Mädchen, die nach kurzer Lehrzeit in Warenhäusern und Spezialgeschäften in direktem, persönlichem Verkehr mit der Kundschaft dazu erzogen werden sollen, in der wirkungsvollsten Weise Waren anzubieten und die Kundschaft an die einmal geknüpfte Beziehung zu dem betreffenden Geschäft zu fesseln. Gefälliges, nettes Auftreten, genügende Allgemeinbildung, Warenkenntnis und tüchtige Kenntnis der einfach-

sten Rechenmethoden sind die Hauptfordernisse dieser Berufs-kategorie. Auf der andern Seite stehen die vielleicht ebenso zahlreichen Kontoristinnen; Stenographie, Schreibmaschine, Buchführung und ein gewisses Maß allgemein kaufmännischer Bildung spielen hier die erste Rolle. Beiden Kreisen gemeinsam soll und muß aber die Allgemeinbildung sein, die über das tägliche Erfordernis des Berufes hinausgehend, aus einer für Spezialbeschäftigung gedrillten Arbeiterin den Menschen erzieht, der nicht nur im Geschäft, sondern auch im Leben seinen Platz ausfüllt. Wenn ich noch hinzufüge, daß zwar im allgemeinen der Übergang von dem Beruf der Verkäuferin zu dem der Kontoristin und umgekehrt nicht allzu häufig ist, daß er aber immerhin in recht vielen Fällen vorkommt, so dürfte das Problem klarliegen. Untersuchen wir nun, wie die Lösung möglich ist, ohne der Allgemeinheit und dem Einzelnen zu schaden. Auf den ersten Blick möchte es erscheinen, daß die Lösung klar und deutlich dahin lauten müßte, daß man vollkommen getrennte Fachschulen für Kontoristinnen und Verkäuferinnen einführen müßte. Der Schein trügt und ich bin aus folgenden Gründen gerade zu dem entgegengesetzten Ergebnis gekommen, wobei gleich hier hinzugefügt werden soll, daß sich diese Auseinandersetzung ausschließlich auf die Einrichtung von Pflichtschulen bezieht.

Die Gründe, die für die Fachschulen sprechen, liegen naturgemäß in der von mir klar gekennzeichneten Verschiedenheit der Berufsaufgaben. Es mag im großen und ganzen hingehen, daß die Gesamtmenge der Kontorangestellten zusammengefaßt wird. Nun möchte ich aber die Befürworter der Fachschulen für Verkäuferinnen fragen, welches die Berufsaufgaben der Verkäuferin sind, die aus dem Rahmen dessen fallen, was auch für die Kontoristin gelehrt wird. Es sind Warenkenntnis, Umgangsformen, Entwicklung des guten Geschmacks, die Fähigkeit des wirkungsvollen Dekorierens. Ich bin entschieden der Ansicht, daß diese Spezialaufgaben praktisch in der öffentlichen Schule nicht gelöst werden können. Dazu sind die Zweige unseres Wirtschaftslebens, in denen die Verkäuferinnen tätig sind, zu verschiedenartig oder die Aufgaben im Unterricht zu schwer greifbar zu fassen. Beispiele:

Wie soll die Schule imstande sein, die eine Verkäuferin für den Verkauf von echten Spitzen, die andere für den Verkauf von Spielwaren, die dritte für den Verkauf von Juwelen und die vierte für den Verkauf von Haushaltungsgegenständen mit der nötigen Fachkenntnis vorzubilden?

Wie soll die Kunst des Dekorierens, des guten Geschmacks, des geeigneten Verkehrs mit der Kundschaft, in der Schule so gelehrt werden können, daß ein praktischer Niederschlag in der Geschäftstätigkeit zum Ausdruck kommt? Ich lehne es nicht ab, diesen Gegenstand in geeigneter Weise im Unterricht zu verwerten, aber, und das ist für mich das Entscheidende in der ganzen Sache, ich stehe auf dem Standpunkt, daß die tüchtige Verkäuferin, die tüchtige Kontoristin genau so gut zu drei Vierteln ihrer Gesamtbildung den gemeinsamen Lehrstoff benutzen können, wie heute unsere Mittelschulen in gleicher Weise für den kaufmännischen Beruf, für die Beamtenlaufbahn, wie für den akademischen Beruf vorbereiten können. Die Grundlage für die soziale Hebung der gesamten weiblichen Angestellten muß damit gegeben sein, daß ohne Unterschied der im Augenblick des Unterrichtsbegins gegebenen Beschäftigung, die Gesamtheit der weiblichen Angestellten Deutschlands durch einen neben der Berufstätigkeit hergehenden Unterricht auf eine hohe Stufe der Allgemeinbildung gehoben wird. Wo ein Spezialwissen nötig ist, mag da, wo reichliches Schülermaterial für beide Klassen vorhanden ist, die Trennung der beiden Elemente einigen Wahlfächern überlassen bleiben. Nicht das allein ist die segensreiche Aufgabe der Fortbildungsschulen, daß dem Prinzipal eine tüchtigere Kontoristin oder eine leistungsfähigere Verkäuferin erzogen wird, nicht darin erschöpft sich die Aufgabe der Schule, daß sie der Angestellten eine höhere Bezahlung in ihrem Spezialfach sichert, sondern sie soll und muß die Möglichkeiten des Broterwerbs des jungen Mädchens so sehr wie möglich nach allen Richtungen hin fördern, sie soll und muß gerade durch die Ausbildung dazu beitragen, daß mehr als heute es der Fall ist, die Kräfte zwischen Laden und Kontor sich ausgleichen und der Übergang erleichtert wird. Wir können nicht bestreiten, daß es unzählige gewandte Mädchen mit gutem Ge-

schmack und glänzendem Verkaufstalent gibt, die heute an der Schreibmaschine mechanisch ihre Stenogramme herunterklappern und an ihrer Tätigkeit weder Lust noch Freude finden, daß auf der andern Seite junge Mädchen stehen, die trotz aller Erziehung zu ungewandt, zu schwerfällig bleiben werden, um den innigen Zusammenhang mit der Kundschaft zu gewinnen, die aber auf der andern Seite an manchem Platze im Kontor vortrefflich zu verwenden wären.

Gerade hier soll und kann die Fortbildungsschule eingreifen, sie wird die jungen Mädchen mit der zweiten Hauptbroterwerbs-Möglichkeit, die für sie in Betracht kommt, bekannt machen und wird ihnen die Möglichkeit geben, durch Ergreifen der betreffenden Wahlfächer erfolgreich umzusetzen.

Ich will die Trennung der weiblichen Angestellten in zwei große Klassen vermeiden, ich will im Gegenteil die Fortbildungsschule so gestalten, daß sie einen ständigen Wechsel der Kräfte zwischen den beiden Berufsklassen fördert.

Wenn ich mich mit den vorstehenden Ausführungen voll und ganz auf die Seite derer gestellt habe, die die Fachausbildung verwerfen, so möchte ich doch nicht unterlassen haben, hinzuzufügen, daß auch die Fachausbildung ihr Gutes haben und für Angestellte und Chefs hohen Nutzen bringen kann, das ist nämlich dann, wenn der Fachunterricht fakultativ ist und von dem einzelnen Geschäft oder von einer Gruppe gleichartiger Geschäfte gemeinsam organisiert wird.

Nachdem ich diesen Artikel geschrieben hatte, wurden mir auf dem Eisenacher Tag des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unterrichtswesen 1910 von vielen Seiten auf meine Forderung, daß in den Fortbildungsschulen das Spezialgebiet der Verkäuferinnen in einzelnen Wahlfächern behandelt werden könnte, entgegengehalten, daß es den Lehrkräften an entsprechender Erfahrung häufig fehle und daß daher ein Hand-in-Hand-arbeiten des Praktikers mit der Schule sehr wünschenswert sei. Dem kann ich mich voll und ganz anschließen, und wenn z. B. zu den von mir in dem Abschnitt über die Lehre als wünschenswert dargelegten praktischen Lehrgängen der jugendlichen Angestellten innerhalb des Geschäftes, Handelslehrkräfte, die sich dafür interessieren, seitens der Inhaber eingeladen werden, so muß dies auf den Unter-

richt die günstigsten Folgen haben. Ich habe bereits in Eisenach einige Gesichtspunkte, die für Spezialfächer in Betracht kommen würden, skizziert, und möchte sie hier teils wiederholen, teils ergänzen. Ich bemerke noch, daß ich es für unnötig halte, ähnliche Gesichtspunkte für das Spezialfach des jugendlichen Kontorpersonals aufzustellen, weil hierüber ja reichliches Material und reiche Literatur vorhanden ist. Der Unterricht der Kontoristinnen braucht sich ja in nichts von dem Handelsschulunterricht der männlichen Kontorangestellten zu unterscheiden. Weiter möchte ich bemerken, daß ich es für nützlich halten würde, selbst die Spezialfächer für die Verkäuferinnen und das Spezialfach der Kontoristinnen nicht (auch nicht fakultativ) zu trennen, sondern sämtlichen kaufmännischen Angestellten den gesamten Lehrstoff für den kaufmännischen Unterricht zu vermitteln. Im übrigen wird es wohl von der Zusammensetzung des Schülerinnenmaterials und von den lokalen Verhältnissen abhängen, ob neben dem gemeinsamen, allgemeinen Unterricht getrennte Stunden mit Spezialausbildung für Kontoristinnen und Verkäuferinnen einhergehen sollen, oder ob in dem gemeinsamen Unterricht die Rücksicht auf die eine oder andere Berufsklasse überwiegen soll.

Seitdem diese Zeilen zuerst gedruckt wurden, sind 14 Jahre vergangen, in denen das kaufmännische Berufsschulwesen eine weitgehende Fachentwicklung gewonnen hat. Wenn heute in vielen Orten Verkäuferinnen und Kontoristinnen getrennt sind, so ist das für mich kein Grund, meine Anschauung zu ändern; denn die von mir geschilderten Schattenseiten dieses Verfahrens bestehen nach wie vor. Dem Kaufmann gilt als Wertvollstes die gründliche Kenntnis eines bestimmten Geschäftszweiges. Will man daher die jungen Mädchen so fördern, daß ihnen ein Aufstieg ermöglicht werden soll, so müssen sie alle zu dem betreffenden Geschäftszweige gehörenden Vorgänge kennen lernen, also sowohl die warenkundliche wie die handelstechnische Seite. Das ist für die Kontoristin ebenso notwendig wie für die Verkäuferin und trifft übrigens auch für die männlichen Angestellten zu. Ist daher die Schülerzahl genügend groß, um Fachgruppen bilden zu können, so sollte man in diesen alle darin Tätigen zusammenfassen und ihnen dabei eine Geschäftskunde ihres Handelszweiges (Textil-, Eisen-, Kolonialwaren) vermitteln, in der sowohl die Kontor- als auch die

Ladentätigkeit zu ihrem Recht kommt und dem Schüler ein zusammenhängendes Bild der Ware vom Rohstoff bis zum Verkaufartikel geboten wird nebst allen dazu gehörenden handelstechnischen, organisatorischen und volkswirtschaftlichen Erörterungen. Die Anteilnahme der Schüler ist dafür von vornherein gesichert; sie fühlen, daß sie hier für ihren eigenen Geschäftszweig lernen und das Gelernte praktisch verwenden können. Dabei soll nicht eine genaue Kenntnis der Einzelware (z. B. Spitze) vermittelt werden, das ist und bleibt Aufgabe des Geschäftes, sondern die jungen Leute sollen den großen Zusammenhang ihrer Einzeltätigkeit mit dem Ganzen des Geschäftszweiges und des Wirtschaftslebens überhaupt erfassen und zu denkenden Menschen erzogen werden.

