

Heft 125

Holger Reinisch
unter Mitarbeit von Mathias Götzl

**Geschichte
der kaufmännischen Berufe**

Studie zur Geschichte vornehmlich der
deutschen Kaufleute, ihrer Tätigkeiten, ihrer
Stellung in der Gesellschaft sowie ihrer
Organisation und Qualifizierungsstrukturen
von den Anfängen bis zum Ausgang
der 19. Jahrhunderts

angefertigt im Auftrag des Bundesinstituts
für Berufsbildung
mit einer Einleitung von Rainer Brötz und Franz Kaiser

Schriftenreihe
des Bundesinstituts
für Berufsbildung
Bonn

**Bundesinstitut
für Berufsbildung** **BiBB** ▶

- ▶ Forschen
- ▶ Beraten
- ▶ Zukunft gestalten

Die WISSENSCHAFTLICHEN DISKUSSIONSPAPIERE des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) werden durch den Präsidenten herausgegeben. Sie erscheinen als Namensbeiträge ihrer Verfasser und geben deren Meinung und nicht unbedingt die des Herausgebers wieder. Sie sind urheberrechtlich geschützt. Ihre Veröffentlichung dient der Diskussion mit der Fachöffentlichkeit.

Impressum Print

Copyright 2011 by Bundesinstitut für Berufsbildung, Bonn
Herausgeber: Bundesinstitut für Berufsbildung, Bonn
Umschlaggestaltung: Hoch Drei Berlin
Herstellung: Bundesinstitut für Berufsbildung, Bonn
Bestell-Nr.: 14.125

Printed in Germany

Bundesinstitut für Berufsbildung
Arbeitsbereich 1.2 – Kommunikation
Robert-Schuman-Platz 3
53175 Bonn
Internet: www.bibb.de
E-Mail: zentrale@bibb.de

ISBN 978-3-88555-906-1

Impressum Online



Der Inhalt dieses Werkes steht unter einer Creative Commons Lizenz (Lizentyp: Namensnennung – Keine kommerzielle Nutzung – Keine Bearbeitung – 3.0 Deutschland).

Weitere Informationen finden Sie im Internet auf unserer Creative Commons-Infoseite <http://www.bibb.de/cc-lizenz>

Diese Netzpublikation wurde bei der Deutschen Nationalbibliothek angemeldet und archiviert.

Internet: www.bibb.de/veroeffentlichungen

Diese Netzpublikation wurde bei Der Deutschen Bibliothek angemeldet und archiviert.
URN: [urn:nbn:de:0035-0473-6](http://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0035-0473-6)

Inhaltsverzeichnis

Einleitung der Herausgeber zur Geschichte der Kaufleute.....	5
Darstellungsverzeichnis	12
1 Aufbau der Studie	13
2 Konzeptionell-theoretische Grundlagen und Erkenntnisinteressen	15
3 Zur Geschichte der kaufmännischen Berufe im deutschen Sprachraum von den Anfängen bis zum Ausgang des 19. Jahrhunderts als Geschichte der Entwicklung des kaufmännischen Arbeitsvermögens	21
3.1 Zur Vorvergangenheit der betrachteten historischen Ereignisfolgen: Die Wiederbelebung des Warenhandels nach den Wirren der Völkerwanderung vor dem Hintergrund der Genese der feudalen Wirtschafts- und Herrschaftsstruktur	21
3.2 Vom wandernden Fernkaufmann zum sesshaften Handelsherrn und städtischen Klein- händler: Das Arbeitsvermögen der spätmittelalterlichen deutschen Kaufleute und deren ökonomischer, sozial-kultureller und politischer Aufstieg	32
3.2.1 Ökonomische Formation und Herrschaftsstruktur: Zentrale ökonomische, politische, soziale und kulturelle Merkmale des mitteleuropäischen Feudalismus	32
3.2.2 Berufsstruktur, Qualifikationsanforderungen und Merkmale der Kaufmanns- tätigkeit: Das „Zeitalter der Fugger“ (Ehrenberg) und der niederdeutschen Hanse	33
3.2.3 Normen- und Wertstruktur: Religiöse Verdikte und Kaufmannsmentalität	45
3.2.4 Sozialisations- und Informationsstruktur: Die betriebliche Lehre des kaufmännischen Nachwuchses und der Unterricht in den Schreib- und Rechenschulen als Elemente des kaufmännischen Curriculums	53
3.2.5 Zusammenfassung	66
3.3 Kaufmannschaft und absolutistische Monarchie: Niedergang und Wiederbelebung der Wirtschaftskraft der deutschen Kaufmannschaft im Zeichen merkantilistischer Gewerbeförderung	69
3.3.1 Ökonomische Formation und Herrschaftsstruktur: Stagnation und Dynamisierung der politischen, sozialen und ökonomischen Merkmale des Feudalismus, insbesondere hinsichtlich der gesellschaftlichen Stellung der Kaufmannschaft	69
3.3.2 Berufsstruktur, Qualifikationsanforderungen und Merkmale der Kaufmanns- tätigkeit: Horizontale und vertikale Differenzierung der Kaufmannstätigkeit im Spiegelbild der merkantilen Gewerbeförderung des (aufgeklärten) Absolutismus bei stagnierenden Qualifikationsanforderungen	78
3.3.3 Normen- und Wertstruktur: Das kaufmännische „Rentnerideal“ (Sombart), die Ablösung des religiös geprägten Weltbildes und der fehlende „industriöse Geist“	87
3.3.4 Sozialisations- und Informationsstruktur: Zunehmende Kritik an der Kaufmanns- lehre und das „philanthropische“ Ideal des „gebildeten“ Kaufmanns und Bürgers als neue curriculare Basiskategorie „gehobener“ kaufmännischer Ausbildung	94

3.3.5 Zusammenfassung	117
3.4 Vom Handelsherrn zum Fabrikanten: Der ökonomische, soziale und mentale Wandel kaufmännischen Denkens und Handelns in Zeiten der beginnenden Industrialisierung	120
3.4.1 Ökonomische Formation und Herrschaftsstruktur: Die entstehende „bürgerliche“ Gesellschaft, das Bevölkerungswachstum, die Gewerbefreiheit, der staatlich geförderte Prozess der Industrialisierung und die einsetzende Urbanisierung als bedingende Faktoren des langsamen Anstiegs der Zahl der Kaufleute und der zunehmenden Differenzierung der Kaufmannstätigkeit	120
3.4.2 Berufsstruktur, Qualifikationsanforderungen und Merkmale der Kaufmannstätigkeit: Zunahme sozialer und funktionaler Differenzierung	130
3.4.3 Normen- und Wertstruktur: Der Kaufmann als Bürger	143
3.4.4 Sozialisations- und Informationsstruktur: „Unterreglementierung“ der kaufmännischen Lehre, einsetzende Wiederbelebung des kaufmännischen Schulwesens und erneute Versuche zur Formalisierung des kaufmännischen Curriculums	149
3.4.5 Zusammenfassung	161
3.5 Der Kaufmann als Unternehmer und der kaufmännische Angestellte als Massenphänomen: Der ökonomische und soziale Wandel kaufmännischen Denkens und Handelns im Zeichen der großen Industrie	165
3.5.1 Ökonomische Formation und Herrschaftsstruktur: Das Kaiserreich und die Periode der Hochindustrialisierung, die Binnenmigration und die zunehmende Urbanisierung im Zeichen des „Demografischen Übergangs“ als bedingende Faktoren des expandierenden Angestelltenphänomens, der fortschreitenden Differenzierung der Kaufmannstätigkeit und der aufkommenden Managerunternehmen	165
3.5.2 Berufsstruktur, Qualifikationsanforderungen und Merkmale der Kaufmannstätigkeit: Vom Kleinhandel zum Warenhaus, vom Kaufmannskontor zum Büro – Folgen für die Kaufmannstätigkeit sowie die Wertigkeit, Schneidung und Struktur der kaufmännischen Berufe	177
3.5.3 Normen- und Wertstruktur: Mentale Folgen der Perspektive lebenslanger Abhängigkeit bei kaufmännischen Angestellten und die „Frauenfrage im Handelsgewerbe“ (Grefen 1913)	194
3.5.4 Sozialisations- und Informationsstruktur: „Lehrlingszüchtereie“ und Mängel der betrieblichen Lehre im Handelsgewerbe sowie neue Qualifizierungswege für männliche und weibliche kaufmännische Angestellte und für kaufmännisches Leitungspersonal in Schule und Hochschule	202
3.5.5 Zusammenfassung	227
4 Resümee	231
Literaturverzeichnis	235

Einleitung der Herausgeber zur Geschichte der Kaufleute

„Der Mensch wird als neuer Anfang in seine Geschichte gesetzt,
aber nicht ohne seine Geschichte.“
(Heydorn 1972, S. 67f.)

„Die Wurzel der Geschichte aber ist der arbeitende, schaffende,
die Gegebenheiten umbildende und überholende Mensch“
(Bloch 1959, S. 1628)

Zum Zusammenhang der Entstehung der Studie

Die kaufmännischen Berufe haben eine lange Tradition des Warenhandels, haben sich in weitere Bereiche der Gesellschaft verbreitet und nehmen im Zuge der Dienstleistungswirtschaft an Bedeutung zu. Umso bemerkenswerter ist es, dass die Geschichte kaufmännischer Berufe in ihrer Gesamtheit wenig erforscht ist.

Der Blick in die Geschichte und ihre Wirkungszusammenhänge im Hinblick auf die Rolle und Funktion kaufmännischer Berufe und die Mentalität der Kaufleute könnte, so die Ausgangsthese in einem Forschungsprojekt des Bundesinstituts für Berufsbildung, ein tieferes Verständnis für die kaufmännische Mentalität und hilfreiche Hinweise für die Entwicklung einer Theorie des kaufmännischen Denkens und Handelns geben. Das Forschungsprojekt zur Ermittlung der Gemeinsamkeiten und Unterschiede kaufmännisch-betriebswirtschaftlicher Aus- und Fortbildungsberufe (<http://www.bibb.de/de/wlk52110.htm>) versucht eine solche Theorie aus vier Quellen heraus zu entwickeln:

- aus einer Dokumentenanalyse von 55 Ausbildungsordnungen und den dazugehörigen Rahmenlehrplänen, sowie den aktuellen bundeseinheitlichen Fortbildungsordnungen (Brötz / Schapfel-Kaiser 2010),
- einer Analyse wirtschaftspädagogischer Modelle zu Qualifikationen kaufmännischer Berufe, die auf betriebswirtschaftlichen Theorien basieren,
- einer Literaturstudie über die Befunde der Soziologie, vornehmlich der Industriosozio-
logie zu kaufmännischen Angestellten (Haipeter 2010) und
- drittens eine Literaturstudie über die Geschichte der Kaufleute. (Reinisch 2010)

Die aus diesen Quellen entwickelte Theorie wird mittels weiterer empirischer Studien an der aktuellen Praxis kaufmännischer Berufe gespiegelt und in ein Konzept kaufmännisch-betriebswirtschaftlicher Berufe überführt, das für die Gestaltung von Regelungen für die berufliche Qualifizierung und Kompetenzentwicklung von Kaufleuten herangezogen wird (Brötz, Peppinghaus, Schapfel-Kaiser, Brings 2009).

Konzeptionelle Strukturen der Studie

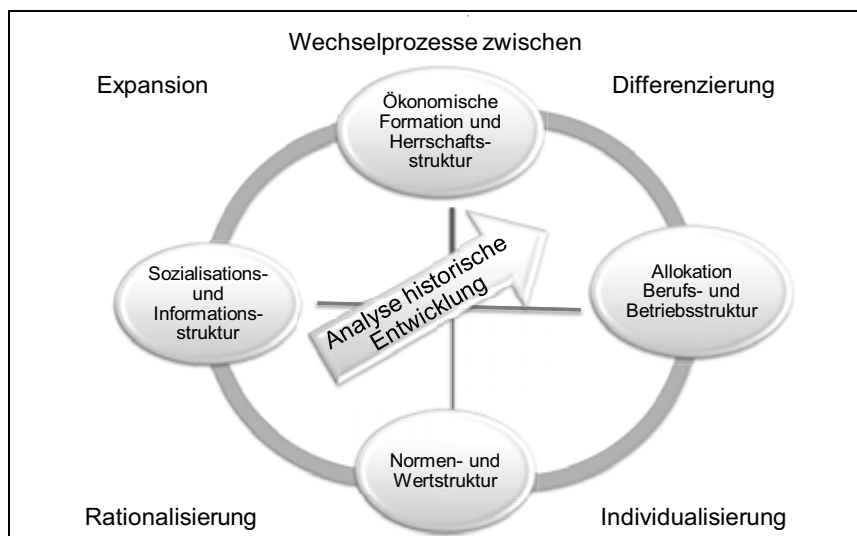
Um die Literaturstudie zu begrenzen, stehen im Fokus vornehmlich die deutschen Kaufleute, ihre Tätigkeiten, ihre Stellung in der Gesellschaft sowie ihre Organisations- und Qualifikationsstrukturen. Sie reicht von den Anfängen des Mittelalters, weil sich hier wesentliche Merkmale herausbildeten, auf die sich weite Teile der kaufmännischen Berufe auch heute noch gründen. Sie endet zum Ausgang des 19. Jahrhunderts, greift in Teilen jedoch bis in die 1920er-Jahre aus, also in jenen Zeitraum, ab dem die Berufe und Berufsbildung staatlich stärker normiert wurden.

Hinweise für das kaufmännische Denken und Handeln werden in der Studie zu den Begriffsinhalten „kaufmännisch“ und „Kaufmann“ gegeben. Als zentrale Kategorie wählen die Auto-

ren das „Kaufmännische Arbeitsvermögen“, bei dem der Betrachtungshorizont über das ökonomische Modell hinaus um soziologische und pädagogische Sichtweisen erweitert wird. Das Kaufmännische Arbeitsvermögen beinhaltet das kollektive und subjektive kaufmännische Selbstbild, das Weltbild im Sinne von Berufs- und Standesbewusstsein, beruflich-funktionaler Kenntnisse und Fertigkeiten und Denkstile.

Der gesamten Studie liegt ein modernisierungstheoretisches Modell zugrunde, mit dessen Hilfe komplexe Entwicklungszusammenhänge, die Denkweise, Arbeit und berufliches Handeln maßgeblich beeinflussen, einer Analyse zugeführt werden können (s. Abbildung 1). Diese Herangehensweise, historische Entwicklungen der beruflichen Bildung nicht lediglich hinsichtlich der chronologischen Entwicklung ihrer Institutionen zu erfassen, geht auf Karl Wilhelm Stratmanns Verständnis einer „Sozialgeschichte der beruflichen Bildung“ zurück. „Diesem Ansatz zufolge wird Berufsbildungsgeschichte weder als eine bloße Institutionengeschichte der Lernorte Betrieb und Berufsschule verstanden, noch auf die Ideengeschichte des von Pädagogen verwendeten Berufsbegriffs verkürzt. Stattdessen wird von den Vertretern einer ‚Sozialgeschichte der Berufsbildung‘ die Geschichte der Berufsausbildung und ihrer Theorie als Teil einer sozialen Geschichte der Arbeit analysiert und interpretiert. Die Untersuchungen wirtschaftlicher und sozialer Strukturen, Prozesse und Handlungen in ihrem zeitlichen Zusammenhang und mit ihren Wechselwirkungen mit anderen Bereichen stützt sich nicht mehr nur auf historische, sondern auch auf sozialwissenschaftliche Theorien und Methoden.“ (Kipp 2001, S. 60f.)

Abbildung 1: Modernisierungstheoretische Grundlagen der Studie



Quelle: Abbildung GUK Projekt

Beziehen wir dies auf die vorgelegte Geschichte der Kaufleute anhand der oben stehenden Abbildung, so können wir uns holzschnittartig verdeutlichen, dass bspw. mit der Expansion der politischen Strukturen die Ausweitung des Handels einhergeht. Der auf eine kleine Region beschränkte Händler des kleinstaatlichen, feudalistischen Gottesgnadentums expandiert mit den politischen Verhältnissen (oder sie mit ihm) zum weltgewandten Außenhändler. Damit verbunden verändern sich sein sozialer Status und die betriebliche Organisationsstruktur. Es entstehen innerbetriebliche Funktionsteilungen und berufliche Differenzierungen, wie auch Differenzierungen in den ökonomischen Funktionen, die Kaufleute übernehmen. Zugleich besteht ein Wechselverhältnis zwischen der gesellschaftlichen Ordnungsstruktur und den in sie eingebetteten Werten und Normensystemen. Sie werden gleichsam überformt durch die Handlungssituationen in den Berufen, die wiederum die Denkweisen und Normstrukturen der

in ihnen Handelnden prägen (Beck, Brater, Daheim 1980). Die zunehmende Differenzierung der betrieblichen und beruflichen Handlungsstrukturen verstärkt die Individualisierung der Lebensverläufe und Werte. Daneben und gleichsam damit verwoben sind die beruflichen Informations- und Sozialisationsstrukturen, die zunehmende Rationalisierung und Säkularisierung von Qualifizierungswegen, die wiederum auf die Ausbildung der Normen und Wertstrukturen Einfluss nehmen. Eine Beschreibung der Institutionen und Analyse curricularer Vorgaben (wenn es denn welche gibt), kann solche Zusammenhänge nicht erfassen (Vgl. ausführlicher den Abschnitt 2 des vorliegenden Bandes).

Inhaltliche Struktur der Studie

Reinisch und Götzl gliedern die Zeitspanne ihrer Betrachtungen vom Mittelalter bis ca. 1920 in 4 Epochen:

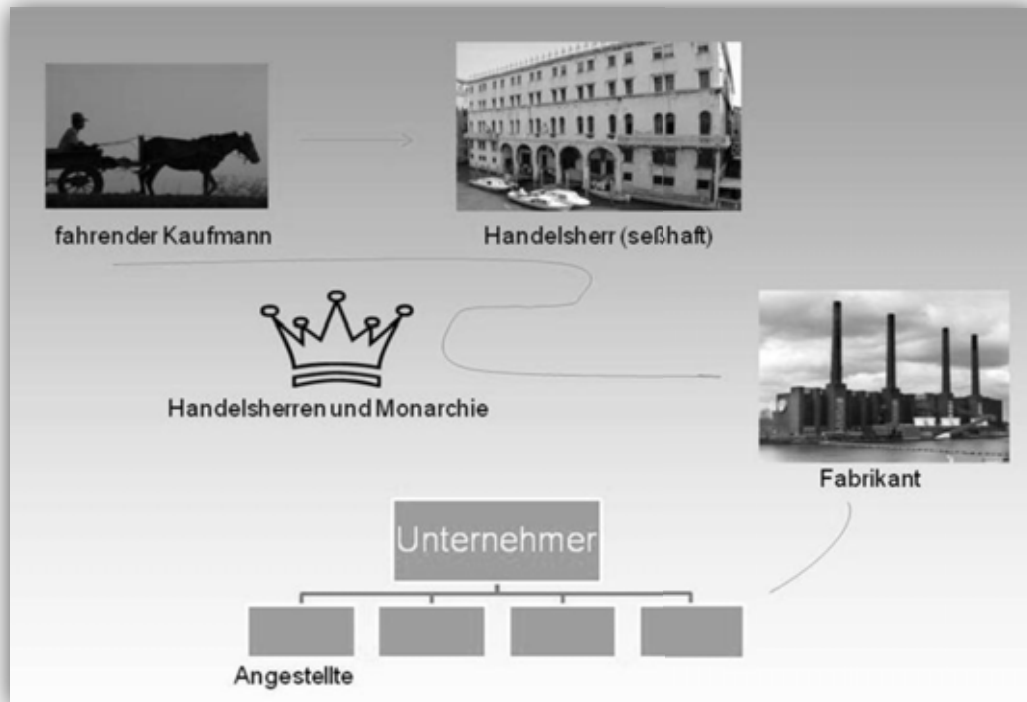
1. Vom wandernden Fernkaufmann zum selbstständigen Handelsherrn und städtischen Kleinhändler
2. Kaufmannschaft und absolute Monarchie
3. Vom Handelsherrn zum Fabrikanten
4. Der Kaufmann als Unternehmer und der kaufmännische Angestellte als Massenphänomen

Im Kapitel **vom wandernden Fernkaufmann zum selbstständigen Handelsherrn** und städtischen Kleinhändler wird die sich ausbildende Hierarchie der Kaufleute deutlich. Das sind zum einen die Höker, deren Aufgabe als wandernde Kaufleute die Versorgung der ländlichen Gebiete war, zum anderen die Krämer, die als ortsfeste Kleinhändler den Detailhandel in Siedlungen mit größerer Einwohnerzahl betrieben, und schließlich die Großkaufleute/Handelsherren/Patrizier, die mit Fuhrwerken und Schiffen bereits einen regen Binnen- und Außenhandel betrieben. Trotz unterschiedlicher Stellung und Ansehen bestanden ihre Gemeinsamkeiten und Ziele in der kaufmännischen Selbstständigkeit und deren Erhalt. Im Unterschied zu Italien stiegen die deutschen Großkaufleute erst spät, wie bspw. die Fugger, in das Geldgeschäft ein, während dies insbesondere in Oberitalien im 12. Jahrhundert schon Hand in Hand ging. Geprägt durch das christliche Weltbild, die das Geld- und Zinsgeschäft als Sünde zunächst ablehnten, gehören die Kaufleute noch lange im Mittelalter zu den „Außerständischen“. Dies erklärt, warum der ökonomische Erfolg auch zur „notwendigen Bedingung der Existenzsicherung“ (Reinisch S. 32) wird. Die Kaufleute traf der Vorwurf der drei Todsünden: Geiz, Völlerei und Trägheit (Bruchhäuser 1989, S 20ff. zitiert nach Reinisch S. 46).

Allerdings passt sich die Wirtschaftsethik den Veränderungen an und der kaufmännische Gewinn wird später als Entschädigung für die Mühen und Risiken der Kaufleute gesehen. Die Ansammlung von Kapital ermöglicht nicht nur andere Handelsformen, sondern verändert auch die Stellung der Kaufleute. Das gestiegene Vermögen der Kirche, das „kaufmännisch“ verwaltet werden muss und die Kreditierung von großen Finanzsummen an Fürsten und Könige, insbesondere im Zusammenhang mit der Kriegsführung, bedingt eine zunehmende gesellschaftliche Anerkennung und den damit verbundenen sozialen Aufstieg, der bis zum Adelstitel führen kann. Hinsichtlich der Qualifikationswege setzen sich die Kaufleute im 15. Jahrhundert gegen die lateinische Sprache durch, in dem sie deutsche Schreib- und Rechenschulen fordern. Neben den Schreib- und Rechentechniken kommen zu den beruflichen Anforderungen die kaufmännische Korrespondenz, Handelsrecht, Geografie, Arithmetik und im 16. Jahrhundert die Buchhaltung dazu.

In der sozialen innerbetrieblichen Differenzierung setzt sich das Modell Lehrling - Gehilfe - Patron durch, der Meisterbegriff ist für den kaufmännischen Bereich ungebräuchlich. In großen Handelshäusern bildet sich eine relativ flache Hierarchie heraus. Unter den die Geschäfte führenden Handelsherrn rangieren der „Faktor“ als Leiter einer ausländischen Niederlassung und in der Zentrale der Hauptbuchhalter, darunter finden sich Kassierer, Schreiber und Kopisten. Bereits zwischen dem 13. und 16. Jahrhundert bilden sich neue Sektoren im Bereich der Logistik und damit verbundene spezialisierte Arbeitsvermögen heraus.

Abbildung 2: Die Geschichte des Kaufmanns



Quelle: Abbildung GUK Projekt

Betrachten wir den zweiten großen Zeitabschnitt, der überschrieben ist mit: **Kaufmannschaft und absolute Monarchie**. Nach dem Ende des Dreißigjährigen Krieges 1648 setzt ein deutlicher Aufschwung des Handels ein. Von politischer Bedeutung sind dabei die Aufklärung und wirtschaftlich der Merkantilismus. Eingebettet in die kaufmännischen Handelsbeziehungen findet sich in diesem Zeitraum die Diskussion über die Kleinstaaterei und die Herausbildung von Nationalstaaten. Die Schaffung des absolutistischen Staates führt zur Herausbildung des Berufsbeamtentums und eines stehenden Heeres, das wiederum Auswirkungen auf den Handel und die Geldgeschäfte bewirkt. Die merkantilistische Form der Gewerbeförderung wird schließlich als das Eindringen des Kapitalismus in die Sphäre der Produktion gesehen (Reinisch S. 79). Der ökonomische Erfolg der Großkaufleute bildet sich auf den traditionellen kaufmännischen Feldern wie Warenhandel, Kommissions- und Maklergeschäft und dem Finanzwesen heraus (Reinisch S. 81). Überraschend ist die geringe Anzahl der Beschäftigten in den Kontoren und Niederlassungen und wenig Aufschluss gibt es über die Tätigkeiten, die mit Transport und „Logistik“ beschäftigt sind. Von den Autoren der Studie wird zu Recht auf das unscharfe Kriterium Selbstständigkeit und Unselbstständigkeit im juristischen Sinne verwiesen, wenn es um die Ermittlung der Statusfrage innerhalb der Kaufleute geht, weil der soziale Status eines „abhängigen“ Prokuristen deutlich höher einzuschätzen ist, als der eines selbstständigen Transportunternehmers mit einem Fuhrwerk.

Zu Veränderungen kommt es in dieser Zeit auch in der Normen- und Wertstruktur der Kaufleute, die im Interesse des Gemeinwohls und im Eigeninteresse handeln müssen. In dieser Zeit beginnen erste Auseinandersetzungen um die Qualifizierung der Kaufleute. Der Philanthropismus löst eine ideelle Breitenwirkung bei den gebildeten Schichten aus, der die Diskussion im letzten Drittel des 18. Jahrhunderts formt und pädagogische Fragen der Erziehung und Bildung aufwirft. Die von Pädagogen an die Kaufleute herangetragene Kritik an einer unbefriedigenden Lehre des Nachwuchses und die Forderung nach kaufmännischer Fachbildung in Handelsakademien lässt sich anhand von Quellen nachweisen, stößt aber zunächst auf wenig Reaktion. Exemplarisch werden die kaufmännischen Betriebs- und Erziehungslehren von Jacques Savary und Paul Jakob Marperger in der Studie dargestellt. Mit der Vermischung der merkantilistischen, philanthropischen und pietistischen Gedanken bildete sich eine Geisteshaltung des deutschen „Bürgertums“ heraus.

Die dritte Epoche, in der sich der **Übergang des Handelsherrn zum Fabrikanten** vollzieht, fällt in die Zeit der ersten 70 Jahre des 19. Jahrhunderts. Jetzt vollziehen sich die Umbrüche des Feudalismus zum Kapitalismus, verbunden mit politischen Reformbestrebungen und dem zeitgleichen Festhalten an den alten Macht- und Besitzverhältnissen. Mit der Reform der preußischen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung fallen die Leibeigenschaft und die bisherigen Berufs- und Zunftschranken. Im Vordergrund für die berufliche Entwicklung sollen nun nicht mehr geburtsbedingte Privilegien, sondern individuelle Leistungen stehen. Einhergehend mit dem Wachstum der Bevölkerung findet ein wirtschaftlicher Strukturwandel statt, der das Verhältnis von Handwerk und Industrie verändert. Verbunden mit der Industrialisierung z.B. der Eisen- und Stahlproduktion hält die kapitalistische Produktionsweise ihren Einzug und verändert auch die Bedingungen der Kaufleute. Ein Teil der vermögenden Kaufleute wird Unternehmer und Fabrikant, während innerhalb der Struktur der Kaufmannsberufe eine weitere Differenzierung erfolgt. Hasenclever unterscheidet zwischen sechs Klassen von Kaufleuten: 1. Krämer und Ladenhändler, 2. Banker und Großhändler, 3. Kaufleute als Verleger, 4. Außenhändler, 5. Berufe im Speditionsbereich, 6. Kaufleute mit General-Handlung (zitiert nach Reinisch S.131 f.). In anderen Darstellungen wird der Versicherer als kaufmännischer Beruf genannt. Von Interesse für das BIBB-Forschungsprojekt ist auch, dass es noch bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts „ein recht schmaler Differenzierungsgrad des Kaufmännischen“ (Reinisch S.133) gegeben hat. Neben der Trennung von Groß- und Einzelhandel, die auch schon im Mittelalter vorgenommen wurde, werden keine stabilen horizontalen Berufsdifferenzierungen vorgenommen. Die Manufakturisten und Unternehmer wurden ebenso nicht zu den Kaufleuten gerechnet, wie der Bereich Hotel- und Gaststätten-, Nachrichtenwesen, Buch- und Zeitschriftenhandel und Rechtsberatung. In gleicher Weise werden auch die kaufmännischen Tätigkeiten in den kommunalen und staatlichen öffentlichen Verwaltungen einschließlich der Sparkassen nicht den Kaufleuten zugeordnet. Mit den preußischen Reformgesetzen bildet sich das Dienstrecht der Beamten, das auf Treue und Gehorsam gegenüber dem Staat abzielt, heraus. Durch die besonderen Privilegien und deren Ansehen, orientieren sich die nicht verbeamteten abhängig Beschäftigten und jene mit kaufmännischen Leitungsaufgaben in den Banken und Industrieunternehmen am Beamtenstatus, was sprachlich zu den Begriffen „Privatbeamter“, „Bank- und Versicherungsbeamter“ etc. führt. Trotz der realen Differenzierung in den Arbeits- und Qualifikationsanforderungen bildeten sich auf der Ebene der Ausbildung noch keine entsprechenden (eigenständigen) Berufsbezeichnungen bis in die 1870er-Jahre heraus.

Die Reglementierung der kaufmännischen Lehre und die Wiederbelebung des kaufmännischen Schulwesens erfolgt im 19. Jahrhundert; beides enthält stilprägende Elemente für den Eingang der kaufmännischen Ausbildung in das spätere Duale System der Berufsbildung. So waren es insbesondere die Fachlehrer im Schulwesen, die auf die Notwendigkeit und Erfordernisse einer professionalisierten Berufsausbildung hinwiesen und entsprechende Lehrpläne

und -inhalte entwickelten. Schließlich wurden 1880 auf freiwilliger Basis die ersten kaufmännischen Prüfungen durchgeführt. Durch die Gewerbeordnung von 1869 wurde die Verpflichtung zum Schulbesuch festgeschrieben. Bei der Entwicklung des kaufmännischen Schulwesens spielten insbesondere Sachsen und Österreich eine Vorreiterrolle. Ein Thema bildete folglich auch die Stellung der beiden Lernorte Betrieb und Fortbildungsschule, dem Vorläufer der Berufsschule, sowie die Frage der Vermittlung von allgemeinbildenden und berufsspezifischen Inhalten.

Der letzte Abschnitt der Studie, der im Übergang in das 20. Jahrhundert angesiedelt ist, wird überschrieben als: **Der Kaufmann als Unternehmer und der kaufmännische Angestellte als Massenphänomen.** Die hier beschriebene Phase ist durch die Industrialisierung geprägt, das Anwachsen der Städte sowie die Wanderungsbewegungen innerhalb Deutschlands. Spätestens zu diesem Zeitpunkt zerfallen die Realisierungschancen des Ziels der Selbstständigkeit für alle Kaufleute. Die Mehrheit der Kaufleute werden abhängig Beschäftigte. Die Autoren beschreiben dies am Beispiel der Entwicklung des Warenhauses und der Entwicklung vom Kaufmannskontor zum Büro. Die Zahl der Handlungsgehilfen steigt enorm an und führt zu einer neuen Differenzierung und Wertigkeit der Angestelltentätigkeit. Es bilden sich Verbände für die männlichen Handlungsgehilfen heraus, die die weiblichen Angestellten in den Warenhäusern und Büros als Konkurrenten ansehen und gegen diese mit einem überkommenen Welt- und Familienbild ebenso kämpfen, wie gegen die jüdischen Kaufleute. Zwar kommen die Warenhäuser und Büros nicht umhin, die Angestellten beruflich zu qualifizieren, dennoch erhalten die weiblichen Angestellten berufsbildende Maßnahmen, die zeitlich geringer und inhaltlich weniger anspruchsvoll sind als die der männlichen Angestellten. Eine Entwicklung, die sich bei den Handels- und Büroberufen fortsetzen sollte und in der aktuellen Berufsdiskussion wieder virulent ist. Die weiblichen Angestellten organisieren sich politisch und gewerkschaftlich und machen Bildung zum Thema der politischen Diskussion.

Verwiesen wird mehrfach in der Studie auf die gesetzlichen Regelungen zu den Rechten und Pflichten des Auszubildenden und der Ausbilder sowie die eher spärlichen schriftlichen Aufzeichnungen über die Inhalte und Vermittlung beruflicher Kompetenzen. Neben der Ausbeutung von Auszubildenden und deren Züchtigung gab es auch zu Beginn des 20. Jahrhunderts eine Diskussion über die Berufsreife von Jugendlichen und deren Erfassung durch Tests. Eine weitere gesellschaftliche Diskussion in dieser Zeit war die Eingliederung der Auszubildenden nach der Ausbildung. Bezüglich der Literatur der Berufsausbildung in den Betrieben dominieren in der Zeitepoche bis in die 1920er-Jahre die Großbetriebe. Ein bildungspolitisches Thema, das sich wie ein roter Faden durch die deutsche Geschichte zieht, ist die Unübersichtlichkeit des Schulwesens. Bemerkenswert ist, dass der Staat erst ab den 1920er-Jahren, die Berufsbildung und Berufe stärker durch staatliche Vorgaben regelt. Die Betrachtung endet mit den Entwicklungen an den kaufmännischen Fortbildungsschulen und der Akademisierung der Fachinhalte.



Niederländische Fliesenabbildung des Gottes Merkur aus dem 17. Jhd. im Schloss Oranienbaum bei Dessau (Weiss 2003)

Mit dieser kurzen Darstellung der Epochen der Studie wird ansatzweise deutlich, welche Fülle von Quellen aufzuarbeiten und in den systematischen Zusammenhang zu stellen war. Für diese Arbeit ist aus Sicht der Herausgeber den Autoren herzlich zu danken. Im Ergebnis verweist die Studie aber auch auf zahlreiche Forschungsdefizite. Zum einen gibt es lediglich Literatur und Aufzeichnungen über die Arbeit und Denkweise der Großkaufleute/Patrizier, während die Höker und Krämer kaum erforscht sind. Allerdings sind auch vertiefte Kenntnisse über die Berufsausbildung der Großkaufleute und Patrizier und deren praktische Umsetzung nur spärlich vorhanden. Ein weiteres Forschungsdefizit gilt für das kaufmännische Wissen und deren Anwendung für die „einfachen“ Kaufleute in der Phase der Frühindustrialisierung. Die von den Autoren verdeutlichten Defizite sollten vor vorschnellen Schlüssen und Überinterpretationen schützen. Dennoch entmystifiziert die Studie die verbreitete Vorstellung von der Kaufmannsehre. Sie macht deutlich, dass sich die Kaufleute einen Weg suchten, der sie aus der verachteten Stellung im gesellschaftlichen Gefüge des Mittelalters herausführte. Dieser Weg führte über die Partizipation an Bildung und der Kumulation von Kapital zum Ausbau ihrer gesellschaftlichen Stellung. Um dies gemeinsam zu erreichen, galt die Kaufmannsehre im Handel zwischen den Kaufleuten und wurde zur ideologisierten Figur des „ehrbaren Kaufmanns“. Demgegenüber sind Aufzeichnungen aus allen Zeitepochen über Verstöße der Kaufleute gegen Sitte und Moral überliefert. Die Ehre und Redlichkeit der Kaufleute erweist sich so eher als eine Norm denn als gelebte Wirklichkeit. Sie bezieht sich auf das Innenverhältnis der Kaufleute, soweit sie feste Geschäftsbeziehungen pflegten, und beschreiben die Kreditfähigkeit und -würdigkeit (Reinisch S.47). Davon losgelöst betrachteten sie die Beziehung zum Kunden und die Entrichtung der Steuern an den Staat. Die Gratwanderung drückt sich bis heute in der griechischen Symbolfigur Merkur aus, dem Gott der Händler und der Diebe.