Da ein Wechsel des Geschäftszweiges erfahrungsgemäß am häufigsten innerhalb des ersten Lehrjahres erfolgt, wird es sich weiter empfehlen, die Trennung in Fachgruppen erst vom zweiten Schuljahre an vorzunehmen und den Unterricht bei aller Betonung des Fachlichen stets so zu gestalten, daß er auf keinen Fall an allgemein bildendem Wert verliert.

Wenn Fachklassen dieser Art nur in sehr geringem Umfange vorhanden sind, so dürfte der Grund hierfür nicht darin liegen, daß sie für unzumutbar gehalten werden, sondern einfach in der Tatsache, daß es an geeigneten Lehrkräften für derartigen Fachunterricht fehlt. Ohne Zweifel sind die Anforderungen an den Lehrer für solche Klassen sehr hoch, denn er muß von Grund aus Neues schaffen, sich sowohl praktisch wie theoretisch in den Geschäftszweig einarbeiten und andererseits in der Lage sein, auch in anderen Klassen zu unterrichten. Immerhin sind die Schwierigkeiten keinesfalls unüberwindlich; für Handelslehrer mit warentechnischem Sinn bietet sich hier ein dankbares Feld der Betätigung. Voraussetzung würde allerdings ferner sein, daß auch die Bildungsstätten der Handelslehrer, die Handelshochschulen, ihre Lehrpläne so gestalten, daß die Studierenden mit dem nötigen wissenschaftlichen Rüstzeug ausgestattet würden. Die sogenannte Warenkunde (mechanische und chemische Technologie) ist in ihrer gegenwärtigen Gestalt hierzu nicht geeignet, denn der Kaufmann will Waren verkaufen, nicht erzeugen, technische Einzelheiten haben für ihn nur insoweit Interesse, als sie auf Bezug, Absatzfähigkeit, Preis und

Gebrauchswert der Ware Einfluß haben. Im Mittelpunkt des Unterrichts muß daher stets die Ware als Handelsgegenstand stehen, ihr wirtschaftlicher, nicht ihr technischer Werdegang, die Preisgestaltung und die Einwirkung aller Umstände vom Rohstoffland bis zur Organisation der Absatzkontrolle — hierfür soll das Verständnis den jungen Leuten erschlossen werden. Vermag ein Fachunterricht diese Aufgabe zu erfüllen, dann wird auch die Abneigung vieler Geschäftsinhaber sowohl wie mancher Schüler gegen die Berufsschule schwinden.

Genügende allgemeine Bildung, Warenkenntnis und tüchtige Kenntnis der einfachsten Rechenmethoden, gefälliges, nettes Auftreten, guter Geschmack und ein gewisses Geschick zur anziehenden Ausstellung von Waren, sind die Hauptfordernisse für die Verkäuferin. Daß ich mich über die von der Fortbildungsschule zu verlangende Förderung der allgemeinen Bildung auslasse, dafür liegt kein Anlaß vor. Die Lehrpläne der bestehenden Schulen bieten in dieser Hinsicht genug. Einige Vorschläge möchte ich noch machen bezüglich der Anstands- und Geschmackslehre und der Kunst des Dekorierens. Bezüglich der Anstandslehre kann die Schule sich vielleicht die folgenden Ausführungen zunutze machen:

Die Schwierigkeiten einer geregelten Anstandslehre liegen, wie bekannt, darin, daß das Thema zu flüchtig, praktisch zu wenig greifbar und in kurzen Formeln und Leitsätzen schwer darstellbar ist. Dazu kommt, daß häufig Takt und Schliff, — also angeborenes Gefühl für das Richtige und durch Umgang mit gebildeten Menschen gewonnene Übung in den Umgangsformen — den jungen Mädchen fehlt. Die Aufgabe, die wir dem Unterricht in der „Anstandslehre“ zu stellen haben, lautet also dahin, daß der Unterricht vermitteln soll:

das Mindestmaß von allgemein-gesellschaftlichen und kaufmännischen Höflichkeits- und Umgangsformen, das nötig ist, um den jungen Mädchen ihr Fortkommen zu erleichtern, um den Verkehr zwischen den Angestellten unter sich und zwischen ihnen und den Vorgesetzten angenehm zu gestalten und um dem Verkehr zwischen Angestellten und Kunden die Form zu geben, die für das Geschäft am ergiebigsten wird.

Über die beiden ersten Punkte brauche ich nichts zu sagen. Die allgemeine Anstandslehre kann auch verhältnismäßig leicht

den sonst in Lehranstalten und Schulen üblichen Anweisungen in dieser Hinsicht angepaßt werden. Anders ist es bezüglich des dritten Teils der Aufgabe, die den Verkehr zwischen Angestellten und Kunden regeln soll. Hier wird es leicht lebensfremden Lehrern an der praktischen Erfahrung fehlen, um erfolgreich wirken zu können. Meiner Ansicht nach kann aber gerade dieser Teil nur dann überhaupt „gelehrt“ werden, wenn er rein praktisch gehandhabt wird. Dazu kommt, daß der ungeheure wirtschaftliche Niedergang nach dem Kriege vor allem eine Neubelebung des Handels zur Aufgabe macht und es Pflicht jedes Einzelhändlers wird, das während der schrecklichen Kriegs- und nachfolgenden Inflationszeit verloren gegangene gute Verhältnis zu seiner Kundschaft wieder herzustellen. Hier ist nun, glaube ich, der Punkt, wo die Unterstützung des Pädagogen durch den Praktiker einsetzen kann, und hierüber möchte ich einiges vom dem sagen, was die Mädchen lernen und was sie sich abgewöhnen müssen.

1. Lernen sollen die Angestellten natürlich vor allem die richtigen, guten Anredeformen. So einfach uns allen die Sache erscheinen mag: Es ist gar nicht leicht, einem jungen Mädchen, das eben aus der Volksschule kommt, beizubringen, wen es zweckmäßigerweise mit: „Gnädige Frau“, wen mit „Frau N. N.“ usw. anzureden hat.

2. Es ist von äußerster Wichtigkeit, die Angestellten so zu erziehen, daß sie ihre Umgangsformen im Verkehr mit der Kundschaft von deren Eigenart abhängig machen, — ohne auch nur irgendeinem gegenüber die gebotene Höflichkeit außer acht zu lassen. Zum Beispiel: Die aufgeregte, nervöse Dame ist ruhig und leise beeinflussend zu bedienen, dem eiligen Herrn rasch und sachlich das Gewünschte vorzulegen usw.

3. Die Angestellten müssen lernen, ihre Persönlichkeit vollkommen hinter der Sache verschwinden zu lassen — ich denke da nicht nur an die Bedienung junger Herren, das versteht sich von selbst — sondern auch an den Umgang mit Damen der regelmäßigen Kundschaft. Die jungen Mädchen neigen dazu, in guten Kunden persönliche Bekannte zu sehen, so daß der Ton und die Formen, mit denen bedient wird, über Gebühr vertraulich werden.

4. Zu den Hauptanstands- und Klugheitsregeln gegenüber den Kunden gehört es, daß sich die Verkäuferin niemals und in keiner

Sache dem Kunden gegenüber persönlich verpflichtet darf. Sei es bei Beanstandungen, bei besonderen Wünschen, — es gibt kein „ich werde mein Möglichstes tun“ und kein persönliches Ablehnen irgendeiner Klage. Der Kunde hat nicht bei dem Angestellten gekauft, sondern bei der Firma und verlangt stets von ihr Erfüllung seiner Wünsche. Deshalb muß jeder Wunsch, wofern eine Erfüllung überhaupt möglich ist, muß jede Beschwerde ohne Widerspruch, ohne Gegenbemerkung entgegengenommen werden und dem Inhaber oder dem Abteilungsleiter vorgetragen werden.

5. Ferner ist auf die Pflicht zur Verschwiegenheit hinzuweisen. Die Angestellte soll nie der Kundin B. erzählen, was die Kundin A. an Wäsche ausgewählt hat, soll nie Mitteilungen, welcher Art sie immer seien, von einem Kunden zum andern tragen. —

Was sich die Mädchen abgewöhnen müssen, ergibt sich ja zum großen Teil aus dem Gesagten. Es sollen jedoch hier noch folgende besonderen Punkte erwähnt werden, um Unarten des täglichen Verkehrs abzustellen.

1. Man kann in vielen Geschäften bemerken, daß junge Mädchen im besten Glauben eine alte Dame der Mittelstandsklassen ansprechen: „Nun, junge Frau, was wünschen Sie?“ oder „junger Mann“ zu einem alten Herrn. Oder einen jungen Herrn, der öfters kauft, laut anrufen: „Nun, Herr X. wollen Sie heute bei mir nichts kaufen?“ Ähnliche Fälle finden sich in der Praxis täglich und müssen den jungen Damen in der krassesten Weise immer wieder gelegentlich des Unterrichts über die guten Formen vorgehalten werden.

2. Eine häufige Unart und wiederum eine geschäftliche Unklugheit ist es, durch die Art der Fragestellung den Kunden abzuhalten, weitere Wünsche zu äußern. Z. B.: „Weitere Wünsche haben Sie nicht?“, oder noch krasser und doch häufig vorkommend: „Darf ich Ihnen alles zuschicken?“ statt zu fragen: „Was kann ich Ihnen weiter vorlegen?“ oder: „Darf ich Sie noch in eine andere Abteilung oder in ein anderes Lager führen?“

3. Gespräche privater Natur mit einzelnen Kunden und Kundinnen, die bei den übrigen den Eindruck unaufmerksamer Bedienung erwecken müssen, müssen vermieden werden.

4. Gespräche der jungen Damen untereinander dürfen nicht stattfinden.

5. Die Vorlage von Waren darf nicht wahllos sein. Z. B.: Einer den ersten Kreisen der Stadt angehörigen Dame dürfen nicht die billigsten, der Arbeiterfrau die teuersten Waren vorgelegt werden. Die Kunden dürfen nicht zu viel fragen und fordern müssen, sie dürfen nicht verstimmt werden, weil sie merken, daß man ihrem Geschmack keine Rechnung trägt.

Der Lehrer, der diesen knifflischen Unterricht leiten soll, wird sich aus eigener Beobachtung und aus der Aussprache mit praktischen Kaufleuten bald ein reichhaltiges Material an ganz besonderen, praktischen Beispielen für seinen Unterricht zusammenstellen müssen.

Was die Geschmackslehre anbelangt, so liegen die Dinge so, daß die Schule ebenso wie bei der Anstandslehre bei den einfachsten Forderungen des guten Geschmacks anfangen muß. Jeder Lehrer, der Neigung hat, diesen Gegenstand anziehend zu behandeln, wird unschwer in der Lage sein, sich Leitsätze zusammenzustellen. Im großen und ganzen muß der gute Geschmack der jungen Mädchen in der gleichen Weise erzogen werden, wie es mit dem Geschmack der Käufer seit dem Einsetzen der modernen Kunstrichtung hat geschehen müssen. Es ist den jungen Mädchen also klar zu machen:

1. wie die Zusammenstellung von Farben, sei es bei Dekor von Porzellan, oder sei es bei der Garnierung eines Hutes, von hervorragender Bedeutung ist. Warum unaufdringliche, feinabgetönte Farben vornehmer sind, als schreiende usw. Besonders auf diesem Gebiet bietet sich für die Bildung des Geschmacks ein außerordentlich dankbares und weites Feld. Anschauungsmaterial gibt es in jeder modernen Kunstzeitschrift in Hülle und Fülle.

2. Die Forderung der Materialechtheit muß auch in die Kreise der Verkäuferinnen eindringen. Die Verkäuferin muß lernen, daß ein Spiegel mit prunkvollem Gipsrokoraahmen häßlich, ein Spiegel mit einfacher, schlichter Eichenholzfassung angenehm wirkt, daß etwas, das aussieht „wie Seide“ oder „wie Gold“ oder „wie Schildpatt“, keinen Vorzug hat vor einer Ware, die sich einfach als Baumwolle, Nickel oder Zellhorn gibt, ohne den Versuch zu machen, sich durch äußeren Aufputz als edlerer Stoff auszugeben. Nicht nur für das Geschäft werden gerade diese Punkte vorteilhaft sein, sie werden sich auch im täglichen Leben der Verkäuferinnen in

erfreulicher Weise bemerkbar machen. Wenn z. B. das Mädchen lernt, daß eine einfache, schmucklose, aber hübsch geformte Stahlgürtelschließe schöner, dauerhafter und billiger ist, als eine nach echter Bronze aussehende, mit falschen Steinen aufgeputzte Schließe aus irgendeiner schlechten Metallegierung, oder daß ein schwarzer oder Sepia-Lichtdruck nach einem guten Gemälde in einer schlichten Holzleiste einen wertvolleren Zimmerschmuck darstellt, als ein überbunter Öldruck mit irgendeiner rührenden Familienszene in Goldrahmen.

3. Über die Formgebung, insbesondere für jede Art Hausrat oder Luxusgegenstand wäre in gleicher Weise zu sprechen. Die Berufsschule könnte sich großen Dank verdienen, wenn sie die heute allgemein anerkannte Forderung nach einfachen, schlichten, zweckentsprechenden Formen auch in die Kreise tragen würde, bei denen heute noch die Verschnörkelung und Verzierung eine so überaus große Rolle spielt. Es ist bekannt, welche Erfolge auf den verschiedensten Ausstellungen staatliche und Privatunternehmungen mit vollständig eingerichteten Arbeitshäusern erzielt haben. Es ist aber nicht zu verkennen, daß noch vielfach der Sinn für die einfache, zweckmäßige Form fehlt und daß deshalb auch die Durchschnittsverkäuferin in der Regel weit davon entfernt sein wird, die einfache Form anzupreisen. Besonders für Möbel, Geschirr, Vasen u. dergl. gilt dies in ganz hohem Maße. Für wenige Pfennige ist z. B. heute ein einfacher Glaszylinder für Blumen zu erstehen. Trotzdem werden von den mittleren und unteren Bevölkerungsklassen diese immer hübschen und zweckmäßigen Gegenstände fast nie gekauft und die bunten, verzierten Vasen aus Bisquit, grell gefärbtem Glas usw. vorgezogen. So lassen sich fast für jeden Gegenstand des täglichen Gebrauchs die zweckmäßigen, materialechten (und nicht teuren) Gegenstände den gekünstelten, in allen unmöglichen Stilarten schillernden und aus unechten Stoffen gefertigten gegenüberstellen. Ich kann mich hier natürlich nicht weiter mit diesen Fragen befassen und wäre auch selbst nicht sachverständig genug, um diese Fragen, deren Beantwortung eines Kunsthandwerkers erfordert, eingehender zu behandeln. Ich glaube mit den vorstehenden Andeutungen gezeigt zu haben, daß auch ein Unterricht, den ich als Geschmackslehre bezeichnen will, für die Berufsschülerin sowohl im Beruf als auch

im Leben gute Erfolge erzielen kann. In fast noch höherem Maße dürfte dies von den Bemühungen gelten, die darauf hinzielen, auch die Kunst des Dekorierens als Fortbildungsgegenstand in den Lehrplan aufzunehmen. Hier kommt zu den Grundsätzen, die ich für die Geschmackslehre als wichtig bezeichnet habe, noch die Auseinandersetzung darüber, wie ein Gegenstand am gefälligsten dem Auge des Kunden dargeboten werden kann, und wie er die Augen der Kunden am wohlgefälligsten auf sich lenkt.

Die hierher gehörenden Grundsätze sind zum Teil so selbstverständlich, daß sie eigentlich nicht aufgeführt zu werden brauchen. Ich erwähne nur

1. die Forderung, jede Warengattung allein in dem zum Dekorieren bestimmten Raum auszustellen,
2. die ausgestellten Waren möglichst durch sich selbst wirken zu lassen,
3. die Gruppierung der Ausstellungsgegenstände in ihrer Wirkung nach Formen und Farben zu beobachten.

Daß hierbei ohne reichlichen Anschauungsunterricht nicht viel auszurichten sein wird, liegt auf der Hand. Es werden aber wohl in jeder Stadt Möglichkeiten vorhanden sein, gute und schlechte Schaufensterdekorationen zu zeigen. Auch in Zeitschriften dürfte manches wertvolle Material darüber zu finden sein. Ich bin auf die vorstehenden Punkte deshalb so ausführlich eingegangen, weil ich, wie bereits oben erwähnt, die Wahrnehmung gemacht habe, daß der gute Wille und Eifer unserer Lehrkräfte häufig aus mangelnder Kenntnis der praktischen Bedürfnisse nicht ausreicht, um neugestaltend die Lehrtätigkeit beeinflussen zu können. Im großen und ganzen wird natürlich der Erfolg der Anstands-, Geschmacks- und Dekorationslehre von der Fähigkeit der einzelnen Lehrkräfte abhängen, sich in die praktischen Erfordernisse des kaufmännischen Betriebes hineinzudenken und diese den Schülern klar zu machen. Fest steht dabei, daß durch ein enges Zusammenarbeiten von Schule und Geschäft beiden Teilen große Vorteile entstehen. Die Schule wird gerade da, wo sie ihren Lehren praktische Belege aus dem täglichen Beschäftigungsgebiet der Schülerinnen beibringen kann, aufmerksame und zugängliche Schülerinnen finden und dabei die Befriedigung haben, den Schülerinnen wertvolle Lehren wirklich vermittelt zu haben. Die Geschäftsinhaber werden

die Wahrnehmung machen, daß die praktische Ausbildung wirksam unterstützt wird durch die Schule und daß Benehmen, Kenntnisse und Fähigkeiten der Angestellten bedeutend gewinnen werden. Es ergibt sich daraus von selbst, daß die Geschäftsinhaber alles Interesse daran haben, für den gesetzlichen Fortbildungsschulzwang auch für die weiblichen Angestellten einzutreten. Hier hat sich in meiner Praxis eine Einrichtung als durchaus wertvoll erwiesen, die bestimmt, daß das Schulgeld von dem Arbeitgeber gezahlt wird, solange das zum Schulbesuch verpflichtete junge Mädchen regelmäßig versetzt wird; unzweifelhaft ist damit ein Anhalt zu weiterem strebsamen Arbeiten gegeben. Auf der anderen Seite ergibt sich für die Schule bzw. die Schulleitung die Notwendigkeit, auch den Geschäftsinhabern bei der Festsetzung der Lehrpläne Mitbestimmungsrecht einzuräumen. (Schulkuratorium).

Nachdem ich über die Fortbildungsschule gesprochen habe, deren allgemeine gesetzliche Einführung auch für junge Mädchen meines Erachtens das dringendste Bedürfnis für die nächste Zukunft ist, möchte ich jetzt auf die seitens der Geschäftsinhaber freiwillig zu unternehmenden Fürsorgeeinrichtungen zu sprechen kommen.

#### IV.

### Soziale Fürsorge.

Bereits in der ersten Auflage dieses Schriftchens habe ich auf die Notwendigkeit hingewiesen, die Schaffung von Angestellten-Ausschüssen in die Wege zu leiten zum Zwecke der Regelung des ganzen Verhältnisses und Verkehrs zwischen Geschäftsinhabern und Angestellten. Wie schwer die Arbeitgeber sich zu derartigen Einrichtungen entschließen konnten, hat am besten der heftige Kampf um das Betriebsrätegesetz gezeigt, in dem diese Forderung verwirklicht ist.

Mit den Betriebsvertretungen — dem Betriebsrat, Angestellten- und Arbeiterrat in den größeren, dem Betriebsobmann in den kleineren Betrieben — ist nunmehr die Einrichtung geschaffen, die den Angestellten die Möglichkeit gibt, Wünsche jeder Art den Geschäftsinhabern zu Gehör zu bringen, die Gewähr dafür bietet, daß das soziale Interesse des Geschäftsinhabers für seine Angestellten wach erhalten wird. Für Zwergbetriebe mit regelmäßig unter fünf Arbeitnehmern kennt unser Betriebsrätegesetz den Zwang zur Bildung einer Arbeitnehmervertretung nicht; hier soll der unmittelbare Verkehr der Angestelltenschaft mit dem Geschäftsinhaber beibehalten bleiben. Für alle Betriebe haben aber verbindliche Tarifverträge Gesetzeskraft. Die Betriebsvertretungen und die Geschäftsinhaber haben durch Betriebsvereinbarungen, Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbände, durch Tarifverträge die Möglichkeit sozialer Fürsorge. Hiervon soll aber nicht die Rede sein. Hier soll zu sozialer Fürsorge über die rechtlichen Pflichten hinaus angeregt werden. Solche soziale Fürsorge kann sich ent-

weder in sozialen Einrichtungen einzelner Geschäfte oder vereinigter Geschäftsinhaber eines Platzes auswirken. Wünschenswert sind:

1. eine Angestelltenbücherei.

Mit verhältnismäßig geringen jeweiligen Zuwendungen lassen sich heute für diesen Zweck ganz ansehnliche Bücherbestände zusammenbringen und besonders, wenn mehrere Firmen sich zusammen tun oder Volksbildungsvereine ihre Unterstützung leihen, läßt sich viel für die Bildung der Angestellten erreichen. Ich habe in der Arbeitsordnung meines Geschäftes über die Angestelltenbücherei die folgenden Bestimmungen, wie sie sich schon vor Jahren bewährt haben:

1. Die Bücherei ist Eigentum der Angestellten. Jedes Mitglied ist zur kostenlosen Benutzung derselben berechtigt.
2. Jeder Angestellte, welcher ein Buch entliehen hat, ist verpflichtet, dasselbe in dem ihm übergebenen Zustande wieder zurückzuliefern. Beschädigte oder beschmutzte Bücher müssen vom Entleiher ersetzt werden.

Ein entliehenes Buch darf 6 Wochen behalten werden. Für jede weitere Woche sind 10 Pfg. an die Strafkasse zu entrichten.

3. Die Verwaltung der Bücherei untersteht dem Betriebsrat, welcher den Bücherwart entweder aus seinen Mitgliedern, oder aus der Mitte der Angestellten beruft.

Neuanschaffungen von Büchern werden gemeinschaftlich mit der Geschäftsleitung beraten, die Ausgaben dafür vom Betriebsrat genehmigt und von der Strafkasse bestritten.

4. Die Ausgabe der Bücher erfolgt an zwei Tagen der Woche abends  $\frac{1}{2}$  Stunde vor Geschäftsschluß durch den Bücherwart. Gewünschte Bücher sind ihm mündlich oder in dem dazu vorgesehenen Briefkasten der Bücherei schriftlich anzugeben.

Im Kontor sind Bücherverzeichnisse einzusehen.