Literatur:

- Beck, U.; Brater, M.; Daheim, H.J.:* Soziologie der Arbeit und der Berufe. Grundlagen, Problemfelder, Forschungsergebnisse. Reinbek 1980
- Bloch, E.:* Das Prinzip Hoffnung. Frankfurt 1959
- Brötz, R.; Peppinghaus, B.; Schapfel-Kaiser, F.; Brings, C.:* Gemeinsamkeiten und Unterschiede kaufmännisch-betriebswirtschaftlicher Berufe (GUK) – Ausgangspunkte und Ziele des Forschungsprojekts. In: Brötz, R.; Schapfel-Kaiser, F. (Hrsg.): Anforderungen an kaufmännisch-betriebswirtschaftliche Berufe aus berufspädagogischer und soziologischer Sicht. Bonn 2009
- Brötz, R.; Schapfel-Kaiser, F.:* Gemeinsamkeiten in kaufmännischen Ausbildungsberufen ermitteln. Zwischenergebnisse einer computergestützten Dokumentenanalyse. In: Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis. Heft 4, 2010
- Haipeter, T.:* Kaufleute zwischen Angestelltenstatus und Dienstleistungsarbeit – eine soziologische Spurensuche. Unveröffentlichtes Manuskript. Duisburg September 2010
- Heydorn, H.-J.:* Zu einer Neufassung des Bildungsbegriffs. Frankfurt 1972
- Kipp, M.:* Anmerkungen zu Stand und Standards der historischen Berufsbildungsforschung. In: Pätzold, G.; Reinisch, H. (Hrsg.): Profile der historischen Berufsbildungsforschung. Beiträge zur Berufs- und Wirtschaftspädagogik. Bd. 14 Oldenburg 2001
(Download unter: <http://oops.uni-oldenburg.de/volltexte/2001/665/pdf/kap05.pdf>)
- Pätzold, G.; Wahle, M. (Hrsg.):* Karlwilhelm Stratmann. Berufserziehung und sozialer Wandel. Frankfurt am Main 1999
- Weiss, T. (Hrsg.):* Oranienbaum / Huis van Oranje. Wiedererweckung eines anhaltischen Fürstenschlosses. Oranische Bildnisse aus fünf Jahrhunderten. München; Berlin 2003

Darstellungsverzeichnis

Darstellung 1:	Verteilung der Industriellen handwerklicher, kaufmännischer und akademischer Herkunft auf einzelne Industriezweige Berlins zwischen 1835 und 1873	135
Darstellung 2:	Studentafel der Handelsschule Gotha von 1818	156
Darstellung 3:	Wachstum ausgewählter deutscher Städte, 1819–1910	171
Darstellung 4:	Deutsche Bevölkerung nach Herkunftsregionen 1907	172
Darstellung 5:	Gesamtbevölkerung, Erwerbstätige und Berufsgliederung im Deutschen Reich nach den Berufs- und Betriebszählungen 1882, 1895 und 1907	178
Darstellung 6:	Erwerbsquote und prozentuale Verteilung der männlichen und weiblichen Erwerbstätigen in den Wirtschaftssektoren im Deutschen Reich 1882–1907 nach den Berufs- und Betriebsstättenzählungen 1882, 1895 und 1907	179
Darstellung 7:	Wirtschaftlicher Strukturwandel im Deutschen Reich 1882–1907, gemessen an der prozentualen Verteilung der Erwerbstätigen auf die Wirtschaftssektoren nach den Berufs- und Betriebszählungen 1882, 1895 und 1907	180
Darstellung 8:	Berufliche Stellung der Erwerbstätigen im Handelsgewerbe (ohne Gaststättengewerbe) nach den Berufs- und Betriebszählungen 1895 und 1907	181
Darstellung 9:	Handlungsgehilfen in Landwirtschaft, Industrie und Handelsgewerbe (ohne Gaststättengewerbe) nach den Berufs- und Betriebszählungen 1895 und 1907	183
Darstellung 10:	Betriebsgrößen im Handel 1882 und 1907	184
Darstellung 11:	Bewerbungen und offene Stellen am Arbeitsmarkt der Handlungsgehilfen 1904–1913	185
Darstellung 12:	Arbeitszeiten männlicher Verkäufer um 1890 (tatsächliche Arbeitszeit im Sommer)	186
Darstellung 13:	Arbeitszeiten weiblicher Verkäufer um 1890 (tatsächliche Arbeitszeit im Sommer)	187
Darstellung 14:	Gehaltsklassen für männliche Handlungsgehilfen 1901–1913	187
Darstellung 15:	Gehaltsklassen weiblicher Handlungsgehilfen 1898–1912	188
Darstellung 16:	„Handelskunde mit Deutsch und Schriftverkehr“; Auswahl und Verteilung des Stoffes in den preußischen Bestimmungen ... von 1911 sowie Stoffauswahl und -verteilung für das Unterrichtsfach „Betriebsformen des Handels“ im Badischen Normallehrplan von 1909	226

1 Aufbau der Studie

In der vorliegenden Studie werden der Wandel und die Kontinuität der Elemente des Arbeitsvermögens des deutschen Kaufmanns von den Anfängen nach den Wirren der Völkerwanderung bis zur vollen Ausprägung der Strukturen der industriellen Gesellschaft an der Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert beschrieben und analysiert. Dabei werden ausgehend von den ökonomischen, kulturellen, sozialen und institutionellen Rahmenbedingungen des kaufmännischen Denkens und Handelns zunächst der Wandel und die Kontinuität der Tätigkeiten, der Lebenssituationen und des Standes- und Berufsbewusstseins der Kaufleute dargestellt. Dann werden diese auf die Aneignungs- und Tradierungsprozesse der Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses sowie auf die Strukturen des Ausbildungswesens bezogen.

Angesprochen ist damit ein Untersuchungsgegenstand, der aus einem komplexen und nicht-linearen Gefüge vergangener Ereignisse und Ereignisfolgen besteht, welcher zwar räumlich auf den deutschen Sprachraum beschränkt ist, aber zeitlich noch vor dem Ende des ersten Jahrtausends unserer Zeitrechnung einsetzt und mit dem ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts endet. Mithin verbleiben bei dieser Begrenzung des Gegenstandsbereichs etwa zehn Jahrhunderte, die – wenn auch in unterschiedlicher Gewichtung – in die Betrachtung einzubeziehen sind. Hierfür liegt eine immense Fülle an Quellen unterschiedlicher Provenienz vor: Studien zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte Deutschlands und Europas, ideengeschichtliche Arbeiten aus der Volks- und Betriebswirtschaftslehre, Arbeiten zur Mentalitätsgeschichte der Kaufleute, Beiträge zur Entwicklung von Theorien der sozialen Evolution, Studien aus dem Bereich der berufs- und wirtschaftspädagogischen historischen Berufsbildungsforschung, historische Studien zur Angestelltensoziologie etc.

Zur Ordnung und Darstellung dieser Materialfülle bedarf es daher einer konzeptionell-theoretischen Grundlegung. Diese muss

1. eine Bestimmung des Begriffsinhalts und -umfangs der zentralen Kategorien der Studie: „kaufmännisch“ bzw. „Kaufmann“ und „Beruf“ beinhalten;
2. sich auf das bereits angesprochene theoretische Konstrukt „kaufmännisches Arbeitsvermögen“ beziehen. Dies bedeutet, dass das Konstrukt inhaltlich hinsichtlich der inhärenten Elemente auszufüllen sowie mittels der Diskussion der bestehenden Relationen zu verwandten Konstrukten (z. B. Qualifikation, Habitus, Mentalität und Kompetenz) von diesen abzugrenzen ist und
3. eine konzeptionelle Grundlegung zur Strukturierung des Materials und der Darstellung liefern; dies erfolgt mit Bezug auf modernisierungstheoretischer Überlegungen.

Auf diese Weise wird ein theoretischer Referenzrahmen aufgespannt, mit dessen Hilfe die Nutzung des theoretischen Konstrukts „kaufmännisches Arbeitsvermögen“ im Rahmen einer historischen Arbeit einerseits begründet und andererseits modernisierungstheoretisch fundiert wird. Diese konzeptionell-theoretische Grundlegung erfolgt im zweiten Kapitel der Studie.

Zum Zwecke der Erläuterung der Problemstellung und der Fragestellungen der Studie ist es jedoch erforderlich, an dieser Stelle einen Vorgriff auf die Ergebnisse der „Arbeit an den Begriffen“ zu vollziehen. Mit dem Konstrukt „kaufmännisches Arbeitsvermögen“ wird eine rein ökonomische Bestimmung kaufmännischen Denkens und Handelns vermieden, denn diese greift für eine historische Untersuchung zu kurz. Die Erweiterung bezieht sich einerseits auf sozial-kulturelle Aspekte kaufmännischen Denkens und Handelns und für den Bereich der Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses werden didaktisch-pädagogische Analyse Kriterien herangezogen. Auf der Basis dieser Erweiterung der Betrachtungsweise haben wir uns für folgende Fragestellungen und Problemkreise entschieden:

- Welche Elemente wies das Arbeitsvermögen (die Qualifikation und Mentalität) des deutschen Kaufmanns in der Zeit der endgültigen Verberuflichung der Funktion des Kaufs und Verkaufs von Waren und der damit verbundenen logistischen und Finanzierungsaktivitäten auf?
- Wie haben sich diese Elemente ab dieser Zeit bis in den Zeitraum der vollständigen Entfaltung der „großen Industrie“ hinein verändert?
- Welche Differenzierungen der Kaufmannschaft in vertikaler und somit sozialhierarchischer sowie horizontaler und somit tätigkeits- und aufgabenbezogener Hinsicht gingen mit diesen Veränderungen einher?
- Welche äußeren Einflüsse aus der wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und kulturellen Entwicklung sind auf diesen Prozess feststellbar?
- Welche institutionellen Entwicklungen erfuhr die Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses in diesem Zeitraum?
- Welche didaktischen und curricularen Elemente kamen in der Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses vor, welche inhaltlichen Veränderungen des Curriculums sind eingetreten und in welcher Beziehung standen diese Veränderungen zu den Elementen des kaufmännischen Arbeitsvermögens?

Die Studie ist demnach als „Geschichte der Entwicklung und Herausbildung des Arbeitsvermögens deutscher Kaufleute vom Mittelalter bis zum beginnenden 20. Jahrhundert“ angelegt.

Vor dem Hintergrund der Beschränkungen, denen diese Studie durch die Vorgaben des Auftraggebers hinsichtlich des Umfangs und der zu behandelnden Aspekte unterliegt, zielt die Studie nicht darauf, eine Chronologie der historischen Ereignisse zu liefern. Stattdessen wird eine Periodisierung in vier Epochen vorgenommen. Deren Ende, welches eher auf einen Zeitraum denn auf einen Zeitpunkt bezogen ist, wird jeweils durch eine „Modernisierungsschwelle“ markiert. Diese bezeichnen markante Umbrüche in den hier betrachteten Dimensionen des kaufmännischen Arbeitsvermögens. Die Epochen werden wie folgt bestimmt:

- Vom wandernden Fernkaufmann zum sesshaften Handelsherrn und städtischen Kleinhandlender (siehe Abschnitt 3.2)
- Kaufmannschaft und absolutistische Monarchie (siehe Abschnitt 3.3)
- Vom Handelsherrn zum Fabrikanten (siehe Abschnitt 3.4)
- Der Kaufmann als Unternehmer und der kaufmännische Angestellte als Massenphänomen (siehe Abschnitt 3.5)

Die genannten vier „Modernisierungsschwellen“ bilden – ergänzt um diese Einleitung und Problemstellung, Ausführungen zur konzeptionell-theoretischen Grundlegung (siehe Kapitel 2) und zur nur kurz abzuhandelnden Vorvergangenheit der hier betrachteten historischen Ereignisfolgen (siehe Abschnitt 3.1) sowie einem Resümee (siehe Kapitel 4) – das Gerüst des dritten Kapitels der Studie. Die „Binnengliederung“ des zentralen dritten Kapitels besteht dabei jeweils aus vier Schritten bzw. Unterabschnitten, die unter Zuhilfenahme der im zweiten Kapitel diskutierten modernisierungstheoretischen Überlegungen entwickelt wurden. Begonnen wird jeweils mit den ökonomischen, politischen, rechtlichen und kulturellen sowie gegebenenfalls religiösen Bedingungsrahmen der kaufmännischen Tätigkeit, um dann auf die Arten, Formen, funktionalen Differenzierungen und die inhaltliche Dimension der kaufmännischen Tätigkeiten selbst einzugehen. Im dritten Schritt wird dann auf die mentale Seite des kaufmännischen Arbeitsvermögens eingegangen. Im vierten Schritt wird der Frage nachgegangen, ob und gegebenenfalls auf welchen Wegen der kaufmännische Nachwuchs sich dieses Arbeitsvermögen aneignen konnte. Abgeschlossen wird jeder Abschnitt des dritten Kapitels durch eine knappe Zusammenfassung der erzielten Ergebnisse.

2 Konzeptionell-theoretische Grundlagen und Erkenntnisinteressen

Wie im ersten Kapitel dieser Studie bereits angekündigt, wird im hier Folgenden ein theoretischer Referenzrahmen aufgespannt, der es ermöglicht, die Extension, Intension und Pragmatik der zentralen Kategorien und Konstrukte der Studie („Beruf“, „kaufmännisch bzw. Kaufmann“ und „kaufmännisches Arbeitsvermögen“) zu präzisieren und von verwandten Kategorien und Konstrukten abzugrenzen sowie unter Zuhilfenahme modernisierungstheoretischer Überlegungen eine geeignete Darstellungsstruktur zu entwickeln.

Kategoriale Struktur und Begriffsbestimmung

Begriffsinhalt und -umfang des Terminus „*Beruf*“ unterlagen in der Vergangenheit einem deutlichen Wandel und finden auch heute in der Alltags- und Wissenschaftssprache keine einheitliche Bestimmung. Je nach Verwendungskontext und wissenschaftlicher Provenienz sind mit dem Terminus unterschiedliche Konnotationen verbunden (vgl. dazu den knappen Überblick bei Harney 1999, S. 51 ff.), die sich insbesondere in der Berufspädagogik und Berufssoziologie auf den gegenwärtig erreichten Entwicklungsstand des Systems der Berufe und der Ausbildungsberufe in Deutschland beziehen. Daher verbietet sich der umstandslose Anschluss an eine der heute „gängigen“ Definitionen von Beruf im Rahmen einer historischen Arbeit. Hier wird daher eine weitgehend konnotationsfreie und kontextarme Definition gewählt, wie sie sich beispielsweise bei Kutscha (2008, S. 347) findet. Er versteht unter Beruf eine spezifische soziale Organisationsform von Arbeit bzw. genauer: „ein auf gesellschaftlich legitimierte Wissens- und Qualifikationsstandards bezogenes Muster von Arbeitsfähigkeiten (Arbeitskraftmuster) ..., das durch eine rollen-typische Kombination von Kenntnissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten gekennzeichnet und an der Erwartung orientiert ist, Erwerbchancen wahrnehmen zu können.“ *Verberuflichung* bezeichnet demnach den Prozess der Herausbildung spezifischer Muster aus der Gesamtheit gesellschaftlicher Arbeit durch Differenzierung in horizontaler und vertikaler Hinsicht (siehe dazu unten S. 11). In diesem Prozess entstehen stabile, gleichwohl in inhaltlicher Hinsicht historisch wandelbare Formen sozial und nicht biologisch begründeter Arbeitsteilung; wobei deren Herausbildung von der Existenz von Herrschaftsstrukturen und damit verbundener sozialer Ungleichheit abhängig ist (vgl. Luckmann/ Sprondel 1972, S. 12 f.; Beck/ Brater/ Daheim 1980, S. 42–70).

Für unser Thema ist an der angeführten Definition des Berufsbegriffs bedeutsam, dass sich Berufe danach durch je spezifische Arbeitskraftmuster voneinander unterscheiden. Eine Geschichte der kaufmännischen Berufe müsste daher erstens die Identifikation derjenigen Muster leisten, die spezifisch für Kaufleute sind, und zweitens bestimmen können, welche Faktoren für die im historischen Prozess eingetretene Ausdifferenzierung des Kaufmännischen in verschiedene eigenständige Berufe maßgeblich waren.

Erforderlich dazu ist die Begriffsbestimmung des Adjektivs „kaufmännisch“ bzw. des Substantivs „Kaufmann“. Dies geschieht im ersten Schritt mit Bezug auf die Sichtweise der Wirtschaftswissenschaften, weil diese das Spezifische, das der Kaufmann gegenüber sonstigen Wirtschaftssubjekten aufweist, mittels der Tätigkeitsmerkmale des kaufmännischen Handelns zu bestimmen sucht.¹ Dieses kaufmännische Handeln ist aus der Sicht der Wirtschaftswissenschaften bekanntlich auf die Erzielung eines Einkommens gerichtet und bildet eine Teilmenge wirtschaftlichen Handelns von Individuen. Dabei wird wirtschaftliches Handeln als rationaler Umgang mit knappen Ressourcen definiert. Demzufolge bezieht sich kaufmännisches Han-

¹ Die Alternative, sich auf die rechtliche Kodifizierung des Begriffs des Kaufmanns zu beziehen, wie sie sich in § 1 des Handelsgesetzbuches vom 10. Mai 1897 (HGB) findet, wird hier verworfen. Schließlich wird dort nicht auf Handlungsmerkmale des Kaufmanns sondern auf verschiedene Arten von Gewerbebetrieben abgestellt. An späterer Stelle (siehe unten Abschnitt 3.5) wird gleichwohl auf HGB-Bestimmungen einzugehen sein.

deln auf Zielfindung, Planung, Organisation, Steuerung und Evaluation sowie Dokumentation für bzw. von Güter-Geld-Bewegungen in Unternehmen und Betrieben im Kreislauf von Allokation, Leistungserstellung, Leistungsverwertung, Distribution, Investition und gegebenenfalls Konsumtion. Die zentralen Kategorien des kaufmännischen Denkens sind dabei die monetären Größen, Leistungen und Kosten sowie deren Differenz. Letztere beziffert den Erfolg kaufmännischer Aktivitäten als Gewinn oder Verlust. Kaufmännisches Denken unterliegt nach diesem Modell einem rationalen ökonomischen Kalkül, welches darauf zielt, die Maßnahmen zu bestimmen, die dazu führen, dass die positive Differenz zwischen den in Geld bewerteten Leistungen und Kosten möglichst maximiert wird. Auf den ersten Blick erscheint es daher durchaus plausibel zu sein, dass sich mit Hilfe dieser Modellierung der Kern kaufmännischen Handelns und das dazu notwendige Wissen und Können sowie die dazu notwendigen Einstellungen und Werthaltungen bestimmen lassen.

Allerdings ist es mehr als zweifelhaft, dass dieses Modell für eine historische Studie tauglich ist, denn erstens unterstellt es die Gültigkeit des ökonomischen Kalküls für sämtliche Epochen der Menschheitsgeschichte zumindest auf der Ebene der einzelnen Wirtschaftssubjekte. Zweitens blendet das Modell sämtliche sozialen und kulturellen Einflüsse auf das Denken und Handeln von Kaufleuten aus und drittens ist es auf einer so hohen Ebene der Aggregation angesiedelt, dass historische Entwicklungen, die den Handlungsrahmen und das konkrete Handeln von Kaufleuten gravierend verändern, auf der Basis des Modells gar nicht in ihrer Besonderheit abgebildet werden können.² Geändert hat sich im Zeitablauf jedoch eine Vielzahl von Faktoren, z. B.

- die gesellschaftlichen, ökonomischen, politischen, rechtlichen und kulturellen Rahmenbedingungen des kaufmännischen Denkens und Handelns,
- die gesellschaftliche Stellung der Kaufleute,
- die soziale Hierarchisierung der Kaufmannschaft in die Gruppe der Kapitaleigner und Unternehmer und die der in der Regel dauerhaft abhängig beschäftigten und weisungsgebundenen kaufmännischen Angestellten,
- die Zusammensetzung der im kaufmännischen Bereich Tätigen nach dem Kriterium des Geschlechts,
- der prinzipiell verfügbare kaufmännisch-betriebswirtschaftliche Wissenskanon und die verfügbaren technisch-informationellen Hilfsmittel,
- die Formen und Wege zur Erlangung des für die Bewältigung kaufmännischer Arbeitsaufgaben erforderlichen Arbeitsvermögens und
- die dabei eingetretene Hierarchisierung nach vornehmlich kognitiven Kriterien sowie deren Abbildung im Curriculum.

Insofern kann das ökonomische Modell der Stellung des Kaufmännischen im Wirtschaftskreislauf zwar als Basis genutzt werden, für die Darstellung und Erklärung der historischen Entwicklung kaufmännischen Denkens und Handelns greift es aber deutlich zu kurz. Es ist

² Dies gilt letztlich auch für jene älteren ökonomischen Modellierungen, die für sich in Anspruch nehmen, den Wandel kaufmännischen Denkens und Handelns auf der Basis historischer Untersuchungen der Stadien der wirtschaftlichen Entwicklung erklären zu können, jedoch zu eher schematischen Deutungen führen. Beispiele dafür sind etwa für das Marksche Modell der Entwicklung von der Gebrauchswertorientierung der einfachen Warenproduktion zur Tauschwertorientierung der erweiterten Warenproduktion (vgl. Marx 1857/1939) und für das Sombartsche Modell der Ablösung des vorkapitalistischen auf Sicherung eines standesgemäßen Lebensunterhaltes zielenden Geistes durch den kapitalistischen auf Kapitalakkumulation zielenden Geist (vgl. Sombart 1916/1987). Auf beide Modellierungen wird jedoch im Zusammenhang mit der Identifikation der kaufmännischen Qualifikationen in den hier behandelten vier Epochen noch zurückzukommen sein.

daher zwingend, das ökonomische Modell durch eine soziologische und eine pädagogisch-didaktische Betrachtungsweise zu erweitern.

Für den soziologischen Referenzrahmen wird vornehmlich auf das Habitus-Konzept von Bourdieu und dessen geschichtswissenschaftliche Ausformung im Konzept der Mentalitätsgeschichte beispielsweise von Braudel (1985) und Le Goff (1987) zurückgegriffen. „Habitus“ bezeichnet dabei ein „System von Wahrnehmungs-, Denk-, Beurteilungs- und Aktionsschemata [, also, d. A.] dauerhafte und übertragbare Dispositionen“ (Bourdieu/ Passeron 1973, S. 49 und 51). Diese sind gemeinsame Grundhaltungen, „die innerhalb eines Gesellschaftssystems das Verhalten von Mitgliedern der gleichen Klasse in den verschiedenen Lebens- und Arbeitsbereichen prägen“ (Bourdieu/ Passeron 1971, S. 220). „Mentalität“ verweist ebenfalls auf „kollektive Denkstile“, also auf Meinungen, Einstellungen, Werthaltungen etc., die ein Individuum mit einer Anzahl seiner Zeitgenossen teilt und die sich an seinen Äußerungen, Taten und Produkten dieser Taten erfassen lassen (vgl. Le Goff 1987a, S. 20 ff.). Mentalitätsgeschichte gilt dabei als Ansatz der aus „der unglücklichen Alternative zwischen einer Geistesgeschichte, aus der die Gesellschaft ausgespart bleibt, und einer Sozialgeschichte, die das Denken ausklammert, heraushilft“ (Burke 1987, S. 128).

Allerdings klammern sowohl das Konzept des Habitus als auch das der Mentalitäten das konkrete Handeln in beruflichen Arbeitssituationen und die dafür erforderlichen Kenntnisse, Fertigkeiten und Werthaltungen weitgehend aus. Die Ebenen der für den Arbeitsvollzug erforderlichen Qualifikationen und die der Lehr-/ Lernprozesse, die zu deren Erwerb führen, werden somit kaum angesprochen. Insofern erscheint der Qualifikationsbegriff auf den ersten Blick geeigneter als die Begriffe Mentalität und Habitus zu sein. Schließlich wurde der Qualifikationsbegriff bereits von Offe (1970) analytisch in eine funktionale Komponente („technische Umgangs- und Verfahrensregeln“) und die der „normativen Orientierungen“ („generalisierte Arbeitsethik“ und „regulative Normen“) zerlegt. Im Offeschen Sinne enthält er somit ein Element, das Bezüge zum Habitus-Konzept aufweist. Gleichwohl verbleibt der Qualifikationsbegriff auch in der Fassung von Offe objektbezogen; thematisiert werden Anforderungen, die Arbeitsorganisation, -aufgaben und -plätze an Arbeitskräfte stellen und nicht Kenntnisse, Fertigkeiten und Einstellungen über die Subjekte verfügen. Es ist daher überlegenswert, statt mit den Begriffen „Habitus“, „Mentalität“ und „Qualifikation“ mit dem der „Kompetenz“ zu arbeiten, denn dieser ist subjektbezogen, bezeichnet Dispositionen und Persönlichkeitseigenschaften, die sich ein Individuum im Verlaufe der Sozialisation und Erziehung aneignet und bezieht daher auch Lernprozesse in die Betrachtung ein. Allerdings fehlt dem pädagogisch-psychologischen Kompetenzbegriff die Dimension des Kollektiven, zudem wird er im pädagogischen Kontext nach wie vor überwiegend normativ, im Sinne wünschbarer Persönlichkeitseigenschaften, verwendet (vgl. Reinisch 2006).

In dieser Studie wird daher mit dem Begriff des „*kaufmännischen Arbeitsvermögens*“ gearbeitet. Kaufmännisches Arbeitsvermögen drückt sich in einem kollektiven aber – so wird hier angenommen – subjektiv „gebrochenem“ kaufmännischen Selbstbild aus, in einem tradierten spezifischen kaufmännischen Weltbild im Sinne von Berufs- und Standesbewusstsein und der zugehörigen Denkstile. Es umfasst sowohl Deutungsmuster über die Stellung des Kaufmanns in der Welt und daraus abgeleitete Verhaltensimperative als auch beruflich-funktionale Kenntnisse und Fertigkeiten, aber auch – wie es der Begriff der Mentalitäten nahe legt – unbefragte, tradierte Gewohnheiten (vgl. Reinisch 1991, S. 10).

Dementsprechend wird die „Entwicklung und Herausbildung des Arbeitsvermögens deutscher Kaufleute vom Mittelalter bis zum beginnenden 20. Jahrhundert thematisiert. Dazu bedarf es jedoch einer Art Such- und Strukturierungsraster, das Hinweise auf die einzubeziehenden Untersuchungsdimensionen liefert. Zu diesem Zwecke wird hier auf soziologische *Modernisierungstheorien* Bezug genommen.

Modernisierungstheoretische Bezüge

Die Berücksichtigung von Modernisierungstheorien führt zwar zu einer weiteren Komplexitätssteigerung, liefert andererseits aber wertvolle Hinweise für die in die Betrachtung einzubeziehenden Dimensionen. So fassen Van der Loo/ Van Reijen (1992) „Modernisierung“ als spezifische Form menschlichen Handelns, letztlich als Prozess der sozialen Evolution. Dieser formt sich in den Dimensionen Struktur, Kultur, Person und Natur durch Differenzierung, Rationalisierung, Individualisierung und Domestizierung aus. Dabei ist nur die letztgenannte Kategorie Domestizierung für die hier geplante Studie von geringem Interesse. Es fehlt jedoch die Kategorie „Expansion“, denn die kaufmännische Tätigkeit ist sowohl im Hinblick auf die monetären (z. B. Umsatz) als auch personellen Größen (Zahl der mit kaufmännischen Tätigkeiten befassten Beschäftigten) durch einen langfristigen Wachstumstrend gekennzeichnet. Als Raster der Untersuchung und Darstellung bietet sich daher eine auf das Kaufmännische und den Kaufmann bezogene Konkretisierung der Dimensionen Struktur, Kultur und Person sowie bezüglich der räumlichen Betrachtung auch der Dimension Natur an. Es wird damit Stratmann (1993, S. 36 ff.) gefolgt, der acht „soziale Gefüge“ benennt, die er seiner Untersuchung zur „Modernisierungsgeschichte der betrieblichen Berufsbildung in Deutschland“ zugrunde legt: Ökonomische Formation, Herrschaftsstruktur, Normen- und Wertstruktur, Berufsstruktur, Arbeits- und Betriebsstruktur, Allokationsweisen, Sozialisations- und Informationsstruktur. Diese acht „sozialen Gefüge“ im Sinne Stratmanns strukturieren die im dritten Kapitel erfolgende Darstellung der in der Einleitung angeführten vier Epochen.³

Ausgangspunkt sind dabei die jeweilige „*Ökonomische Formation*“ und „*Herrschaftsstruktur*“, denn in genetischer Betrachtung beziehen sich diese auf den Weg und zentrale Aspekte der Modernisierung. Der Weg der Verberuflichung des Kaufmännischen beginnt beim sich entwickelnden „Gottesgnadentum“ des Feudalismus im frühen Mittelalter mit bäuerlicher Leibeigenschaft, beginnender handwerklicher Warenproduktion im Zuge einsetzender Verstädterung und dem Übergang vom „Wanderhandel“ zum sesshaften Kaufmann. Er führt über das endgültige Zerbrechen des Feudalismus in Deutschland mit dem Ende des „Heiligen Römischen Reiches Deutscher Nation“ 1806 und der darauf folgenden Aufhebung der Leibeigenschaft und des Zunftzwangs sowie der Gewährung von Gewerbefreiheit (zumindest in Preußen), und er endet im Rahmen der Studie zur Hochzeit der Industrialisierung mit ausgeprägter kapitalistischer Wirtschaftsstruktur und einer aus dem Bündnis von Adel und Bürgertum hervorgegangenen Herrschaftsstruktur mit demokratischen Elementen unter Beibehaltung der Monarchie.

„*Allokationsweisen*“, „*Berufsstruktur*“ und „*Arbeits- und Betriebsstruktur*“ verweisen auf die funktionalen Mechanismen der Zuweisung von Arbeitskräften zu produktiven Gelegenheiten der Leistungserstellung und deren geschichtliche Entwicklung. Der Weg führt dabei von den familiengebundenen Rekrutierungsstrukturen des im „ganzen Haus“ (Brunner 1956) arbeitenden und lebenden Universalkaufmanns zu marktförmigen Rekrutierungen in einem sektoral und funktional differenzierten Mischsystem aus Groß- und Kleinunternehmen mit ausgeprägter Hierarchisierung in sozialer und funktionaler Hinsicht.

³ Die von Stratmann gewählte Abfolge der acht sozialen Gefüge könnte den Eindruck erwecken, dass von einer bestimmten „Entwicklungslogik“ ausgegangen wird, die „ökonomistisch“ ein „Basis-Überbau-Konzept“ unterstellt, also davon ausgeht, dass die ökonomische Formation und die zugehörige Herrschaftsstruktur, die Allokationsweisen, die Berufsstruktur und die Arbeits- und Betriebsstruktur, die Normen- und Wertstruktur und schließlich die Sozialisations- und Informationsstruktur determiniert. Dies ist jedoch nicht der Fall, denn Stratmann geht davon aus, dass die einzelnen „sozialen Gefüge“ in einem Verhältnis gegenseitiger Beeinflussung stehen; mithin also jeweils durch relative Autonomie gekennzeichnet sind. Dieser Vorstellung wird hier gefolgt.

„Normen- und Wertstruktur“ verweist hingegen auf kulturelle und funktionale Dimensionen des kaufmännischen Arbeitsvermögens – auf Qualifikation und Mentalität des Kaufmanns. Hierbei geht es also um den Wandel des kaufmännischen Weltbildes und des kaufmännischen Wissens und Könnens. „Sozialisations“- und „Informationsstruktur“ bezieht sich auf Qualifizierungswege unter institutionellen und auf das Berechtigungswesen bezogenen Aspekten sowie um die didaktisch-curriculare und die methodische Gestaltung kaufmännischer Lehr-/Lernprozesse. Der Weg führt hier von der nicht-institutionalisierten Einheit von Leben, Arbeiten und Lernen im Wanderhandel über erste Ansätze zur Institutionalisierung der betrieblichen Lehre und erster kaufmännischer Schulen („Schreib- und Rechenschulen“) bis zur Ausbildung von Kaufleuten auf Hochschulebene.

Diese acht „sozialen Gefüge“ im Sinne Stratmanns werden für die kaufmännischen Berufe dergestalt ausgeformt, dass

- erstens das Zusammenwirken dieser Felder im Hinblick auf den je erreichten Stand des kaufmännischen Arbeitsvermögens deutlich wird,
- zweitens der Modernisierungsprozess in den Dimensionen *Differenzierung*, *Rationalisierung*, *Individualisierung* und *Expansion* möglichst präzise erfasst wird und
- drittens die zentralen „Modernisierungsschwellen“ herausgearbeitet werden.

Die Dimension der *Differenzierung* bezieht sich dabei auf mehrere Faktoren. In *vertikaler* Hinsicht beispielsweise auf

- die ökonomische und soziale sowie letztlich politische Hierarchisierung der Kaufmannschaft in Klein- („Höker, Krämer“) und Großkaufleute („Handelsherren“) sowie später in Selbstständige und dauerhaft abhängig Beschäftigte (Handlungsgehilfen, kaufmännische Angestellte),
- die eher langsam verlaufende funktionale Differenzierung innerhalb der kaufmännischen Betriebe (z. B. Patron, Faktor als Leiter einer Niederlassung, Buchhalter, Schreiber, Briefkopist) und
- die schon früh einsetzende Hierarchisierung der Ausbildungswege des kaufmännischen Nachwuchses bis hin zur Ende des 19. Jahrhunderts einsetzenden hochschulmäßigen Ausbildung für (allerdings nur wenige) Kaufleute (Gründung der Handelshochschule Leipzig 1898, „Diplom-Kaufleute“).

In *horizontaler* Hinsicht handelt es sich im Wesentlichen um die vom Warenhandel ausgehende sektorale Differenzierung (Warenhandel, Dienstleistungen im Finanz-, Versicherungs- und Verkehrswesen, Makler, Einstieg der Kaufmannschaft in die Warenproduktion: Verlagswesen, Manufaktur, industrielle Produktion in der Fabrik). Eine Sonderstellung in Bezug auf die Kategorie Differenzierung nimmt das ab den 1870er-Jahren einsetzende stürmische Anwachsen weiblicher Arbeitskräfte im kaufmännischen Bereich ein. Dieses Anwachsen, also ein Expansionsprozess, hängt mit dem Bevölkerungszuwachs, neuen Vertriebsformen im Warenhandel („Kaufhäuser“), dem Wachstum der Verwaltungsaufgaben in der Industrie und den Finanzdienstleistungen sowie der Entwicklung von technischen und informationellen Hilfsmitteln (z. B. „Schreibmaschine“, „Lose-Blatt- und Durchschreibebuchführung“, „Systeme der Kurzschrift“) zusammen. Es erbringt einen weiteren Differenzierungsschub hinsichtlich der funktionalen Untergliederung der kaufmännischen Tätigkeit aber auch eine weitere soziale Differenzierung im Bereich der kaufmännischen Angestellten; diesmal als Segregation nach dem Geschlecht (vgl. Reinisch 1993).

Die Dimension „*Rationalisierung*“ bezieht sich einerseits auf das Norm- und Wertsystem des Kaufmanns, auf die langsame Ablösung des religiös geprägten Weltbilds als Ausdruck kollekt-

tiver Mentalität, andererseits auf die Entwicklung des Wissenskanons des Kaufmanns. Dieser beruht immer stärker auf einem rationalen ökonomischen Kalkül und fördert die Entwicklung entsprechender technischer und sozialer Umgangs- und Verfahrensregeln sowie Dokumentationstechniken und -systemen (ablesbar besonders gut an der Entwicklung der kaufmännischen doppelten Buchführung, vgl. dazu Reinisch 1991 mit umfangreichen Quellennachweisen). Beides steht im engen Zusammenhang mit der Dimension der „*Individualisierung*“. Die Großkaufleute und Familienhandelsgesellschaften des hohen und späten Mittelalters und der frühen Neuzeit fanden sich bedingt durch den Wettbewerb nur zur Abwehr politischer Gefahren bezüglich ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten zu kollektiven Handlungen zusammen (z. B. Kaufmannshansen und später die Städtehanse), verfolgten jedoch ansonsten individuelle Strategien. Demgegenüber folgten die Kleinkaufleute dem handwerklichen Beispiel, durch Bildung von zunftartigen Zusammenschlüssen den Wettbewerb möglichst weitgehend zu begrenzen und somit allen Mitgliedern ein „standesgemäßes“ Leben zu ermöglichen. Dies ändert sich erst im Zuge der „defensiven Modernisierung“ (Wehler 1987) des 18. und beginnenden 19. Jahrhunderts. Seitdem sind Rationalität und Individualität in der Kaufmannschaft selbst und in der Öffentlichkeit nur selten hinterfragte und in Zweifel gezogene zentrale Merkmale des kaufmännischen Denkens, und zwar unabhängig von der hierarchischen Stellung des Kaufmanns und dessen funktionalen Arbeitsaufgaben. Damit soll nicht gesagt werden, dass beide Merkmale jegliches kaufmännische Handeln anleiten. Schließlich muss ein solcher Denkstil erst in Lernprozessen erworben werden. Insofern ist zu prüfen, ob und inwieweit sich in den kaufmännischen Curricula Gegenstände identifizieren lassen, die auf die Entwicklung dieses Denkstils beim kaufmännischen Nachwuchs zielen.