Nun ist es aber auch nötig, daß nicht nur die Einrichtung vorhanden ist, sondern daß der Geschäftsinhaber sich auch dafür einsetzt, daß die Einrichtungen benützt werden. Besonders bei Beginn des Winters sollte eindringlich auf die Bücherei hingewiesen

werden. Auch die Berufsschule kann ihr gut Teil dazu beitragen, daß ihre Wirkung sich auch ins Haus erstreckt, wenn sie in geeigneter Weise unsere Unterhaltungsliteratur zum Unterricht heranzieht. Die Vorlesung eines möglichst spannenden Kapitels aus einem unserer klassischen Romane (Keller, Fontane, Raabe, Meyer usw.), die in einer Viertelstunde zu erledigen ist, wird unserer guten Literatur mehr Freundinnen gewinnen, als es die eindringlichsten, theoretischen Erwägungen vermögen. Auch wird natürlich viel von der Persönlichkeit des Lehrers abhängen. Wenn Schule und Geschäft aber in solcher Weise zusammen arbeiten, dann müßte es merkwürdig zugehen, wenn nicht Erfolge erzielt werden sollten.

Nicht unerwähnt möchte ich lassen, daß bei der Errichtung von Büchereien seitens der Geschäfte große Sorgfalt auf die Auswahl der Bücherbestände zu legen ist. Die Mitwirkung des „Vereins für Volksbildung“ oder anderer Fachkreise erscheint um so wünschenswerter, als gerade bei den in Betracht kommenden Kreisen gute Erfahrung dazu gehört, das Interesse am Bücherlesen dauernd wachzuhalten. Ganz selbstverständlich ist es, daß mit der Verwaltung der Bücherei nur jemand beauftragt werden sollte, der Lust und Liebe und Verständnis dafür besitzt. Ein tüchtiger Bücherwart wird durch praktische Werbetätigkeit für die Angestellten außerordentlich Wertvolles leisten.

Einen weiteren sehr geeigneten Weg, um die geistige Regsamkeit und den sittlichen Stand der Angestellten zu heben, erblicke ich darin, daß ihnen im reichen Maße der Besuch von guten Theatern und Konzerten ermöglicht wird. Die wenig wirtschaftlichen Verhältnisse erlauben es aber einem überwiegend großen Teile von Angestellten nicht, sich aus eigenen Mitteln den Besuch des Theaters und Konzertes zu gestatten; in meinem Betriebe besteht deshalb die folgende Einrichtung:

für die Dauer der Spielzeit des Stadttheaters erwirbt die Geschäftsleitung sechs Anrechte für die Theatergemeinde, die zum Besuch für je etwa 35 Vorstellungen berechtigen und kostenlos den jüngeren Angestellten und Lehrlingen abwechselnd überlassen werden.

Angestellte, die das Theater zu besuchen wünschen, haben sich an den Betriebsrat zu wenden, welcher jeweils die Plätze

für die nächsten 4 Wochen nach der Reihe der erfolgten Anmeldungen verteilt.

Die Anmeldungen werden in die im Kontor geführte Liste aufgenommen.

Etwaige Beschwerden wegen ungenügender Berücksichtigung können bei der Geschäftsleitung angebracht werden.

Daneben können die Angestellten selbst ein Anrecht auf eine Dauerkarte oder für die Theatergemeinde erwerben, für das ein Zuschuß in halber Höhe eines Theatergemeindegeldes gewährt wird. Auch für die während des Winters regelmäßig stattfindenden Symphonie-Konzerte können Dauerkarten gelöst werden, für die die Angestellten einen Zuschuß in ähnlicher Höhe erhalten.

Selbstverständlich muß bei meinen Ausführungen in Betracht gezogen werden, daß mein Geschäft sich in einer Stadt von nur etwa 50 000 Einwohnern befindet. In Großstädten, wo heute die Theater- und Konzertsäle häufig in gähnender Leere ihre Genüsse darbieten, wird es unschwer möglich sein, Vereinbarungen zu treffen, die für die Angestellten größerer Geschäfte den Besuch von Theatern und Konzerten bei mindestens ähnlichen Vergünstigungen ermöglichen wie hier.

In die Gruppe von Wohlfahrtseinrichtungen, die gleichzeitig von wohltuendstem Einfluß auf die ganze Lebensführung vieler Angestellten sein werden, setze ich die sportliche Betätigung. Hier haben besonders in Großstädten die großen offenen Ladengeschäfte oder die Verbände der Geschäftsbesitzer noch segensreiche, große Aufgaben vor sich. Ich denke in erster Linie an Turn-, Schwimm- und Tennisvereine für junge Mädchen. Die Einrichtung von Turnriegen entweder im Anschluß an bestehende Turnvereine oder als selbständige Vereine der betreffenden Betriebe kann ohne große Kosten sehr kräftig gefördert werden. Turnhallen oder Säle sind überall unschwer aufzutreiben, zumal für die weibliche Jugend wohl weniger das einen großen Apparat erfordernde Geräteturnen als die sogenannte schwedische Gymnastik in Frage kommt.

Bei entsprechender Anregung werden die jungen Mädchen gern ein- oder zweimal in der Woche eine Abend- oder Morgenstunde für den Turnunterricht opfern. Der gesundheitliche Nutzen solcher Einrichtungen braucht wohl kaum betont zu werden. Die

ganze Schwierigkeit liegt darin, die jungen Mädchen dazu zu bringen, daß sie zu einem Verein zusammentreten, und daß das Geschäft von vornherein die nötige Unterstützung gewährt, damit finanziell keine oder nur eine sehr geringe Belastung der Angestellten eintritt. Das Tennisspiel wird wahrscheinlich von vornherein auf größere Begeisterung stoßen als das Turnen, ist aber mit größeren Kosten verbunden als der Turnbetrieb. Ob sich nicht für jedes größere Geschäft empfiehlt, Rackets oder Bälle, sowie Tennisplätze kostenlos zur Verfügung zu stellen, ist zu erwägen. Wenn ich z. B. nur annehme, wie die Arbeitslust und die geistige Spannkraft der Angestellten ganz andere sind, wenn sie z. B. im Sommer nach einstündigem Tennisspiel, statt unmittelbar nach dem Frühstück ins Geschäft kommen, so erscheint es mir zweifellos, daß auch der Nutzen der Geschäftsinhaber nicht gering ist, wenn sie kräftigst alle derartigen sportlichen Bestrebungen unterstützen würden.

Nicht unerwähnt soll auch der segensreiche Einfluß des Wanderns auf Leib und Seele bleiben, nicht „das Ausflüge machen“, dessen Ziel eine Gastwirtschaft mit ausgedehntem Kaffeetrinken und Tanz ist, sondern das Wandern im praktischen, einfachen Wanderkleide und der nötigen Verpflegung im Rucksack. Hierbei wird nicht nur der Körper durch die Bewegung in frischer Waldluft gestärkt, sondern auch der Sinn für die Schönheiten der Natur geweckt, die Beobachtungsgabe gefördert, und, was für Verkäuferinnen besonders wichtig ist, der gute Geschmack entwickelt. Ein besonderer Vorteil dieses Wanderns ist ferner, daß es nur geringe Kosten verursacht.

Ganz allgemein erblicke ich den größten Nutzen der sämtlichen erwähnten Einrichtungen, wie Bücherei, Theater- und Konzertbesuch, sportliche Betätigung usw. vor allem darin, daß die jungen Mädchen abgelenkt werden von den häufig recht wenig erhebenden Interessen, die die alleinstehende Jugend, besonders in den Großstädten, erfüllen, daß die jungen Mädchen Geschmack finden an einer besseren geistigen Kost als an Schundromanen und seichter Unterhaltung in Tingeltangeln, daß im Sport eine Gelegenheit geschaffen wird für den Drang der Jugend, sich auszutoben, der häufig sonst auf einen nicht unbedenklichen Lebenswandel abirrt. Die Möglichkeiten, auf die Angestellten in dieser Hinsicht sittlich för-

dernd und geistig bildend einzuwirken, sind gerade in der Großstadt außerordentlich mannigfaltig. Die Geschäftsinhaber sollen auch den Angestellten den Besuch von Ausstellungen jeder Art ermöglichen, sollen ihnen die Gelegenheit verschaffen, Bildungskurse in Volkshochschulen gegen ganz geringes Entgelt zu besuchen usw. Was könnten nicht allein in Großstädten die Inhaber großer Geschäfte dadurch an segensreichem Einfluß ausüben, daß sie bestehende öffentliche Einrichtungen wie Volkshochschulen, Jugendheime usw. bei ihren Angestellten bekannt machen. Wenn z. B. in Großstädten, die Volksleshallen haben, ein Geschäft, das eine eigene Bücherei hat, auf der Innenseite des Umschlages einen Aufruf zum Besuch der Volksleshallen richtet, so ist damit sicher auch manches zu erreichen. Ich erwähne dieses Beispiel als eines aus einer großen Reihe von ähnlichen. Es handelt sich ja hier nur um den Grundsatz, den ich aufstellen möchte, daß die Inhaber großer Geschäfte nichts unversucht lassen sollen, um nützliche, öffentliche Einrichtungen auch unter ihren Angestellten recht beliebt zu machen. Diese Bestrebungen sollen und müssen natürlich sich freihalten von jeder Bevormundung der Angestellten, der ich nach keiner Richtung hin das Wort reden möchte. Die Angestellten dürfen nie unter dem Eindruck stehen, daß man sie erziehen will. Berufskollegen werden mich am besten verstehen, wenn ich sage, daß jeder Geschäftsinhaber für die von mir erwähnten Zwecke unter seinen Angestellten eine möglichst geschickte, aber unauffällige Reklame machen soll.

Von weiteren Einrichtungen, die in das Gebiet der sozialen Fürsorge für die Angestellten fallen, erwähne ich noch die folgenden:

Den Angestellten werden Waren für den eigenen Bedarf zu bedeutend ermäßigten Preisen abgegeben.

Die Ermäßigung gilt nicht für die Einkäufe für Angehörige.

In der Kantine werden den Angestellten Speisen und Getränke zum Selbstkostenpreis abgegeben.

Den Angestellten werden Karten der städtischen Badeanstalt zu ermäßigten Preisen abgegeben.

Über die Gewährung von Vergünstigungen beim Wareneinkauf ist nicht viel zu sagen. Bei einer größeren Zahl von Ange-

stellten ist die Einrichtung einer Kantine eine selbstverständliche Forderung; und auch darüber braucht nicht viel gesagt zu werden, daß die Preise in der Kantine nur mäßige sein dürfen.

Was nun die Gewährung von Badegelegenheit anbelangt, so handelt es sich hier um eine Sache, die hygienisch von außerordentlicher Bedeutung ist. Zu Hause haben die jungen Mädchen in der Regel keine Badegelegenheit, so daß es ohne Fürsorge der Geschäftsleitung fast ausgeschlossen erscheint, daß die jungen Mädchen zu regelmäßigem Baden kommen. Die wichtigste Grundlage für diese Fürsorge seitens der Geschäftsleitung ist natürlich die Gewährung der freien Zeit zum Badebesuch und erst in zweiter Linie die Gewährung von ermäßigten Preisen, obgleich auch diese äußerst wünschenswert ist.

V.