Die Dimension der „*Expansion*“ ist bereits oben erläutert worden. Hinzuzufügen ist hier eine räumliche Dimension, die sich auf die Ausdehnung der Handelsaktivitäten bezieht, die auch in zeitlicher Hinsicht sehr eng mit der „Entdeckung“ und Eroberung der Welt durch die Europäer zusammenfällt.

Wie bereits in der Einleitung erwähnt, bilden die auf der Basis von Stratmann benannten vier Komplexen: a) „Ökonomische Formation“ und „Herrschaftsstruktur“, b) „Allokationsweisen“, „Berufsstruktur“ und „Arbeits- und Betriebsstruktur“, c) „Normen- und Wertstruktur“ und d) „Sozialisations- und Informationsstruktur“ zusammengefassten „sozialen Gefüge“ die Grundlage zur Strukturierung des folgenden dritten Kapitels der Studie. Als Untersuchungsdimensionen werden dabei auf der Basis der Überlegungen von Van der Loo/Van Reijen der jeweils erreichte Stand im Hinblick auf Differenzierung, Rationalisierung, Individualisierung und Expansion in den Blick genommen.

3 Zur Geschichte der kaufmännischen Berufe im deutschen Sprachraum von den Anfängen bis zum Ausgang des 19. Jahrhunderts als Geschichte der Entwicklung des kaufmännischen Arbeitsvermögens

3.1 Zur Vorvergangenheit der betrachteten historischen Ereignisfolgen: Die Wiederbelebung des Warenhandels nach den Wirren der Völkerwanderung vor dem Hintergrund der Genese der feudalen Wirtschafts- und Herrschaftsstruktur

Die folgende Darstellung bezieht sich auf einen Zeitraum der menschlichen Geschichte, in dem sich die Verberuflichung der ökonomischen Funktion der Distribution von Waren und der damit zusammenhängenden Geldgeschäfte erst langsam entwickelte. Mit der Betrachtung der Wirtschaft in der Zeit der altorientalischen Hochkulturen, der griechisch-römischen Antike, des frühen und hohen Mittelalters wird also die Vorvergangenheit der hier eigentlich interessierenden historischen Ereignisfolgen einbezogen, sodass einerseits die Bedingungslage der Verberuflichungsprozesse unter Beachtung der im zweiten Kapitel dargestellten „sozialen Gefüge“ nach Stratmann skizziert und andererseits wesentliche Elemente der Bedingungslage des Lebens der deutschen Kaufleute zu Beginn der hier zu analysierenden Periode, abgesteckt werden können.

Die Entstehung berufsmäßig betriebenen Handels in den altorientalischen Hochkulturen und der griechisch-römischen Antike

Der Tausch von Gütern als auf Dauer gestelltes Phänomen und gar der berufsmäßig betriebene Warenhandel sind daran gebunden, dass erstens dauerhaft Produkte menschlicher Arbeit existieren, die nicht unmittelbar von deren Produzenten zur Sicherung des eigenen Lebensunterhalts benötigt werden. Zweitens muss es mindestens einen zweiten Produzenten geben, der über ein andersartiges Produkt verfügt, welches er gegen das Produkt des zuerst genannten Produzenten austauschen will, weil er sich vom Gebrauch dieses Produkts einen Nutzen verspricht. Obwohl diese Aussage auf den ersten Blick trivial erscheint, so ist das Phänomen doch an Voraussetzungen gebunden, die bezogen auf die gesamte Geschichte der Menschheit verhältnismäßig jungen Datums sind.⁴ Nach dem gegenwärtigen Stand der Forschung waren diese Voraussetzungen erstmals erfüllt in den mesopotamischen Tempelwirtschaften, die im sechsten Jahrtausend vor unserer Zeitrechnung (v.u.Z.) entstanden.

Ökonomische Formation und Herrschaftsstruktur

Die Ökonomie und das Herrschaftssystem der mesopotamischen Tempel fußte auf der Arbeit abhängiger Bauern, die als Dorfgemeinschaften Naturalabgaben zu leisten hatten. Diese Abgaben dienten zur Versorgung der aus der unmittelbaren Produktion freigestellten Priester des Tempelbezirks. Mithin musste es damals bereits gelungen sein, ein dauerhaftes Mehrprodukt zu erzielen, stabile Formen gesellschaftlicher Arbeitsteilung zu entwickeln und Regelungen über Abgabe, Verteilung und Aneignung des Mehrprodukts durchzusetzen; denn solange sämtliche Mitglieder einer Gesellschaft gemäß ihren je spezifischen körperlichen und kognitiven Fähigkeiten unmittelbar in der Produktion tätig sein müssen, um das Subsistenzminimum zu erzeugen, kann sich keine dauerhafte funktionale Arbeitsteilung in dieser Gesellschaft herausbilden; ebenso wenig ist die Freisetzung einzelner Mitglieder der Gesellschaft aus der unmittelbaren produktiven Arbeit möglich. Erst mit der dauerhaften Existenz eines Mehrprodukts und der damit ermöglichten funktionalen Arbeitsteilung, also der Entstehung von *Beru-*

⁴ Die moderne evolutionsökologische Forschung geht davon aus, dass der moderne Mensch, die Gattung *Homo sapiens*, seit etwa 200.000 Jahren existiert (vgl. Henke 2006).

fen⁵, entsteht das neue gesellschaftliche Problem der Aneignung des Mehrprodukts. Die gesellschaftlichen „Spezialarbeiter“ müssen sich Teile des von ihnen nicht selbst hergestellten Produkts aneignen, um überleben zu können. Diese Aneignung kann sich auf die zum Überleben notwendigen Lebensmittel beschränken; woraus folgt, dass das restliche Mehrprodukt gesellschaftlich – etwa in Form von Stammesfesten oder Ritualbauten – verbraucht wird. Sie kann aber auch gänzlich privat erfolgen, indem einzelne Gesellschaftsmitglieder oder eine Gruppe innerhalb der Gesellschaft das angeeignete Mehrprodukt für eigene konsumtive Zwecke nutzen oder Teile dieses Mehrprodukts einer erneuten produktiven Verwendung zuführen.⁶ Die babylonischen Tempelwirtschaften waren durch die private Aneignung des Mehrprodukts durch die Priesterkaste und durch die teilweise Rückführung des Mehrprodukts in die Produktion gekennzeichnet, denn in den gegen Ende des vierten Jahrtausends v.u.Z. entstandenen städtischen Zentren Mesopotamiens mit ihren Tempelgroßbauten „verwaltete ... deren Priesterschaft das Mehrprodukt der expandierenden Wirtschaft und (sie, d. A.) organisierte ... die kollektiven Arbeitseinsätze“ (Damerow 1981, S. 57); die den Übergang vom Regenfeldanbau zur Bewässerungswirtschaft ermöglichten. Damit entstehen jedoch neue Probleme, etwa der Beaufsichtigung der Arbeiten, der Kontrolle der Abgabepflichten sowie der Sicherung, Dokumentation und Pflege der Lagerbestände und deren Veränderung durch Ein- und Ausgänge. Diese machen die Entwicklung sowohl einer effektiven Verwaltung als auch eines Dokumentationssystems⁷ erforderlich. Damit setzt eine weitere funktional und sozial begründete Arbeitsteilung ein – es entstehen „neue Berufe“: Kontrolleure, Wächter, Lagerhalter, Schreiber sowie „Buchhalter“ und eben auch die Händler, da die mesopotamischen Tempelwirtschaften Teile des Mehrprodukts für Tauschgeschäfte nutzten.

Die für den Warenhandel zuständigen Akteure waren jedoch zunächst nicht unabhängig, denn für die mesopotamische Zeit gilt, dass die Tempelherrschaften über das Monopol des durchaus schon räumlich ausgedehnten Warenhandels verfügten. Mit der Durchführung des Handels wurden Abhängige unter der Leitung eines Priesters beauftragt; die Abrechnung der getätigten Geschäfte erfolgte durch diesen Priester in den Tempelrechnungen. Erst nahezu 1.000

⁵ Dörschel (1976, S. 21) berichtet über im Euphrat-Tigris-Delta aufgefundene aus der Zeit um 2500 v.u.Z. stammende Listen, die etwa 70 Berufsbezeichnungen enthalten; siehe auch Kutscha (2008, S. 7) und Jursa (2004, S. 48 f.).

⁶ Die hier vorgenommene Deutung stützt sich einerseits auf Analysen, in denen im Horizont der Geschichtsphilosophie des Historischen Materialismus Forschungsergebnisse der Ethnologie über archaische Gesellschaften und erste Klassengesellschaften einer „strukturellen“ Deutung unterworfen werden. Vgl. Sellnow (1961) und Wittvogel (1932, S. 466–492, 579–609, 711–731). Dort wird die hier dargelegte Interpretation an historisch-ethnographischem Material der Australier, der Papua, der Polynesier, der südafrikanischen Viehzüchter und der peruanisch-indianischen Hochkulturen in der Auflösungsperiode der Urgemeinschaftsordnung entfaltet, um die natürlichen und kognitiven Bedingungen für die Existenz eines gesellschaftlichen Mehrprodukts zu erfassen. Andererseits wird Bezug genommen auf Arbeiten, in denen eine Verknüpfung der „theoretischen Postulate des historischen Materialismus“ mit „Entwicklungstheorien funktionalistischer Provenienz“ vorgenommen wird, um zu einer „Theorie der sozialen Evolution“ zu gelangen (Eder 1973a, S. 7). Herangezogen wurden insbesondere Eder (1973b, S. 15–29) und Meillassoux (1973, S. 31–68) sowie Eder (1980, S. 39–116). Zur archäologischen Fundierung siehe Nissen (1999).

⁷ Bereits die ältesten bekannten Schriftzeugnisse der Welt enthalten Aufzeichnungen über wirtschaftliche Vorgänge. Es handelt sich dabei um Tontafeln aus den sumerischen Städten Uruk und Djemdet Nasr aus der Zeit um 3.000 v.u.Z. Diese Aufzeichnungen geben Aufschluss über die Entwicklung der Schrift und der Arithmetik, aber auch über die Formen, die zur Dokumentation dieser wirtschaftlichen Aktivitäten in den Tempelwirtschaften Mesopotamiens entwickelt wurden. In der einschlägigen Literatur gilt die zu dieser Zeit entwickelte Dokumentationstechnik als ältestes Buchhaltungssystem der Menschheit; siehe dazu Damerow (1981, S. 42), Stiegler (o.J. [1958], S. 8 f.), Hommel (o. J. [1954], S. 4 ff.), Münstermann (1958, Sp. 177), Kellenbenz (1971, Sp. 529), Sykora (1952, S. 19 f.), Pausch (1982, S. 24), Bellinger (1967, S. 11 ff.), Boyd (1905, S. 16–19), Stone (1969, S. 284 f.), Swanson (1984) und Stevelinck (1985).

Jahre später – etwa zur Zeit der Herrschaft Hammurabis (1729–1686 v.u.Z.) – war das priesterliche Monopol auf den Regional- und Fernhandel gebrochen, so dass es in vielen Städten des altbabylonischen Reiches unabhängige Berufshändler gab, die nicht mehr unmittelbar staatlichen Direktiven unterlagen, sondern nur noch auf dem Wege der Besteuerung abgeschöpft wurden.⁸

Die Entwicklung zum „Berufshändler“ in der Antike wies erhebliche regionale und zeitliche Differenzen auf. Während die in den Städten Babylons ansässigen Kaufleute durch ihren erworbenen Reichtum eine an die der Priester und Adligen heranreichende hohe Stellung innerhalb der gesellschaftlichen Hierarchie erlangten, war in Ägypten hingegen zu jener Zeit keine entsprechende Entwicklung festzustellen; der Handel blieb der politischen und religiösen Herrscherschicht vorbehalten. Im ersten Jahrtausend v.u.Z. hat sich die berufliche Organisation der Warendistribution jedoch im Mittelmeerraum allgemein durchgesetzt (vgl. Finley 1977, S. 146–211).

Berufsstruktur und Merkmale der Kaufmannstätigkeit

Dabei entstanden jedoch bereits ausgeprägte Muster der vertikalen Differenzierung der Kaufmannschaft. Im Unterschied zu Babylon zu Zeiten Hammurabis verfügte im ersten Jahrtausend v.u.Z. allein eine kleine Elite innerhalb der gesellschaftlichen Gruppe der Händler über Lese-, Schreib- und Rechenfertigkeiten oder besaß genügend Mittel, um sich entsprechend qualifizierte Bedienstete zu kaufen.⁹ Für die Masse der antiken Kleinhändler galt dies jedoch nicht. Ihr gesellschaftlicher Status war labil und ihr Einkommen ebenso bescheiden wie ihre Kenntnisse im Rechnen, Schreiben und Lesen – wenn sie nicht gänzlich schriftkundig waren. Dies bedeutete keineswegs ein Qualifikationsdefizit für den Kleinhändler, da dieser seine Waren auch über weite Strecken selbst begleitete und Geschäftsabschlüsse persönlich bei sofortiger Gegenleistung tätigte. Eine Aufzeichnung der Geschäftstätigkeit war somit entbehrlich, denn der Bestand an Waren und Geld konnte jederzeit durch einfaches Zählen festgestellt werden. Diese in der Antike weitverbreitete Form des Handels entspricht etwa dem Entwicklungsstand der in Italien im 9. und 10. Jahrhundert wieder und im deutschen Sprachraum etwa 100 Jahre später erstmals erreicht wurde.¹⁰

⁸ Die Normierung der „Buchhaltungspflicht“ in den Gesetzen Hammurabis ist demnach auf ein staatliches Interesse zurückzuführen (vgl. Freydank o.J. [1985]). Dessen Durchsetzung war nur dann zu gewährleisten, wenn die babylonischen Händler gezwungen waren, Rechnungen über ihre Geschäfte zu führen. Es ist somit davon auszugehen, dass die Händler oder deren Beauftragte, um ihren gesetzlichen Verpflichtungen zu genügen, lesen, schreiben und rechnen können mussten.

⁹ Dies gilt etwa für das antike Griechenland. Die Griechen beherrschten ab etwa 600 v.u.Z. den Handel im Mittelmeerraum. Die Händler und Bankiers waren zwar freie Bürger der griechischen Stadtstaaten, zählten jedoch nicht zur politischen Elite dieser Städte. Häufig handelte es sich bei ihnen um freigelassene Sklaven, die früher Eigentum eines Händlers oder eines Angehörigen der städtischen Elite gewesen waren. Da sich die politische Elite Griechenlands von der wirtschaftlichen Betätigung weitgehend fernhielt, war sie für die Bewältigung dieser Arbeiten auf Sklaven oder politisch und sozial benachteiligte freie Bürger angewiesen, die ihren Lebensunterhalt als Handwerker etc., also durch Arbeit, verdienen mussten. Für ausgewählte Sklaven bedeutete dies, dass sie durchaus qualifizierte Tätigkeiten zu vollziehen hatten. Tätigkeiten als Schreiber, „Buchhalter“ aber auch Erzieher sind belegt. In der römischen Zeit arbeiteten Sklaven teilweise weitgehend selbstständig, indem sie für ihren Herrn eine Werkstatt, einen Laden oder gar ein ausgedehntes Handelsgeschäft betrieben und diesem so ein bedeutendes Einkommen verschafften. Die Qualifikation für diese Tätigkeit erfolgte im Hause des Herrn, falls der Sklave diese Qualifikation nicht bereits vor seiner Versklavung erworben hatte. Vgl. hierzu aus der nahezu unübersehbaren Literatur zur antiken Sklaverei insbesondere Finley (1985, S. 79–110).

¹⁰ Siehe hierzu Mickwitz (1939, S. 3–17), der die antiken Handelstechniken mit denen der Frühphase des hansischen Handels vergleicht.

Normen- und Wertstruktur

Die Mentalität bzw. das Weltbild der Händler, Geldwechsler und Bankiers der Zeit der altorientalischen Hochkulturen und der griechisch-römischen Antike war durch den kulturellen, politischen und religiösen Bedingungsrahmen bestimmt, in welchem sie lebten und arbeiteten. Als Abhängige, etwa in Form der Sklaverei, waren sie direkt den Direktiven ihres Herrn unterworfen, der auch große Teile der Erträge ihrer Arbeit abschöpfte und als Selbstständige unterlagen sie der Abschöpfung durch Besteuerung. In beiden Fällen waren die Möglichkeiten, Vermögen und Reichtum anzusammeln, stark begrenzt. Die eigene wirtschaftliche Tätigkeit oder die Tätigkeit anderer, deren Erträge angeeignet wurden, konnte also nur dazu dienen, das Führen eines „angemessenen“ Lebensstils zu ermöglichen, wobei die Angemessenheit materiell durch kollektive Normen der sozialen Klasse, der man angehörte, bestimmt wurde. Diese altorientalische und antike aber – wie noch zu zeigen sein wird – auch mittelalterlich-feudalistische Idee verhinderte die gedankliche und faktische Trennung in „Privat“ und „Geschäft“ und führte dazu, dass „unbeschränkte Geschäftsausdehnung und von der Person losgelöste Unternehmungen uns nirgends in der antiken Literatur begegnen“ (Mickwitz 1939, S. 17). Die faktische Wirksamkeit dieser regulativen Idee zeigt sich insbesondere an der fehlenden Fortentwicklung der antiken staatlichen Buchhaltungssysteme durch die Großgrundbesitzer, die Bankiers und Händler. Es gibt jedenfalls keinen Beleg dafür, dass „man auch nur in den größten Betrieben den Ertrag mit dem eingelegten Kapital, unter Abzug allgemeiner Kosten, Amortisation von Schiffen und Gebäuden usw. in Relation gebracht hätte“ (ebd., S. 15). Rentabilitätsberechnungen sind in der Antike unbekannt. Dokumentationssysteme sowohl der Kaufleute und Bankiers als auch des Staates dienten allein den Zwecken der Kontrolle von Abgabepflichten und Warenbeständen sowie der Aufzeichnung von Krediten.¹¹

Die Frage, ob es in den altorientalischen Hochkulturen und der griechisch-römischen Antike zu einer Ausprägung einer eigenständigen Kaufmannsmentalität oder gar zu einer Kollektividentität der Kaufleute gekommen ist, lässt sich quellengestützt weder Bejahen noch Verneinen. Es ist jedoch zu bedenken, dass der „privatwirtschaftliche“ Bereich in altorientalischer Zeit und der Antike, insbesondere der Handel und das Bankwesen, so ausgedehnt und umfangreich beide auch gewesen sein mögen, immer durch staatliche Aktivitäten und Regelungen dominiert wurde. Die Händler und Bankiers, deren soziale Herkunft im Dunkeln liegt, waren entweder abhängig von der herrschenden Aristokratie beziehungsweise Priesterschaft oder es gelang ihnen, an der gesellschaftlichen Organisation von Herrschaft zu partizipieren. Letzteres bedingt die Übernahme der Normen der Herrschenden, die zu den eigenen werden oder allenfalls die langsame Veränderung dieser Normen „von innen“ her. Im Status der persönlichen oder auch nur sozialen und wirtschaftlichen Abhängigkeit kann es nur dann zur Ausbildung eigenständiger und wirksamer Normsysteme kommen, wenn es eine genügend große Gruppe gibt, die als Träger dieses Normsystems auftreten. Dies war zwar bei den abhängigen Bauern, den Sklaven und auch den Handwerkern Athens der Fall, wie die Aufstände dieser Gruppen in der Antike belegen; von entsprechenden Bewegungen unter der Händlerschaft ist selbst in den Fällen einer kollektiven Organisation der Händler – erstmals belegt für das altassyrische Kanesch um 1.800 v.u.Z. (vgl. Freydank 1985, S. 229) – nichts bekannt. Die

¹¹ De Ste. Croix (1956, S. 29) vermutet, dass die Ursache für diese Stagnation in der Art und Weise der Besteuerung zu suchen ist: "(A)t no time in the ancient world were taxes assessed upon money incomes. ... (I)t is probable that no Greek ever had occasion to reckon his total income in money; and I see no reason to suppose that the situation was different in the Roman world. Wealth in antiquity was conceived in terms of capital, not income, and the unit of taxation, when it was not the annual produce of a man's land (reckoned in kind and not money), or simply his body (for a poll tax), was his total capital." Aus diesem Grunde mussten die römischen Vollbürger „Hausbücher“: Inventare über ihr Vermögen in Form von Grundeigentum, Sklaven, Lasttieren, Mobilien etc. (vgl. Beigel 1904, S. 63 ff.) führen. Eine Trennung in Vermögen, das einer wirtschaftlichen Nutzung diene und solches für konsumtive Zwecke, wurde dabei nicht vorgenommen.

Händlerschaft war in sich wirtschaftlich und sozial heteronom, so dass die Wahrscheinlichkeit dafür spricht, dass keine Kollektividentität ausgebildet wurde.

Sozialisations- und Informationsstruktur

Es ist wenig darüber bekannt, wie in altorientalischer und antiker griechisch-römischer Zeit die Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses und die Tradierung kaufmännischer Kenntnisse erfolgten. Es kann aber davon ausgegangen werden, dass die „kaufmännischen Lehrlinge“ ihren „Patron“ bei dessen Handelszügen begleiteten und somit jene auf Mittun im Arbeitsvollzug und Imitation beruhende Form der Berufsausbildung durchliefen, die Zabeck (2006) als deren „Ursprungsgestalt“ bezeichnet. Anders sieht es hingegen mit dem Erlernen des Lesens und Schreibens aus, denn die Schriftfähigkeit ist damals und später eng an eine bestimmte Sozillage gebunden. Sie stellt ein Herrschaftswissen dar, das in Mesopotamien nur innerhalb des Priesterstandes tradiert wurde (vgl. Lucas 1981, S. 39–85 und die dort angegebene weiterführende Literatur sowie Waetzholdt 1989). Ähnliches gilt für die altägyptische Zeit (vgl. Brunner 1957, 1983). Wie in Mesopotamien vermittelten zur Zeit des alten Reiches einzelne Schriftkundige ihre Kenntnisse an ausgewählte Schüler, die gleichzeitig ihre Nachfolger werden sollten (siehe dazu die heute klassisch zu nennende Untersuchung von Barth 1925, S. 76–166 sowie Alt 1985, S. 231–237). Die zu Beginn des mittleren Reiches einsetzende „Zusammenfassung von Kindern zu Klassen und Schulen ... (war) eine Folge des großen Bedarfes an geschulten Beamten“ (Brunner 1957, S. 14, siehe auch Brunner 1983). Die altägyptischen Schulen dienten bis in die Ptolemäerzeit der Heranbildung des Beamtennachwuchses und der Beamte oder Schreiber nahm in der Hierarchie der altägyptischen Gesellschaft eine hohe Stellung ein (vgl. Kutscha 2008a, S. 13 ff.). Die Behauptung von Bellinger (1967, S. 12) hingegen, dass um 2.000 v.u.Z. in Ägypten „Handelsschulen“ für den kaufmännischen Nachwuchs entstanden, der Kaufmann „zu den gebildeten Ständen gehörte“ und eine „kaufmännische Ausbildung“ von „etwa 10–14 Jahre(n)“ durchlief (siehe auch Dörschel 1972, S. 24–29), ist nicht belegt. Auch für die griechisch-römische Zeit sind derartige Spezialeinrichtungen für den kaufmännischen Nachwuchs nicht bekannt (siehe hierzu insbesondere Marrou 1957 sowie Wirth 1983, S. 77–117 und Dörschel 1972, S. 30–43). Falls Kaufleute und deren Nachwuchs dennoch schriftkundig gewesen sein sollten, worauf allerdings nur die Gesetze Hammurabis hindeuten, dann wäre dies ein deutliches Zeichen für den sozialen Aufstieg der Händlerschaft zumindest in babylonischer Zeit.

Die langsame Renaissance der Tauschwirtschaft nach den Wirren der Völkerwanderung

Selbst eingedenk der Warnung Braudels (1985, S. 613–618, die folgenden Zitate ebd., S. 615 ff.), dass der Historiker die Ungleichheit und Ungleichzeitigkeit der Entwicklung der verschiedenen menschlichen Kulturen, aber auch innerhalb dieser Kulturen bedenken muss, die ihre „Besonderheiten“, „Trägheitsmomente“ und „weit in die Vergangenheit zurückreichende Verwurzelung(en) ... bestimmte(r) Menschengruppe(n) in einem bestimmten Raum“ aufweisen, „wodurch sich selbst nah verwandte Lösungen deutlich voneinander scheiden“, ist zu konstatieren, dass die dargestellten strukturellen Merkmale des altorientalischen und antiken Kaufmannsberufs weitgehend auch auf die im frühen Mittelalter langsam einsetzende Verberuflichung des Kaufmännischen in Mitteleuropa zutreffen, und zwar trotz der bestehenden erheblichen zeitlichen und räumlichen Differenzen.

Ökonomische Formation und Herrschaftsstruktur

Der einerseits politisch und ökonomisch bedingte und andererseits auf die verschiedenen Wellen der Völkerwanderung zurückzuführende Zerfall der spätrömischen Ordnung und Ökonomie erstreckte sich über einen Zeitraum von mehreren Jahrhunderten bis in das sechste Jahrhundert hinein (vgl. Böhme 1977, S. 97–165). Zerstört wurden dadurch die römische Wirtschaftskraft in Italien und die nach Norden gerichteten römischen Handelsbeziehungen

der Antike (vgl. ebd., S. 157 ff.). Obwohl der römische Fernhandel in den Orient und nach Nordafrika zunächst noch florierte, war er jedoch „nicht mehr das bestimmende Element der wirtschaftlichen Verfassung, er war Ergänzung, diente dem Pracht- und Luxusbedürfnis einer sehr kleinen Käufer- und Führungsschicht, die seit dem 7. Jahrhundert ruckartig aufhörte, ihre Bedürfnisse befriedigen zu können“ (ebd., S. 164). Insgesamt kommt es damit zu einer „Nivellierung des Süd-Nord-Gefälles“ (ebd., S. 125). Ursachen dafür dürften die sinkende Produktivität der Landwirtschaft und der massive Bevölkerungsrückgang im Gefolge der kriegerischen Auseinandersetzungen zwischen Rom und den früh assimilierten Germanenstämmen einerseits und den nachdrängenden Völkern andererseits gewesen sein. Bedeutsam waren auch die Kämpfe innerhalb dieser Völkern, namentlich um die Herrschaft im merowingischen Frankenreich.¹² Diese Entwicklung bedingte notwendig die Orientierung an „lokalen Horizonten“ (ebd., S. 204), was für die bäuerliche Bevölkerung keine wesentliche Veränderung bedeutete. Entweder lebte sie – falls sie germanischen Ursprungs war – als zugewandertes Einsprengsel im ursprünglich bspw. keltisch-gallischen Siedlungsgebiet ihr gewohntes dörflich-bäuerliches Leben weiter oder sie hatte als ansässige Bevölkerung – falls sie überlebt hatte – einen Austausch der ehemals römischen Grundherren durch eine neue Herrschaft unter germanischen Vorzeichen zu verkraften (vgl. Aubin 1955, S. 5 ff.). Allerdings lebten diese neuen Herren auf ihrem grundherrschaftlichen Gebiet, womit sich einerseits die „lebensrechtliche Bindung, die mittelalterliche Welt des Karolingerstaats“ (Böhme 1977, S. 204) ankündigt, andererseits erlitt das Stadtwesen dadurch einen schweren Schlag. Bevölkerungsrückgang und mangelnde Kaufkraft führten zum Verschwinden der städtischen, unabhängigen Handwerkerschaft, das Geldwesen ging zurück und die Schriftlichkeit in weltlichen Dingen hörte auf (vgl. ebd., S. 205).

Es dauerte einige Jahrhunderte, bis dieser Tiefstand der Bevölkerungszahl und der landwirtschaftlichen Produktivität aufgeholt wurde. In diesem Zeitraum, der vom 8. bis zum 12. Jahrhundert reicht, also Teile des Frühmittelalters und des Hochmittelalters umfasst,¹³ blühen Monarchie und Rittertum sowie der kirchliche Adel auf und die Herrschaftsstruktur der ständischen Gesellschaft des Feudalismus etabliert sich (siehe dazu unten Abschnitt 3.2.1).

Berufsstruktur und Merkmale der Kaufmannstätigkeit

Die an dieser Stelle zu behandelnden Fragen zählen zu den umstrittensten der wirtschafts- und sozialgeschichtlichen Forschung. So wird angezweifelt, dass die frühmittelalterliche und mittelalterliche Ökonomie im deutschen Sprachraum überhaupt als Tauschwirtschaft, also als eine Wirtschaftsform, in der zumindest ein nicht unbedeutender Teil der Bedarfsdeckung marktmäßig erfolgt, anzusehen ist. Nicht das Vorhandensein von Tauschbeziehungen steht also in Abrede, denn der Tausch ist als Produkt stabiler Formen der Arbeitsteilung als intra- und intergesellschaftliches Phänomen bereits in der menschlichen Frühgeschichte nachweisbar. Bezweifelt wird, dass der Tausch in diesem Zeitraum und in dieser Region bereits qualitativ und quantitativ einen solchen Umfang angenommen hatte, dass der Markt professionellen Agenten die Chance hinreichender und dauerhafter Einkommenserzielung bot.

Besonders Sombart ist dieser Auffassung. Für ihn ist der mittelalterliche Handel in Europa (mit Ausnahme Italiens) primär „Gelegenheitshandel“ (Sombart, 1916, S. 116) oder „Raubhandel“ (ebd., S. 117). Er denkt dabei einerseits an den gelegentlichen Ein- und Verkauf von Waren durch Personen, die diese Produkte nicht selbst hergestellt haben, also Handel als

¹² Nach Böhme (1977, S. 205) umfasste die Bevölkerung nach diesen Kämpfen „auf heutigem deutschen Gebiet wenig mehr als 500 000 Menschen, also zwei bis drei Menschen je Hektar.“

¹³ Die Periodisierung des Mittelalters erfolgt in der einschlägigen Literatur nicht einheitlich. Mehrheitlich wird der Zeitraum des 6. bis 9. Jahrhunderts jedoch als Frühmittelalter, der Zeitraum vom 10. bis 13. Jahrhundert als Hochmittelalter und der Zeitraum vom 13. bis 15. Jahrhundert als Spätmittelalter bezeichnet.

„Nebenberuf“ beispielsweise von Bauern, Handwerkern, aber auch Grundherren und Angehörigen der Kirche. Mit dem Begriff „Raubhandel“ andererseits spricht er besonders die verbreitete Piraterie an. Dass daneben auch „berufsmäßige Kaufleute“ (ebd.) im deutschen Sprachraum auftraten, leugnet er zwar nicht, aber es waren für ihn Fremde: Syrer, Juden, Italiener, die als Wanderhändler¹⁴ mit der einheimischen Bevölkerung zwar in Kontakt traten, aber in ihrem Denken und in ihrer Tätigkeit strikt von dieser geschieden waren. Auch bei Rörig (1971, S. 606 ff.) findet sich der Hinweis auf die Bedeutung der jüdischen Kaufleute, allerdings bereits für die Zeit der Karolinger. Sie werden durch königliche Verfügungen besonders geschützt, „um sie zu halten, da man sie in den kritischen Jahrhunderten nach dem Arabereintrich ins Mittelmeer als die einzigen Mittler zwischen dem byzantinisch-orientalischen Kulturkreis und dem fränkischen Reich und fränkischen Hof nicht entbehren mochte“ (ebd., S. 608 f.). Die Kehrseite der königlichen Schutzbriefe war jedoch die Verpflichtung der Händler, einmal im Jahr oder zumindest alle zwei Jahre Mitte Mai die königliche Pfalz in Aachen aufzusuchen, um den Hof mit Waren zu versorgen und möglicherweise auch für das Privileg des königlichen Schutzes Abgaben zu leisten (vgl. ebd., S. 607 und 609). Allerdings ist bereits in einer Verfügung von 823 nicht mehr nur von jüdischen Kaufleuten die Rede, die im Gebiet des fränkischen Reiches Handelszüge unternehmen. Insbesondere an den Handelsbeziehungen mit den Slawen – die Elbe bildete den Grenzsaum zwischen slawischem und fränkisch-deutschem Siedlungsgebiet – waren fränkische Kaufleute stark beteiligt (siehe auch Mottek 1974, S. 111 ff.). Insofern ist davon auszugehen, dass es bereits im 9. Jahrhundert fränkisch-deutsche Wanderhändler gab, auf welche die Charakterisierung durch Sombart (siehe Anmerkung 13) kaum mehr zutrif.

Quellenmäßig gut belegt ist zudem, dass im 10. Jahrhundert der Warenhandel deutscher Kaufleute einen deutlichen Aufschwung erfuhr (vgl. schon Below von 1900 und Rörig 1971a). Der Wirtschaftsaufschwung der west- und norddeutschen Region setzte dabei früher als im süddeutschen und südostdeutschen Raum ein. Dass der Fernhandel im Westen und Norden Deutschlands dabei schneller wieder beginnt als der im Süden, hängt einerseits mit der arabisch-mohammedanischen Expansion zusammen. Sie tangierte die traditionellen Handelsbeziehungen zum Mittelmeer sehr viel stärker als dies bei den Raubzügen der Wikinger im Norden und Westen für die nach Skandinavien, Russland, England und Flandern gerichteten Handelsbeziehungen der Fall war (vgl. Aubin 1955, S. 17). Andererseits waren im Süden andere Warengruppen „tauschfähig“ als im Norden, Osten und Westen. Aus dem Orient stammten „Luxusartikel“, wie Öle, Gewürze, Seide etc.; sie waren für den Konsum der geistlichen und weltlichen Herrschaft bestimmt; für erstere kam der bedeutsame Papyrusimport hinzu. Was hatte Europa, „das Armenhaus der neuen Weltordnung“ (Böhme 1977, S. 219) des 7. bis 10. Jahrhunderts, im Gegengeschäft für diese Waren anzubieten? Welche Güter hatte Europa im relativen „Überfluss“, die der Orient nicht selbst produzierte? Es waren Arbeitskräfte – der Sklavenhandel blühte – und Edelmetalle (vgl. Aubin 1955, S. 18 und Rörig 1971, S. 614–618; zum Handel mit Metallen siehe Mottek 1974, S. 113 sowie zum Abfluss der Edelmetalle aus Europa: ebd., S. 115; Lütge 1966, S. 90 und Braudel, 1985, S. 491 f.). Beides konnten die

¹⁴ „Es waren kleine Schnorrer, ‚Marktbesucher‘, wie sie heute noch auf den Jahrmärkten der kleinen Städte sich regelmäßig efinden, Packenträger, Hausierer, die mit ihrer Hucke, ihrem Saumtier oder ihren Karren von Dorf zu Dorf, von Herrensitz zu Herrensitz zogen, wie heute noch in abgelegenen Gebirgsgegenden, kleine Schiffer, wie sie auf unsern Strömen längst ausgestorben sind ...“ (Sombart, 1916, S. 119); vgl. dazu auch Steinhausen (1899). Das Werk ist nicht paginiert, siehe daher die wie folgt überschriebenen Seiten: „Primitiver einheimischer Kaufmann“, „Jüdische Kaufleute“ und „Umfang und Art des Handels“.

Mittelmeeranrainer Europas – namentlich die Italiener – jedoch zunächst selbst liefern, ohne dass sie der Handelsbeziehungen zu den süddeutschen Kaufleuten bedurften.¹⁵

Anders verhielt es sich dagegen mit den Handelswaren im Norden: Tauschobjekte waren im Wesentlichen Güter des Grundbedarfs.¹⁶ Die Neulandgewinnung und der wenn auch nur langsam ansteigende Ernteertrag¹⁷ führten dazu, dass der Handel mit Getreide wieder möglich wurde. Dies galt zunächst nur im lokalen Bereich, d. h. das ländliche Umfeld versorgt die ersten wiedererstehenden „Städte“. Durch die Neulandgewinnung oder besser Wiedergewinnung in Westfalen und später in der norddeutschen Tiefebene bis zur Elbegrenze entsteht damals jedoch ein Getreideüberhang, der prinzipiell exportfähig ist und von den Kölner und später auch Dortmund-Soester Kaufleuten auf dem Land-, Fluss- und Seewege nach Flandern ausgeführt wurde. Flandern war das damals am dichtesten besiedelte Gebiet des deutschen Sprachraums. Trotz Neulandgewinnung bestand hier ein erheblicher Nahrungsmittelbedarf. Gleichzeitig handelte es sich um das Gebiet, in welchem sich das Gewerbe, namentlich die Tuchproduktion, schon früh entwickelt und einen hohen Stand erreicht hatte (vgl. z. B. Lütge 1966, S. 85). Flandrisches Tuch, häufig aus englischer Wolle hergestellt, war diejenige Ware, die die westdeutschen Kaufleute gegen ihr Getreide¹⁸ – wie schon früher die Friesen (vgl. Lütge 1966, S. 90 f. und Mottek 1974, S. 111) gegen Salz – eintauschten und über den Rhein und die westfälische Handelsstraße – dem Hellweg – nach Norden und Osten transportierten (vgl. ebd., S. 87).

Der Weg nach Norden führte zur Wikingersiedlung Haithabu an der Schlei. Diese war im 9. bis 11. Jahrhundert der zentrale Handelsplatz für den Austausch von Produkten skandinavischer und osteuropäischer Herkunft mit aus dem westlichen Europa stammenden Waren.¹⁹ Die

¹⁵ Der über Venedig laufende byzantinisch-österrömische Sklavenhandel fußte auf Raubzügen in Slowenien und Dalmatien, weil hier die „handelsfähigen“ heidnischen Slawen in unmittelbarer Nähe Venedigs zu haben waren. Der Sklavenhandel mit „heidnischen“ Slawen von jenseits der Elbegrenze lief hingegen vom Umschlagplatz Magdeburg über Mainz ins arabische Spanien; hieran waren jüdische und fränkische Kaufleute beteiligt. Angesichts der frühen Christianisierung des Südostens waren die süddeutschen Kaufleute von diesem profitablen Geschäft ausgeschlossen, denn der Sklavenhandel mit Christen unterlag kirchlichem wie königlichem Verbot (vgl. Rörig 1971, S. 614 f.). Der Sklavenhandel mit Slawen verlor erst zum Ende des 11. Jahrhunderts seine überragende Bedeutung.

¹⁶ Braudel hat das Problem der Nahrung – des „täglichen Brotes“ (Braudel 1985, S. 103) – als sehr langfristig wirkendes Strukturelement der menschlichen Geschichte hervorgehoben. Die frühe „Entscheidung“ Europas und Vorderasiens für den Weizen und verwandte Getreidesorten hat langfristige Folgen. Im Gegensatz zum Maisanbau in den bäuerlichen Gesellschaften des präcolumbianischen Amerikas und des Reisanbaus im Fernen Osten sind die Erträge des Weizenanbaues dürftig (vgl. ebd., S. 122 ff.). Da der Weizen und die ihm verwandten Getreidearten den Boden auslaugen, ist die regelmäßige Brache des bebaubaren Ackerlandes erforderlich, ermöglicht aber die Großtierhaltung und damit einen Fleischkonsum in Europa, der etwa in China undenkbar wäre (vgl. ebd., S. 114–122). Zieht man die „Kalorienbilanz“, so zeigt sich die Problematik des Weizens deutlich: Für die gleiche Kalorienmenge benötigt der europäische Bauer mindest die doppelte Anbaufläche wie der Chinese, wobei noch gar nicht in Rechnung gestellt ist, dass aus der gleichen Aussaatmenge beim Reis ein deutlich höherer Ertrag als beim Weizen zu erzielen ist (vgl. ebd., S. 149); im Vergleich zur Großtierhaltung schneidet der Reisanbau sogar im Verhältnis von 1:10 besser ab. Diese Faktoren zwingen in Europa zur permanenten Neulandgewinnung.

¹⁷ Obwohl es immer wieder zu gravierenden Rückschlägen mit Perioden anhaltender Missernten kam. In ihrem Gefolge traten lang anhaltende Hungerkrisen auf, die ebenso stark zum Stagnieren der Bevölkerungszahl beitrugen wie die verheerenden Seuchen und Kriege. Die Abhängigkeit der Bevölkerungsentwicklung und des Lebensstandards der Bevölkerung von den Schwankungen der Ernteerträge endete für Mitteleuropa erst mit der Industrialisierung in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts; vgl. Abel (1972 und 1980).

¹⁸ Neben Tuchen wurden in Flandern auch Orient-Waren eingekauft, die flandrische Kaufleute auf den berühmten Champagne-Messen in Troyes gegen Tuche eingetauscht hatten; vgl. Lütge (1966, S. 80–92).

¹⁹ Die Literatur zur Rolle Haithabus in dieser Zeit ist kaum mehr zu überblicken. Verwiesen sei daher auf die knappe Darstellung bei Lütge (1966, S. 87 f. und 90 f.) sowie Rörig (1971a, S. 544 ff.).

Rolle Haithabus gründete sich insbesondere auf die günstige Verkehrslage an der Schlei, die einen nur kurzen Landtransportweg von der Ostsee zur Nordsee ermöglichte. In Haithabu/Schleswig^{20 21} erschloss sich dem westdeutschen Kaufmann somit die Gesamtheit des skandinavisch-slawischen Warenangebots, da er selbst bis zum 12. Jahrhundert von der Seefahrt auf der Ostsee, dem damals noch skandinavisch-slawischen Binnenmeer, ausgeschlossen war.

Von skandinavischer Seite wurden im wesentlichen Dörrfisch, Butter, Honig und Pelze angeboten, die – insbesondere durch die Vermittlung der seefahrenden gotländischen Bauernkaufleute von Mittelschweden – nach Haithabu/Schleswig gebracht wurden. Zu erwähnen sind aber auch die Produkte, die von diesen Kaufleuten und Kriegerern aus dem weiten russischen Binnenland nach Haithabu/Schleswig geliefert wurden. Die Eroberungen der ursprünglich skandinavischen Waräger und die Errichtung ihres Staates, der von der baltischen Küste bis Mittelrussland und die Ukraine reichte, erschloss das russische Pelzaufkommen und bot der Jagd nach Sklaven erhebliche Chancen. Die Fahrten der Waräger über die russischen Ströme führten zudem bis Byzanz und in den persischen Golf, so dass in Haithabu/Schleswig von skandinavischer Seite auch Orientwaren angeboten wurden (vgl. Lütge 1966, S. 91). Hier trafen sich also zwei Handelsströme der Orientwaren. Der eine führte sie über das Mittelmeer nach Venedig, von dort durch das Rhone-Tal zu den Messen der Champagne, anschließend wurden sie in Flandern erneut umgeschlagen und gelangten dann über die bereits beschriebene „Handelsstraße“ vom Rhein durch West- und Norddeutschland nach Schleswig. Der andere Weg führte von Byzanz über das Schwarze Meer, dann entweder über den Dnjepr, die San und die Weichsel oder über den Dnjepr und die Düna bis zur Ostsee (vgl. Bechtel 1967, S. 84). Insofern ist es verständlich, dass die Orientwaren nicht die Hauptrolle am Handelsplatz Haithabu spielten, da beide Handelspartner über sie verfügten. Die westdeutschen Kaufleute boten daher insbesondere das begehrte flandrische Tuch an. Aber auch der Handel mit Wein, Keramik, Mühlsteinen aus der Eifel sowie Waffen und anderen Metallwaren aus dem Bergischen Land ist nachweisbar (vgl. Lütge 1966, S. 91).

Diese erstaunliche Ausdehnung des Fernhandels darf jedoch nicht über dessen zunächst geringen Umfang hinwegtäuschen. Die Ladekapazität der benutzten offenen Schiffe und der Ochsen- oder Pferdegespanne war gering. Die Transportwege waren – trotz königlichen Schutzes – unsicher und häufig in schlechtem Zustand, so dass über Land am Tag kaum mehr als 20 Kilometer überbrückt werden konnten. Die Unsicherheit des Transportes zwang die Kaufleute zum Zusammenschluss; sie bildeten bewaffnete, den Karawanen des Orients vergleichbare Handelszüge, um das Risiko für Leben und Ware zu mindern. Dieser Zusammenschluss war für die direkte Erschließung des Ostseeraumes durch deutsche Kaufleute, aber auch für den um die Wende zum 14. Jahrhundert erneut aufgenommenen Handelsverkehr süddeutscher Kaufleute nach Italien von erheblicher Bedeutung.

Im hier betrachteten Zeitraum tritt der deutsche Kaufmann hauptsächlich in der Gestalt des wandernden Fernhändlers auf. Dieser zog in der Regel im Verbund mit anderen Fernhändlern,

²⁰ Schleswig (ursprünglich „Sliaswitz“) entsteht neben Haithabu als Aufenthaltsort fränkischer und sächsischer Kaufleute und als Stapelplatz für Waren (vgl. Lütge 1966, S. 91). Rörig (1971a, S. 546) berichtet, dass westdeutsche Kaufleute um 1100 regelmäßig Schleswig aufsuchten und sich in ihren Heimatstädten – z. B. Köln und Soest – zu „Gilden“ zusammenschlossen, die sich nach dem Ziel ihrer Reise Schleswig nannten und dazu dienten, den langen und gefährlichen Handelszug dergestalt zu organisieren, dass die beteiligten Kaufleute gemeinsam reisen konnten und für bewaffnetes Begleitpersonal aufkamen. Zudem gab es in Schleswig eine Kolonie deutscher Einwohner, obwohl die Stadt im dänischen Machtbereich lag.

²¹ Die Endsilbe „wig“ – früher „wik“ – im Namen Schlesiws findet sich auch in anderen Ortsnamen – bspw. in Braunschweig – verweist auf die Funktion des Ortes als Handelsumschlagsplatz. Zur Bedeutung der „Wik-Orte“ und zur Frage, ob es sich dabei bereits um Kaufmannssiedlungen als Urformen späterer Städte oder nur um Umschlags- und Rastplätze des Fernhandels ohne dauernd ansässige Bevölkerung handelte, vgl. Rörig (1971, S. 620 f.), Bechtel (1967, S. 83) sowie Mottek (1974, S. 114 f.).

ausgestattet mit einem – auf welchem Wege auch immer erworbenen – Bestand an Waren und Transportmitteln sowie zumeist in Begleitung seiner Frau, seiner Kinder und bewaffneter Knechte zu befestigten Handelsplätzen, um dort durch unmittelbare persönliche Verhandlungen Akte des Verkaufens und Kaufens durchzuführen. Das dafür erforderliche Qualifikationsprofil ergab sich unmittelbar aus den Merkmalen dieser Form des Warenhandels. Es handelt sich dabei insbesondere um Kenntnisse über die Qualität, Einkaufs- und Verkaufspreise sowie die Marktgegebenheiten von Waren, die mit dem Handel verbundenen Usancen (z. B. Lager- und Stapelrechte und -zeiten) an den einzelnen Marktplätzen und die dort herrschenden Zoll- und Steuerbestimmungen wie auch um logistische Aspekte der Sicherheit und Qualität des Warentransports über weite Strecken. Des Weiteren sind Kenntnisse über die an den einzelnen Handelsplätzen gültigen Maß- und Geldeinheiten sowie deren Umrechnungsverhältnisse erforderlich, so dass der Fernhändler – wenn auch nur in geringem Umfang – über arithmetische Kenntnisse verfügen musste. Falls der Fernhändler nicht die Kosten für einen Übersetzer tragen wollte, dann musste er sich auch Kenntnisse in den Idiomen aneignen, die an den von ihm aufgesuchten Handelsplätzen gesprochen wurden. Für die reibungslose Kommunikation mit der Bevölkerung der auswärtigen Handelsplätze waren zudem Kenntnisse der dort herrschenden Sitten und Gebräuche erforderlich. Kenntnisse des Lesens und des Schreibens sowie der schriftlichen Dokumentation von Geld- und Güterbewegungen waren hingegen nicht erforderlich und sind quellenmäßig auch nicht nachweisbar. Erst der Übergang vom wandernden Fernhändler zum sesshaften Großkaufmann macht Schriftlichkeit erforderlich und führt so zu deutlichen qualitativen und quantitativen Veränderungen der Berufsausübung des Kaufmanns im hohen und späten Mittelalter.

Normen- und Wertstruktur

Die soziale Herkunft der wandernden Fernhändler des frühen und hohen Mittelalters ist quellenmäßig kaum zu erschließen. Es mögen nachgeborene Söhne von Adelsgeschlechtern, entlaufene Angehörige des Klerus oder entlaufene leibeigene Bauern und Handwerker gewesen sein.²² Mit großer Sicherheit ist davon auszugehen, dass sie außerhalb der ständisch-feudalen Sozialordnung standen, woraus in der Regel geschlossen wird, dass sie sich nur einer geringen sozialen und beruflichen Wertschätzung erfreuten.²³ Zumindest waren sie seitens der kirchlichen Würdenträger auf der Basis der damals herrschenden Glaubenslehren permanent dem Verdacht ausgesetzt, schwerste religiöse und sittlich-moralische Verfehlungen zu begehen (siehe dazu unten Abschnitt 3.2.3).

Sombart (1916) schließt aus diesem Tatbestand, dass sich die Kaufleute erstens zusammenschließen mussten, um als „Outsider“ in der mittelalterlichen Gesellschaft überleben zu können und zweitens, dass der „Handel als Handwerk“ (ebd., S. 279) betrieben wurde. Dies bedeutet für Sombart, aus dem Motiv der Bedarfsdeckung – oder wie es an anderer Stelle heißt, aus der „Idee der Nahrung“ (ebd., S. 34) – heraus.²⁴ Bedarfsdeckung wollten die Bauern, Handwerker und eben die Händler durch die eigene Arbeit, die weltlichen und geistlichen Herren durch Aneignung der Ergebnisse der Arbeit anderer erreichen. Was dabei Bedarf ma-

²² Nachgewiesen ist der Übergang zum Kaufmannsberuf bei Bauern-, Handwerker- und Adelsöhnen und auch Angehörige des Klerus betrieben Handel; vgl. Sieveking (1928, S. 71-74), Gatz (1949, S. 157-162) und Kellenbenz (1957, S. 1-25).

²³ Zur Kritik dieser Auffassung auf der Basis einer literatursoziologischen und sozialgeschichtlichen Analyse mittelhochdeutscher Dichtungen siehe Brenning (1993).

²⁴ „... gleichmäßige geordnete Verteilung der einzelnen Anteile unter den Genossen, ... das ist das Fundamentum, auf dem auch aller vorkapitalistischer Handel ruht ... Was wir bei den Handwerkerzünften finden; hier kehrt es in stereotypen Wendungen wieder: die Beschränkung der Betriebsgröße; das Verbot des Verkaufs; die Verpflichtung den Genossen in den Kaufvertrag eintreten zu lassen; das Verbot der Kundenabtreibung; das Verbot der Preisverabredung und viel ähnliche Bestimmungen“ (Sombart, 1916, S. 307 f.).

teriell jeweils bedeutet, ist sozial determiniert und historischen Wandlungsprozessen unterworfen. Historisch indifferent jedoch ist bis zum Aufkommen des Kapitalismus die grundlegende „Idee des standesgemäßen Unterhalts, die alle vorkapitalistische Wirtschaftsführung beherrscht“ (ebd., S. 32; siehe dazu auch die Kritik von Märtings 1976, S. 1–28). Diese Auffassung ist schon nach den Studien von Keutgen (1906, S. 278–324), insbesondere hinsichtlich der These vom genossenschaftlichen Charakter der Handelsgesellschaften und Gilden, stark in Zweifel zu ziehen. Diese werden auch dadurch genährt, dass es zwar zwischen den nord- und westdeutschen Kaufleuten und den süddeutschen Wirtschaftsbeziehungen gab (vgl. Stieda 1894; Heyd 1879; Nordmann 1937, S. 123–135 und 1939, S. 23–70), aber beide Fernhändlergruppen bestrebt waren, die jeweils andere Gruppe vom direkten Handel an „ihren“ jeweiligen ausländischen Handelsplätzen auszuschließen (vgl. Braunstein 1987, S. 411–420; Dollinger 1976, S. 255–258 und Rörig 1971b, S. 367–371). Die Kaufmannsgilden waren wohl eher „Schutzbünde“ als Träger einer spezifischen Kollektividentität der Kaufleute. Da die Quellenlage jedoch schlecht ist, kann letztendlich nicht entschieden werden, ob die Sombartsche Auffassung oder die seiner Opponenten zutreffend ist.

Sozialisations- und Informationsstruktur

Die Berufstätigkeit des wandernden mitteleuropäischen Fernkaufmanns des frühen und hohen Mittelalters weist hohe Ähnlichkeit mit der Situation des altorientalischen und antiken griechisch-römischen Händlers auf. Dies gilt auch für die Ausbildung des Nachwuchses und die damit verbundene Tradierung der für den Kaufmann notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten. Mithin kann davon ausgegangen werden, dass die „kaufmännischen Lehrlinge“ – wobei es sich vornehmlich um die Söhne des Kaufmanns gehandelt haben dürfte – ihren Vater, der gleichzeitig ihr „Patron“ war, bei dessen Handelszügen begleiteten und dabei durch Mittun im Arbeitsvollzug und Imitation die Fertigkeiten und Kenntnisse erlangten. Der kaufmännische Nachwuchs wuchs also nahezu von Geburt an in die Kaufmannstätigkeit hinein, weil Arbeit und Leben eine untrennbare Einheit bildeten. Die Qualifizierung des Nachwuchses vollzog sich somit unmittelbar, ungeplant und unorganisiert – von einer auch nur rudimentären Normierung des Ausbildungsprozesses kann nicht die Rede sein. Ebenso wenig gibt es Hinweise darauf, dass der kaufmännische Nachwuchs schreiben und lesen lernte.

3.2 Vom wandernden Fernkaufmann zum sesshaften Handelsherrn und städtischen Kleinhändler: Das Arbeitsvermögen der spätmittelalterlichen deutschen Kaufleute und deren ökonomischer, sozial-kultureller und politischer Aufstieg

3.2.1 Ökonomische Formation und Herrschaftsstruktur: Zentrale ökonomische, politische, soziale und kulturelle Merkmale des mitteleuropäischen Feudalismus

Seit Ende des 9. Jahrhunderts taucht in der mittelalterlichen Literatur ein Gesellschaftsmodell auf, das im 12. Jahrhundert zu einem Grundmotiv wird: Dieses Modell des Feudalismus „beschreibt die Gesellschaft als eine in drei Gruppen oder Ordines geteilte soziale Einheit, die sich nach der klassischen, von Adalbero von Laon zu Beginn des 11. Jahrhunderts geprägten Formulierung aus den oratores, den bellatores und den laboratores zusammensetzt, d. h. aus den Betenden, Kriegern und Arbeitenden“ (Le Goff 1987a, S. 43). Diese „dreigliedrige Ver sinnbildlichung der Gesellschaft“ (ebd.) wird von Le Goff sowohl als Beschreibung neuer gesellschaftlicher und politischer Strukturen als auch als Propagandainstrument zur Verbreitung des neuen monarchischen Gedankens gedeutet. Diese dreigliedrige Struktur der Gesellschaftsordnung ist einerseits statisch angelegt, denn ein Wechsel von einer Gruppe bzw. einem Stand in eine(n) andere(n) ist mit Ausnahme des Klerus – der Betenden – ausgeschlossen. Andererseits wird im Modell die Rolle des Monarchen als von Gott eingesetztem „Leiter“ und „Schiedsrichter“ betont. Damit erfahren die bereits etablierten Institutionen des Geburtsstandes, des Lehnswesens und der Leibeigenschaft eine Ergänzung, die religiös mittels der Idee des „Gottesgnadentums“ legitimiert wird und den Interessen der jeweils herrschenden Kaiser und Könige und deren Geschlechter entsprechen.

Gleichzeitig enthält das Modell jedoch eine Anerkennung der körperlichen Arbeit und der Angehörigen des Standes, die sie verrichten: Damit der Monarch sein gottgefälliges Werk vollbringen kann, bedarf er der Leistungen aller drei Stände als Werkzeug und Material (vgl. ebd., S. 44). Damit setzt sich in der christlichen Dogmatik eine Neubewertung der körperlichen Arbeit durch (siehe auch Le Goff 1987c). Allerdings fiel unter diesen dritten arbeitenden Stand nur der Bauer, nach Le Goff (1987b, S. 47) auch der Handwerker, keinesfalls jedoch der Kaufmann, denn dieser leistet aus Sicht der christlichen Lehre des Hochmittelalters „keine wirkliche Arbeit, weder produziert er, noch verwandelt er einen Rohstoff oder einen Gegenstand, vielmehr beutet er die Arbeit eines anderen ... aus“ (Le Goff 1989, S. 70).

Da der Kaufmann keinem der drei Stände angehörte, „bewegte“ er sich am Rand der Ständegesellschaft und wurde von der Kirche, dem weltlichen Adel, den Bauern und Handwerkern mit Argwohn betrachtet.²⁵ Die Bauern und Handwerker waren als Leibeigene an den Grundbesitz ihrer weltlichen oder kirchlichen adligen Herren gebunden und mussten Abgaben und Frondienste leisten. Sie durften dafür aber auch nicht aus dem Dorf, in welchem sie lebten und arbeiteten, vertrieben werden und genossen den Schutz ihrer Feudalherren. Die Kaufleute als „Außerständische“ waren hingegen von dieser grundlegenden rechtlichen Konstitution des Feudalismus ausgeschlossen. Nur wenn es ihnen gelang, sich für die anderen Stände, insbesondere für den weltlichen und kirchlichen Adel, „unentbehrlich“ zu machen, konnten sie ihr Überleben in der feudalen Gesellschaftsordnung sichern. Ökonomischer Erfolg wird somit zur notwendigen Bedingung der Existenzsicherung. Dies bedeutete aber gleichzeitig, dass sie bei der Warenbeschaffung von der Produktivität der Bauern und Handwerker und beim Waren-

²⁵ Vgl. dazu Strieder (1925, S. 63–89) zum verbreiteten negativen Kaufmannsbild in der Bevölkerung. Dazu finden sich weitere Beispiele z. B. in Braudel (1986, S. 410) und Gurjewitsch (1989, S. 286 f.). Zum Kaufmannsbild in der deutschen mittelalterlichen Literatur siehe insbesondere Nolte (1909, S. 44–58; S. 70 f., S. 78–80 und 85–91 und allerdings weitgehend apologetisch Werner (1935, S. 211–214; und 1940, S. 205–211) sowie die kritischen Analysen von Brenning (1993).

verkauf von der Konsumneigung und Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden abhängig waren.²⁶ Insofern musste der Kaufmann des Spätmittelalters nach sozialem und ökonomischem Aufstieg streben. Dass sie dies auch taten, ist nicht zu bezweifeln und wird im Folgenden zu zeigen sein. Die Händler und Geldwechsler bilden somit das einzige dynamische Element in der statischen Ständegesellschaft.

3.2.2 Berufsstruktur, Qualifikationsanforderungen und Merkmale der Kaufmannstätigkeit: Das „Zeitalter der Fugger“ (Ehrenberg) und der niederdeutschen Hanse

Der Übergang vom wandernden Fernkaufmann zum sesshaften Händler und das damit einhergehende Erfordernis der Schriftkundigkeit markiert eine zentrale qualitative Veränderung des kaufmännischen Arbeitsvermögens in qualifikatorischer und mentaler Hinsicht. Notwendige, aber keineswegs schon hinreichende Voraussetzung dafür ist das (Wieder-)Entstehen der Städte, weil erst dann „die Agglomeration der Konsumenten an einem Orte einen entsprechend hohen Grad erreicht hatte“ (Sombart 1916, S. 173, siehe auch ebd., S. 120), so dass die Niederlassung lohnenswert wurde. Dabei beginnt der Prozess der Urbanisierung und der damit einhergehenden Sesshaftwerdung des Kaufmanns im Westen und Norden des deutschen Sprachraums früher als im Süden und Südosten.²⁷

Tätigkeitsmerkmale und Qualifikation der hansischen Kaufleute

Verantwortlich für den Aufstieg der nord- und westdeutschen Kaufmannschaft zur ökonomisch herrschenden Gesellschaftsschicht im gesamten Ostseeraum mit Einschluss der Nordseeküste von Norwegen bis Flandern und England sind im Wesentlichen sieben politisch-ökonomische und technologische Faktoren:

1. *Der Niedergang der skandinavischen Schifffahrt und des Handels auf der Ostsee*, der im 11. Jahrhundert durch kriegerische Auseinandersetzungen innerhalb des russischen Raumes begann und mit der Zerstörung des Warägerreiches durch die Mongoleneinfälle des

²⁶ Auf die ökonomische Lage der Basis der mittelalterlichen Gesellschaft, also insbesondere auf die der Bauern und Handwerker aber auch die des niederen Adels, kann hier nicht näher eingegangen werden. Ausführungen hierzu finden sich jedoch in jedem Standardwerk zur deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Insbesondere die Wirtschafts- und Sozialhistoriker der ehemaligen DDR haben sich umfassend mit dem Thema auseinandergesetzt (vgl. z. B. Mottek 1974), aber auch westdeutsche Mediävisten haben dieses Thema seit den 1970er-Jahren verstärkt aufgegriffen (für frühe Arbeiten siehe Borst 1983; Bosl 1976, S. 128–146; Kunze 1976, S. 273–305 sowie die Beiträge in Meckseper/Schraut 1985). Den gesamten europäischen Raum betrachten die Essays in Le Goff 1989; dies gilt auch für Braudel (1985, 1986), der ein umfassendes Bild des Alltags der „kleinen Leute“ zeichnet. Wertvolle Hinweise auf die teilweise prekäre ökonomische Situation des niederen Adels liefert Endres (1982, S. 73–104); vgl. dazu auch Sablonier (1982, S. 9–34).

²⁷ Über den im 12. Jahrhundert beginnenden Aufstieg der Kaufmannshansen, die Blütezeit der Städtehanse nach dem Frieden von Stralsund (1370) und den Ende des 15. Jahrhunderts einsetzenden politischen und wirtschaftlichen Niedergang der Hanse liegt immenses historiographisches Material vor. Keins der vorliegenden Standardwerke zur deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte verzichtet auf eine eingehende Würdigung der Leistungen der Hanse, und die entsprechende Spezialliteratur dürfte selbst für den Experten kaum noch überblickbar sein. Auf Einzelnachweise soll hier verzichtet werden. Anzumerken ist jedoch, dass die führende Zeitschrift zur Hansegeschichte, die vom Hansischen Geschichtsverein seit 1871 herausgegebenen „Hansischen Geschichtsblätter“ bereits im 127. Jahrgang (2009) vorliegen, womit die Fülle der Publikationen – angesichts der Vielfalt der Monographien, Schriftenreihen, Zeitschriftenaufsätze etc. zu diesem Thema – aber allenfalls schemenhaft angedeutet ist. Hier soll daher eine Skizze genügen, die die politischen Ereignisse – hierunter fallen etwa die kriegerischen Auseinandersetzungen der Hanse mit Dänemark und die Vertragsabschlüsse mit den englischen, norwegischen, schwedischen und russischen Herrschern, die der Hanse Handelsprivilegien und Schifffahrtsmonopole verschafften sowie die Eröffnung von auf Dauer angelegten Kontoren in Nowgorod, Bergen, London und Brügge ermöglichten (knappe Überblicke dazu finden sich beispielsweise in Bruchhäuser 1989, S. 37–52; Dollinger 1973, S. 17–38 und Friedland 1991) – weitgehend ausblendet und sich auf den qualitativen Wandel der Kaufmannstätigkeit in den in Betracht kommenden vier Jahrhunderten (12.–15. Jahrhundert) beschränkt.

13. Jahrhunderts seinen Höhepunkt erfuhr. Dies führte zur Aufgabe Haithabus bereits in der zweiten Hälfte des 11. Jahrhunderts und lässt ein Handelsvakuum entstehen, in welches die niederdeutschen Kaufleute vorstoßen konnten (vgl. Rörig 1971a, S. 545 f.).
2. *Die (Wieder-)Gründung Lübecks 1159 durch Heinrich den Löwen* schuf einen von deutschen Kaufleuten beherrschten Stützpunkt an der Ostsee (vgl. insb. Rörig 1971c, S. 448 ff.). Dies entsprach sowohl den wirtschaftlichen Interessen des Sachsenherzogs, der als Herr der Lüneburger Saline den Ostseehandel wieder beleben wollte, als auch denen der westdeutschen Kaufleute. Zudem förderte Heinrich der Löwe die Ansiedlung westdeutscher Kaufleute; sie erhielten Grundeigentum, konnten die Stadt nach ihren Vorstellungen aufbauen und wurden mit Markt-, Rats- und Handelsprivilegien ausgestattet. Bereits 1225 erhielt Lübeck mit kaiserlichem Privileg autonomes Stadtrecht und wurde damit zur ersten freien, d. h. reichsunmittelbaren Reichsstadt, so dass die Bürger Lübecks nicht mehr unter adliger Herrschaft standen (vgl. Rörig 1971d, S. 13 ff.).
 3. *Die geschickte Handelspolitik der Lübecker Kaufleute*. Diese erlangten bereits 1161 die für den Russlandhandel wichtigen Niederlassungsrechte auf Gotland (vgl. Rörig 1971e, S. 490–499 und Hegel von, 1891, S. 306–312). Im Verlaufe von etwa 200 Jahren verdrängten sie so die Gotländer²⁸ aus Nowgorod und dem gesamten Ostseehandel und errichteten in Nowgorod und im Ostseeraum ein Handelsmonopol.
 4. *Die Bildung des hansischen Städtebundes*. Hinter Lübeck stand eine ganze Reihe von niederdeutschen Städten, die sich später zum hansischen Städtebund zusammenschlossen und eine gemeinsame Handels- und Außenpolitik betrieben haben. Sie stellten eine geballte ökonomische und politische Macht dar, denen die dänischen, schwedischen, norwegischen, englischen, baltischen und Nowgoroder Herrscher nichts Vergleichbares entgegenzusetzen konnten. Diese Machtentwicklung fußte auf massiven Auswanderungsströmen aus dem für damalige Verhältnisse dicht besiedelten westfälischen und niederrheinischen Raum, die familiengeschichtlich gut belegt sind (vgl. Kramm 1936, S. 1–34). Dies führte zur Verdrängung der Slawen aus dem mecklenburgischen, pommerschen und baltischen Ostseeküstenraum. Die Gründung von Städten, wie Rostock, Wismar, Stralsund, Danzig und Riga nach Lübecker Recht war die unmittelbare Folge (vgl. Lütge 1966, S. 133 ff. und Mottek 1974, S. 125–128, S. 144–170 und S. 218 ff.). Diese erste Ostkolonisation führte dazu, dass sich die herrschende Schicht in den neuen Städten auf eine bäuerliche Bevölkerung im Umland stützen konnte.
 5. *Das Vorhandensein bäuerlicher und handwerklicher Produzenten* bildete das materielle Rückgrat der fernhändlerischen und städtischen Expansion. Einerseits kamen die Bauern und Handwerker, aber noch stärker die weltlichen und kirchlichen Grundherren, als Käufer im Nahbereich in Betracht, andererseits lieferten sie einen wichtigen Teil der Waren für den Skandinavien-Handel.²⁹ Aufgrund der klimatischen Bedingungen und fehlender

²⁸ Zunächst besuchten die deutschen Kaufleute den St. Olavshof der Gotländer in Nowgorod. Ihre wachsende Bedeutung drückt sich jedoch darin aus, dass bereits 1189 ein Handelsvertrag zwischen dem Nowgoroder Fürsten und den deutschen und gotländischen Kaufleuten gemeinsam abgeschlossen wurde. Bereits 1205 wird der St. Petershof, die hansische Niederlassung in Nowgorod, mit eigenen Privilegien ausgestattet und 1268 müssen die Gotländer einen Teil ihrer Nowgoroder Niederlassung an die hansische Kaufmannschaft verkaufen; schon vor 1331 gelangt auch der Rest in die Hände der deutschen Kaufleute; vgl. Dollinger (1973, S. 44).

²⁹ Feststellbar sind neben der Lieferung von Getreide und Bier auch die handwerkliche Produktion von Fertigwaren im Bereich der Tuchherstellung und der Metallbearbeitung im ländlichen und städtischen Bereich sowie der Bergbau und die Salzgewinnung. Einen guten Überblick zum Forschungsstand über den mittelalterlichen Salzhandel und zur entsprechenden Produktionstechnik gibt Fellmann (1961, S. 56–71); dort finden sich auch nach S. 64 drei Karten zu den Orten der Salzgewinnung und zu den Absatzgebieten der wichtigsten Salinen im Hanseraum zwischen dem 14. und 17. Jahrhundert.

Salzvorkommen war die norwegische Bevölkerung auf entsprechende Importe angewiesen. Im Gegenzug lieferte sie Fisch, der mit importiertem Salz oder durch Trocknung haltbar gemacht wurde. Aufgrund des niedrigen Standes der Lebensmittelkonservierung und der kirchlichen Fastengebote war die Nachfrage nach diesen Fischen in Mitteleuropa hoch. Die hansischen Kaufleute nahmen hier eine Mittlerstellung ein, die sie in kurzer Zeit zu einem Handelsmonopol ausbauen konnten. Sie zwangen damit die norwegischen Fischer in ein politisches und wirtschaftliches Abhängigkeitsverhältnis (vgl. Rörig 1971f, S. 368 f.; Rörig 1971g, S. 649 f.; Rörig 1971a, S. 564 f. sowie die marxistisch inspirierte Kritik von Kirchberg 1961, S. 201–209) und sicherten sich für mehrere Jahrhunderte eine Quelle regelmäßigen Gewinns.

6. *Der Fortbestand und weitere Ausbau des Handels mit „Luxusartikeln“.* In Flandern wurden gegen russische Pelze und Wachs westfälisches Getreide, Orientwaren und dort hergestellte Tuche eingekauft, die mit erheblichen Gewinnen in Norddeutschland, in Skandinavien und im baltisch-russischen Raum verkauft wurden. Sowohl der Handel mit „Massengütern“ als auch mit „Luxusartikeln“ und die Beherrschung des Handelsweges Brügge–Lübeck–Novgorod bzw. Bergen verschaffte einer relativ geringen Anzahl dominierender, überwiegend in Lübeck ansässiger Fernhändler-Familien eine für die damalige Situation nahezu unbegrenzte politische und ökonomische Macht, die nicht zuletzt die militärische Sicherung der Transportwege, die Erzwingung von Handelsprivilegien und deren Sicherung ermöglichte.
7. *Die überlegenen technischen Möglichkeiten des Transports von Massengütern über weite Entfernungen* gründeten sich auf die Schiffbautechnik. Die auf den Lübecker Werften nach Vorbild auf der Nordsee bereits früher eingesetzter Schiffe entworfene und gebaute Kogge war den offenen Schiffen der Skandinavier an Ladekapazität und Steuerbarkeit und damit Schnelligkeit weit überlegen (vgl. Rörig 1971a, S. 549 f. sowie Vogel 1915, S. 491 ff. sowie Heinsius 1965, S. 274–302).