## Sommerurlaub, Ferienheime, Achtsturentag.

Im Anschluß an das Vorgesagte komme ich nun zu dem meines Erachtens wichtigsten Punkt der sozialen Fürsorge zu sprechen, nämlich zu dem des Sommerurlaubs. Ich stehe, wie ich vorausschicken will, nach wie vor auf dem Standpunkt, daß die Gewährung von Urlaub gesetzlich festgelegt werden sollte. Zwar ist heute in fast allen Angestellten-Tarifverträgen die Ferienfrage geregelt, doch gibt es zahlreiche Orte, in denen unter dem Druck der drohenden Arbeitslosigkeit keine Tarifverträge zustandekommen oder die bestehenden wieder aufgehoben sind. Obgleich sich im Laufe des letzten Jahrzehnts die Mehrzahl der Geschäftsinhaber von der günstigen Wirkung des Urlaubs überzeugt hat, wird doch von vielen auch heute noch nicht anerkannt, daß der Angestellte einen rechtlichen Anspruch darauf haben muß, sich körperlich von der Jahresarbeit zu erholen, und daß diese Erholung nicht nur den Angestellten, sondern auch den Geschäftsinhabern zugute kommt. Nun sollte es aber wirklich heute keine Geschäfte mehr geben, die so weit hinter unserer Zeit zurückgeblieben sind, daß sie die Berechtigung des Angestellten auf angemessenen Urlaub verkennen, oder die sogar soweit gehen, daß sie an die Gewährung des Urlaubs Bedingungen hinsichtlich ihres künftigen Verhaltens knüpfen. Gibt es doch Geschäfte, die nachträglich das Gehalt für die Urlaubszeit kürzen, wenn der Angestellte innerhalb eines halben Jahres nach der Urlaubszeit austritt, während heute der Urlaub doch als eine unbedingt nötige Entschädigung für die im vergangenen Jahr geleistete körperliche Abnutzung anerkannt ist. Unsere Zeit verlangt an Intensität der Arbeitsleistung, an geistiger Inanspruchnahme und Nervenkraft ein vielfaches von dem, was in früheren Zeiten nötig war, und nirgends vielleicht hat sich das Verhältnis zwischen einst und jetzt gründlicher geändert als im Einzelhandel. Man braucht nur den Betrieb in einem modernen Geschäft irgendeines Geschäftszweiges in den Nachmittagsstunden mit dem zu vergleichen, wie er noch vor 30 und 40 Jahren der übliche war. Es ist wohl keine Übertreibung, wenn ich sage, daß heute in flottgehenden

Geschäften in einer Stunde von einem Angestellten mehr Kundschaft bedient wird als damals während des ganzen Tages. Und wie begreiflich ist es, daß die verschieden geartete Kundschaft, die in den weitaus meisten Fällen ohne Rücksicht darauf, daß eine Verkäuferin auch ein menschliches Wesen ist, drangsaliert und schikaniert, stets aber ein freundliches Gesicht und zuvorkommende Bedienung verlangt, in kürzester Zeit das Nervensystem eines jungen Mädchens zerrütten kann. Zu der Nervosität der Angestellten gesellt sich dann noch Unlust und Reizbarkeit, und die körperliche und geistige Ermattung steigert sich bis zur Unmöglichkeit der Pflichterfüllung. Dann gibt es Zusammenstöße mit der Kundschaft und Geschäftsleitung, und allerlei noch hinzukommende Vorfälle schaffen Zustände, die in erster Linie den Geschäftsbetrieb selbst schädigen. Das alles sind Dinge, die einer weiteren Erörterung nicht bedürfen.

Die Frage, die hier zu stellen ist, geht deshalb dahin:

„Ist eine gesetzliche Festlegung des Urlaubs durch den Staat nötig und zweckmäßig?“

Nötig erscheint sie mir, weil sonst nach wie vor der Ausbeutung der Angestellten Tür und Tor geöffnet bleiben. Wenn auch erfreulicherweise das Pflichtgefühl der Geschäftsinhaber ihren Angestellten gegenüber immer mehr wächst, so ist doch nicht zu verkennen, daß ohne die gesetzliche Regelung der Frage es immer Leute geben wird, die skrupellos mit der körperlichen Leistungsfähigkeit ihrer Angestellten umgehen und Urlaub nicht gewähren werden.

Besondere Schwierigkeiten irgendwelcher Art erblicke ich in einer gesetzlichen Festlegung des Urlaubs nicht. Es wird damit gehen, wie mit so vielen sozialen anderen Gesetzen, z. B. Festlegung der Sonntagsruhe, des Achtsturentages usw. **(Auf den Achtsturentag und seine Festlegung werde ich am Schlusse dieses Kapitels noch zu sprechen kommen).** Das unmöglich Scheinende und heftig Bekämpfte wird sich als ein Segen nicht nur für die Angestellten, sondern mindestens in gleichem Maße für die Geschäftsinhaber erweisen. Ich brauche wohl kaum zu betonen, daß ich bei einer gesetzlichen Festlegung des Urlaubs immer nur den Urlaub unter Weiterbezahlung des Gehaltes im Auge habe. Hinsichtlich der Länge des zu gewährenden Urlaubes wird man

wohl mäßige Forderungen stellen müssen. Die Urlaubszeiten müssen sich natürlich auch in gewissem Maße nach der Dauer der Beschäftigung richten; die Mindesturlaubszeiten ergeben sich heute ja in den meisten Fällen aus der tariflichen Regelung und sind für den hiesigen Ortsbezirk die folgenden:

Lehrlinge erhalten jährlich 6 Werktage Urlaub, Angestellte, die mindestens 9 Monate bei derselben Firma sind, haben Anspruch auf einen möglichst ungeteilten bezahlten Urlaub

im 1. bis 3. Jahre von	8	Werktagen
„ 4. „ 6. „ „	12	„
„ 7. „ 10. „ „	15	„
über 10 „ „	18	„

Bei Stellungswechsel haben nach neunmonatlicher Tätigkeit in demselben Betriebe Angestellte im Alter von über 25 Jahren Anspruch auf mindestens 12 Werktage, im Alter von über 30 Jahren Anspruch auf mindestens 15 Werktage Urlaub. — Die Einteilung des Urlaubs wird im Einverständnis mit den Angestellten unter Berücksichtigung der geschäftlichen Verhältnisse geregelt. Die Bekanntgabe des Urlaubs an die Angestellten hat möglichst frühzeitig zu erfolgen. Über zwei Tage im Jahre gewährter Einzelurlaub kann angerechnet werden.

Wenn die obige Staffel eine Mindesturlaubszeit laut tariflicher Abmachungen kennzeichnet, so erhellt daraus die Erkenntnis wie unbedingt notwendig es ist, mindestens einen so langen Urlaub zu gewähren; darüber hinaus wird man also aus Motiven der Menschlichkeit ebenso wie aus der Tatsache, daß nur dann ein Angestellter seine Pflicht ganz erfüllen kann, wenn einmal im Jahre die Arbeitszeit von Tagen der erforderlichen Erholung unterbrochen war, eine Ausdehnung der Ferientage eintreten lassen.

Ich selbst halte die folgenden Ferientage als Mindestdauer für berechtigt:

bis zu	6	Werktagen bei einer Tätigkeit von	1	bis	2	Jahren
„ „	8	„ „ „	2	„	3	„
„ „	12	„ „ „	3	„	4	„
„ „	14	„ „ „	4	„	6	„
„ „	18	„ „ „	6	„	8	„
„ „	21	„ „ „	8	„	10	„
„ „	24	„ „ „	über 10	Jahre.		

Daß diese Ausdehnung eines ungeteilten Urlaubs keineswegs den regelrechten Fortgang des Betriebes störend beeinflussen wird, ist längst erwiesen, im Gegenteil konnte bisher nur eine erhöhte Intensität der zu leistenden Arbeit in Bezug ihrer Güte verzeichnet werden. Man wird deshalb gern dazu übergehen wollen, rückwirkend für besonders anzuerkennende erhöhte Leistungen den zu gewährenden Urlaub noch weiter auszudehnen.

Dabei ist keineswegs außer Acht zu lassen, daß aus der Schule entlassene Jugendliche im besonderen Maße des Schutzes ihrer Arbeitskraft bedürfen. Es darf beispielsweise dem jungen Mädchen, das von der Schulzeit an mehrwöchige Ferien gewöhnt ist, nicht plötzlich eine zu große Arbeitsbelastung zugemutet werden, soll nicht seine Gesundheit großen Schaden erleiden. — Es muß deshalb, selbst wenn der örtliche Tarif vielleicht eine andere Regelung vorsieht, meines Erachtens den jugendlichen Angestellten bei Bemessung der Ferien erhöhte Aufmerksamkeit zugewendet werden.

Im engen Zusammenhang mit der Frage, ob und wie lange Urlaub gewährt werden soll, steht die, was der Geschäftsinhaber tun kann, um dafür zu sorgen, daß die Angestellten in den Ferien auch wirklich die Erholung finden, die für sie nötig ist. Es ist bekannt, daß die Mehrzahl der weiblichen Angestellten, soweit sie Urlaub erhalten, diesen Urlaub nicht vernünftig verwendet. In den meisten Fällen, weil es ihnen an Mitteln fehlt, um den Erholungsaufenthalt in einer veränderten Umgebung genießen zu können. So kommt es, daß unzählige Mädchen, wenn sie Urlaub bekommen, diesen Urlaub in den beschränkten Verhältnissen ihrer Familie zubringen, da helfend und arbeitend eingreifen, sich sehr oft mehr anstrengen als im Geschäft und dann ohne jede Spur von Erholung vom Urlaub zurückkehren. Selbst die Mädchen aber, die sich ein Sümmchen zusammensparen konnten, können damit nicht viel anfangen. In den seltensten Fällen wird das Geld reichen, um den ganzen Urlaub im Gebirge oder an der See, in Wald- oder Bergluft, zubringen zu können. Die Geschäftsinhaber werden sich auch nicht leicht entschließen, große Ferienzuschüsse zu bewilligen, denn einmal stehen wohl im großen und ganzen die Gehaltsvoranschläge fest und vertragen keine große weitere Belastung, teilweise werden die Inhaber nicht gern Zuschüsse bewilligen, wenn ihnen jede Gewähr fehlt, daß die-

ser Sonderzuschuß auch wirklich zu Erholungszwecken Verwendung findet. Aus dieser Mißlichkeit gibt es meines Erachtens nur einen Weg, und das ist der der Errichtung von Ferienheimen.

Ich habe darüber bereits früher ein Schriftchen veröffentlicht, in dem ich die Forderung aufgestellt habe, daß seitens der Inhaber der Detailgeschäfte mit allen möglichen Mitteln die Errichtung von Ferienheimen für weibliche Angestellte näher getreten werden sollte. Ich selbst hatte vor Jahren eine Organisation für Ferienheime für meine Angestellten in der Weise geschaffen, daß ich mit Privatunternehmern in einem der nahegelegenen Harzorte (Harzburg, Suderode, Ilsenburg) jeweilig ein Abkommen traf für die Aufnahme meiner Angestellten und der Angestellten einiger Firmen, die sich mir darin angeschlossen hatten. Auf diese Weise war es mir möglich, für einen billigen Pensionssatz gute Unterkunft zu beschaffen. Die Verpflegung war gut und reichlich, so daß die Mädchen eine Ernährung fanden, die weit über das hinausging, was sie im täglichen Leben zu Hause finden konnten. Über den Nutzen des Aufenthaltes im Gebirge brauche ich mich nicht weiter zu verbreiten. Tatsache ist, daß wir mit den Erfolgen unserer Ferienheime nach jeder Richtung hin zufrieden waren, und unsere Angestellten von der Einrichtung gern Gebrauch machten.