Insgesamt zeigt sich damit eine Vervielfältigung des Handels im europäischen Norden, Nordwesten und Nordosten sowohl in quantitativer als auch qualitativer Hinsicht, die den beteiligten Kaufleuten bisher nicht gekannte Möglichkeiten der Gewinnerzielung eröffnete. Deren Wahrnehmung war jedoch nur auf der Basis einer *Neuorganisation des kaufmännischen Betriebes* möglich. Rörig (z. B. 1971h, S. 217 f. und 1971a, S. 573 f.) hat immer wieder betont, dass sich zumindest in der Oberschicht der Lübecker Kaufmannschaft die Sesshaftigkeit spätestens im 14. Jahrhundert durchgesetzt hat. Der Typ des wandernden Fernkaufmanns, der „seine Ware in der Regel selbst begleitete, sie am Ort der Bestimmung verkaufte und selbst die Retouren einkaufte“ (Rörig 1971h, S. 217), wird vom Typ des sesshaften Großhändlers abgelöst, der seine Geschäfte aus seiner "scribe kamere" (ebd., S. 218) steuert. Dies bedeutete mit Sicherheit nicht, dass die Reisetätigkeit dieses Kaufmanns gänzlich aufhörte, aber sie wurde zur Ausnahme. Dazu zählten Messebesuche und das Tätigen besonders bedeutsamer Geschäftsabschlüsse. Entscheidend war jedoch, dass damit die Geschäftstätigkeit in der Lübecker Zentrale nicht ruhte, sondern von Angestellten oder Verwandten weitergeführt wurde. Dies ermöglichte die Gleichzeitigkeit verschiedener Handelsbeziehungen und damit auch die Vervielfältigung und Intensivierung des kaufmännischen Geschäftsbetriebes und dementsprechend erhöhte Gewinnaussichten (vgl. Bruchhäuser 1989, S. 253).

Der Aspekt der gegenseitigen Vertretung in Handelsgeschäften, der aber im hansischen Raum nicht die Gründung einer gemeinsamen Handelsgesellschaft bedeutete, war der Grund für die gemeinsame Führung eines Handelsbuches durch die Schwäger Hermann Warendorp und Johann Clingenberg ab 1330 (vgl. Rörig 1971i, S. 167–215) – es ist das älteste bisher aufge-

fundene deutsche Handelsbuch³⁰. Das Buch führten die beiden Schwäger offensichtlich immer dann, wenn sie sich gegenseitig – bei längeren Auslandsaufenthalten des einen – in der Führung der Geschäfte vertraten. Das Buch diente also dazu, „sich einander Rechenschaft über das abzulegen, was der eine Schwager für den anderen inzwischen für Geschäftsvorgänge unternommen hatte“ (ebd., S. 192), insofern werden auch Barverkäufe und Barausgaben selbst für den Haushalt des Abwesenden eingetragen. Daraus, dass die Eintragungen über verschiedene Warenposten plötzlich abrechnen, obwohl sie noch nicht sämtlich verkauft waren, schließt Rörig, dass die Schwäger über weitere Handelsbücher verfügt haben müssen, in denen sie die Verrechnung der Waren nach ihrer Rückkehr fortsetzten. Insofern folgert Rörig, dass die Buchhaltung als Aufzeichnung, der mit dem Ein- und Verkauf von einzelnen Warenposten verbundenen Einnahmen und Ausgaben, unter den Großkaufleuten des beginnenden 14. Jahrhunderts verbreitet war (vgl. ebd., S. 198 ff.). Dies wird u. a. bestätigt durch das Buch von Hermann und Johann Willenborg, in welchem Johann Willenborg ab 1350 seine Buchungen in niederdeutscher Sprache vornahm (vgl. Penndorf 1913, S. 4). Weitere Funde, wie das Handlungsbuch des Rostockers Johann Tölner (vgl. Koppmann 1885), welches die Aufzeichnungen über eine Handelsgesellschaft enthält, deren Gesellschafter miteinander verschwägert waren, und die Handelsbücher und Briefe des hansischen Kaufmanns Hildebrand Veckinchusen runden dieses Bild ab.³¹

Für die hier verfolgte Fragestellung sind insbesondere zwei Folgen dieser Entwicklung von besonderer Bedeutung. Einerseits zeichnet sich dieser Kaufmannstyp offensichtlich durch andere normative Orientierungen aus als der bis zum 13. Jahrhundert dominierende Wanderkaufmann (siehe dazu unten 3.2.3). Andererseits entsteht so eine tief greifende sozial-vertikale und funktional-horizontale Differenzierung innerhalb der Kaufmannschaft:

1. Unterhalb der Oberschicht der Großkaufleute, die beispielsweise in Lübeck ratsfähig ist, über Grundbesitz verfügt und häufig in den Adel einheiratet oder in den erblichen Adelsstand berufen wird oder zumindest ein Leben von adligem Zuschnitt führt, entsteht eine Schicht von ortsfesten Kleinhändlern, die den Detailhandel mit den von den Großhändlern importierten Waren in kleinen Ladengeschäften oder städtischen Marktständen betreiben. Diese „Krämer“ – wie sie später genannt werden – sind in ihren Verdienstmög-

³⁰ Beide waren Lübecker Großkaufleute, deren Geschäftsbeziehungen nach Flandern, England, Schweden und ins Baltikum reichten. Beide handelten mit vielfältigen Waren, insbesondere aber mit Tuchen und Getreide, wobei sie sich des Kommissionsgeschäftes bedienten. Für den geschäftlich erfolgreicherem Warendorp waren häufig Handlungsgehilfen tätig, insbesondere nach seiner Aufnahme in den Rat 1335 (vgl. Rörig 1971i, S. 173). Mit diesen Gehilfen, die seine Waren ins Ausland begleiteten, schloss er auch Gesellschaftsverträge ab, wobei er als Kapitalgeber auftrat. Daneben betätigte sich Warendorp als Reeder. Er war zudem bestrebt, in Lübeck selbst, aber auch im Holsteinischen, Grundbesitz zu erwerben und Pachteinnahmen zu erzielen. So gelang es interessanterweise den verschwägerten Familien Warendorp und Clingenberg, das Dorf Blüssen bei Schönberg an der Ostsee vom ländlichen Feudalherren zu erwerben, so dass die hörige bäuerliche Bevölkerung nunmehr in Lübeck ihre Kornzinsen abliefern mussten (vgl. ebd., S. 194). Dies blieb nicht ohne Folgen für die Familiengeschichte. Die Erben der beiden Schwäger ziehen sich weitgehend vom Kaufmannsgeschäft zurück, um ein Patrizierleben auf der Basis des Einkommens aus der Grundrente zu pflegen (vgl. ebd., S. 182 ff.).

³¹ Der um 1870 im Revaler Stadtarchiv entdeckte Nachlass des in Lübeck und Brügge ansässigen Kaufmanns Hildebrand Veckinchusen oder Veckinghusen ist bisher nicht vollständig veröffentlicht worden. Als Quellenedition mit entsprechenden Kommentaren liegen vor: Stieda (1894, 1897 und 1921) mit den Briefen und Lesnikov (1973) mit zwei von insgesamt 13 erhaltenen Handelsbüchern. Die Buchführung der Veckinchusen stellt, obwohl aus den ersten Jahrzehnten des 15. Jahrhunderts stammend, keinen Fortschritt gegenüber den bisher genannten hansischen Beispielen dar. Beachtenswert ist jedoch, dass Veckinchusen mehrere Handelsbücher führte, so Schuld- und Warenbücher, die jedoch nicht miteinander verbunden waren. Dies entspricht etwa dem Stand der im gleichen Zeitraum erstellten Rechnungen des Deutschen Ordens, die von Sattler (1887) herausgegeben wurden; siehe dazu auch Forstreuter (1954, S. 13–27) mit weiteren Verweisen.

lichkeiten durch die Großhändler eindeutig beschränkt, nur selten ratsfähig und ihnen gelingt eher selten der soziale Aufstieg in die Schicht der Kaufherren.³² Daneben existiert – schon früher und bis heute – jener „Sombartsche“ Typ des wandernden Kleinhändlers (siehe oben Anmerkung 14), der häufig ohne festen Geschäftssitz und ohne städtisches Bürgerrecht mit geringem Warenangebot zur Versorgung des ländlichen Gebietes beiträgt oder als „Höker“ von Jahrmarkt zu Jahrmarkt zieht (siehe dazu Braudel 1986, S. 72–79). Insgesamt verfestigt sich die soziale Differenzierung im Kaufmannsstand im 14. und 15. Jahrhundert und die Spannungen zwischen den Kaufmannsgruppen nehmen zu. Aufstände der unterprivilegierten Kleinhändler und städtischen Handwerker gegen die städtische Herrschaft aus adligem und kaufmännischem Patriziat sind aus vielen Städten (z. B. Bremen, Braunschweig, Lübeck, Nürnberg, Augsburg) bekannt.³³

2. Es entsteht eine Schicht von Handelsgehilfen im Dienst der Kaufherren. Zwar wurden schon die wandernden Fernkaufleute von Bediensteten begleitet, die für den Schutz des Transports, die Pflege der Zugtiere, die Be- und Entladung der Waren, die Verpackung und wohl auch für den Kleinhandel zuständig waren und auch in die Schicht der Kaufherren aufsteigen konnten; das Sesshaftwerden der Kaufherren macht aber eine quantitative Ausdehnung dieser Handlungsgehilfenschaft erforderlich und führt zu einer weiteren funktionalen Differenzierung der Arbeitstätigkeiten dieser Gehilfen. Neben den Faktor, der die Waren über Land und See begleitet, Einkäufe und Verkäufe an fernen Handelsplätzen vornimmt und möglicherweise als Vertreter des Kaufherren mehrere Jahre in diesen Handelsorten lebt und arbeitet, tritt der ortsfeste Handlungsgehilfe, der als Schreiber oder Detailverkäufer am Firmensitz im Kontor oder im Laden bzw. an den Verkaufsständen seine Arbeit verrichtet.³⁴

Ein weiteres Phänomen ist die Ausgliederung „beruflicher“ Funktionen aus der kaufmännischen Tätigkeit. Hierzu zählen „Transportunternehmer“ (selbstständige Schiffer und Reeder, Eigner von Zugtieren und Wagen) und „Transportarbeiter“ (Seeleute und Wagenlenker, oft unständige Beschäftigte aus den städtischen Unterschichten für die Be- und Entladung von Schiffen mit Fuhrwerken und für Lagerarbeitern in den Räumlichkeiten der Kaufherren) sowie die Funktion der Nachrichtenübermittlung, die durch reitende Boten selbst über weite Strecken besorgt wurde. Es existierten „Liniendienste“ zwischen den wichtigsten Handelsplätzen, die durch spezielle Unternehmen und deren Angestellte – die genannten reitenden Boten – privatwirtschaftlich organisiert wurden. Nicht eindeutig nachzuweisen ist für den hansischen Raum die Existenz von Bankiers. Zwar gab es notwendigerweise Geldwechsler, aber Kreditgeschäfte scheinen die Kaufleute in eigener Regie durchgeführt zu haben.

Mit der, auf der quantitativen und räumlichen Ausdehnung des Warenhandels fußenden, sozialen und funktionalen Differenzierung des Kaufmannsstandes entstehen neue qualitative Anforderungen zumindest an das Arbeitsvermögen der Kaufherren und das deren unmittelbaren Gehilfen. Dies wird durch den Übergang zur Schriftlichkeit im Handel und ihrer schnellen

³² Über die Biographie hoch- und spätmittelalterlicher Kleinkaufleute ist aufgrund fehlender schriftlicher Zeugnisse wenig bekannt. Über ein Beispiel berichtet Maschke (1965, S. 235–262) anhand der erhalten gebliebenen autobiographischen Skizzen des Augsburger Bürgers Burkhard Zink. Die wichtigste Darstellung zum Kleinhandel im mittelalterlichen Deutschland ist immer noch Eckert (1910).

³³ Braudel (1986, S. 409 ff.) weist darauf hin, dass sich in allen den Handel betreibenden Gesellschaften früher oder später gesellschaftliche und wirtschaftliche Hierarchien innerhalb der Kaufmannschaft ausbilden, deren Staffellungen sich in der Alltagssprache, d. h. in den unterschiedlichen Bezeichnungen für die berufliche Stellung dieses Personenkreises ausdrücken.

³⁴ Zur Arbeitstätigkeit und zur rechtlichen Stellung dieser Handelsgehilfen sowie zu den Möglichkeiten ihres sozialen Aufstiegs liegen einige Arbeiten vor; verwiesen sei auf Adler (1892, S. 274–276), Ropp von der (1907, S. 26 ff.), Beug 1907 und Penndorf (1911a, S. 81–86).

Ausbreitung hinreichend deutlich, denn ohne diese Schriftlichkeit wäre eine Steuerung der fernhändlerischen Aktivitäten von einem Geschäftssitz aus undenkbar gewesen. Die Schriftlichkeit, Rörig (1971h, S. 217) datiert ihr Aufkommen im Bereich der Hanse auf die Mitte des 13. Jahrhunderts, schlägt sich in einer Vielzahl von Kaufmannsbriefen (vgl. Maschke 1964, S. 314 f. und Werner 1942; S.111–115), aber auch – wie gezeigt – in der Führung von Geschäftsbüchern nieder und ermöglicht die Entwicklung und den Einsatz verbesserter Planungs- und Entscheidungstechniken. Allerdings erreicht das rechnerische Denken des hansischen Kaufmanns und die Rationalität des kaufmännischen Betriebes bis zum Niedergang der Hanse³⁵ nicht den qualitativen Stand, den diese im späten Mittelalter im oberdeutschen (süd- und südostdeutschen) Raum erreicht hat.

„Der Kapitalismus in seinem Element“ (Braudel): Entwicklung der Kaufmannstätigkeit in den spätmittelalterlichen oberdeutschen Handelsgesellschaften.

Der Aufschwung des oberdeutschen Handels setzte zu Beginn des 13. Jahrhunderts ein. Zwar nahm der Handel über das Mittelmeer mit den islamischen Kaufleuten bereits im 11. und 12. Jahrhundert wieder zu, aber erst die am Ende des 12. Jahrhunderts beginnenden und durch die großen italienischen Handelsstädte mitfinanzierten Kreuzzüge führten zu einem deutlichen Aufschwung der Handelstätigkeit. Besonders Venedig profitierte von dieser Entwicklung, es wurde zum zentralen Handelsplatz für Orientwaren (siehe dazu Braudel 1988, S. 122–147 und Pirenne 1986, S. 19–24 und 29–38). Die Blickrichtung der oberdeutschen Kaufleute richtet sich daher nach Süden. Schon 1228 wird ihnen eine eigene Handelsniederlassung in Venedig – der Fondaco dei Tedeschi – zugewiesen (Siehe dazu Simonsfeld 1887; Braunstein 1967, S. 377–406 und Braunstein 1987).³⁶ Daneben war der Handel mit Spanien – insbesondere der Safran-Handel – auf dem Seeweg über Genua oder die südfranzösischen Mittelmeerstädte von erheblicher Bedeutung (vgl. dazu Ammann 1965, S. 185–220).

Beziehungen wurden dabei mit allen bedeutenden oberitalienischen Handelsstädten aufgenommen. Venedig besaß jedoch die größte Anziehungskraft, obwohl der Zugang zum Mittelmeer den deutschen Kaufleuten dort versperrt war. Zur Stützung und Förderung der eigenen wirtschaftlichen Entwicklung unterwarfen die herrschenden Kreise Venedigs, die selbst aus Kaufmannsfamilien stammten, fremde Kaufleute einer strikten Reglementierung. Dazu zählte die Aufenthaltspflicht im Fondaco dei Tedeschi für deutsche Kaufleute, das Verbot jedes Direkthandels mit dem Orient und der Zwang, sich bei jeder Verhandlung mit einem potentiellen Geschäftspartner eines Übersetzers zu bedienen, und zwar auch dann, wenn der deutsche Kaufmann die in Venedig gesprochene Variante des Italienischen selbst sprechen und verstehen konnte. Dieser Übersetzer stand gleichzeitig im Dienst der Stadt Venedig, kontrollierte mithin die Geschäftsbeziehungen zwischen den deutschen und den venezianischen Kaufleuten und musste selbstverständlich von den deutschen Kaufleuten entlohnt werden. Im Rahmen der inneren Selbstverwaltung des Fondaco dei Tedeschi dominierten zunächst die

³⁵ Ursächlich hierfür waren die tief greifenden handelspolitischen Veränderungen, die im beginnenden 15. Jahrhundert einsetzten. Diese äußerten sich u. a. in der Öffnung der Sundschiiffahrt für die englischen und holländischen Kaufleute, im Vordringen des Bayensalzes aus Frankreich in Skandinavien, im Erstarken der Nationalstaaten in Skandinavien, England und im russischem Raum mit der Folge der Abschaffung hansischer Handelsprivilegien und der Schließung der Handelskontore der Hanse sowie im Vordringen der oberdeutschen Kaufleute auf dem Landweg in das hansische Handelsgebiet. Daneben fehlte es in einem im 15. und insbesondere im beginnenden 16. Jahrhundert zunehmend politisch zerstrittenen Reich an der notwendigen politischen Unterstützung der hansischen Kaufleute; siehe zum Niedergang der Hanse die knappe Darstellungen in Lütge (1966, S.293 ff.) und Friedland (1991, S. 176 ff.).

³⁶ Demgegenüber verloren die bereits mehrfach erwähnten Champagne-Messen mit der Aufnahme eines regelmäßigen Schiffverkehrs zwischen Venedig bzw. Genua und Brügge um 1317 an Bedeutung. Siehe dazu auch Braudel (1988, S. 116–121) sowie Le Goff (1989, S. 20 f.) und Thomas (1977, S. 433–467).

Regensburger Kaufleute. Mitte des 14. Jahrhunderts wurden die Regensburger jedoch durch die Nürnberger aus ihrer Vormachtstellung verdrängt (vgl. Braunstein 1987, S. 413 und Simonsfeld, Band II, 1887, S. 46 ff. und 73–80); wie überhaupt Nürnberg zwischen der Mitte des 14. und dem Ende des 15. Jahrhunderts zur zentralen Handelsmetropole in Deutschland heranwuchs, bevor es im 16. Jahrhundert von Augsburg überflügelt wurde. Andere durchaus bedeutende Handelsstädte im mittel- und süddeutschen Raum – wie Frankfurt am Main, Basel, Konstanz und Ravensburg – konnten deren Stellung nicht gefährden.

Der Aufstieg Nürnbergs und Augsburgs ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen. Wesentlich ist die Zusammensetzung der Handelswaren. Mit Ausnahme der Baumwolle, die für die Herstellung des Barchents – einem Leinen-Baumwoll-Mischgewebe, das in der Umgebung von Ravensburg hergestellt wurde und den Aufstieg der „Großen Ravensburger Handelsgesellschaft“ begründete – erforderlich war (vgl. dazu Heyd 1890, S. 41 ff.), wurden zwischen Italien und Süddeutschland kaum Massengüter ausgetauscht. Für die Orientwaren lieferten die süddeutschen Kaufleute heimische Fertigprodukte, insbesondere Textil- und Metallerezeugnisse und Edelmetalle, wie Silber, Gold und Kupfer (siehe dazu Lütge 1966, S. 235 ff.). Für Nürnberg gilt nun, dass das Handwerk, namentlich das Metallhandwerk, hoch entwickelt war.³⁷ Es lieferte damit begehrte Exportgüter und entfaltete eine bedeutsame Nachfrage nach Rohstoffen, die wiederum der Kaufmannschaft hinreichend Absatzchancen in der Stadt und im Orienthandel boten. Gleichzeitig entstand so ein „zwingender Anreiz zur Steigerung der Montan- und gewerblichen Produktion und zu zweckmäßiger Organisation der Gütererzeugung und -vermittlung“ (Stromer von 1968, S. 28). Die Umgestaltung der Produktion ganzer Wirtschaftsräume im Interesse der Großkaufmannschaft setzte ein. Die Montanerzeugung wurde gesteigert und ganze Landschaften spezialisierten sich auf den Anbau von Pflanzen, die für die Färbung von Tuchen erforderlich waren.³⁸ Mit dem Instrument „Verlagswesen“ (vgl. z. B. Aubin 1927; Werner 1972) gelang es zudem, die städtische und ländliche Handwerkerschaft wirtschaftlich von den Kaufleuten abhängig zu machen und ihre Produktion auf die Bedürfnisse des Handels auszurichten.³⁹ Zudem war die Politik des von Großkaufleuten dominierten Nürnberger Patriziats darauf gerichtet, den städtischen Markt zu öffnen, um auswärtige Händler und Gewerbetreibende anzuziehen,⁴⁰ um im Gegenzug Zollbefreiun-

³⁷ Die Gewerbe- und Handelsgeschichte Nürnbergs ist gut erforscht. Zusammenfassungen finden sich in jedem Handbuch zur deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, so dass hier auf Einzelnachweise verzichtet werden kann. Auf die Beiträge in Pfeiffer (1971) sowie auf die vorzüglichen Darstellungen von Ammann (1970) zum Metallhandwerk und von Stromer von (1976, S. 325–340) zum Tuchhandel mit weiteren Literaturverweisen und interessanten Buchungsbeispielen aus süddeutschen Handelsbüchern sei jedoch ausdrücklich hingewiesen.

³⁸ Hierzu ist besonders auf die „blaue“ Farbpflanze "Waid" hinzuweisen, deren Hauptanbau- und Verarbeitungsgebiet in Thüringen (Erfurt, Gotha, Langensalza, Tennstedt, Arnstadt) lag. Siehe dazu Neubauer (1914, S. 521–548 und 1916, S. 132–152). Zu den ökonomischen Aspekten der Montanwirtschaft vornehmlich des 14. – 16. Jahrhunderts siehe Strieder (1925, S. 1–52) und Stromer von (1981, S. 13–26).

³⁹ Auf die gut erforschte Gewerbeentwicklung, die Zunftbildung der Handwerkerschaft und deren soziale, ökonomische und politische Stellung in den Städten sowie deren wirtschaftliche, politische und berufliche Zielsetzungen kann im Rahmen dieser Arbeit nicht näher eingegangen werden. Hierzu finden sich in den bereits angeführten Standardwerken zur deutschen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte eingehende Darstellungen. Zur Einordnung der Handwerkerschaft in die rechtliche, ökonomische und soziale Struktur der spätmittelalterlichen Stadtgesellschaft siehe insbesondere Ellermeyer (1977, S. 203–275) mit einer Fülle von weiteren Literaturnachweisen. Für die gesamteuropäische Entwicklung siehe insbesondere die knappe Übersicht bei Braudel (1986, S. 322–380); im berufspädagogischen Schrifttum wird die „Handwerkerfrage“ bis heute rege diskutiert, siehe dazu jetzt Zabeck (2009).

⁴⁰ Diese aktive „Fremden“- und Bevölkerungspolitik diente auch dazu, die negativen Folgen der großen Seuchen für die Bevölkerungsentwicklung auszugleichen. Siehe dazu Bog (1978, S. 621–655). Zu den „ökonomischen Folgen des Schwarzen Todes“ siehe den entsprechenden Abschnitt in Mottek (1974, S. 193–197) sowie Kelter (1953, S. 161–208), Pitz (1965, S. 347–367) und Braudel (1986, S. 75–88).

gen und Handelsprivilegien in anderen Städten und Wirtschaftsgebieten zu erhalten. Aufgrund kaiserlicher und königlicher Erlasse genießen Nürnberger Kaufleute im 14. Jahrhundert Zollfreiheit mit staatlichem Schutz in 72 Städten und im gesamten Königreich Burgund. Das so privilegierte Handelsgebiet reichte von den Niederlanden im Nordwesten bis zu den burgundischen Städten im Südwesten und bis Pilsen und Prag im Südosten Europas (vgl. Lütge 1966, S. 230 f.; Hirschmann 1967, S. 1–48). Die Nürnberger Kaufleute betrieben Handel im gesamteuropäischen Wirtschaftsraum (vgl. die Kartenbeilagen II und III in Ammann 1970, Kartentasche nach S. 260). Die Schwerpunkte lagen im Italienhandel mit Venedig, Genua und den in Apulien gelegenen Städten und dem Handel mit Flandern. Daneben betrieben sie den Spanienhandel auf dem Landweg über Marseille. Von großer Bedeutung wurde der Handel nach Südosten entlang der Donau bis Pest. Der skandinavische und russische Handelsraum wurde zunächst durch Einheirat und Niederlassung in Lübeck erschlossen (vgl. Westermann 1987, S. 521–540 und Rörig 1971j, S. 295 ff.), später unter Umgehung des hansischen Seehandelsmonopols auf dem Landweg durch die Märkte in Posen, Breslau und Lublin erreicht. Zweifellos verdankte Nürnberg seine exponierte Stellung im spätmittelalterlichen Handel aber auch seiner günstigen Verkehrslage „mittwegs zwischen Venedig und Antwerpen, d. h. zwischen dem Mittelmeer als altem und dem Atlantik (mit seinen Randmeeren) als neuem, gewinnbringendem europäischem Wirtschaftsraum“ (Braudel 1986, S. 200, siehe auch Müller 1908, S. 1–38).

Etwa zur Mitte des 15. Jahrhunderts deutet sich jedoch bereits an, dass die Augsburger Kaufleute den Nürnbergern den Rang als bedeutendste deutsche Handelsstadt ablaufen werden. Den wahrlich atemberaubenden Aufstieg hat diese schwäbische Stadt insbesondere den großen Familien-Handelsgesellschaften zu verdanken. Es handelt sich dabei einerseits um die „alten Geschlechter“, die bereits an der Wende zum 15. Jahrhundert ihren wirtschaftlichen und politischen Aufstieg erlebten, wie die Welser, Gossembrot, Meuting, Rehlinger, Imhof, und die aus Nürnberg aufgrund eines Bankrotts vertriebenen Paumgartner. Andererseits sind es „soziale Aufsteiger“ des endenden 15. Jahrhunderts und insbesondere des frühen 16. Jahrhunderts, wie die Höchstetter, die Gesellschaft Haug-Langenauer-Link, die Maulich und die Österreicher (zur Geschichte dieser Kaufmannsfamilien und -gesellschaften siehe Riebartsch 1987, S. 308–327; Heer 1955, S. 107–136 und Pölnitz von 1955, S. 187–218). Überstrahlt wird deren Bedeutung jedoch eindeutig durch den Namen Fugger.⁴¹

Der erste nachgewiesene Fugger war Weber im Dorf Graben am Lechfeld (hierzu und zum Folgenden siehe Pölnitz von 1960). Dessen Sohn Hans wanderte 1367 nach Augsburg ein und heiratete 1370 die Tochter eines Weberzunftmeisters, wodurch er das Bürgerrecht erlangte und in die Weberzunft aufgenommen wurde. Mittels der Mitgift seiner Frau gelang ihm der Einstieg in den Tuchhandel und er betätigte sich als Verleger, indem er aus Italien eingeführte Baumwolle und heimischen Flachs von abhängigen Handwerkern des ländlichen Augsburger Umfeldes zu Barchent verarbeiten ließ und die Fertigprodukte verkaufte. Seine Söhne Andreas (1406–1457) und Jakob (um 1408–1469) dehnten den Warenhandel nach Art und räumlicher Entfernung erheblich aus. Jakob „der Alte“ – so genannt, um ihn von seinem jüngsten Sohn Jakob, der später „der Reiche“ genannt wurde, zu unterscheiden – übernahm eine Reihe

⁴¹ Der erstaunliche Aufstieg der Fugger binnen dreier Generationen, der Ehrenberg zurecht dazu veranlasste, seiner bis heute bedeutsamen Studie über Geldkapital und Kreditverkehr im 16. Jahrhundert, den Titel: „Das Zeitalter der Fugger“ zu geben (Ehrenberg 1896), hat Historiker aber auch Schriftsteller und Dramatiker immer wieder fasziniert. Für detaillierte Studien zur Fugger-Geschichte siehe die monumentalen Arbeiten von Pölnitz, Freiherr von (1949/1951, 1953, 1960, 1960a, 1958, 1963, 1967, 1986). Aus der Flut der belletristischen Arbeiten zur Fugger-Geschichte ist hier insbesondere auf die sachkundige Darstellung von Ogger (1978) zu verweisen. Zur Bearbeitung der Fugger-Geschichte im modernen Drama siehe das Textbuch zum 1970 uraufgeführten Schauspiel von Forte (1981).

städtischer Ehrenämter und wurde Mitglied des großen Rates der Stadt. Durch Heirat mit einer Tochter des Augsburger Münzmeister Franz Büssinger gelangte er in den Kreis der vornehmsten Familien der Stadt. Die erheblichen Gewinne aus seiner Kaufmannstätigkeit legte er teilweise sicher in Immobilien an. In den Steuerlisten der Stadt rangierte er bereits an 12. Stelle. Sein Bruder Andreas und dessen Sohn Lukas (1439 – um 1512) errichteten die berühmten Fugger-Faktoreien in Bozen, Mailand, Nürnberg, Frankfurt, Brügge und Antwerpen und steigen als erste der Fugger in das Kreditgeschäft mit den Habsburgern ein. Der Kredit wird jedoch nicht zurückgezahlt, so dass diese Fuggerlinie in den Konkurs geht. Die Nachkommenschaft von Jakob dem „Alten“ ist hingegen wesentlich erfolgreicher. Die Söhne Markus (1448–1478)⁴² und Jakob „der Reiche“ (1459–1525) schlagen eine Priesterlaufbahn ein, drei weitere Söhne erhalten eine kaufmännische Ausbildung. Aufgrund der häufigen Todesfälle unter den Brüdern bricht Jakob 1478 seine Ausbildung zum Geistlichen ab, tritt in die Fuggersche „Handlung“ ein und widmet sich vornehmlich dem in der Firma bisher nur nachrangig betriebenen Metallhandel. Auf dem Wege der Kreditvergabe an kleine Grubenpächter im Salzburger Bergbau, die er gegen Überschreibung von Anteilen an den Gruben vergab, erwarb er schnell einen bedeutenden Anteil an diesen Gruben, wodurch es ihm möglich wurde, das Transportmonopol des Salzburger Silbers nach Venedig zu erlangen. In ähnlicher Weise gelang es Jakob Fugger die Kontrolle über die reichsten Silbergruben der damaligen Zeit, die im Herzogtum Tirol lagen, zu übernehmen und das Recht auf Münzprägung in der herzoglichen Münze zu Hall zu erlangen. Weiterhin nahm Jakob Fugger die Kreditbeziehungen zu den Habsburgern wieder auf und dehnte diese erheblich aus. Maximilian, als römischer König und seit 1508 als Kaiser des Heiligen Römischen Reiches Deutscher Nation, lieferte im Gegenzug die politische Sicherung und Rückendeckung für den Fuggerschen Kupferhandel und die Ausbeutung der ungarischen Kupferbergwerke, die den Fuggern letztlich das Monopol im europäischen Kupferhandel verschaffte. Damit kontrollierten die Fugger die Produktion, Veredelung und Verteilung der beiden wichtigsten Metalle der damaligen Zeit, des Silbers und des Kupfers, da auch die reichen Tiroler Kupferfunde an die Fugger verpfändet waren. Andererseits verschlangen die permanenten Kriege, die Maximilian gegen Frankreich, zur Sicherung der Habsburger Erbansprüche in Italien und Spanien, gegen die Schweizer Eidgenossen, gegen ungarische Nationalisten etc. führte, enorme Geldsummen. Maximilian war sicher der größte „Kapitalvernichter“ seiner Zeit. Die Fugger finanzierten ihn und verdienten mehr als gut daran. Maximilian verpfändete Städte, Ländereien und ganze Grafschaften an die Fugger, von diesen befinden sich Teile noch heute im Familienbesitz, und ernannte Jakob Fugger zum Grafen. Ein großer Teil der gezahlten Gelder floss an die Fugger zurück, da sie sich gegen Bezahlung an der Ausstattung und Versorgung der Truppen beteiligten und viele der Heerführer und Offiziere – nicht nur der kaiserlichen Truppen, sondern auch der des Gegners – Kunden der Fugger waren. Da die Finanzierung der Kredite die Aufnahme von Fremdkapital in großem Ausmaß erforderte, drangen die Fugger immer stärker in das Bankgeschäft ein. Sie gelangten hier zu einer ähnlichen Bedeutung wie die großen Florentiner und Genueser Bankhäuser und verdienten erheblich an Wechsel-Geschäften.

Die Verknüpfung von Politik, Kapital und Kurie in den ersten Jahrzehnten des 16. Jahrhunderts, als die berüchtigten Renaissance-Päpste aus den Familien der Borgia und Medici herrschten, die Habsburger ihr Weltreich errichteten, Franz I. König von Frankreich war und Heinrich VIII. in England regierte, wird besonders auffällig am Einfluss der Fugger auf den

⁴² Markus war in der römischen Kurie für die Verwaltung der deutschen Pfründe zuständig. Er eröffnete seinen Brüdern die später so lukrativen Kontakte zur päpstlichen Verwaltung.

Ablasshandel – dem entscheidenden Anlass der Reformation⁴³ – und an der gekauften Wahl des spanischen Königs und Enkels Maximilians zum deutschen Kaiser. Die Wahl Karls V. zum deutschen Kaiser 1519 kam nur durch den wesentlich von den Fuggern finanzierten Kauf der Kurfürstenstimmen zustande.⁴⁴ Kurz vor dem Tode Jakob Fuggers im Jahre 1525 waren die Fugger nicht nur zur größten Finanzmacht Europas aufgestiegen, sondern auch zum entscheidenden politischen Faktor geworden. Allerdings waren sie mit ihren Krediten, deren Summe das vorhandene Eigenkapital fast überstieg, unmittelbar an die Finanzlage der europäischen Herrscherhäuser gebunden. Anton Fugger, der nach dem Tode seines Onkels Jakob die Leitung der Fuggerschen Unternehmungen übernahm, konnte zunächst die Finanzlage des Unternehmens stabilisieren und deren Aktiva erheblich erhöhen.⁴⁵ Maßgeblich dafür war das bedeutende Spaniengeschäft, das den Fuggern die Beteiligung an den wirtschaftlichen Ergebnissen der Eroberung der neuen Welt ermöglichte.⁴⁶

Obwohl also die Fugger, wie andere große süddeutsche Handelsgesellschaften im Gegensatz zu den Kaufleuten der Hanse, an den wirtschaftlichen Möglichkeiten der Entdeckungen partizipierten und sich auf die neuen Bedingungen einstellten, setzt in den 30er-Jahren des 16. Jahrhunderts der Niedergang ein. Dies zeigt sich schon an den verschiedenen Bilanzen der Fugger, die Ehrenberg (1896) mitgeteilt hat.⁴⁷ Während die durchschnittliche Jahresrendite zwischen 1511 und 1527 54,5% erreichte, sinkt diese bis 1546 auf durchschnittlich 19%, um dann 1553 nur noch 5,4% zu betragen. Die Bilanz 1563 (vgl. ebd., S. 173 ff.) zeigt dann endgültig die finanzielle Schiefelage der Fugger: kaum einbringlichen Forderungen an die Habsburger in Höhe von über 4,6 Mio. Gulden stehen ein Gesellschaftskapital von 2 Mio. Gulden

⁴³ Die schnelle Verbreitung, die Luthers Thesen gegen den Ablasshandel in der deutschen Bevölkerung – unter den abhängigen Bauern, Handwerkern, kleinen Kaufleuten, im niederen Klerus und bei vielen Intellektuellen – fanden, hatte ihren Grund weniger in den aufgeworfenen religiösen Fragen als in der unsäglich schlechten sozialen Lage, unter der die Masse der Bevölkerung litt. Deren Auspressung durch Abgaben und Steuern, die der hohe verwandtschaftlich eng verbundene weltliche und kirchliche Adel betrieb, führte immer wieder zu Hungersnöten und sozialen Aufständen, wie den süddeutschen Bauernrebellionen des Bundschuh. Preistreiberei und Münzverschlechterung durch die großen Handelsgesellschaften verschärfte die Lage noch. Luthers Thesen schienen die ideologische Grundlage für den Kampf der Armen gegen die Allianz der Reichen zu liefern, die in entsprechenden Flugschriften und Aufrufen immer wieder angeprangert wurde.

⁴⁴ Die Wahl kostete über 850.000 Gulden, eine gewaltige Summe, wenn man bedenkt, dass Grundherrschaften mit Dörfern, Bauernhöfen, einem Schloss und der bäuerlichen Bevölkerung schon für 1.000–2.000 Gulden zu erhalten waren. Die Fugger steuerten dazu 583.000 Gulden bei, wie einer Aufstellung der Fugger mit dem Titel "Was Kaiser Carolus dem Vten die Römische Königswahl kostete" zu entnehmen ist; vgl. Ehrenberg (1896, S. 107).

⁴⁵ Karl V. musste zur Finanzierung seiner Kriege die Einnahmen der Spanischen Krone aus den drei großen geistlichen Ritterorden an die Fugger verpachten. Die Fugger zogen erhebliche Gewinne aus dieser „Maestrazgos-Pacht“, da es sich nicht nur um Einkünfte aus den Landgütern der Ritterorden handelte, sondern auch um die Ausbeute reicher Quecksilber- und Silberminen; diese wurde durch technische Verbesserungen der Abbaumethoden erheblich gesteigert.

⁴⁶ Die Fugger wurden – nach einer gescheiterten von ihnen mit anderen süddeutschen Handelsgesellschaften finanzierten Schiffsexpedition nach Südamerika – nicht direkt auf dem neu entdeckten Kontinent tätig. Die Augsburger Welser engagierten sich dort wesentlich stärker. Diese waren, obgleich mit den Fuggern verschwägert, deren bedeutendste Konkurrenten. Sie beteiligten sich über ihre Lissabonner Faktorei direkt am portugiesischen Gewürzhandel mit Ostindien und erhielten 1528 das Gebiet um die Orinoco-Mündung samt Hinterland als Lehen, also etwa das heutige Staatsgebiet Venezuelas. Den Welsern wurde das Lehen zwar 1556 wieder entzogen, das Venezuela-Engagement der Welser war aber ökonomisch außerordentlich erfolgreich, denn die Gesellschafter hatten in diesem Zeitraum ihre größten Vermögenszuwächse zu verzeichnen und haben im Verlauf nur eines Jahrzehnts fast 100 Schiffsreisen nach Venezuela ausgestattet. Das große Lehen der Fugger, im heutigen Chile gelegen, wurde von diesen hingegen wirtschaftlich nicht erschlossen. Vgl. hierzu Werner (1968, S. 94 ff. und 1967, S. 494–592).

⁴⁷ Wie damals üblich erstellten die Fugger nur unregelmäßig Bilanzen, insbesondere wenn Gesellschafter oder deren Erben aus der Gesellschaft ausschieden.

und Verbindlichkeiten gegenüber Geldgebern von 2,7 Mio. Gulden⁴⁸ gegenüber. Die Summen, die Karl V. und seine Nachfolger – Philipp und Ferdinand – zur Führung der Kriege, die sie zur Sicherung ihres Herrschaftsanspruches im Habsburger Reich, „in dem die Sonne nie unterging“, benötigten, wurden immer größer. Die Fugger als „Hausbankiers“ der Habsburger gaben immer wieder neue Kredite, bekamen dafür jedoch immer schlechtere Sicherheiten.

Im Jahre 1557 stellte Philipp als spanischer König seine Zahlungen ein. Statt Silber und Gold erhielten die Gläubiger weitgehend wertlose spanische Staatspapiere („Juros“), die zwar nominell mit 5% verzinst werden sollten, aber nicht die dringend benötigte Liquidität zur Rückzahlung der eigenen Kredite schufen, da sie – wenn überhaupt – nur mit einem erheblichen Disagio von 15–25% zu verkaufen waren. Zudem lag der verfügte Nominalzins deutlich unter den für die Obligationen zu zahlenden Zinssätzen. Auf die dadurch entstehende „Finanzkrise von 1557“, die durch die Aussetzung der Zinszahlungen und Tilgungsraten des französischen Königs noch erheblich verschärft wurde (siehe dazu Ehrenberg 1896, Band 2, S. 153–178 und zusammenfassend Penndorf 1924, S. 403–414) folgte eine tiefe Wirtschaftskrise, der viele der großen süddeutschen Handelsgesellschaften zum Opfer fielen.⁴⁹ Die Fugger mussten zwar ihre Zahlungen nicht einstellen; die Bilanz von 1577 (Ehrenberg 1896, S. 182 f.) zeigt sogar eine gelungene Sanierung. Dennoch haben sie sich von den Folgen dieses und der folgenden Staatsbankrotte nicht erholt. Sie wurden aus dem spanischen Bergbau und dem Handel verdrängt und dort von Einheimischen und insbesondere von den Genuesen „beerbte“ (siehe Braudel 1988, S. 167–185). Der Verlust der Ausbeute der ungarischen Bergwerke in der Phase der Türkenexpansion, die Verluste der Habsburger in den Niederlanden und der auf den Untergang der spanischen Armada 1589 folgende Aufstieg Englands zur führenden Seemacht taten ein Übriges.

Zwar ist die Geschäftstätigkeit der Fugger auch noch nach der Mitte des 17. Jahrhunderts nachweisbar, aber sie sind als Faktor im Geldgeschäft und im Handel unbedeutend geworden. Etwa zur Zeit des letzten Hansetages 1669 (vgl. Dollinger 1976, S. 469–478.) ziehen sich die Fugger von der Kaufmanns- und Bankierstätigkeit zurück.⁵⁰ Andere Familien und Handelsgesellschaften sind an ihre Stelle getreten (siehe z. B. Schultheiss 1968, S. 1–21; Kellenbenz 1959, S. 113 ff. und Bothe 1908). Diese konnten jedoch nicht die überragende Bedeutung erlangen, die der Kaufmanns- und Städtehanse im Hoch- und Spätmittelalter und den Nürnberger und Augsburger Handelsgesellschaften im Spätmittelalter und der frühen Neuzeit zukam. Die wirtschaftliche Initiative geht auf die Atlantikanrainer, namentlich auf England, über.

Der Aufstieg vom Warenhändler über den Großbankier und Finanzier des hohen Adels zum Bergbauunternehmer und Eigentümer großer landwirtschaftlich genutzter Ländereien sowie der Verfall, wurden hier vorwiegend am Beispiel der Fugger illustriert und im Zusammenhang mit der politischen Geschichte betrachtet. Das mit einer beachtlichen Skrupellosigkeit gepaarte „Geschick“ der Fugger im Umgang mit Fremdkapitalgebern einerseits und Kredit-

⁴⁸ Zur Fremdfinanzierung gaben die Fugger Obligationen aus, die „Fugger-Briefe“, die als sichere und lukrative Anlage galten und besonders an der Börse in Antwerpen gehandelt wurden. Diese Stadt war zu Beginn des 16. Jahrhunderts zum führenden Platz des Indienhandels und in kurzer Zeit auch des Geldhandels aufgerückt; siehe dazu Braudel (1898, S. 152–167).

⁴⁹ Siehe dazu Ehrenberg (1896, S. 186–26); kurz: Penndorf (1924, S. 408–412), Strieder (1935, S. 329 ff.), Müller (1903, S. 196–234) und Riebartsch (1987, S. 123–180). Dass jedoch nicht allein Staatsbankrotte zum Konkurs von Gesellschaften führten, sondern auch gewagte Versuche der Monopolbildung, die die Kapitalkraft des Unternehmens überstiegen, zeigen Hildebrandt (1970, S. 25–50) sowie Hassler (1928), der die letztlich ruinöse Beteiligung Augsburger Handelsgesellschaften an der königlichen Bergwerksgesellschaft von England detailliert darstellt.

⁵⁰ Trotz der mindestens 8 Millionen rheinischen Gulden, die die Habsburger den Fuggern schuldig blieben (vgl. Ehrenberg 1896, S. 186) sind die Fugger bis heute nicht verarmt. Ein Teil der erwirtschafteten Gewinne floss in den Erwerb von Grundstücken und Gebäuden; ein Gutteil dieses Grundbesitzes befindet sich noch heute im Eigentum der Familie.

nehmern andererseits kann diesen Aufstieg und Fall allein jedoch nicht erklären. Insofern müssen endogene Faktoren des Aufstiegs in die Betrachtung einbezogen werden, womit primär innerorganisatorische Aspekte angesprochen sind (dazu eingehend Schiele 1967, S. 51–89). Es handelt sich dabei im Wesentlichen um folgende Punkte:

1. *Sesshaftigkeit*: Die räumliche Ausdehnung des Handels der süddeutschen Kaufleute, insbesondere der Nürnberger und Augsburger, konnte nur auf der Basis der zentralen Steuerung der vielfältigen Handelsbeziehungen vom Geschäftssitz aus erfolgen. Wie vorher im Bereich der Hanse begleiten die süddeutschen Großkaufleute seit Beginn des 14. Jahrhunderts ihre Waren in der Regel nicht mehr selbst.
2. *Sicherung der personellen Ressourcen*. Die ständig wachsenden kaufmännischen Aktivitäten übersteigen die Arbeits- und Kapitalkraft des Einzelnen (vgl. Stromer von 1968, S. 31). Es kommt daher in Nürnberg, Augsburg und anderen süddeutschen Städten zur Bildung von großen Handelsgesellschaften (zur Rechtsform dieser Gesellschaften siehe Bauer 1936). Häufig entstehen sie aus einem Familienverband und werden von Geschwistern, Schwägern und deren Nachkommen fortgeführt.⁵¹ Im hansischen Bereich gab es diese gemeinsamen wirtschaftlichen Aktivitäten eines Familienverbandes zwar auch, aber diese Gesellschaften waren von geringerer Dauer als die süddeutschen Handelsgesellschaften.
3. *Sicherung und Akkumulation des Vermögens und der Kapitalkraft*. Den hansischen Kaufleuten mangelte es im Vergleich zu den süddeutschen an Kapitalkraft.⁵² Dieser Punkt dürfte dafür entscheidend gewesen sein, dass der hansische Kaufmann im wesentlichen Händler blieb, obwohl er in eher geringem Maße auch Einkünfte aus Kreditgeschäften, Kapitaleinlagen und Grundrente bezog. Der für den Aufstieg der Augsburger und Nürnberger Handelsgesellschaften⁵³ so zentrale Übergang zu einer aktiven Gestaltung des Gewerbes, zur ökonomischen Unterwerfung der Handwerkerschaft, zum Vordringen in die Landwirtschaft und den Bergbau sowie der Einstieg in das große Geldgeschäft, gelang dem hansischen Kaufmann kaum.⁵⁴
4. *Niederlassungspolitik und Faktoreisystem*. Dass die Kaufleute an allen für ihren Handel wichtigen Handelsplätzen dauerhaft präsent waren, gilt sowohl für die hansischen als auch

⁵¹ Siehe dazu Le Goff (1989, S. 63–67), der auch die Situation in Italien und Frankreich einbezieht. Für Nürnberg siehe die Untersuchung von Stromer von (1973a, S. 1–50); insbesondere die Übersicht zur „sozio-ökonomische(n) Inzucht des oberdeutschen Großkapitals“ (ebd., S. 8). Für Augsburg siehe Blendinger (1973, S. 51–86) und die Aufstellung der durch Vermählungen geschaffenen verwandtschaftlichen Beziehungen zwischen den großen Augsburger Handelsgesellschaften bei Riebartsch (1987, S. 300–307).

⁵² „Der ‚typische‘ Hansekaufmann trieb in schnell wechselnden Vergesellschaftungen, mit möglichst breit gestreutem Risiko, vor allem im Seehandel seine Geschäfte. Seine oberdeutschen und italienischen Konkurrenten dagegen hatten ein Geschäft in Gestalt des oft Generationen überdauernden Handelshauses, das die Kapitalaufbringung für langfristige Investitionen und Innovationen gewährte, die sich erst nach längeren Anlaufzeiten rentierten. Moderne, quasi kapitalistische Organisationsformen, wie Kartelle und Konzerne, marktbeherrschende Unternehmen waren der Hansegeschichte unbekannt.“ (Stromer von 1976a, S. 210). Siehe dazu auch Gramulla (1972, S. 387–393), Fink (1949, S. 198–206) und Jeannin (1963, S. 19–67) sowie die knappe Gegenüberstellung bei Dollinger (1976, S. 210) und die Darstellung der Vermögensverhältnisse der großen Augsburger Handelshäuser vom ausgehenden 14. bis zum Ende des 16. Jahrhunderts bei Riebartsch (1987, S. 329–394).

⁵³ Stromer von (1966, 1963 sowie ausführlich 1970) behandelt die Nürnberger Handelsgesellschaften „Imhoff“, „Köter-Kreß-Saronno“, „Mendel“, „Schürstab“, „Gruber-Podmer-Stromer“ und „Tucher“.

⁵⁴ Zum Vergleich mit der Situation im hansischen Bereich wiederum Stromer von (1976a, S. 208 f.): „Noch krasser scheint der Rückgang der Hanse gegenüber ihrer Konkurrenz auf dem Gebiet des Finanzwesens und der dafür benötigten, intellektuellen Techniken und wirtschaftlichen Organisationsformen. Zwar war schon im 14. Jahrhundert der Wechsel weit verbreitet. Doch er diente fast nur zur Abwicklung des Warenhandels, kaum dagegen zu bewußter Kredit- und Geldschöpfung als Finanzwechsel. Wechsel-Arbitrage – das große Geschäft der italienischen Banken im Viereck Brügge-London-Barcelona-Florenz, und bald auch das der oberdeutschen Handelshäuser – war dem Hansekaufmann offenbar fremd.“

die süddeutschen. Der bedeutende Unterschied liegt im Faktorei-System und der Stellung des Faktors. Letzterer ist kaum noch mit dem hansischen Handelsgehilfen vergleichbar,⁵⁵ denn der Faktor verfügte über weitgehende Handelsvollmacht und war in der Regel am Gewinn beteiligt. Er wurde zwar nur selten Teilhaber, also mitspracheberechtigte Gesellschafter, aber Teile seines Gewinnanteils wurden häufig als langfristiges verzinsbares Fremdkapital in das Unternehmen eingelegt, so dass diese „leitenden Angestellten“ unmittelbar am Erfolg des Unternehmens interessiert waren und einen so hohen Kapitalstock bilden konnten, dass sie sich nach einigen Jahren der Tätigkeit als Faktor als Kaufmann selbstständig machen konnten.

5. *Qualifikation der Leiter einer Faktorei.* Da diese Handelsgesellschaften – das Faktorei-System war keineswegs auf die Fugger beschränkt – mit allen Dingen Handel trieben, die Gewinne versprachen, mussten die Leiter der Faktoreien und ihre unmittelbaren Untergebenen umfassend ausgebildet sein. Das Beherrschen der Schrift, der gängigen Kaufmannstechniken dieser Zeit und der Sprache des fremden Landes waren selbstverständlich. Angesichts der häufigen Verhandlungen mit kirchlichen und weltlichen Adligen, Hofbeamten und fremden Kaufleuten kam ein den gesellschaftlichen Gepflogenheiten entsprechendes Auftreten, die entsprechende Kleidung etc. hinzu.
6. *Qualifikation des Personals in der Zentrale.* Für das Funktionieren und die Kontrolle der Faktoreien waren ein umfangreicher Schriftverkehr, ein umfassendes Abrechnungswesen und ein entwickelter Nachrichtenverkehr (vgl. Gerteis 1989, S. 19–36, Werner 1975, S. 3–51) erforderlich. Das Abrechnungssystem mit den Faktoreien musste einen hinreichenden Einblick in die dort getätigten Geschäfte und eingegangenen Verpflichtungen eröffnen. Dazu bedurfte es nicht nur eines ausgefeilten Abrechnungssystems innerhalb der Faktoreien und des dazu qualifizierten Personals, sondern insbesondere einer Zentralbuchhaltung in Augsburg, die die exakte Erfassung und Auswertung der einlaufenden Informationen ermöglichte. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass das Rechnungswesen der Fugger einer der ersten Fälle der Anwendung der doppelten Buchführung in deutschen Handelsbüchern ist. Gleichzeitig machte der Umfang des Schrift- und Abrechnungswesens in den Augsburger und Nürnberger Zentralen eine funktionale Differenzierung der anfallenden Aufgaben erforderlich. Neben den Briefkopisten und Schreibern sind hier insbesondere die Buchhalter zu nennen.

Eine genauere Darstellung der hier im 5. und 6. Punkt skizzierten qualifikatorischen Elemente des Arbeitsvermögens der spätmittelalterlichen und frühneuzeitlichen Kaufleute erfolgt im Kontext der Darstellung und Analyse der Ausbildungsstrukturen des kaufmännischen Nachwuchses (siehe unten 3.2.4). Zunächst muss jedoch auf das zweite Element des kaufmännischen Arbeitsvermögens – die Kaufmannsmentalität – eingegangen werden, weil erst die Betrachtung der subjektiven Seite der sich herausbildenden „kollektiven Vorstellung von Wirklichkeit“ (Schraut 1985, S. 5), die die soziale Identität der Kaufmannschaft in der feudalen Gesellschaft gewährleisten, ein hinreichendes Erklärungsmuster der auf die Ausbildung des Nachwuchses gerichteten Aktivitäten der Kaufmannschaft liefert.

3.2.3 Normen- und Wertstruktur: Religiöse Verdikte und Kaufmannsmentalität

Die Mentalität sozialer Aufsteiger – dies waren die spätmittelalterlichen Kaufleute mit Sicherheit – entwickelt sich im Bedingungsrahmen einer existierenden Kultur. Das „Monopol auf Weltdeutung“ besitzen andere soziale Gruppen, und diese verteidigen es ihren Interessen gemäß. Erfolgreicher sozialer Aufstieg manifestiert sich – abgesehen von der notwendigen

⁵⁵ Über die Bedeutung der Fuggerschen Faktoren berichtet Ehrenberg (1896) an verschiedenen Stellen; ebenso Schiele (1967, S. 87 ff.). Siehe dazu auch die knappen Skizzen von Penndorf (1912a, S. 99 ff. und 1913/14, S. 59–64), Hildebrandt (1969, S. 41–61) und Hartung (1898/99, S. 79–87). Insbesondere die rechtliche Stellung der Handlungsgehilfen untersucht Ortner (1932).

Bedingung des ökonomischen und politischen Erfolgs – daher nur selten in einem radikalen Umsturz des alten Weltbildes, sondern in dessen langsamer Veränderung. Einzelne Elemente des alten Weltbildes werden – trotz häufig zähen Widerstandes – so modifiziert, dass die „Aufsteiger“ einen ihrer neuen ökonomischen und politischen Rolle entsprechenden Platz finden. Auch dieser Anpassungsvorgang ist nicht einseitig; basieren doch die normativen Orientierungen auch der Aufsteiger auf dem alten Weltbild. In der Geistesgeschichte – der Geschichte der Theologie, Philosophie und der politischen Theorie – finden sich hinreichende Belege für diesen Umdeutungsprozess „auf Gegenseitigkeit“ und die Sozialgeschichte belegt, dass diese Entwicklung in der Ausbildung einer neuen Herrschaftsschicht, bestehend aus Angehörigen der alten Oligarchie und der aufgestiegenen sozialen Gruppe, ihre Entsprechung findet. Für den bisher betrachteten Zeitraum finden sich dazu in den obigen Abschnitten einige Belege, etwa der Aufstieg der Fugger in die Schicht der adeligen Grundherren bei Beibehaltung ihrer Kaufmannstätigkeit.

Im Folgenden wird der Versuch unternommen, die Entwicklungsstufen, die Wandlungen und Ergebnisse des historischen Prozesses der Herausbildung einer spezifischen Kaufmannsmentalität zu beschreiben sowie deren Elemente darzustellen, die durch Erziehung in der Familie und bald auch durch Unterricht tradiert wurden. Dies muss mit aller Vorsicht geschehen, denn die Ausführungen können sich notwendigerweise allein auf die Interpretation der überkommenen Zeugnisse des Handelns der Kaufleute stützen. Diese finden sich etwa in Geschäftsbüchern, Kaufverträgen, Briefen und in wenigen autobiografischen Skizzen (vgl. Le Goff 1989, S. 7–11). Dazu wird zunächst auf das „alte“, christlich geprägte Weltbild und auf Elemente der Kaufmannsmentalität, die sich aus den spezifischen Merkmalen der Kaufmannstätigkeit „ableiten“ lassen, eingegangen, um dann das gewandelte Weltbild und die zugehörige kaufmännische Mentalität zu skizzieren.

Seit dem Ende des vierten Jahrhunderts finden sich in christlichen religiösen Schriften Kategorisierungen menschlicher Laster und Sünden. Den Kaufmann traf der Vorwurf drei der sieben Hauptlaster oder Todsünden zu unterliegen, und zwar dem Geiz in der Form der Habsucht, der Völlerei in der Form der Selbstsucht und der Trägheit in der Form der Faulheit, weil der Kaufmann im mittelalterlichen Verständnis nicht arbeitete (vgl. dazu Bruchhäuser 1989, S. 20 ff. und 1992, S. XXI ff.)

Dies führt dazu, dass die Tätigkeit des Kaufmanns im Hochmittelalter zu den gebrandmarkten Berufen zählt.⁵⁶ Nach den ökonomischen Lehren der christlichen Dogmatik des Mittelalters

⁵⁶ „Das Hochmittelalter hat eine Vielzahl von Berufen und Tätigkeiten verboten oder missbilligt, sie zunächst dem Klerus, später häufig auch den Laien untersagt oder sie doch wenigstens gebrandmarkt, weil sie allzu leicht zur Sünde verleiteten. Am häufigsten erscheinen auf dem Index an oberster Stelle: Gastwirte, Metzger, Gaukler, Schauspieler, Zauberer, Alchimisten, Ärzte und Wundärzte, Soldaten, Zuhälter, Dirnen, Notare und vor allem Händler; dann auch Gerber, Weber, Sattler, Färber, Zuckerbäcker, Schuster, Gärtner, Maler, Fischer, Barbieri, Landverpächter, Feldhüter, Zöllner, Wechsler, Schneider, Parfümeure, Kaldaunenhändler, Müller etc. Wir können hier nur einige Gründe dieser Missbilligung andeuten. Zunächst bilden die überkommenen Tabus primitiver Gesellschaften den dauerhaften Hintergrund. Das Tabu des Blutes bringt Metzger, Henker, Wundärzte, Apotheker, Ärzte und natürlich Soldaten in Verruf. Die Geistlichen stehen im Gegensatz zu den Kriegerern. Das Tabu der Unreinheit, des Schmutzes inkriminiert Gerber, Färber, Köche, Bleicher und, für Thomas von Aquin, selbst Geschirrwäscher! Das Tabu des Geldes schließlich lastet auf Söldnern, Landsknechten und Dirnen, aber auch auf den Händlern, zu denen die Wechsler und natürlich auch unsere Wucherer gezählt werden. Ein weiteres Kriterium der Missbilligung – eher christlicher und mittelalterlicher Herkunft – bezieht sich auf die sieben Hauptsünden. Wirte, Gaukler und Besitzer von Schwitzbädern und Tavernen neigen zur Ausschweifung; die erbärmlich bezahlten Textilarbeiterinnen prostituieren sich fast ausnahmslos. Sie werden mit dem Schandmal der Unkeuschheit gezeichnet und verstoßen. Das Stigma der Händler und Gesetzesausleger ist die Habgier, der Köche Schandmal die Schlemmerei; die Ritter werden ihres Stolzes wegen verachtet und die Bettler der Faulheit geziehen. Der Wucherer – als Abart des Händlers – wird wegen verschiedener tateinheitlicher Vergehen mit dem Bann belegt: wegen seines in besonderem Maße empörenden Umgangs mit Geld und wegen seiner Habgier und Faulheit. Auf ihn fällt ... die Verurteilung wegen Diebstahls, wegen Sünde gegen die Gerechtigkeit und gegen die Natur. Seine Anklageschrift ist erdrückend.“ (Le Goff 1988, S. 49 f.)

(siehe dazu Le Goff 1989, S. 68–96 und 1988; Gurjewitsch 1980, S. 247–326 und 352–399; Bruchhäuser 1989, S. 20–32; Little 1978; Höffner 1969, S. 50–146 und Brentano 1923, S. 77–143) waren „Gott und Geld Gegensätze“ (Le Goff 1988, S. 8). Demnach kann derjenige Gott nicht dienen und nicht gefallen, der dem Mammon, dem unbilligen Reichtum dient. Nicht jeglicher Reichtum ist demnach verdammenswert, sondern nur derjenige, der aus unbilligen Motiven mit unbilligen Praktiken – dem Verleihen von Geld gegen Zinsen und dem Verkauf von Waren zu überhöhten Preisen – angestrebt wird (vgl. ebd., S. 18–21). Insofern stehen wesentliche der sich im 12. und 13. Jahrhundert durchsetzenden kaufmännischen Praktiken, wie die Kreditvergabe gegen Zins, die Ausnutzung von Marktlagen und die Preisdrückerei gegenüber Bauern und Handwerkern sowie insbesondere der Wucher,⁵⁷ unter striktem religiösem Verbot.

Die Kaufleute wuchsen im Rahmen der christlichen Kultur auf, lebten in ihr und waren durch diese geprägt. Dementsprechend hörten sie die Predigten und gingen seit dem entsprechenden Beschluss des 4. Lateran-Konzils (1215) mindestens einmal im Jahr zur Ohrenbeichte.⁵⁸ Insofern kannte der Kaufmann die religiösen Verbote. Dass er sie ignorierte, kam sicherlich vor (siehe die Beispiele in Maschke 1964, S. 324 und 328 und Gurjewitsch 1989, S. 268–311), bildete jedoch nicht die Regel. Zudem sprachen die eigenen Berufserfahrungen gegen solch bewusst areligiöses Denken und Handeln.

Der Handel, der Ein- und Verkauf von Waren, war risikoreich. Beim Einkauf drohten überhöhte Preise des Verkäufers und betrügerische Manipulationen an den Waren, so dass deren versprochene Qualität nicht der Tatsächlichen entsprach. Die Klagen über gepanschte Weine oder halb mit Kirschkernen gefüllte Weinfässer, dünnes Bier, zu kleine Heringstonnen, an deren Boden sich zudem faule Fische befanden, schlecht gezogenen Draht, mit Mehl, Sand oder Mäusedreck verlängerte Gewürze usw. sind vielfach überliefert (siehe dazu z. B. Ranke von 1925, S. 242–250, Irsigler 1985; Maschke 1964, S. 331 f. und Nolte 1909). Beim Verkauf drohten – neben Marktverboten und Preisrisiken aus der Marktlage – betrügerische Manipulationen am Edelmetallgehalt des Geldes und die Uneinbringlichkeit von Forderungen, wenn sich der Gläubiger der Zahlung bei Kreditgeschäften entzog. Die immer wieder beschworene Redlichkeit des Kaufmanns stellte offensichtlich eher eine Norm als gelebte Wirklichkeit dar (vgl. Maschke 1964, S. 332). Zudem wandelt sich im Verlaufe des 13. und 14. Jahrhunderts die Funktion der Formel "Kaufmanns' Ehr' und Glauben (ere ind geloven)". Sie bezieht sich nun auf das Innenverhältnis der Kaufleute untereinander, allerdings nur soweit sie feste Geschäftsbeziehungen pflegten und beschreibt die Kreditfähigkeit und -würdigkeit des Kaufmannes (vgl. Irsigler 1985, S. 67 f.). Daneben trat die Gefahr für Leben und Habe beim Transport und der Lagerung von Waren. Die Unbilden der Natur führten zu Schiffsuntergängen, Piraterie, der Raub der Waren auf dem Landwege, Überfälle auf Läger sowie die Beschlagnahme der Waren und die Gefangensetzung der Kaufleute durch die Obrigkeit waren keineswegs seltene Vorkommnisse. Die Erfahrung von Risiko und Gefahr spiegelt sich im Kaufmannsbewusstsein wieder; für Maschke (1964, S. 317) werden sie zu zentralen Elementen

⁵⁷ Zur Verfolgung des Wuchers durch die weltlichen Mächte siehe Vornefeld (1989, S. 269–287). Vorliegende regional- bzw. personenbezogene und bankhistorische Studien bieten weitere interessante Aufschlüsse; vgl. Körner (1987, S. 245–265), Wendehorst/ Rechter (1987, S. 487–519), De Roover (1963 und 1948) sowie Stromer von (1970, S. 155–218 und S. 342–435).

⁵⁸ In den Handbüchern für Beichtväter des 13. und 14. Jahrhunderts, die den Charakter von Anleitungen zum Führen des Verhörs und zur Bemessung der Buße haben, und in den Exempla, jenen kurzen, als wahre Begebenheiten ausgegebenen Erzählungen, die in eine Predigt eingeflochten wurden, um den Gläubigen den rechten Weg zu weisen, nimmt der Wucher und insbesondere das dem Wucherer sichere Schicksal der Höllenqualen einen breiten Raum ein (vgl. Le Goff 1988 und Irsigler 1985, S. 85 ff.).

ten der Kaufmannsmentalität: „Sie überlagern, überall und immer wieder ausgesprochen, geradezu alle anderen Bewusstseinsselemente“.⁵⁹

Zumindest teilweisen Schutz gegen Risiko und Gefahr boten einerseits die schon geschilderte Hansen- und Gildenbildung,⁶⁰ die Gründung von Gesellschaften und die Schutzbriefe der Monarchen und des höheren Adels, andererseits die Entwicklung neuer Handelstechniken, wie die im 12. Jahrhundert aufkommende, sich im 14. Jahrhundert durchsetzende Versicherung der Waren und Transportmittel sowie insbesondere der bargeldlose Zahlungsverkehr mittels Wechsel (siehe dazu zusammenfassend Le Goff 1989, S. 21–34; Maschke 1964, S. 319–323 sowie Groneuer 1976, S. 318–360). Gleichwohl war den Kaufleuten bewusst, dass auch sämtliche dieser Maßnahmen zur Risikominderung nichts nutzten, wenn das Glück fehlte und dieses konnte nur von Gott kommen: „Der Fernhändler wusste, dass er in seinem Streben nach Gewinn und Vermögen auf Gott angewiesen war. Daher war auch sein Frömmigkeitsstil kommerziell eingefärbt“ (Maschke 1964, S. 324, siehe auch Origo 1985, S. 136–139 und pass.).⁶¹ Allerdings verschärften die neuen Handelstechniken, insbesondere die Wechselgeschäfte den „Kontrast zwischen Norm und Wirklichkeit“ (Irsigler 1985, S. 55), und es stellt sich die Frage, wieso die Kaufleute angesichts ihrer gelebten Unmoral, ihren permanenten Verstößen gegen kirchliche Gebote, überhaupt auf göttliche Gnade hoffen konnten.

⁵⁹ Dies zeigt sich auch daran, dass sich für beide Aspekte Begriffe in der Kaufmannssprache einbürgern. „Das allgemeine ältere deutsche Wort für ‚Risiko‘ auch im wirtschaftlichen Bereich ist ‚Angst‘“ (Kuske 1949, S. 547). So wird „Geld auf ‚kost ind anxt‘ des Absenders verschickt“ (ebd.). Daneben kommt im Mittelalter das Wort „Abenteuer“ auf; es wird orthographisch in unterschiedlicher Form verwandt und bedeutet einerseits „Gewinn“, andererseits „Unbestimmtheit“, „Unsicherheit“, „Zufall“, „Risiko“ und „Gefahr“; letzteres insbesondere dann, wenn „aventure“ oder „abentür“ im Zusammenhang mit einer Reise gebraucht wurde. Es bürgerte sich sogar ein, das Reisen als „Aventuren“ zu bezeichnen; ein deutlicher Hinweis, dass Reise und Gefahr, aber auch möglicher Gewinn als Einheit betrachtet wurden (ebd., S. 548). Ulman Stromeir benennt seine Chronik aus den Jahren zwischen 1385 und 1407 „Püchel von meim Geslechet und von abentewr“ (vgl. den Abdruck des „Püchels“ in: Hegel 1862, S. 1–313). Das Wort Abenteuer wird im Mittelalter sogar zur von den Fernkaufleuten selbst genutzten Berufsbezeichnung. Sie nannten sich „eventuyrre“, in England „adventurer“ oder „merchant adventurer“ und in Frankreich „aventurier“ (vgl. dazu Kuske 1949, S. 549; Maschke 1964, S. 318 sowie Dollinger 1976, S. 103 ff.).

⁶⁰ Diese „Schutzbünde“ konnten jedoch nur wirksam sein, wenn sie im Innenverhältnis über verbindliche Regeln verfügten. Daraus erklären sich die vielfach aufgefundenen und in der einschlägigen Literatur häufig beschriebenen Satzungen und Ordnungen dieser Bünde, die regelmäßig mit teils drastischen Strafordnungen bei Missachtung der Regeln versehen waren. Die umfassendste Übersicht dazu findet sich auch heute noch bei Hegel von (1891). Im Außenverhältnis waren die Kaufleute durch diese Regeln jedoch nicht gebunden; vgl. Le Goff (1988, S. 20) sowie Irsigler (1985, S. 63 und 67 f.).

⁶¹ Dies wird deutlich in der Verehrung bestimmter Heiliger, der Anrufung Gottes, seines Sohnes, Marias und der Heiligen in der Kaufmannskorrespondenz und den Invokationen zu Beginn der Handelsbücher. Die „fortuna dei“ ist demnach offensichtlich im Denken des mittelalterlichen Fernkaufmanns nicht ausschließlich ein Akt göttlicher Gnade, sondern Gott ist durch wohlgefällige Handlungen beeinflussbar. Dies erklärt wohl die Praktik des „Gottespfennig“, der bei Vertragsabschluss für die Armen zu zahlen war (vgl. Kuske 1952, S. 255–258) und die bei mehreren Handelsgesellschaften übliche Ausschüttung eines Teils des Gewinns als Almosen an die Armen, die diese Gaben stellvertretend für Gott empfangen. Allerdings schlägt hierbei das kommerzielle Denken durch; war der Gewinn gering, die göttliche Gnade also bescheiden, wurde der Anteil der Armen vermindert oder gar ganz auf die Ausschüttung verzichtet (vgl. Maschke 1964, S. 326 f.). Die Bardi, eine Florentiner Familienhandelsgesellschaft, führten Gott sogar als Gesellschafter, sie errichteten ein Konto: „il conto di messer Domeneddio“ und beteiligten ihn so an Gewinn und Verlust; sie versäumten jedoch mehrfach, die Gewinnanteile an die Armen auszuzahlen (vgl. Sieveking 1928, S. 82, und Maschke 1964, S. 327).

Die bis heute auf diese Frage gegebenen Antworten stellen im ersten Schritt auf die Diskrepanz ab, die zwischen der Verurteilung bestimmter kaufmännischer Praktiken in der religiösen Dogmatik und der praktisch-ökonomischen Förderung und Verbreitung der Kreditwirtschaft durch die Kirche herrschte.⁶² Damit hätte der Kaufmann die Anerkennung für sein Tun in praxi zwar erhalten, aber für seine Hoffnung auf göttliche Gnade wenig gewonnen. Die religiöse und damit gesellschaftliche Ächtung einschließlich der angedrohten spirituellen und weltlichen Strafen blieb weiterhin bestehen. Angesichts der Verflechtung von Hochfinanz, Staat und Kirche des frühen 16. Jahrhunderts wird dieser Aspekt zu einem der großen Themen der Reformation und entfaltet eine nicht geringe soziale Sprengkraft.⁶³

Allerdings weisen die Antworten im zweiten Schritt darauf hin, dass es nicht nur diese eine Lehre der strikten Verurteilung des Kaufmanns gab. Die christliche Wirtschaftsethik passt sich dem wirtschaftlichen und sozialen Wandel an, sodass ein neues Weltbild entsteht, in dem der Kaufmann rehabilitiert ist und den Platz einnimmt, der seiner ökonomischen und politischen Bedeutung entspricht. Dies geschah über mehrere Stufen seit dem ausgehenden 13. Jahrhundert (vgl. die knappen Überblicke bei Bruchhäuser 1989, S. 24–31; Le Goff 1989, S. 76–80 sowie Trusen 1983, S. 87–103). Zu nennen ist erstens die Zubilligung, dass der Kaufmann Risiken auf sich nimmt, für die er eine Entschädigung erhalten darf. Zweitens wurde akzeptiert, dass der Kaufmann Arbeit leistet, für die aufgewandte Mühe also eine Entlohnung verlangen kann. Drittens wurde betont, dass der Kaufmann eine nützliche Tätigkeit für die Gemeinschaft verrichtet, indem er fehlende lebensnotwendige Dinge beschafft und dafür Risiko, Gefahr, Mühe und Arbeit trägt. Indem man so „zum Glauben an die Notwendigkeit und Nützlichkeit des internationalen Warenhandels über(ging), ... wird der große internationale Handel fortan eine von Gott gewollte Notwendigkeit. Er wird Teil der Vorsehung, wie gleichzeitig der Kaufmann, der der von der Vorsehung gesandte Wohltäter wird, der durch seine Tätigkeit eine Stütze der Gesellschaft ist" (Le Goff 1989; S. 79 f., siehe auch Ott 1966, S. 1–27). Auf den reinen Geldverleiher, den Wucherer im heutigen Verständnis, treffen diese Auffassungen jedoch nicht zu; aber auch für ihn wird ein Ausweg für das Leben nach dem Tode gefunden: „Wenn sie vor dem Tode ernstlich bereuten, ... werden sie nicht auf ewig verdammt, sondern nur auf Zeit. Sie verbringen eine bestimmte Zeitspanne an einem bestimmten Ort, Fegefeuer genannt, wo sie ... höllische Strafen erleiden“ (Le Goff 1988,

⁶² „Die Antwort auf diese Frage ist nicht schwer zu geben. Die Kirche und der Staat konnten den kapitalistischen Kaufmann für ihre eigenen stattlichen Aufgaben, für die sich mehrenden Ausgaben der großen Politik, des Kriegswesens, der Verwaltung usw., schon im Mittelalter nicht mehr entbehren. Sie waren durch ihre damit zusammenhängenden Geldbedürfnisse und ihre zunehmenden Geldgeschäfte gezwungen, den kapitalistischen Kaufmann zu Hilfe zu rufen, ihn zu gebrauchen und so seine Bedeutung und Wirksamkeit zu vergrößern. Was sie theoretisch so streng verurteilten, die beiden Mächte Kirche und Staat, das konnten sie in praxi nicht entbehren. Es ist ein eigenes Geschick um Ideen in der Weltgeschichte. Als eines der sonderbarsten ist mir immer die Tatsache erschienen, daß vielleicht nichts die Verbreitung der Kreditwirtschaft und der kapitalistischen Wirtschaft praktisch mehr gefördert hat als das Papsttum, also die Spitze jener Institution, die theoretisch sich am heftigsten gegen den kapitalistischen Geist gewendet hatte und sich trotz ihrer entgegenstehenden Praxis im Verlaufe des Mittelalters immer wieder wandte“ (Strieder 1925, S. 64; siehe auch Le Goff 1989, S. 73–75).