Eine Ausbreitung im großen hat die Idee der Ferienheimorganisation im Laufe der letzten 10 Jahre durch die Deutsche Gesellschaft für Kaufmanns-Erholungsheime jetzt Ferienheime für Handel und Industrie (Hauptgeschäftsstelle Wiesbaden) erfahren, zu deren Gründung eine im Jahre 1910 erschienene Broschüre von Josef Baum-Wiesbaden, „Ein soziales Problem des Kaufmannsstandes“, wesentlich beigetragen hat. Das von dem genannten Gründer der Gesellschaft aufgestellte Programm der Errichtung von 20 Heimen mit je 100 Betten in allen Teilen Deutschlands ist heute bei weitem überholt, da die Gesellschaft schon 35 Heime besitzt, von denen der größere Teil weit über 100 Gastbetten hat. Die Heime der Gesellschaft verteilen sich wie folgt:

In Badeorten: 7 (Wiesbaden, Neuenahr, Salzhausen, Bad Teinach im Schwarzwald, Bad Frankenhäuser a. Kyffhäuser, Bad Elster i. Sa., Landeck i. Schles.).

An der See: 9 (Norderney, Wangerooge, Westerland, Heiligendamm/Ostsee, Binz auf Rügen, Bad Ahlbeck/Ostsee, Rauschen/Ostsee, Warnemünde, Arendsee).

Im Harz: 2 (Johanneser Kurhaus bei Zellerfeld, Schierke).

In Thüringen: 5 (Friedrichroda, Bad Thal, Landgut Aschenhof bei Suhl, Georgenthal, Luisenthal bei Ohrdruf).

In süddeutschen  
Gebirgen: 4 (Traunstein, Berchtesgaden (Oberbayern), Wildpark-Stuttgart, Bühl).

In westdeutschen  
Gebirgen: 3 (Taunusheim bei Wiesbaden, Daun/Eifel, Holzhausen/Lippe-Detmold).

Im Riesengebirge: 1 (Krummhübel).

Im sonstigen  
Deutschland: 4 (Bärenburg-Kipsdorf, Bad Kleinen, Müritzhöhe bei Waren, Kinderheim Harzeck bei Schwelm).

Als ihren Zweck bezeichnet die Gesellschaft selbst in ihren Satzungen „männlichen und weiblichen kaufmännischen und technischen Angestellten aus kaufmännischen und industriellen Betrieben, sowie minderbemittelten selbständigen Kaufleuten ohne Rücksicht auf das religiöse Bekenntnis, auf die Zugehörigkeit zu einer politischen Partei oder zu irgend einer Vereinigung für geringes, den Verbrauch zu Hause nicht nennenswert übersteigendes Entgelt den Aufenthalt in einem Erholungsheime zu ermöglichen“. Es kann mit Genugtuung verzeichnet werden, daß es der Gesellschaft gelungen ist, auch in den Zeiten schärfsten politischen und wirtschaftlich politischen Kämpfen in ihren Heimen ein friedliches Nebeneinanderleben aller Gäste zu erreichen.

Die Gesellschaft nimmt auch Einzelmitglieder auf, muß sich aber in ihren Finanzen hauptsächlich auf die Kapitalbeteiligung der Firmen stützen. Diese Beteiligung ist den Geschäftsinhabern umsomehr zu empfehlen, als sich ihnen dadurch die Möglichkeit bietet, im Zusammenhang mit der Gewährung von Urlaub eine nutz-

bringende Fürsorge für ihre Angestellten zu entfalten und sich zugleich die Gewähr zu verschaffen, daß der Urlaub auch wirklich ein Erholungsurlaub ist. Die besonders starke Inanspruchnahme der in Badeorten liegenden Heime beweist übrigens, daß die Errichtung dieser Heime einem starken Bedürfnis entgegengekommen ist. Es wird nun Aufgabe der Geschäftsinhaber sein müssen, durch Gewährung von Urlaub und Hinweis auf die segensreichen Einrichtungen der Erholungsheime dafür zu sorgen, daß recht viele Angestellte die „Ferienheime für Handel und Industrie“ aufsuchen, und gewiß wird dagegen nichts eingewendet werden können, wenn die Inhaber Ferienzuschüsse gewähren, um das Aufsuchen der Erholungsheime zu ermöglichen.

An dieser Stelle möchte ich noch einmal auf ein wichtiges soziales Gesetz zurückkommen und einiges über das Arbeitsproblem, d. h. über den Achtstundentag sagen.

Demjenigen, der das Werden überstaatlichen Rechtes kennt, scheint es, als beginne mit dem Washingtoner Abkommen vom November 1919 die Einführung des Achtstundentages oder der Achtundvierzigstundenwoche in allen Kulturstaaten der Erde.

Daß dies erwünscht wäre, ist die einhellige Meinung aller, die für Arbeit und Arbeiter ein warmes Herz haben. Die Frage, welche einwandsweise erhoben ist, geht dahin: Ist dieser Fortschritt beim heutigen Stande der Wirtschaft möglich? Da teilen sich die Meinungen.

An dieser Stelle wird es nicht notwendig sein, eine Meinung grundsätzlich oder eingeschränkt als richtig für richtig zu befinden. — Wir beschäftigen uns hier nur mit einem Teil der Angestelltenschaft in Kauf- und Warenhäusern. Verkäuferinnen lautet der Titel dieses Schriftchens. Hier ist deshalb nur zu erörtern, was für das Personal der Kauf- und Warenhäuser gilt. —

Meine Meinung über das Arbeitsproblem in den Geschäften des Einzelhandels habe ich mir in über 30 Jahren gesammelt. Sie gründet sich auf die Erfahrungen an dem Personal in meinem Warenhaus und meine Beobachtung städtischer Beamter und Angestellter, nachdem mir ein kommunales Ehrenamt übertragen war, welches mir die Beaufsichtigung eines Leih- und Beschaffungsamtes brachte. Meine Meinung geht dahin, daß für die Geschäfte des Einzelhandels der Achtstundentag zu befürworten ist.

Ich glaube, diese Ansicht mit so guten Gründen belegen zu können, daß auch diejenigen, welche sich grundsätzlich als Gegner des Achtstundentages für unsere Wirtschaft bekennen, ihn für das kaufmännische Personal billigen.

Die kaufmännische Bedienung stellt an die Arbeitskraft der Angestellten außerordentliche Anforderungen. Es kommt darauf an, die Geschmacksrichtung und die Kaufkraft des Kauflustigen zu erkennen und auf Grund dieser Erkenntnis ihm zu zeigen, was das Geschäft bietet. Wer das 8 Stunden täglich durchhält, leistet allerhand. Er bedarf danach der Erholung, um seine Kräfte für sich und die Arbeit zu erhalten. Es ist ein gutes Tagesschema: Acht Stunden Arbeit, acht Stunden Ruhe, acht Stunden Erholung.

Zur Erholung rechne ich Wandern, Baden und Luftgenuß im Sommer und im Winter, Besuch von Theater, Konzerten, Kinos, Volkshochschule und Lektüre. Wie mancher schöne Verkauf ist durch ein Gespräch über die Nutzlosigkeit des Verkaufsgegenstandes gefördert, das der oder die Angestellte nur deshalb führen konnte, weil sie in ihrer Freizeit Belehrung aus solcher Erholung geschöpft hatte. Mehr als dieses aber gilt mir, daß die wiedergegebene Tagesregel unsere Angestelltenschaft frisch und gesund erhält. Frisch — acht Stunden vermögen Männer und Frauen tätig zu sein ohne zu ermüden; der Kunde wird kurz vor Geschäftschluß genau so bedient wie früh oder mittags. Gesund — es gibt kein Fernbleiben, um die durch Neurasthenie und Blutarmut untergrabene Gesundheit wiederherzustellen, keine durch Nervosität hervorgerufenen Zusammenstöße der Angestellten mit Kunden, Geschäftsleitung, Mitangestellten und Untergebenen.

Auch die Rücksicht auf die Kundschaft nötigt nicht, die Geschäfte längere Zeit offen zu halten, als es bei einer Arbeitszeit von acht Stunden möglich ist. Die Geschäfte können, wie die Gegenwart und die jüngste Vergangenheit beweisen, das Publikum erziehen, seine Einkäufe während der entsprechenden Ladenzeit zu machen.

Wer sich diese Gedankengänge in Ruhe und Voreingenommenheit überlegt, wird mir beipflichten, daß für den Einzelhandel es ein Gebot der Klugheit ist, in dieser Frage der Stimme seines guten Herzens zu folgen.

VI.

## Gehalt.

War im Vorstehenden von sozialer Fürsorge die Rede, so komme ich jetzt zu dem Angelpunkt sämtlicher sozialen Probleme des Verkäuferinnenstandes, zu der Gehaltsfrage. Die Gewährung eines ausreichenden Gehaltes ist nicht mehr ein Gebot der sozialen Fürsorge, sondern eine soziale und geschäftliche Pflicht, der sich kein Geschäftsinhaber entziehen sollte. Um es rundweg herauszusagen, die Gehaltsverhältnisse für weibliche Angestellte für den Einzelhandel sind nichts weniger als ruhmvoll. Allerdings muß ich gleich hinzufügen, daß sich Angestellte und Geschäftsinhaber zu gleichen Teilen in die Schuld dafür teilen. Angestellte, die ohne vernünftige Lehre und ohne Vorbildung ins Geschäft eingetreten sind, die weder durch Berufsschulen, noch durch eigenen Eifer und Fleiß sich über den Bildungsstand der Kreise, aus dem sie stammen, erheben konnten, können nicht erwarten, daß sie hinsichtlich des Gehaltes auf eine Stufe gestellt werden, die nötig wäre, wenn diese Mängel nicht so häufig wären, wie sie es sind. Auf der andern Seite trifft die Geschäftsinhaber nicht so sehr der Vorwurf, daß sie schlechte Gehälter zahlen, als der, daß sie minderwertige Kräfte einstellen. Hier berührt sich dieses Schlußkapitel wieder mit dem Anfang. Ohne scharfe Auslese der Arbeitskräfte, die dem Einzelhandel zuströmen, ohne Hebung des allgemeinen Bildungsstandes durch Lehre, Berufsschule und soziale Fürsorge, wird eine allgemeine Besserung der Gehaltsverhältnisse nicht möglich sein. Allerdings könnte gesetzlich ein Mindestgehalt für weibliche Angestellte festgelegt werden, um den schlimmsten Auswüchsen auf dem Gebiet entgegenzutreten. Da eine große Anzahl von Angestellten, besonders der jüngeren und niedrigbezahlten Angestellten, in allen Einzelgeschäften mit Arbeiten beschäftigt wird, die weniger kauf-

männische als gewerbliche Tätigkeit darstellen (Packmädchen, Laufmädchen usw.), so wird für diese die gesetzliche Festlegung eines Mindestgehaltstarifes für jede bestimmte in Betracht kommende Beschäftigung nicht allzu schwierig sein. Anders ist es natürlich mit den eigentlichen kaufmännischen Angestellten, den Verkäuferinnen usw. Hier ist eine gesetzliche Festlegung von Mindestsätzen außerordentlich schwierig. Im Rahmen der Gesetzgebung ist sie nicht zu erwarten oder durchzuführen. Die Frage könnte nur gelöst werden im Zusammenhang mit einer gesetzlichen Regelung der Gehaltsverhältnisse aller Privatbeamten, und ob die nötig und möglich erscheint, wage ich noch weniger zu entscheiden. Es bleibt also die Lösung der Frage nur möglich von dem Gesichtspunkte aus, daß gesetzlich oder tariflich ein Mindestsatz für weibliche Angestellte in offenen Ladengeschäften festgelegt wird. Dieser Satz, der der Natur der Dinge nach nicht über das Existenzminimum hinausgehen kann, wäre zu steigern, wie es die Lebensverhältnisse des in Frage kommenden Ortes verlangen. Eine gesetzliche oder tarifliche Differenzierung in den Gehaltsstufen nach oben je nach wachsenden Leistungen erscheint als undurchführbar, soweit nicht die Tätigkeitsgebiete in Frage kommen, die ihrer mehr gewerblichen Natur wegen einen Maßstab bieten. Die Festsetzung der Ortsexistenzminima wird heute in den meisten Städten durch Tarifverträge erreicht, die jedoch gerade die hier in erster Linie in Frage kommenden Lehrmädchen vielfach nicht mit umfassen. Die gesetzliche Festlegung eines Mindestgehaltsatzes für weibliche Angestellte, so wünschenswert sie an sich ist, wird trotzdem wirkungslos verpuffen, wenn nicht die von mir erwähnten anderen Gesichtspunkte in Berücksichtigung gezogen werden. Die Festlegung eines Mindestgehaltsatzes kann eben nur verhindern, daß weibliche Angestellte ihre Kraft und Gesundheit für einen Hungerlohn in den Dienst eines Geschäftsinhabers stellen, würde aber nicht verhindern können, daß die große Masse der weiblichen Angestellten sich mit dem gesetzlichen Mindestgehalt oder einem unwesentlich höheren Gehalt zufrieden geben müßte und nach wie vor eine Klasse von verhältnismäßig schlecht bezahlten Angestellten bilden würde.