⁶³ Der Frage der protestantischen Wirtschaftslehre und -ethik kann hier nicht näher nachgegangen werden. Zu Luthers in der scholastischen Tradition stehenden Aussagen zum Wucher und zum Zinsverbot siehe knapp Bruchhäuser (1989, S. 31 f.); zum Schweizer Reformator Zwingli siehe Demandt (1976, S. 306–321). Zu Calvin siehe weiterhin Weber (1922, S. 84–206) sowie die vergleichende Analyse von Wiesenmüller 1968.

S. 79), aber es gab nach dieser Zeit nur einen Ausgang aus dem Fegefeuer und dieser führte ins Paradies.⁶⁴

Die Kirche war also kein Hemmnis für die Entwicklung kaufmännischer Praktiken, sondern diese förderte eher, indem sie die Kaufleute dazu zwang, modernere Techniken zu entwickeln, die nicht unter religiösen Bann fielen (vgl. dazu Le Goff 1989, S. 94). Zudem befreite sie den Kaufmann im Spätmittelalter und in der frühen Neuzeit von moralisch-ethischem Druck oder wies ihm zumindest einen gangbaren Ausweg. Seine über Jahrhunderte ausgebaute ökonomische und politische Stellung wurde nunmehr auch ideologisch akzeptiert. Im neuen Weltbild wird dem Kaufmann sein Platz an der Seite der herrschenden Mächte eingeräumt. Seine Leistung für die Gesellschaft wird positiv bestimmt, was das Berufs- und Standesbewusstsein der Kaufleute zweifellos bestärkt hat. Zwar verstummt die Sozialkritik an den Praktiken, dem Reichtum und der politischen Macht der Kaufleute keineswegs, aber – mit neuer Legitimation ausgestattet – begegnen die Großkaufleute dieser Kritik offensiv. Dies zeigt sich am äußeren Erscheinungsbild: der erworbene Reichtum wird offen zur Schau gestellt durch prunkvolle Bekleidung, edlen Schmuck, prachtvolle Feste, üppige Möblierung und künstlerische Ausstattung der Häuser.⁶⁵

Gerade in den katholischen Gebieten Europas entfaltete die Großkaufmannschaft einen Luxus, der früher nur dem hohen weltlichen und kirchlichen Adel vorbehalten war. Dies deutet aber auf Bewusstseinsinhalte hin, die offensichtlich beim mittelalterlichen Kaufmann tief verwurzelt waren, jedoch angesichts der entgegenstehenden moralischen Gebote nicht öffentlich vertreten wurden. Aus den wenigen erhaltenen Selbstzeugnissen der Kaufherren der damaligen Zeit – hier sind erneut die Veckinchusen-Briefe und deren Auswertung unter mentalitätsgeschichtlichem Aspekt durch Irsigler (1985, S. 61 ff. und 1985a, S. 75–99) anzuführen – ist bekannt, dass die Kaufleute den Handel als mühselige und riskante Arbeit empfanden, die keineswegs immer zu Reichtum und Ansehen führte. Trat jedoch, wie dargestellt, mit Gottes Hilfe der Erfolg ein, dann empfanden die Kaufleute dies als gerechten Lohn für die aufgewandte Mühe.⁶⁶ Die späte Anerkennung dieser Sichtweise in den Lehren der Kirche ist den Kaufleuten daher wohl nicht als Gnade erschienen, sondern nur als rechte und billige Abkehr

⁶⁴ Die Dauer des Aufenthalts im Fegefeuer hing von mehreren Faktoren ab: Von der Schwere der Sünde und der Tiefe der Reue in der Beichte oder gar erst auf dem Sterbebett, von der tatsächlichen Rückzahlung des sündig erworbenen Geldes an die Betrogenen, von der Intensität der Fürbitten und von den Opfergaben und Spenden der Verwandten und Freunde des toten Wucherers (vgl. dazu Le Goff 1988, S. 77–87). Dies erklärt wohl die mehrfach belegte Praxis von Kaufleuten, durch ihr Testament die Erben zu veranlassen, das unrecht erworbene Gut und Geld an die rechtmäßigen Eigner zurückzuerstatten. So wird von dem Kaufmann, Bankier und Verleger Jehan Boinebroke aus Donai berichtet, dass er „am Ende des 13. Jahrhunderts seinen Testamentsvollstreckern eine 5,50 Meter lange Pergamentrolle“ mit genauen Anweisungen zur Rückerstattung der durch Betrug, Ausbeutung und Erpressung erworbenen Vermögensteile hinterließ“ (Irsigler 1985, S. 58). Zu Boinebroke siehe auch Le Goff (1989, S. 49–52 und 87 f.), der den „schreckliche(n) Boinebroke ... (als) ein(en) exemplarische(n) Vertreter eines bestimmten Typus (ansieht, d. A.), dessen soziale Verhaltensweisen, die durch ökonomische und soziale Strukturen bestimmt waren, sich durch eine einzigartige Unbändigkeit auszeichneten“ (ebd., S. 52).

⁶⁵ Siehe dazu Le Goff (1989, S. 104–122) und Braudel (1985, S. 189–357) mit vielfältigen Beispielen zum Bereich der Genussmittel, des Wohnens und der Bekleidung; Bechtel (1953, S. 13 und pass.) und Werner (1967/68, S. 75 f. und 92–101) mit Angaben zum selbstbewussten und luxuriösen Lebensstil und Mäzenatentum der spätmittelalterlichen Großkaufleute.

⁶⁶ Siehe dazu auch die häufig zitierte Stelle aus dem Testament des Lübecker Kaufmanns Berthold Rucenberg von 1364: „Von meinen Eltern habe ich nichts empfangen, weswegen ich irgendjemand verpflichtet wäre. Darauf will ich auch sterben. Denn was ich besitze, das habe ich mir von jungen Jahren an mit großer Mühe und Arbeit erworben“ (zitiert nach Rörig 1971k, S. 242; siehe auch Rörig 1971l, S. 134–146).

von einem falschen Denken. Hierin liegt sicherlich ein entscheidender Ansatzpunkt für die fortschreitende Säkularisierung des kaufmännischen Denkens im 16. Jahrhundert (siehe dazu Le Goff 1989, S. 96).

Mühe und Arbeit und Gottes Hilfe reichten jedoch allein nicht aus, um den angestrebten Reichtum und die damit verbundene politische Macht in den Städten, den sozialen Aufstieg und das gewünschte Ansehen zu erreichen. Das vielfach belegte Gewinnstreben des mittelalterlichen und frühneuzeitlichen Großkaufmanns konnte erst praktisch wirksam werden, wenn der Kaufmann über die für den Handel und die Geldgeschäfte erforderlichen Kenntnisse gepaart mit einer rationalen und utilitaristischen Grundhaltung verfügte (vgl. Maschke 1964, S. 311–317). Rationalität ist als „praktische Vernunft“ zu verstehen, die sich auf Erfahrung gründet und sich auf die Einschätzung der Chancen und Risiken bei Geschäften und auf die Art und Weise der Menschenbehandlung bezieht. Das Abschätzen von Chance und Risiko ist zunächst rein qualitativ zu verstehen. Insbesondere wird zur Vorsicht geraten. Dort wo große Gewinne versprochen werden oder scheinbar winken, lauert häufig der Betrug oder der Raub. Der Kaufmann tut also gut daran, dem Geschäftspartner grundsätzlich zu misstrauen und ihm das mehr oder minder rücksichtslose Gewinninteresse zu unterstellen, von dem er selbst geprägt ist (vgl. ebd.). Dieses Misstrauen richtete sich jedoch auch nach innen, gegen die Mitgesellschafter, auch wenn es sich um Verwandte handelt, und insbesondere gegen die Angestellten. Letztere sollen streng überwacht und ermahnt werden, fleißig zu sein, mit den anvertrauten Waren und Geldern vorsichtig umzugehen und vor allem auf den Fernreisen mit geringen Spesen auszukommen (vgl. ebd.). In diesen letzten Überlegungen deutet sich der Übergang zum quantifizierenden Denken an. Das Abschätzen von Chance und Risiko wird verstärkt zu einer Frage des Rechnens, mithin der Kalkulation. Allerdings noch nicht mit dem heutigen Exaktheitsanspruch, das Instrumentarium dazu fehlte noch oder befand sich – wie die Buchhaltung – noch auf einem bescheidenen Entwicklungsstand. Das Gewinnmotiv der Kaufleute wird aber zu einem entscheidenden Impuls für die Weiterentwicklung dieser Kaufmannstechniken.

Dieser wichtige Übergang vom qualitativen zum quantitativen Denken vollzieht sich bei den deutschen Großkaufleuten im Verlaufe des 14. und 15. Jahrhunderts. Die Vorstellung, alles könne und müsse berechnet werden, wird dabei auch ganz selbstverständlich auf die nicht primär ökonomischen Lebensbereiche bezogen.⁶⁷ Zu rechnen hatte der Kaufmann aber auch mit der Zeit. Angesichts der Dauer der Geschäfte, möglicher Preisschwankungen und Veränderungen der Marktlage musste er zukünftige Entwicklungen im Voraus abschätzen.⁶⁸

⁶⁷ Ein schönes Beispiel hierfür findet sich bei Gurjewitsch (1989, S. 306): „Im Rechnungsbuch des Venezianers Jacopo Loredano findet sich der Vermerk: ‚Der Doge Foscari ist mein Schuldner wegen des Todes meines Vaters und meines Oheimes.‘ Nachdem sein Feind und dessen Sohn beseitigt waren, notierte der Kaufmann mit Befriedigung auf der gegenüberliegenden Seite des Kontos: ‚Bezahlt.‘“

⁶⁸ Sichtbar wird dieser rationale Umgang mit der Zeit, das Anbrechen eines bürgerlichen Zeitverständnisses, durch das die Kirche die Definitionsmacht über die Zeit verliert, erstens in der Umstellung des Kalenders nach den Bedürfnissen der Kaufleute: „Den Kaufleuten genügte der kirchliche Kalender mit seinen beweglichen Festen und einem Jahresanfang, der zwischen dem 22. März und dem 25. April schwankte, schon längst nicht mehr. Sie brauchten eine Vorlage, die eine genauere Zeitrechnung ermöglichte; im Zusammenhang mit diesem Erfordernis wurde der Jahresanfang auf den Tag der Beschneidung Jesu, den 1. Januar festgelegt“ (Gurjewitsch 1989, S. 307). Zweitens wird die liturgischen Zwecken dienende Zeitangabe durch die Kirchenglocken nach Erfindung der Räderuhr Ende des 13. Jahrhunderts von den Turmuhrn an den städtischen Rathäusern und Domen verdrängt (vgl. Le Goff 1987e, S. 29–42 und 1977, S. 393–414). Deren Glocke schlägt jede Stunde: „Ein fundamentaler Wechsel, denn die ganze Gesellschaft gerät mit der Umwandlung von zeitlichem Rahmen und Rhythmus in Bewegung“ (Le Goff 1987e, S. 29).

Im Bewusstsein der Kaufleute ging damit eine deutliche Steigerung der Wertschätzung der Zeit einher. Sie wird nunmehr als persönliches Eigentum betrachtet (vgl. Le Goff 1987d, S. 39), mit dem es klug zu haushalten gilt, denn die Zeit kann nicht ersetzt werden (vgl. Gurjewitsch 1989, S. 308). Somit ist die Zeit kostbar und darf daher nicht vertändelt werden; die Wochen, Tage und Stunden sind mit nützlichen Dingen auszufüllen und nützlich ist, was den Reichtum mehren kann. Somit unterliegt auch das Zeitbewusstsein dem rechnerischen Kalkül. Hieraus erklären sich die vielfältigen Aufforderungen an die Frauen, die Kinder zu Zeitdisziplin und Ordnung zu erziehen, die sich in den Vechinchusen-Briefen finden (vgl. Irsigler 1985, S. 95) aber auch die Anweisungen der Großen Ravensburger Handelsgesellschaft an die Älteren in den Auslandsfilialen, die Lehrlinge anzuweisen, „sich an Feiertagen in das sckryptory zu setzen und zu rechnen und Briefe zu lesen ... nicht daß sie spazieren gehen“ (Schulte, 1923, S. 91), zielen auf diesen Aspekt.

So wie die Zeit unter dem Nützlichkeitsaspekt gesehen wird, fehlt es auch nicht an den Empfehlungen, die freundschaftlichen und familiären Beziehungen unter dem Gesichtspunkt der Utilität zu knüpfen. Heiratspolitik unter dem Gesichtspunkt der Mitgift und des Nutzens für das eigene Geschäft zu betreiben, ist zwar im Mittelalter eine über alle Stände verbreitete Sichtweise der Ehe.⁶⁹ Die expliziten Empfehlungen, sich seine Freunde bei den Reichen und Mächtigen zu suchen, sich immer der stärkeren Partei anzuschließen (vgl. Maschke 1964, S. 311 und 316) und nett zu den Leuten zu sein, weil diese dann eher bei einem selbst und nicht bei der Konkurrenz kaufen würden (vgl. Schulte 1923, S. 84), entfernen sich aber weit von den religiös-ethischen Normen des „guten“ Menschen. Wenn aber das Gute und der Nutzen in eins fallen, wenn also Tugend der eigene Vorteil ist und das Böse der eigene wirtschaftliche Verlust, dann erledigen sich moralische Skrupel, und es gibt hinreichend Belege dafür, dass ein großer Teil der Kaufleute so gedacht hat (siehe die Nachweise bei Gurjewitsch 1989, S. 297 und pass. sowie Le Goff 1989, S. 83 f.).

Damit zeichnet sich die Mentalität des mittelalterlichen und frühneuzeitlichen Kaufmanns ab, deren wesentliche Elemente sich im Zusammenhang der ökonomischen und sozialen Entwicklung des 12. bis zum frühen 16. Jahrhundert entfaltet haben. Sicherlich ist damit ein Idealbild gezeichnet worden, und diesen „rundum idealen Kaufmann“ hat es – wie Irsigler (1985, S. 70 f.) betont – nicht gegeben. Ebenso wie Brüche in der ökonomischen Entwicklung gab es Phasen der Niedergeschlagenheit und der übersteigerten Vorsicht, was sich zu einem pessimistischen Weltbild verdichtete. Das Interesse richtete sich dann auf die Bewahrung des Erreichten, auf den mäßigen Gewinn. Allerdings lassen die Quellen den vorsichtigen Schluss zu, dass diese – dem Sombartschen Bild entsprechende – Mentalität eher bei den kleinen Kaufleuten verbreitet war. Die soziale Differenzierung des Kaufmannsstandes spiegelt sich im Weltbild wider. Insofern ist Gurjewitsch (1989, S. 311) darin zu folgen, dass mit dem Großkaufmann des späten Mittelalters und der frühen Neuzeit – sozialpsychologisch gesehen – ein neuer Menschentyp entstanden ist, der zum „Vorboten einer neuen sozio-ökonomischen Ordnung“ wird, indem er bei seinen Bemühungen, am Machtgefüge und Reichtum des Feudalismus teilzuhaben, dessen Rahmen – durch Aushöhlung der feudalen Prinzipien – von innen her sprengt.

⁶⁹ Trotzdem ist es bezeichnend, dass der Florentiner Kaufmann Giovanni di Pagolo Marelli (1371–1444) in seinen Lebenserinnerungen und „Denkwürdigkeiten“ zwar die Höhe der Mitgift seiner Schwiegertochter genau angeben, sich jedoch an die Anzahl der von ihr geborenen Kinder nicht recht erinnern kann (vgl. Gurjewitsch 1989, S. 297).

3.2.4 Sozialisations- und Informationsstruktur: Die betriebliche Lehre des kaufmännischen Nachwuchses und der Unterricht in den Schreib- und Rechenschulen als Elemente des kaufmännischen Curriculums

Unzweifelhaft musste das kaufmännische Arbeitsvermögen in seinen Elementen Qualifikation und Mentalität tradiert werden, um die angestrebte soziale Autonomie, den ökonomischen Erfolg und den sozioökonomischen Aufstieg zu erreichen und dauerhaft zu sichern. Insofern stellt sich nunmehr die Frage nach der Lernorganisation, den Inhalten und den Verlaufsformen der Berufsausbildung des mittelalterlichen und frühneuzeitlichen kaufmännischen Nachwuchses. Zu diesen primär didaktischen Fragen finden sich im wirtschafts- und sozialgeschichtlichen Schrifttum nur verstreute Hinweise, die sich weitgehend auf den Beleg beschränken, dass sich organisierte und formalisierte Formen der kaufmännischen Berufsausbildung im Mittelalter langsam herausgebildet haben. Nähere Aussagen zur Gestalt und Didaktik der frühen kaufmännischen Berufsausbildung in Deutschland enthalten einige wenige vorliegende Darstellungen zur Geschichte der kaufmännischen Berufserziehung, die zumeist aus der Feder von historisch interessierten Wirtschaftspädagogen stammen.⁷⁰

Die Quellenlage ist für die nicht-schriftliche Frühzeit der Kaufmannstätigkeit in Deutschland naturgemäß besonders schlecht. Da die Kaufmannstätigkeit im Anfang wenig formalisiert war, fehlten für einen geordneten Ausbildungsgang im heutigen Sinne die Grundlagen. Der mittelalterliche Fernkaufmann wanderte in der Regel mit seiner Familie gemeinsam, aber auch Kinder, die mit dem Kaufmann nicht verwandt waren, nahmen an den Handelszügen teil (vgl. dazu die Beispiele in Braudel, 1986, S. 72 ff.). Dies deutet darauf hin, dass die Vorstellung entstand, der Handel sei erlernbar, und zwar im Vollzuge dieser Tätigkeit.

Die Auslandslehre

Abgesehen von der später einsetzenden Differenzierung in Groß- und Kleinhandel, wobei die ortsfesten Krämer ja auch sprachlich im Mittelalter nicht zu den Kaufleuten gezählt wurden (siehe dazu den von Leider (o.J. [1929], S. 123 f.) mitgeteilten Auszug aus der Krämerrolle der Stadt Anklam aus dem Jahre 1330), schloss die kaufmännische Ausbildung im Mittelalter die Reise und den häufig auch längeren Auslandsaufenthalt ein. So ist die Anwesenheit von „Kindern“ im Nowgoroder Hansekantor bereits durch die erste um 1270 erstellte, schriftliche Fassung der Nowgoroder Hofordnung („Schra“) belegt (vgl. Bruchhäuser 1989, S. 168; 1979, S. 658 ff. und 1992, S. 81–87). In den „Schraen“ finden sich für die Lehrlinge unterschiedliche Bezeichnungen: „Es sind die Termini ‚Junge‘ (auch yunge), ‚Kind‘ (kint, pl. kindere), auch ‚Lehrkind‘ (lêrkint, lerekint, pl. lerekindere) sowie ‚Sprachschüler‘ (sprakelerer)“ (Bruchhäuser 1979, S. 658 f.).⁷¹ Lehrlingsausbildung ist auch für die anderen Hansekantore in

⁷⁰ Vgl. insbesondere Zieger (1897, 1905 und 1908), Ruge (1900), Penndorf (1908, 1908a, 1908/09, 1911, 1912, 1912a, 1914, 1916), Jaeger (1925), Leider (o.J. [1929]), Wühr (1950, S. 144–160), Kelbert (1956), Limmer (1958, S. 113–126, S. 128–134), Berke (1960, S. 138–152), Löbner (1963, S. 11–25), Dörschel (1976), Horlebein (1985, S. 22–44), Bruchhäuser (1979, 1989, 1992), Reinisch (2001) und Zabeck (2009). Ungenau und mit deutlich völkisch-nationalistischem Einschlag hingegen Urbschat (1936, S. 21–25), mit hagiographischen Charakter Gatz (1949), Schult (1929/30, S. 42–43) und Roth (1969, S. 133–139 und S. 174–178) sowie inhaltlich unbefriedigend Lucke (1957).

⁷¹ Anhand einer vergleichenden Untersuchung des Sprachgebrauchs in den verschiedenen Hofordnungen geht Bruchhäuser (1979) davon aus, dass es sich bei diesen verschiedenen Bezeichnungen um Synonyme handelt (ebd., S. 659), sie also nicht auf eine funktionale Differenzierung innerhalb der Ausbildung hinweisen. Quellen über die Ausbildung im Hansekantor in Bergen deuten jedoch auf eine Hierarchisierung innerhalb des Ausbildungsganges hin: „Während die Jüngsten zunächst als ‚Stuejunger‘ (Stovenjungens, d.h. Stubenjungens) mit Küchen- und Kellerdiensten beschäftigt wurden, rückten sie später als ‚Skutejunger‘ (Schutenjungens, d. h. Bootsjungens) auf und dienten im Handel und auf den Schiffen“ (Bruchhäuser 1989, S. 174 f.).

Bergen, Brügge und London bis in das 17. Jahrhundert hinein belegt, nachgewiesen ist sogar der Aufenthalt von hansischen Lehrlingen in Island (vgl. Bruchhäuser 1989, S. 172–178).

Dabei bildet sich im Verlaufe der Jahrhunderte eine soziale Differenzierung der Ausbildungsorte heraus. Der für den Pelzhandel zentrale Ort, Nowgorod, wird zum bevorzugten Ausbildungs- und Handelsplatz der hansischen Kaufmannselite. Der mit bescheideneren Profitraten verbundene Salz-, Fisch- und Getreidehandel in Bergen diente hingegen gezwungenermaßen den mit geringerem Vermögen ausgestatteten Händlerkreisen als Handels- und Ausbildungsort. Während im Kaufmannspatriziat bald eine Tradierung der Berufswahl vom Vater zu den Söhnen einsetzte, die gleichzeitig eine soziale Abschottung gegenüber nachdrängenden Aufsteigern intendierte, ermöglichte die Ausbildung in Bergen „armen und geringen“ Bauernkindern aus Mecklenburg, Pommern, Sachsen und Westfalen den sozialen Aufstieg (vgl. ebd., S. 194). Daraus erklären sich die „Bergen-Spiele“, denen, Initiationsriten vergleichbar, Neuankommlinge ohne Ansehen ihres Alters, ihrer Stellung und ihres Reichtums unterworfen wurden, um zu verhindern, dass die in Bergen Handel treibenden Lehrlinge, Gesellen und Kaufleute durch kapitalkräftigere Konkurrenten verdrängt wurden (zu den „Bergen-Spielen“ siehe Ropp von der 1907, S. 22–26; Bruchhäuser 1989, S. 141–146 und Bruchhäuser (Hrsg.) 1992, S. 48–56). Insofern gab es einen engen Zusammenhang zwischen Berufsausbildung einerseits und sozialer Differenzierung und Hierarchisierung innerhalb der Kaufmannschaft sowie deren Verfestigung andererseits. Die soziale Dynamik, die die Kaufmannschaft im Früh- und Hochmittelalter auszeichnete, verlor im Spätmittelalter also zunehmend an Bedeutung.

Damit einher ging eine Formalisierung und Kodifizierung der Berufsausbildung beispielsweise in Gildeordnungen, die sich jedoch auf formale Aspekte – wie die Dauer der Lehre – beschränkte (vgl. Bruchhäuser 1989, S. 155–158, Beug 1907, S. 5–8). In diesem Zusammenhang gewinnt die Praxis an Bedeutung, die eigenen Söhne an fremden Handelsplätzen bei Verwandten oder befreundeten Kaufleuten in die Lehre zu geben (vgl. Ropp von der 1907, S. 19). Die zu diesem Zweck geschlossenen Verträge wurden im späten Mittelalter häufiger schriftlich fixiert (vgl. Bruchhäuser 1989, S. 156 ff.). Sie enthalten in der Regel Übereinkünfte über die Verpflegung und Bekleidung des Lehrlings sowie über die Dauer der Lehrzeit. Über die Inhalte der Ausbildung finden sich nur selten Angaben, so dass „dem Lehrherren nahezu die alleinige Bestimmung der Ausbildungsinhalte“ (ebd., S. 157 f.) oblag; zudem ging auf den Lehrherrn die elterliche Gewalt über und es ist belegt, dass die Lehre am fremden Ort und im fremden Haus seitens der Eltern als „Disziplinierungsmaßnahme“ gedacht war.⁷²

Diese am Beispiel des hansischen Kaufmanns dargestellten Elemente der mittelalterlichen Kaufmannslehre galten auch für die süddeutschen Kaufleute. Zum Handel bestimmte Söhne der Kaufleute hielten sich im Rahmen ihrer Lehre vornehmlich in Italien und hier wiederum mit deutlichem Schwergewicht in Venedig auf. Dies gilt mindestens seit dem beginnenden 14. Jahrhundert, denn bereits für das Jahr 1308 ist die Anwesenheit von Kaufmannssöhnen im

⁷² Ein gutes Beispiel findet sich in den Vechinchusen-Briefen: Zyverd Vechinchusen schickt im Jahre 1412 seinen Sohn Kornelius zum Bruder Hildebrand nach Brügge, damit dieser die (Berufs)Erziehung übernehme, weil Sivert selbst und seine Frau Kornelys nicht mehr bändigen können (vgl. Irsigler 1985a, S. 88). So schreibt Zyverd über seinen Sohn: „Hey es eyn wylst schalk, hey sal bet by eyne andern dyegen dan by my ... Ic bevel en ju und geven ju, ic wel eme hynest scryven, dat hey syk op my nummer verlaten noch dregen dorve, hey hebbe my al ryde mer kostet dan my leyf sy und dat hey sey, des hey syk sulven behelpe, dyt sal dem jungen güd syn ...“ (ebd., auch in Bruchhäuser (Hrsg.) 1992, S. 98). Weitere Beispiele finden sich bei Ropp von der (1907, S. 20 f.).

Fondaco dei Tedechi zum Zwecke der Lehre belegt (vgl. das entsprechende Dokument in Simonsfeld (1887, Band I, S. 8 und Band II, 1887, S. 39 ff.).⁷³

Auffällig ist, dass eine ganze Reihe der männlichen Nachkommen der großen Nürnberger und Augsburger Familiengesellschaften ihre Lehrzeit an mehreren Orten verbrachten (vgl. Bruchhäuser 1989, S. 186–190). Angesichts der räumlichen Ausdehnung der Handelstätigkeit dieser Gesellschaften galt die Ausbildung nur an einem ausländischen Handelsplatz offensichtlich nicht als adäquate Vorbereitung auf Leitungsfunktionen innerhalb der Handelsgesellschaft. Der Erwerb von Kenntnissen der Sprache, der Gebräuche und der Handelsusancen mehrerer Länder sollte offenbar die Fähigkeiten der später für die Geschicke der Gesellschaft Verantwortlichen erhöhen, die Risiken und Chancen der Handelsbeziehungen zum Ausland abzuschätzen. Der damit gewonnene Qualifizierungsvorsprung gegenüber den Lehrlingen kleiner Gesellschaften oder gar von Einzelkaufleuten dürfte für die Entwicklung der großen Familiengesellschaften von nicht zu unterschätzender Bedeutung gewesen sein.

Nachdem somit die Bedeutung und Verbreitung der Auslandslehre für den mittelalterlichen Kaufmannsnachwuchs hinreichend belegt ist, muss danach gefragt werden, welche Faktoren die Dominanz dieser Ausbildungsformen erklären können. Dazu kann ein gutes Stück weit dem politökonomischen Erklärungsmuster gefolgt werden, das Kelbert (1956, S. 3–6)⁷⁴ entwickelt hat. Danach ergibt sich aus der Entwicklung der Warenwirtschaft die Entstehung des Handelskapitals, welches – angesichts seiner Ansiedelung in der Zirkulationssphäre – besonderen Verwertungsbedingungen unterworfen ist. Soll das Ziel erreicht werden, mittels des Handels, der Warendistribution, einen Profit zu erreichen, benötigt der Kaufmann spezielle Fertigkeiten und Kenntnisse. Diese leitet Kelbert (1956, S. 5) aus der bekannten Marxschen Formel ab, nach der der (Handels-) Kapitalist Geld vorschießt, um damit Waren zu kaufen, die er anschließend verkauft, um mehr Geld zu erzielen, als er vorgeschossen hat: $G-W-G'$ (vgl. Marx 1969, S. 161–170). Der Zirkulationsprozess des Kapitals zerfällt mithin in drei Phasen, in die Phase des Einkaufs der Ware ($G-W$), die des Verkaufs ($W-G'$) und die zwischen diesen beiden liegende Phase des Transports. Hieraus ergeben sich folgende Anforderungen an das Qualifikationsprofil des Kaufmanns:

⁷³ Daneben gibt es Nachweise für die Lehrzeit süddeutscher Kaufleute in Mailand und Florenz (vgl. Bruchhäuser 1989, S. 184 f.). Von der Großen Ravensburger Handelsgesellschaft ist bekannt, dass sie ihre Lehrlinge in ihren ausländischen Niederlassungen („Geligern“) ausbilden ließ, womit auch französische und spanische Städte zu den Ausbildungsorten zählen (vgl. Schulte 1923, S. 140 ff.). Auch Nürnberger Kaufmannssöhne des frühen 16. Jahrhunderts verbrachten ihre Lehrzeit in Lyon und Zaragoza (vgl. Bruchhäuser 1989, S. 185 f.). Da der Handel der süddeutschen Kaufleute sich jedoch nicht auf die Länder des Mittelmeeres beschränkte, verbringen deren Lehrlinge ihre Ausbildungszeit auch an den Handelsplätzen in Flandern und im Osten und Südosten Europas. Lehrzeiten von Kaufmannssöhnen aus Ravensburg und Nürnberg sind für das 15. Jahrhundert in Krakau, Warschau, Breslau, Wien und Ofen nachgewiesen. Die Veränderung der Handelswege durch die Entdeckungen zieht schließlich den Einbezug Lissabons, Sevilas und Antwerpens in die Reihe der Ausbildungsorte nach sich (vgl. Bruchhäuser 1989, S. 191 f. und Bruchhäuser (Hrsg.) 1992, S. 72).

⁷⁴ Kelbert entwickelt einen durchaus eingängigen argumentativen Dreischritt: Aus den ökonomischen Bedingungen der sich entfaltenden Warenwirtschaft schließt er auf die erforderlichen Qualifikationen des kaufmännischen Personals, um dann anhand der zeitgenössischen Quellen zu untersuchen, ob diese Qualifikationen vorhanden waren (siehe ebd., S. 6–18). Abschließend geht er der Frage nach, mittels welcher Ausbildungseinrichtungen diese Qualifikationen erworben wurden (siehe ebd., S. 18–52). Er entwirft damit ein Bild der mittelalterlichen kaufmännischen Berufsausbildung, das diese durch die ökonomischen Bedingungen eindeutig determiniert erscheinen lässt. Zur gleichen Einschätzung gelangt Bruchhäuser (1989, S. 92) auf der Basis des bildungsökonomischen Man-Power-Ansatzes. Den Facettenreichtum der mittelalterlichen Kaufmannsmentalität können beide mit dieser ökonomistischen Sichtweise jedoch nicht einfangen, denn das Spannungsverhältnis zwischen religiös-ethischer Norm und ökonomischen Erfordernissen war konstitutiv für die Berufserziehung der mittelalterlichen Kaufleute. Mithin gilt: Auch im Mittelalter ging Erziehung in Intention und Praxis nicht einlinig in ökonomischer Funktionalität auf.

1. *Warenkenntnisse*: Für beide Phasen gilt, dass der Kaufmann Warenkenntnisse benötigte, die primär im unmittelbaren Umgang mit diesen Waren erworben werden konnten. Er musste wissen, welche Waren wo und zu welcher Zeit marktgängig, d. h. günstig beschaffbar und absetzbar waren, und er musste die Eigenschaften und die Sorten- und Qualitätsmerkmale der Waren kennen. Letzteres war angesichts der bereits beschriebenen Betrugsmanöver von größter Wichtigkeit, denn eingekaufte minderwertige Ware war nur mit erheblichen Preisabschlägen oder gar nicht zu verkaufen. Da die Waren für den Transport durch den Kaufmann selbst, durch seine Gehilfen und Lehrlinge hergerichtet, zwischengelagert, umgepackt und oft für den Verkauf erneut gelagert werden mussten, um eine günstige Marktlage abzuwarten, mussten Kenntnisse über Lager- und Behandlungsarten der Waren erworben werden.
2. *Kenntnisse über Handelsgebräuche sowie handels- und zollrechtliche Beschränkungen*: An den mittelalterlichen Handelsplätzen herrschten unterschiedliche rechtliche Regelungen über den Zugang zu den städtischen Märkten, über das Recht auf Lagerung der Waren (Stapelrechte), über die Besteuerung der getätigten Kaufabschlüsse und die Verzollung der ein- und ausgeführten Waren. Die Kenntnis dieser unterschiedlichen Handelsusancen war für den Kaufmann unumgänglich, denn nur so konnte er die mit dem Kauf verbundenen Kosten einschätzen. Zudem musste er über städtische Handelsbeschränkungen – etwa über das Verbot des Detailhandels für Gäste, der vielerorts den ansässigen Krämern vorbehalten war – und städtische Maß-, Gewichts- und Gütevorschriften für Waren orientiert sein, um der Gefahr zu entgehen, wegen verbotenen Handels oder Betrugs angeklagt zu werden, was häufig die Vernichtung der Waren auf Kosten des Händlers gemäß amtlichen Beschlusses zur Folge hatte.⁷⁵
3. *Logistische Kenntnisse*: Sowohl der wandernde als auch der sesshafte Kaufmann benötigte Kenntnisse über Transportmöglichkeiten und deren Kosten, über die Beschaffenheit und Sicherheit der Transportwege, über Witterungsverhältnisse und Rast- und Übernachtungsmöglichkeiten auf der Handelsreise, also handelsgeografische Grundkenntnisse (vgl. Kelbert 1956, S. 6).
4. *Sprachkenntnisse*: Der Kaufmann musste mit seinen ausländischen Handelspartnern kommunizieren können, wenn er sich dazu nicht eines Dolmetschers bedienen wollte.⁷⁶ Das Erlernen der jeweiligen Landessprache war mithin eine der wesentlichen Aufgaben der Auslandslehre.
5. *„Kaufmännische Gesinnung“*: Ohne die mentalen Dispositionen des ausgeprägten Gewinnstrebens und des rationellen Denkens – zunächst in den qualitativen Dimensionen Risiko und Chance, später in den quantitativen Dimensionen Erlös und Kosten – hätten die genannten Kenntnisse jedoch keinen Nutzen für den Kaufmann gehabt. Dieses kaufmännische Denken galt als erlernbar. Voraussetzung dafür war jedoch die permanente Be-

⁷⁵ Angesichts der Vielfalt der regionalen Längen- und Gewichtsmaße sowie der verschiedenen Münzsysteme war deren Kenntnis für den Kaufmann unentbehrlich. Nur so konnte er Kursrisiken beim Währungsumtausch und zusätzliche Risiken und Chancen beim Ein- und Verkauf von Waren einschätzen, die daraus entstanden, dass sich z. B. aus 100 Ellen Brabanter Tuch in Nürnberg 105 Ellen herauschneiden ließen, während in Barcelona eingekaufte Waren im Gewicht von vier Zentnern in Nürnberg nur mehr als drei Zentner galten (siehe dazu Kelbert 1956, S. 7). Zum mittelalterlichen Geldwesen siehe die Überblicke bei Braudel (1985, S. 481–514) und Pirenne (1985, S. 104–117).