Wirksam kann nur die Reform sein, die mit scharfer Auswahl bei der Annahme von Lehrlingen einsetzt, die durch Lehre und Berufsschulunterricht die Erziehung der weiblichen Angestellten

in die Hand nimmt. An dieser Reform haben nicht etwa nur die Angestellten Interesse. Wie ich mehrfach betont habe, sind hier die Interessen durchaus gleichmäßig verteilt. Alle Erfahrungen beweisen, daß die höheren Gehaltsansprüche des besser vorgebildeten Angestellten sich mehr als ausgleichen werden durch seine erhöhte Leistungsfähigkeit. Wir Kaufleute aber haben alles Interesse, daran mitzuarbeiten, daß der „Standard of life“ aller Klassen der Bevölkerung ein besserer wird. Da der Erhöhung der Gehälter bei Durchführung eines modernen sozialpolitischen Programms im Einzelhandel eine unverhältnismäßig größere Erhöhung der Arbeitsleistungen und der geistigen Fähigkeiten der Angestellten gegenüber stehen wird, so haben wir Kaufleute alles Interesse daran, nicht nur die Reformen, die in ihrem Endziel Gehaltserhöhungen zur Folge haben werden, nicht zu verhindern, sondern sie zu fördern und dies mit allen Kräften. Besonders lehrreich sind die Erfahrungen hier, die Henry Ford in seinem vielgelesenen Buche „Mein Leben und mein Werk“ berichtet. Er zahlt die höchsten Löhne in den Vereinigten Staaten und hat trotzdem oder gerade deswegen den Erfolg, daß er die billigsten Autos verkaufen kann und dennoch sein Unternehmen zu einem der größten und erfolgreichsten der Welt machen konnte.

Es ist doch klar, daß eine allgemeine Erhöhung der Gehälter nicht mehr den einzelnen Geschäftsinhaber treffen wird, — die Belastung trifft ja jeden, — sondern, daß sie lediglich eine Änderung in der Spesenkalkulation herbeiführen wird.

Nicht unerwähnt möchte ich bei dieser Gelegenheit lassen, daß die Klagen hinsichtlich der Gehälter im Einzelhandel sich immer nur beziehen auf die große Masse der jungen Angestellten, und der Angestellten, die mit untergeordneten Tätigkeiten beschäftigt werden. Es wird aber meistens verschwiegen, daß gerade im Einzelhandel sich mehr und mehr eine Schicht von gut bezahlten weiblichen Angestellten herausgebildet hat, der andere Berufe nichts ähnliches gegenüberzustellen haben. In den Kontoren mögen im großen und ganzen die Gehälter für junge Mädchen, die als Stenotypistinnen und Buchhalterinnen tätig sind, etwas günstiger sein als für junge Verkäuferinnen, die gleich lange im Geschäft tätig sind. Das bezieht sich aber nur auf die unteren Gehaltsklassen. Denn während in den Kontoren in sehr vereinzelt Fällen junge

Mädchen in gut bezahlte Stellungen aufrücken, bieten die Einzelhandlungen einer großen Anzahl von Damen Beschäftigung mit recht ansehnlichen Gehältern. Die Verhältnisse liegen mehr so, daß es an geeigneten Kräften für diese besser bezahlten Stellungen (Aufsichtsdamen, Einkäuferinnen usw.) mangelt, weil diese Stellungen einen Bildungsgrad und eine Gewandtheit fordern, wie sie von jungen Mädchen, die den bisherigen Entwicklungsgang der Verkäuferinnen durchgemacht haben, kaum erwartet werden können. Das Bedauerliche ist nun, daß sich für diese Stellungen nicht junge Damen finden, die sich von vornherein durch längeren Schulbesuch und gesellschaftliche Gewandtheit für solche Stellungen eignen. Es liegt dies an dem Vorurteil, das die besseren Bürgerkreise gegen die Tätigkeit ihrer Töchter in offenen Ladengeschäften haben. Die gleichen Kreise, die nichts dagegen haben, daß ihre Töchter in Kontoren bei mäßigen Gehältern jahrelang aushalten, finden es nicht standesgemäß, wenn ihre Töchter Stellungen in offenen Ladengeschäften annehmen, die die Möglichkeit einer selbständigen Entwicklung und eines raschen Vorwärtkommens bieten. Wenn erst mit diesem Vorurteil einmal aufgeräumt sein wird, dann wird auch der Zufluß von jungen Mädchen aus guten Kreisen dazu beitragen, den ganzen Stand der Verkäuferinnen sozial zu heben.

Hier sei noch kurz der Frage Raum gegeben, ob heute zur Minderung der unwirtschaftlichen Verhältnisse der Angestellten es nicht ratsam erscheint, daß die kaufmännischen Angestellten genau so wie die gewerblichen Arbeiter wöchentlich entlohnt werden. Schon in der Vorkriegszeit setzte für diesen Gedanken eine lebhaft propagierte Propaganda von einzelnen Angestelltenverbänden ein. Zum Teil gelang es auch in einzelnen Betrieben, mit denen vor dem Kriege schon Tarifverträge abzuschließen möglich war, nämlich in den Konsumvereinen, die wöchentliche Gehaltszahlung für Angestellte durchzusetzen. Die große Zahl der Angestellten scheint jedoch geteilter Ansicht zu sein für die Vorzüge kurzer Lohnzahlungsperioden und daß zu deren allgemeiner oder tariflich festgelegter Durchführung geschritten werde. Bei den gerade heute so unwirtschaftlichen Verhältnissen dürften meines Erachtens möglichst kurzfristige Zahlungsperioden nur im Interesse der kaufmännischen Angestellten liegen. —

Das Kapitel „Gehalt“ kann ich nicht schließen, ohne einer gesetzlichen Neuerung zu gedenken, die für die Angestelltenschaft eine wesentliche Erleichterung ihrer bitteren Lage im Kündigungsfalle gebracht hat. — In den Betrieben mit regelmäßig über 20 Arbeitnehmern kann jede zur Entlassung kommende Arbeitskraft Einspruch erheben, wenn die Kündigung eine unbillige, nicht durch ihr Verhalten oder die Verhältnisse des Betriebes bedrängte Härte ist, und wenn die Kündigung ohne Angabe von Gründen oder wegen konfessioneller, gewerkschaftlicher und politischer Betätigung erfolgt ist.

Dieser Einspruch, der binnen 5 Tagen nach der Kündigung bei der Betriebsvertretung zu erheben ist, ist von dieser zu prüfen und, wenn er für begründet erachtet wird, binnen einer Woche eine Verständigung mit den Arbeitgebern nachzusuchen. Gelingt dies nicht, so haben Betriebsvertretung und entlassener Arbeitnehmer das Recht, binnen weiteren 5 Tagen das als Arbeitsgericht fungierende Kaufmannsgericht anzurufen. Dieses entscheidet endgültig ohne die Möglichkeit einer Berufung. Seine Entscheidung kann dahin gehen, daß der Einspruch gegen die Kündigung gerechtfertigt ist, oder daß er nicht gerechtfertigt ist. Im ersteren Falle ist vom Kaufmannsgericht zu bestimmen, daß der Arbeitgeber den Gekündigten weiter zu beschäftigen hat und daß er, wenn er dies ablehnt, ihm ein Abkehrgehalt zu zahlen hat. Die Ablehnung der Weiterbeschäftigung gilt als erfolgt, wenn der Arbeitgeber nicht binnen 3 Tagen erklärt, daß er die Weiterbeschäftigung vorzieht. Das Abkehrgehalt ist bis zur Höhe eines halben Jahresgehaltens in der Weise zu bestimmen, daß für jedes Dienstjahr bis zu einem Monatsgehalt bewilligt werden kann.

Wenn der Arbeitgeber glaubt zur Entlassung des Arbeitnehmers berechtigt gewesen zu sein, weil ein wichtiger Grund hierfür vorliegt, so kann er die Aussetzung des Verfahrens vor dem Kaufmannsgericht als Arbeitsgericht verlangen, bis eine Entscheidung über diese Frage auf Feststellungsklage erfolgt ist. Diese Entscheidung wird zunächst durch Urteil des Kaufmannsgerichts als Prozeßgericht getroffen, gegen dieses Urteil gibt es aber Berufung an das Landgericht.

Mein kurzer Auszug aus den Bestimmungen des Betriebsrätegesetzes zeigt, um welche schwere Materie es sich handelt. Es

empfiehlt sich daher für Arbeitgeber und Arbeitnehmer, daß sie zur Vermeidung von Fehlern alsbald ihre Organisationen oder einen Rechtsbeistand zuziehen.

Der Sinn des Betriebsrätegesetzes bei der Einführung des Abkehrgeldes geht dahin, daß der Arbeitnehmer als Nachwirkung seines Lohnanspruchs eine Entschädigung für die Nachteile haben soll, die für ihn die Kündigung des Arbeitgebers bedeutet, wenn er keinen Grund zur Entlassung gegeben hat. Hat der Arbeitnehmer gekündigt, so kommt ein Abkehrgehalt deshalb niemals in Frage.

## Schlußwort.

Wer mir bis hierher gefolgt ist, wird bestätigt finden, was ich im Vorwort versprochen habe, daß nämlich die Anschauungen und Erfahrungen des Praktikers in diesem Schriftchen die erste Rolle spielen sollten. Infolgedessen habe ich es auch unterlassen, die Frage der Erwerbstätigkeit der Frau im allgemeinen in den Bereich meiner Erörterungen zu ziehen. Ich ging dabei von der Ansicht aus, daß heute weder die Frauen noch die Volkswirtschaft die Tätigkeit der Frau in Handel und Gewerbe missen oder ohne große Erschütterungen des gesamten Wirtschaftslebens einschränken könnten. Es mußte daher meine Aufgabe sein, darzulegen, wie innerhalb der bestehenden Verhältnisse die durch die Berufstätigkeit der Frau entstehenden körperlichen, geistigen und sittlichen Schädigungen gemildert, behoben und schließlich in ihr Gegenteil verwandelt werden können. Erziehung, Allgemeinbildung, Berufskennntnisse, Körperpflege und Sport, genügende Entlohnung — alles muß dazu beitragen, die im Berufsleben tätige Frau (und in unserem Falle besonders die Verkäuferinnen) wirtschaftlich und geistig zu fördern.

Der ureigenste Beruf der Frau — die Ehe — bleibt allerdings das Ideal. Diesem Ideal am nächsten aber steht meines Erachtens die Frau, die sich aus eigener Kraft im Daseinskampf ihren Platz erobert hat oder erobern will. Und diesen will diese Schrift ein Bundesgenosse sein.

Daß diese Bundesgenossenschaft keine Gegnerschaft gegen die Interessen der Geschäftsinhaber bedeutet, glaube ich nachgewiesen zu haben, indem ich die wirtschaftlichen Vorteile einer sozialen Hebung des Standes der Verkäuferinnen für die Geschäftsinhaber

aufgezählt habe. So wäre nur noch zu erwähnen, welche Bedeutung die Lösung der Verkäuferinnenfrage vom allgemeinen kulturellen Standpunkt hat. Wer sich vergegenwärtigt, wie Deutschlands Industrie, Machtstellung, Wohlstand und Bildungsstand bis zum Weltkriege gewachsen sind, seit der vierte Stand sich sozial zu entwickeln begonnen hat, der wird sich klarmachen können, welche segensreichen ideellen Folgen die geistige und wirtschaftliche Besserstellung eines nach vielen Tausenden zählenden Standes haben kann. Hat die Verkäuferinnenfrage auch nicht die allgemeine Bedeutung der „Arbeiterfrage“, so ist sie doch der Beachtung aller derer wert, denen die Weiterentwicklung unserer sozialen Verhältnisse in fortschrittlichem Sinne am Herzen liegt.

---

**H. Meyer's Buchdruckerei, Halberstadt, Abteilung Verlag.**

In unserem Verlage erschien:

## **Zeittafel zur Wirtschaftsgeschichte**

110 Seiten stark (mit einem Personen-, Orts- und Sachregister)

von A. Sartorius von Waltershausen

Zweite Auflage.

**Preis: steif broschiert Goldmark 2.80**

(1 Goldmark =  $\frac{10}{49}$  U. S. A.-Dollar).

Dieses von dem in der wissenschaftlichen Welt als Wirtschaftshistoriker hochangesehenen Verfasser\*) herausgegebene Werk bietet in vorzüglicher systematischer Anordnung und Übersicht die für die Wirtschaftsgeschichte bedeutsamen Jahreszahlen bis auf die Gegenwart und zwar für alle Länder. **Das Buch ist das erste seiner Art.** Literaturangaben bei jedem einzelnen Abschnitt erhöhen die Verwendungsmöglichkeit dieses wertvollen Buches.

\*) Bis 1918 Professor an der Universität Straßburg.

### **Aus Besprechungen des Werkes:**

**Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Tübingen:** Man hat immer wieder Gelegenheit wahrzunehmen, wie sehr die Öffentlichkeit auch heute noch im Banne der alten Geschichtsbetrachtung steht, welche der politischen Aktion nicht nur den Primat neben anderen geschichtsbildenden Lebensäußerungen der Menschheit zuspricht, sondern letztlich allein die politische Sphäre der historischen Betrachtung überhaupt für würdig hält. Unter diesen Umständen sind alle Versuche, die historische Bedeutung außerpolitischer Tatsachen auch dem Bewußtsein des gebildeten Laien näherzubringen, doppelt erwünscht, und wir haben Anlaß, die vor kurzem erschienene Zeittafel von Sartorius von Waltershausen dankbar zu begrüßen. Es ist nach Lage der Dinge ein recht glücklicher Gedanke des Verfassers gewesen, für seine Darstellung die übersichtliche Form der Chronik zu wählen, die durch die politische Geschichtsschreibung bereits eingebürgert ist. . . . .

In **Schmollers Jahrbuch** schreibt **Professor Dr. Hermann Aubin-Bonn** u. a.: Das Büchlein soll zunächst als Gedächtnishilfe dienen. Indessen sehe ich seinen Wert noch auf einem anderen Felde. Die wirtschaftsgeschichtliche Forschung ist rüstig auf dem Wege, über die zeitlich oder national isolierte Betrachtung zu einer allgemeineren Anschauung vorzudringen, teils in Berücksichtigung für sie wichtiger, politisch aber abgelegener, Partien (Brentanos „Byzantinische Wirtschaftsgeschichte“ ist ein Zeichen dafür), teils in Vergleichung der nationalen Entwicklungen (wie sie Brodnitz' Handbuch der Wirtschaftsgeschichte ermöglichen soll), teils schon in Zusammenfassung (wie sie Sieveking für die Neuzeit versucht hat und neuestens Kötzschke für das Mittelalter bietet, in systematischer Anordnung aber Sombart und Max Weber vorlegten). Sartorius' Zeittafel vereinigt nun zum erstenmal die Haupttatsachen der Wirtschaftsgeschichte aller Zeiten und Völker. Das ist freilich erst ein rohes Gerippe; aber mehr als Schlagworte lassen sich oft noch gar nicht geben, und auch in dieser Gestalt wird der Versuch nicht ohne beträchtliche Folgen bleiben. Das Auge auch desjenigen, der neu oder von einem anderen Gebiete an das Studium der Wirtschaftsgeschichte herantritt, wird sogleich auf die säkularen Entwicklungsreihen und das weite Vergleichsgebiet dieser Wissenschaft gelenkt.

In der „**Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik**“, Wien, schreibt **Prof. Dr. Othmar Spann** u. a.: Es ist ein sehr wertvoller Studienbehelf, der hier der studierenden Jugend geschenkt wird. Zeittafeln der politischen Geschichte, in denen Schlachten und andere Hauptdaten verzeichnet werden, gibt es schon lange, aber für die Wirtschaftsgeschichte fehlten bisher ähnliche Behelfe gänzlich. Der Verfasser hat seine Aufgabe in einem möglichst weiten Sinne gefaßt, nämlich nicht im engsten Sondersinne als Wirtschaftsgeschichte, sondern allgemein als „Geschichte vom sozialökonomischen Standpunkt aus“. Darum ist auch eine kurze Kulturgeschichte und ein Stück volkswirtschaftlicher Dogmengeschichte in dem Buche enthalten. . . . . Es ist zu hoffen, daß sich das handliche Büchlein als vortrefflicher Lehrbehelf rasch überall einbürgert.

Für das Ausland werden die Preise in Schweizer Franken umgerechnet.

Preisänderungen behalten wir uns vor, insbesondere auch für eingebundene Bücher.

## H. Meyer's Buchdruckerei, Halberstadt, Abteilung Verlag.

Ferner erschien in unserer Sammlung: Abhandlungen aus dem Staatswissenschaftlichen Seminar der Universität Halle-Wittenberg, herausgegeben von den Professoren Dr. G. Aubin, Dr. G. Jahn und Geh. Reg.-Rat Dr. H. Waentig:

Heft 1:

### **Kapital- und Verwaltungsüberfremdung bei der Industrie und den Verkehrsanstalten Deutschlands von 1800 bis 1923/24.**

Von Dr. Joseph Legge.

Der Gegenstand, den das genannte Werk behandelt, darf als ganz besonders aktuell bezeichnet werden. Keine im Wirtschaftsleben stehende oder an den wirtschaftlichen Verhältnissen interessierte Persönlichkeit darf an einer so wichtigen Tagesfrage wie der ausländischen Kapitalbeteiligung bei den Verkehrs- und Industrieunternehmungen Deutschlands **achtlos vorübergehen**; sind es doch volkswirtschaftliche wie politische Gesichtspunkte, die dem behandelten Thema gerade in augenblicklicher Zeit besondere Beachtung verbürgen dürften.

Der Wert der Arbeit liegt nicht zum mindesten in der Tatsache, daß sie fast ausschließlich auf eigenen Angaben der Industrie- und Verkehrsunternehmungen oder sonstiger gut unterrichteter Gewährsmänner beruht, zumal Literatur über das behandelte Thema bisher so gut wie garnicht vorliegt. Das Werk darf als **erste** spezielle Arbeit über die **Geschichte der ausländischen Kapitalbeteiligungen** bei der Industrie und den Verkehrsanstalten Deutschlands angesprochen werden. Es stellt sich dar als ein Versuch, die tieferen Zusammenhänge der Kapital- und Verwaltungsüberfremdung zu erforschen und die sich als notwendig herausstellende scharfe Trennung zwischen Kapital- und Verwaltungsüberfremdung nachzuweisen.

**250 Seiten**, ferner **5 graphische Darstellungen** über die Bewegungen der ausländischen Kapitalbeteiligungen sind beigelegt.

**Preis:** broschiert Goldmark 7.50  
in Halbleinen gebunden Goldmark 9.50

(1 Goldmark =  $\frac{10}{49}$  U. S. A.-Dollar).

#### Auszug aus bisherigen Besprechungen des Werkes:

„Hamburger Börsenzeitung“. . . . . Die Arbeit von Dr. Legge behandelt ein Thema, das nach dem Kriege bereits für die deutsche Wirtschaft von allergrößter Bedeutung geworden ist und es gegenwärtig, aber diesmal aus der entgegengesetzten Einstellung heraus, nochmalig wird. Eine Zusammenstellung über den Umfang des in das deutsche Wirtschaftsgebiet eingebrungenen fremden Kapitals und die Verästelungen seiner Verteilungen, sowie die Gesetze, nach denen sich die Ueberfremdung zu vollziehen pflegt, gab es bisher nicht. Das äußerst reichhaltige, wenn auch nicht unbedingt vollständige Material ist auf dem mühsamen Wege der Enquete zusammengebracht worden. . . . . Die Folgerungen, die aus dem Material gezogen werden, sind sehr interessant, beispielsweise die ausländische Kapitalzufluß verstärkende Wirkung von Zollerhöhungen, insbesondere in der Textilindustrie. Zu loben ist das ausführliche Register, das gestattet, interessierende Unternehmungen auf ihre ausländischen Beziehungen zu prüfen. Das Buch ist für jeden Wirtschaftsinteressenten unentbehrlich.

„Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, Tübingen. Prof. Dr. R. Liefmann schrieb u. a.: Der Wert der Arbeit ist wesentlich ein deskriptiver und hinsichtlich des Nachweises, daß die betrachteten Erscheinungen nicht über einen Leisten zu schlagen sind, ein wirtschaftspolitischer, sie verdient aber nach diesen beiden Richtungen hin volle Anerkennung.

„Mitteldutsche Wirtschaftszeitung“, Halle. . . . . Scharf herausgearbeitet ist der Unterschied zwischen Kapital- und Verwaltungsüberfremdung. Letztere ist nicht etwa als notwendige Konsequenz der ersteren aufzufassen, wie häufig getan wird, sondern auch sie hat eine durchaus selbständige Bedeutung. So prägt sich beispielsweise die Verschiedenheit der Nationalität des ausländischen Einflußnehmers viel mehr aus bei der Verwaltungs- als bei der Kapitalüberfremdung. . . . . Jedem Wissenschaftler oder Praktiker, der das Problem der ausländischen Kapitalbeteiligung, fundiert auf einem ausgezeichneten Tatsachenmaterial, durchdenken will, wird das Buch Legges von großem Werte sein.

---

Für das Ausland werden die Preise in Schweizer Franken umgerechnet.  
Preisänderungen behalten wir uns vor, insbesondere auch für eingebundene Bücher.