⁷⁶ Zur Bedeutung und Stellung dieser Dolmetscher – der „Tolke“ im hansischen Sprachraum, insbesondere im Verkehr mit russischen Handelspartnern und der „Sensale“, die als Venezianer im Auftrage der Republik auch als offizieller Dolmetscher fungierten – siehe Bruchhäuser (1989, S. 123–129) sowie die Dokumente in Bruchhäuser (Hrsg.) (1992, S. 36–40, S. 58–64 und 47–49).

obachtung der Waren- und Preisbewegungen, der Aktivitäten und Praktiken der anderen Kaufleute, wozu die Kaufmannslehrlinge angehalten wurden.⁷⁷

6. *Kenntnisse und Befolgen von Geschäftsgrundsätzen:* Offensichtlich zeitlos gültige Ratsschläge an die Lehrlinge darüber, was beim Kaufen und Verkaufen zu beachten ist, finden sich in einer Vielzahl in den Rekordanzen der Großen Ravensburger Handelsgesellschaft (vgl. Schulte 1923 und die Auswertung der dort abgedruckten Auszüge aus den Rekordanzen durch Bruchhäuser 1989, S. 224–231). Sie stehen im engen Zusammenhang mit den erforderlichen Kenntnissen über die Waren und die Handelsusancen und beziehen sich erstens auf den Einkauf, „den am inkoffen lit der Gewin“ (Schulte Band 3, 1923, S. 187). Deshalb sollte zur rechten Zeit, wenn die Ware „wol fayl“ (ebd., S. 130) ist, eingekauft und versucht werden, den Preis zu drücken (vgl. ebd., S. 284). Gleichwohl dürfe ein günstiger Preis nicht zu unvorsichtigen Mengendispositionen verleiten, denn schließlich hing die Realisierung des Gewinns vom erfolgreichen Verkauf ab. Deshalb war auf schnellen Transport und Warenabsatz zu drängen,⁷⁸ denn „(k)ommt man mit der ersten Passage ... so verkaufte man statt 15 50 Ballen“ (ebd., S. 58). Beim Verkauf war ein freundlicher Umgang mit den Kunden zu pflegen und zu beachten, dass der Umsatz sich aus der Absatzmenge und dem Preis zusammensetzt, insofern seien bewährten Kunden günstigere Konditionen einzuräumen. Aber selbst bei diesen sollte immer wieder auf deren Zahlungs- und Kreditfähigkeit geachtet werden, während bei neuen Kunden von Zielverkäufen und einem zu großen Geschäftsvolumen abgeraten wurde (vgl. ebd., S. 228 ff.).
7. *Kenntnis der Handels- und Dokumentationstechniken:* Es ist evident, dass der intendierte ökonomische Umgang mit den Medien kaufmännischer Tätigkeit – Ware, Geld und Information (vgl. Kutscha 1976, S. 104 ff.) – bei dem im Spätmittelalter erreichten Stand der Warenhandels- und Finanzgeschäfte die Beherrschung des Lesens und Schreibens und zumindest grundlegender Rechen- und Buchhaltungstechniken erforderte. Schließlich musste die Kommunikation mit den Niederlassungen, Geschäftspartnern und städtischen wie staatlichen Ämtern überwiegend schriftlich erfolgen; Kopien der entsprechenden Korrespondenz angefertigt werden und Einnahmen und Ausgaben dokumentiert werden. Die zur Erlangung dieser Kenntnisse notwendigen Lehr-/ Lernprozesse überstiegen jedoch den Rahmen der auf Beobachtung und Imitation beruhenden praktischen Lehre.⁷⁹ Der Über-

⁷⁷ In dem häufig zitierten „Regiment“, das der Nürnberger Kaufmann Scheuerl seinem Lehrling Hieronymus Haller 1488 nach Venedig mitgab, heißt es dazu: „Nach Tisch möge er ein oder zwei Stunden Ergötzlichkeit haben ... darnach sich aber zu der gewöhnlichen Zeit bei anderen ehrbaren Kaufleuten im deutschen Haus finden lassen, hierauf am Rialt, so lange die Banken aufstehen; da soll er acht haben, was jedermann handle, sich zu ehrbaren Leuten gesellen und wohl halten“ (Scheuerl 1884, S. 13–46, zitiert nach dem Wiederabdruck in Bruchhäuser (Hrsg.) (1992, S. 128 f.).

⁷⁸ Das Geld soll „nicht auf der Ware schlafen“ (Schulte Band III, 1923, S. 89) – schrieben die „Regierer“ der großen Ravensburger Handelsgesellschaft an ihren Faktor Baptista Sattler (vgl. auch Bruchhäuser 1989, S. 227).

⁷⁹ Eine bemerkenswerte Ausnahme bildet der Hauptbuchhalter der Fugger, Matthäus Schwarz (vgl. Bechtel 1953). Nach seiner Lehrzeit in Venedig, während der er auch von einem italienischen Schreib- und Rechenmeister im Buchhalten unterrichtet wurde, kehrte er wahrscheinlich 1516 in die fuggersche Zentrale nach Augsburg zurück. Dort verfasst er, zum Buchhalter der Fugger aufgestiegen, um 1518 eine handschriftliche Buchhaltungsanleitung, die dem Stand der Buchhaltungspraxis der großen italienischen Handelshäuser und Banken entspricht. Die Anleitung war offensichtlich für die Unterrichtung der Lehrlinge und als Handlungsanleitung für die Gehilfen in den Faktoreien der Fugger gedacht. Handschriftliche Kopien dieser Anleitung aus den Jahren 1551, 1555 und 1556 sind in Bibliotheken der Städte Elbing, Danzig und Wien aufgefunden worden. Die Anleitung von Schwarz war also viele Jahre in Gebrauch. Teile dieser Anleitung sind von Weitnauer (1931) veröffentlicht und auf dieser Basis eingehend von Schiele (1967) und Reinisch (1991, S. 184–194) ausgewertet worden.

gang zu einer lehrgangsmäßigen Organisation der für erforderlich gehaltenen Lernprozesse,⁸⁰ zu schulischem Unterricht neben oder vor der praktischen Ausbildung im Vollzug der kaufmännischen Tätigkeit, deutet sich damit an.

Sämtliche der genannten Kenntnisse, Fertigkeiten und normativen Orientierungen in Bezug auf die Waren, die Handelstechniken, -usancen und -wege, die Maße und Münzen, die Geschäftsgrundsätze, die Handels- und Dokumentationstechniken und die Fremdsprachen, die Kelbert - „ökonomistisch“ aus der Funktion des Handels einer entwickelten Warenwirtschaft ableitet, sind in den Quellen als tatsächlich vorhanden nachweisbar.⁸¹ Mithin lässt sich mit den Überlegungen Kelberts in der Tat ein ganzes Stück weit die curriculare Struktur der mittelalterlichen Kaufmannsusbildung „deduzieren“. Mit diesem Erklärungsmuster lassen sich jedoch quellenmäßig belegte Passagen nicht hinreichend erfassen, in denen Verhaltensimperative für den Lehrling aufgestellt werden (vgl. Bruchhäuser 1989, S. 235–243). Diese zielen nicht auf die Ausprägung eines spezifischen kaufmännischen Arbeitsethos (vgl. ebd., S. 238 f.), sondern auf einen Prozess der kulturellen Sozialisation, der geistigen Eingliederung in die Werte und Normen der spätmittelalterlichen Gesellschaft, im Rahmen kaufmännischer Berufsbildung. Sozialer Aufstieg und soziale Identität sind nur im Rahmen der bestehenden Kultur erreichbar. Die interessenbezogene Veränderung dieser Kultur, an der der Kaufmann – wie gezeigt –gearbeitet hat, ist nur möglich, wenn diese Veränderung von den Angehörigen der Kultur akzeptiert wird. Der Kaufmann musste also über Verhaltensweisen und Einstellungen verfügen, die ihn nicht von vornherein zum Außenseiter werden ließen.⁸² Die Schwierigkeiten der Kaufleute, religiös-ethische Normen einerseits und individuelles Erfolgsstreben anderer-

⁸⁰ Dieser deutet sich bereits beim Erlernen der Sprache im Rahmen des Auslandsaufenthaltes an, siehe dazu Bruchhäuser (1989, S. 200 f.). Daneben ist die Praxis deutscher Kaufleute bekannt, ihre Lehrlinge während des Auslandsaufenthaltes eine Schule besuchen zu lassen, damit sie sich in den notwendigen Rechentechniken und in der Buchhaltung weiterbilden konnten.

⁸¹ Für den Bereich des kaufmännischen Schriftverkehrs siehe die umfassende Darstellung bei Bruchhäuser (1989, S. 193–235); knappe Überblicke finden sich in Penndorf (1916, S. 115–117), Kelbert (1956, S. 6–18), Leider (o. J. [1929], S. 9–20) und Maschke (1964, S. 333 ff.). Die Entwicklung der Buchhaltungstechniken in den erhalten gebliebenen Handelsbüchern der deutschen Kaufleute, die zum großen Teil auch veröffentlicht wurden, ist häufig beschrieben und analysiert worden; vgl. dazu Jäger (1874), Nirrheim (1895), Hügli (1897), Penndorf (1912b, 1913, 1914a), Bastian (1931, 1935, 1943, 1944), Chroust/ Proesler (1934), Sieveking (1944), Korlén (1949), De Rover (1956), Brandt von (1964), Ricker (1967), Eickenberg (1976), Stromer von (1967, 1978), Rörig (1971m) und insbesondere Kellenbenz (1970, 1971, 1971a, 1975, 1976) sowie die Zusammenfassung in Reinisch (1991, S. 71–84).

⁸² „Die Lehrzeit war ohne Frage mitunter recht hart. Der Lehrling mußte auch im Haushalt tüchtig zugreifen, einheizen, Feuer stechen, Haus kehren, Wasser, Wein und Bier holen’, wie es gelegentlich heißt. Ueberall wird jedoch zugleich Gewicht darauf gelegt, daß der Lehrherr ihn zur Gottesfurcht erziehe und allseitig ausbilde. Denn häufig waren die Lehrjungen noch recht jung und vollendeten sie erst während der Lehrzeit ihre Schulbildung. Wele bat seinen brügger Geschäftsfreund, den späteren danziger Bürgermeister Philipp Bischof, er möge den Neffen bei einem Priester oder sonstwo unterbringen, damit er zunächst gründlich Lesen und Schreiben lerne. Nicht minder soll Bischof darauf achten, ‚dat he in dwange gheholden werde, dat he synen willen nicht en krige. Wes he behoff hevet’, fügt er schließlich hinzu, ‚dot wol unde kopet eme unde schrivet up miine rekenscop.’ Der Rostocker Schlu wiederum rühmt seinen Lehrherrn, den Lübecker Herman Tieman, der ihn auf dem Kontor zur Bergen ‚in guter zucht und gottesfurcht gehalten, das ich damals den catechismus habe müssen fleissig lernen, auch in der kirchen zu S. Marten offenlich recitert, wie zu der zeit gebrechlich war. Auch hat er mich dazu gehalten, das ich habe den psalter zum teile auswendich lernen müssen, und habe auch dar beineven andere schöne herrliche sprüche, derer in die 50 gewesen, na der ordenunge zu tisch beten müssen. Auch da mein herr erfuhr, das ich von der Musica wüste, habe ich in der kirchen auf der orgeln mich gebrauchen lassen’.“ (Ropp von der 1907, S. 21). Die bei Von der Ropp eingestauten Zitate wurden von diesem nicht belegt. Einige Nachweise finden sich bei Bruchhäuser (1989, S. 238 und S. 174). Der angeführte Brief des Hinrik van dem Wele aus dem Jahre 1458 ist in Bruchhäuser (Hrsg.) (1992, S. 100) auszugsweise abgedruckt.

seits zur Deckung zu bringen, sind geschildert worden. Gelingen konnte dies nur, weil der Kaufmann mental noch keine Trennung zwischen „Leben und Geschäft“ vornahm. In der Berufsausbildung konnte dies nicht anders sein; sie musste auch einen Beitrag dazu leisten, dass es dem kaufmännischen Nachwuchs gelang, sich mental das christliche Weltbild anzueignen und dessen Verhaltensimperativen jedenfalls soweit zu folgen, dass sie nicht in „Verruf“ gerieten.⁸³

Strukturwandel der Berufsausbildung im Zeichen der Schriftlichkeit des Geschäftsbetriebes: Das Entstehen der Schreib- und Rechenschulen

Der Übergang zur Schriftlichkeit des Geschäftsbetriebes, der sich aus der Ausdehnung des Fernhandels notwendig ergab und diesem neue Chancen eröffnete, weil sich Kauf und Verkauf so ohne direkte Kommunikation zwischen den Handlungspartnern bewerkstelligen ließen, ist als wirtschaftshistorisches Faktum in dieser Arbeit bereits mehrfach erwähnt worden. Rörig (1953, vgl. auch Peters 2008) hat nachgewiesen, dass sich die Schriftlichkeit bei den Lübecker Großkaufleuten im 13. Jahrhundert durchsetzt. Dieser Nachweis kann jedoch kaum die Annahme bestätigen, dass dies geradlinig und kontinuierlich passierte. Im Gegenteil, die Verbreitung verlief namentlich im Detailhandel langsam. Zudem sind Zeugnisse von Schriftfähigkeit auch aus dem hansischen Raum aus der Zeit vor der Mitte des 13. Jahrhunderts erhalten,⁸⁴ so dass es fraglich bleibt, wer die Schreiber dieser geschäftlichen Schriftstücke waren, und auf welchem Wege diese die erforderlichen Kenntnisse erworben haben.

Mit Sicherheit handelte es sich bei den Schreibern der frühen Verträge und Statuten um Geistliche. Schriftkundig – „litteratus“ ist das im Mittelalter dafür verwendete Adjektiv, was damals normalerweise „nichts anderes als buchstabenkundig, schreib- und lesefähig“ (Grundmann 1958, S. 3) bedeutet – war bis ins 12. Jahrhundert nur der Klerus. Die Laien waren hingegen bis in die höchsten Gesellschaftsschichten hinein Analphabeten.⁸⁵ Schriftkundig sein hieß zugleich aber immer auch lateinkundig sein, denn „nur am und mit dem Latein, in dem alle schriftlichen Überlieferungen des Abendlandes mit ganz vereinzelt Ausnahmen bis ins 12. Jahrhundert geschrieben waren, konnte man überhaupt das Schreiben und Lesen lernen“ (ebd., S. 3 f.). Das Latein war die Sprache der Theologie und gleichzeitig die Schriftsprache. Wohl deshalb sind die erwähnten Urkunden der hansischen Frühzeit in Latein abgefasst; nichts deutet darauf hin, dass Latein eine Art „allgemeine Verkehrssprache“ war. Es wurde von Laien nicht gesprochen, so dass – mit Ausnahme der Schreiber der Urkunden – keine der vertragsschließenden Parteien den Inhalt des Schriftstücks lesen und verstehen konnte.

Daher musste der Kaufmann bis zur Mitte des 13. Jahrhunderts in den Fällen, in denen er des Schriftkundigen bedurfte, auf die Hilfe eines Geistlichen zurückgreifen. Dementsprechend sind aus dem hansischen Bereich viele Fälle bekannt, in denen ein Priester, ein Angehöriger

⁸³ „Prägnante Zeugnisse eines spezifisch-bürgerlichen Bildungsbegriffs und -ziels haben sich im Spätmittelalter bisher nicht gefunden“ resümiert Grundmann (1958, S. 61). Dass die Bürger und somit die Kaufleute keinen utilitaristischen Bildungsbegriff entwickelten, gilt auch für Wriedt (1983, S. 155). Er ergänzt jedoch, dass sie sich an der herrschenden Bildungsnorm orientierten und diese „fast unmerklich in den Städten ... aus (mehr) praktischen Bedürfnissen“ (ebd.) umzugestalten suchten.

⁸⁴ Es handelt sich dabei um Handelsverträge, etwa mit dem Fürsten von Nowgorod zur Eröffnung des hansischen Handels in seinem Gebiet, um Vereinbarungen über Handelsprivilegien und um die Statuten der Hansekontore; siehe dazu Dollinger (1976, S. 132–142 und S. 245–251) sowie Bruchhäuser (Hrsg.) (1992, S. 30 und 34).

⁸⁵ Auf die historischen Wurzeln dieser Einschränkung der Schriftfähigkeit auf die Geistlichkeit im europäischen Raum nördlich der Alpen kann hier nicht eingegangen werden; siehe dazu Grundmann (1958, S. 38–44 sowie insbesondere Dolch (1982, S. 99–114).

des niederen Klerus, der über keine feste Pfründe verfügte, die Handelszüge begleitete.⁸⁶ Weiterhin trägt zu diesem Bild bei, dass die Bezeichnung „clerk“ im Englischen bzw. Amerikanischen noch heute sowohl einen Schreiber, Buchhalter, Kontoristen oder Büroangestellten als auch einen Geistlichen bezeichnet. Dies deutet auf die gemeinsame Wurzel im Wort „clericus“ hin, mit dem im Mittelalter diejenigen Geistlichen bezeichnet wurden, die nicht im Kloster lebten (vgl. Rörig 1953, S. 30; Grundmann 1958, S. 60; Dolch 1982, S. 101).⁸⁷

Die Geistlichen selbst hatten das Schreiben und Lesen an den Dom- oder Klosterschulen gelernt, die im Laufe des frühen Mittelalters, seit der „Bildungsreform“ Karls des Großen, in vielen deutschen Städten unter Aufsicht der Kirche errichtet wurden (vgl. Dolch 1982, S. 99–104; Wühr 1950, S. 33–63). Im Rahmen des Lehrkanons dieser Schulen – den „septem artes liberales“⁸⁸ – wurde als erster „Kurs“ die Grammatik gelehrt. „Die Grammatik als die grundlegend erste der sieben artes liberales war die Lehre und Kenntnis von den Buchstaben, vom Schreiben und Lesen und von den Regeln der lateinischen Schriftsprache“ (Grundmann 1958, S. 9). Nur sehr vereinzelt konnten Laien Zugang zu den Dom- und Klosterschulen erlangen, denn der Besuch war nur denjenigen Nachkommen des weltlichen Adels vorbehalten, die für ein kirchliches Amt bestimmt waren (vgl. Dolch 1982, S. 101 und Grundmann 1958,

⁸⁶ Dies geschah offensichtlich so regelmäßig, dass bereits die erste Schra des Nowgoroder Kontors aus der Zeit um 1270 eine Regelung darüber enthält, dass die reisenden Kaufleute und nicht das Kontor die Kosten der Verpflegung ihres Priesters während der Fahrt und des Aufenthalts in Nowgorod zu tragen hätten. Dass diese Priester als Gegenleistung für die Beköstigung Schreibdienste ohne zusätzliche Entlohnung zu leisten hatten, geht aus der dritten Schra aus der Zeit um 1325 hervor (vgl. Bruchhäuser 1989, S. 132). Dort findet sich auch der Hinweis, der die Anwesenheit eines aus Deutschland mitgebrachten Priesters in Nowgorod erstmals für das Jahr 1189 belegt (vgl. ebd., S. 131).

⁸⁷ Geistliche waren auch die ersten Stadtschreiber im hansischen Bereich: In Lübeck gab es diese Position wahrscheinlich seit 1227, sicher seit 1242; in Hamburg ebenfalls sicher belegt seit 1236 (vgl. Wriedt 1978, S. 20 f.; Stein 1895, S. 27–70). Deren Position war allerdings bedeutsamer als die der mitreisenden Priester. Die „Stadtschreiber“ waren häufig in diplomatischer Mission für die Städte tätig, ordneten die städtische Kanzlei und verschriftlichten das überlieferte Stadtrecht; sie waren also „hohe Verwaltungsbeamte“, die schon früh eine akademische Vorbildung aufwiesen (vgl. Wriedt 1978, S. 18 ff. und pass. sowie für Lübeck: Bruns 1903, S. 45–78). Von den meisten der bei Bruns beschriebenen 30 Ratsschreibern und Rechtsbeiständen der Stadt ist die akademische Ausbildung teilweise bis zum Doktorgrad nachgewiesen. Als Studienorte werden häufig Erfurt und Rostock genannt. Viele dieser Schreiber wechseln aus einem geistlichen Amt in den Magistratsdienst, oder übernehmen nach dem Ausscheiden aus diesem Dienst Pfarreien, werden gar Domherren oder nehmen die Lehrtätigkeit an Universitäten auf. Auf die Entwicklung der Universitäten im Mittelalter und insbesondere zur „Geburt der Intellektuellen“ im 12. Jahrhundert kann hier nicht näher eingegangen werden. Zu den Intellektuellen, also jenes Standes, der sich von der Geistlichkeit trennte und in den Städten als Jurist, Arzt, Apotheker und Universitätslehrer arbeitete, mithin Tätigkeiten ausübte, die vordem im klerikalen Kontext ausgeübt wurden, siehe die faszinierende Studie von Le Goff (1986). Auch in diesem Buch verfolgt Le Goff sein zentrales Interesse, die Strukturen der heutigen Kultur bei ihren Wurzeln im Mittelalter aufzusuchen. Dort untersucht er den lang andauernden Prozess der Säkularisierung des Denkens, der die verweltlichte Kultur hervorbringt und die Errichtung neuer Herrschaftsstrukturen in enger Verflechtung zwischen kirchlichem und weltlichem Adel und bürgerlichen Kaufleuten und Bankiers ermöglicht. Die Intellektuellen sichern diesen Prozess ideologisch ab und partizipieren am ökonomischen Ertrag dieses Prozesses. Sie sind also ebenso wie die Kaufleute erfolgreiche ökonomische und soziale Aufsteiger im Mittelalter. Wriedt (1978) belegt dies an Hand der Biographie der ersten Syndizi und „Verwaltungsbeamten“ der Hansestädte eindrucksvoll. Dies gilt auch für seine Studien über die Gründungsgeschichte hansischer Universitäten (vgl. Wriedt 1983a und 1986).

⁸⁸ Wie bekannt handelt es sich bei den sieben freien Künsten um einen in der Antike entwickelten Lehrkanon (vgl. Dolch 1982, S. 59–71), der nahezu unverändert auf das christliche Bildungswesen des Mittelalters überging. Als Vorbereitung auf die höheren theologischen Studien sollten die zum gehobenen geistlichen Stand bestimmten Kinder streng aufeinander folgend Grammatik, Rhetorik und Dialektik – das Trivium – sowie Arithmetik, Geometrie, Musik und Astronomie – das Quadrivium – erlernen; vgl. dazu ausführlich Dolch (1982, S. 99–155) und den knappen Überblick in Blankertz (1982, S. 13–16).

S. 43).⁸⁹ Dem Kaufmann stand hingegen der Zugang zur Schriftlichkeit in dieser Zeit nicht offen. Er war auf die Dienste des Klerikers angewiesen. Schreiben und Lesen lernen konnte der Kaufmann bzw. der kaufmännische Nachwuchs erst später und zwar bis weit in das 13., ja 14. Jahrhundert hinein nur auf zwei Wegen:

1. Nachgewiesen ist, dass die „clerks“ während der Auslandsaufenthalte Schreibunterricht erteilten. Später waren diese Geistlichen auch am Heimatort für die Kaufleute tätig, zunächst als „Lohnschreiber“, dann mit der zunehmenden Ausdehnung des Schriftwesens als dauernd beschäftigte „schrifer“ oder „scrifter“, die auch den Kindern des Kaufmanns Unterricht im Schreiben und Lesen erteilen (vgl. Rörig 1953, S. 38; Grundmann 1958, S. 60 und Kelbert 1956, S. 20 f. und 26). Bekannt geworden sind auch Fälle, in denen die Kinder zu diesem Zweck zu Priestern geschickt wurden (vgl. Wriedt 1983, S. 166 und S. 169 ff. sowie Swet 1903/04, S. 6).
2. Die Kaufleute konnten zunehmend das Schulangebot der Domschulen für ihre Kinder nutzen. Dies wurde durch die langsame Öffnung der Schulen auch für nicht den geistlichen Stand bestimmte Kinder und die Umstrukturierung des Bildungswesens möglich (vgl. Grundmann 1958, S. 50–59). Große Teile des Lehrkanons der „septem artes liberales“ wurden an die Universität und dort an die „Artistenfakultät“ verlagert; einem Eingangsstudium, dem sich alle Studenten zu unterziehen hatten, bevor sie in die juristische, medizinische oder theologische Fakultät überwechseln konnten (vgl. Blankertz 1982, S. 16; Dolch 1982, S. 147). Den Domschulen verblieb, falls sie nicht selbst zu Universitäten aufstiegen, die Grammatik; sodass sie weitgehend zu lateinischen Schreib- und Leseschulen wurden.

Die Anzahl der kirchlichen Domschulen reichte jedoch offensichtlich nicht aus, um dem Bedürfnis nach Schreibunterricht für die Kinder des gehobenen Bürgertums Rechnung zu tragen. Das Interesse der Stadträte richtete sich dementsprechend auf eine Erhöhung des Schulangebotes, möglichst auf die Neugründungen von Schulen unter städtischem Patronat. Dies hätte auch städtische Eingriffe in den Lehrkanon ermöglicht, denn das auf die Vorbereitung zum geistlichen Stand gerichtete Ideal stand weiterhin im Vordergrund der Ausbildung an den Domschulen. Mitte des 13. Jahrhunderts beginnt daher zunächst in Flandern, dann auch im hansischen Bereich eine langwierige Auseinandersetzung um die Errichtung städtischer Schulen.⁹⁰

Was das gehobene städtische Bürgertum und das Patriziat wollte, war eine Ausdehnung des Schulangebots und eine Berücksichtigung der eigenen Interessen im Unterricht, keineswegs jedoch die Verdrängung der Kirche aus der Schule (vgl. Wriedt 1983, S. 153 und pass.). Es ging um ein Arrangement zwischen den Parteien und dies gelang, je nach den politischen Umständen und rechtlichen Gegebenheiten, im Sinne der Kaufleute entweder besser oder schlechter. Zumeist wurde eine Kompromisslinie gefunden, die Schulneugründungen ermöglichte, dem Rat die Kosten der Errichtung und den Unterhalt auferlegte, während beim „Domscholaster“ die Aufsicht und die Pfründe verblieben. Bei diesen Neugründungen handelte es sich folgerichtig um die so genannten städtischen Lateinschulen, die prinzipiell den

⁸⁹ Da diese jedoch manchmal aufgrund familiärer Ereignisse wieder in den weltlichen Stand wechselten, sind einige wenige Beispiele adeliger Schriftkundiger auch für das frühe Mittelalter überliefert (vgl. Grundmann 1958, S. 8 und pass.). Hingegen hält es sogar der Parzivaldichter Wolfram von Eschenbach nicht für standesgemäß, Literat zu sein. „Er betont vielmehr ...: schildes ambet ist min art, - ich bin Ritter, und damit ist es wohl vereinbar, Dichter und Sänger zu sein im Dienst der Frauen, nicht aber Bücherschreiber und -leser“ (Grundmann 1958, S. 8).

⁹⁰ Vgl. dazu Pirenne (1929, S. 23 ff.). Belegt ist eine städtische Schule für Gent seit 1179. Die flandrischen Städte waren insgesamt offensichtlich sehr erfolgreich in der Gründung derartiger Schulen; siehe dazu die Brüsseler Schulordnung vom 25. Oktober 1320 in Müller (Hrsg.) (1885, S. 5–10). Beispiele für Deutschland finden sich bei Rörig (1953, S. 38), Kelbert (1956, S. 21–25), Günther u. a. (Hrsg.) (1987, S. 78 ff.), Hesselbach (1920, S. 1–56), Wriedt (1983), Endres (1983, 1983a) und Bruchhäuser (1989, S. 288–297).

alten Lehrkanon der „Artes“, zumeist jedoch auf die Grammatik reduziert, verfolgt.⁹¹ Ob es in Deutschland im 13. Jahrhundert – wie in Flandern – bereits Elementarschulen gab, die das Lesen und das Schreiben in der deutschen Sprache vermittelten, ist umstritten. Quellenmäßig eindeutig belegt ist das Aufkommen „teutscher Schulen“, die der Vermittlung der elementaren Lese- und Schreibfähigkeit dienten, erst für das beginnende 15. Jahrhundert und auch dort nur ganz vereinzelt.⁹²

Außerdem ist zu beachten, dass die städtischen, aber auch kirchlichen Lateinschulen in kleineren Orten mit geringem Schüleraufkommen sich – trotz der primären Orientierung am kirchlichen Leitbild – teilweise den Bedürfnissen der Laien öffneten. Dies gilt einerseits für die sogenannten „gemaine(n) oder vermengte(n) Schulen, in denen deutsch und lateinisch zugleich unterrichtet und gelernt wurde“ (Endres 1983a, S. 174). Andererseits bot schon das Curriculum der Domschulen Ansatzpunkte für Lehrinhalte, die den Interessen der Laien entgegen kamen. Dies galt weniger für die Arithmetik, diese war vor allem auf Methoden zur Berechnung der beweglichen kirchlichen Feste ausgerichtet (vgl. Günther 1887, S. 39–146), eher schon für die Geometrie, in deren Rahmen auch geografische Kenntnisse vermittelt wurden (vgl. Dolch 1982, S. 155), besonders jedoch für die Rhetorik. Sie „bestand hauptsächlich in Anleitung zur formgemäßen Abfassung von Schriftstücken aller Art, wobei denn auch einige Rechtskunde Verwertung fand“ (Paulsen 1906, S. 10; siehe auch Penndorf 1908/1909a, S. 338 ff.; Wriedt 1983, S. 165).⁹³

⁹¹ Exemplarisch dafür ist der Charakter der auf Anregung des Rates 1262 eröffneten Schule bei der Kirche St. Jakobi zu Lübeck. Sie war zunächst eine Lateinschule für jüngere Knaben, die unter der Aufsicht des „Domscholasters“ stand, aber vom Rat unterhalten wurde. Für den Gesangsunterricht und wohl auch für die höheren Studien des Lehrkanons der „artes“ mussten die Schüler an die „schola ecclesiae majoris“, die Lübecker Domschule, wechseln. Erst in der zweiten Hälfte des 14. Jahrhunderts dürfte die Schule bei St. Jakobi zu einer stärker auf die Bedürfnisse der Bürgerschaft ausgerichteten Schule geworden sein; vgl. Warncke (1912, S. 228 f.) sowie Praetorius (1909, S. 9–12). Dass der gesamte Schulbetrieb auf die Mitwirkung beim Kirchendienst ausgerichtet war, belegt Endres (1983a, S. 176–179) insbesondere für die vier städtischen Lateinschulen Nürnbergs im 15. Jahrhundert; vgl. dazu auch Leder (1971, S. 29–34) und den Quellennachweis in Nyström (1915, S. 40–43).

⁹² In Hamburg klagt der „Domscholastikus“ 1402 über die Gründung illegaler Schulen und dieser Streit, in den die römische Kurie sogar mit dem Mittel der Exkommunikation und des Bannes eingriff, zieht sich bis zum Jahre 1477 hin. Der Rat durfte nur eine Schule mit maximal 40 Schülern errichten (siehe dazu Bruchhäuser (1989, S. 301–303). Wriedt (1983, 167) zitiert einen Vertragsentwurf von 1456, der sich bei Meyer (1843) findet (Wiederabdruck in Müller (Hrsg.) 1885, S. 69–72 und in Bruchhäuser (Hrsg.) (1992, S. 151–153)), aus dem die Vorstellungen des Rates der Stadt Hamburg zum Lehrkanon der von ihm geforderten Schulen zu entnehmen sind: Gelehrt werden sollten „allene dudesche scrifte, breve und böke unde nenerleye Latinische boke edder gramattiken ..., utghenamen dat abecede“ (Meyer 1843, S. 226) Der Lübecker Rat war erfolgreicher als der Hamburgs. Bereits 1418 durften dort vier „scrifscolen“ eröffnet werden, in denen Schreiben und Lesen in „Teutunico“ gelehrt werden durfte (vgl. Wriedt 1983, S. 166; Ruge 1900, S. 2 f.; Praetorius 1909, S. 12–14 und Bruchhäuser 1989, S. 303 f.). Der Vertrag ist abgedruckt in Müller (1885, S. 35–38) und in Bruchhäuser (Hrsg.) (1992, S. 145–148).

⁹³ Als Belege sind der flandrische „Briefsteller“ des ausgehenden 13. Jahrhunderts (vgl. Pirenne 1929, S. 27 f.) und die „Hildesheimer Briefsammlung“ vom Ende des 12. Jahrhunderts anzuführen (vgl. Wriedt 1983, S. 165 mit weiteren Nachweisen zur Diskussion dieser Quelle). Beide enthalten Muster für die kaufmännische Korrespondenz. Besonders aufschlussreich ist der Fund von Schultensilien aus der alten Kloake bei der bereits erwähnten Lübecker Schule bei St. Jakobi, über den Warncke (1912) eingehend berichtet. Dieser datiert die Quellen auf die Zeit um 1370 und beschreibt die aufgefundenen Gegenstände: Rechenpfennige, Pritschhölzer, die zur körperlichen Züchtigung der Schüler dienten, Tintenfüßer aus Horn, Griffel und Wachstafeln (ebd., S. 232–251). Besonders bedeutsam sind die Wachstafeln, da teilweise deren Bemalung und Beschriftung von Schülerhand erhalten geblieben ist. Neben wenigen reinen Schreibübungen von Zahlen und Buchstaben finden sich hauptsächlich Entwürfe von Briefen. Es handelt sich einerseits um Beispiele für kaufmännische Korrespondenz: Bestellung zweier Pferde, Nachricht über die Absendung von Waren, Bitten um Hilfe bei der Quartiermache zum Zwecke des Handels in Frankfurt und Thüringen, Verkaufsbriefe etc. (vgl. ebd., S. 236 f.). Andererseits finden sich Briefentwürfe, die sich auf Ratsgeschäfte im Zusammenhang mit dem Krieg der Hanse gegen Dänemark beziehen, der durch den Stralsunder Frieden von 1370 beendet wurde (vgl. ebd., S. 237 f.). Mit einer Ausnahme sind diese Briefe in Latein verfasst.

Gleichwohl bleibt der Wunsch des Bürgertums nach einem höheren Nutzen des Schulbesuchs für die Kinder und für das Geschäft bestehen, und der veränderte Bedingungsrahmen des 15. Jahrhunderts eröffnet bessere Chancen zur Durchsetzung dieses Wunsches. Neben der steigenden ökonomischen und politischen Macht der Handelsherren ist dazu insbesondere auf die Wandlung der Einstellung der Kirche gegenüber der Berufstätigkeit der Kaufleute zu verweisen, was ihr ein Entgegenkommen erleichterte. Offensichtlich akzeptierte auch die Kirche zunehmend das Bedürfnis nach einer schriftlichen Elementarbildung in der Muttersprache. Sie lässt daher Raum für entsprechende Schulgründungen, soweit ihre Privilegien – Pfründe, Heranziehung der Schüler zu Kirchendiensten, etc. – nicht berührt werden und keine Vermischung von Laien- und Klerikerbildung eintritt (vgl. Wriedt 1983, S. 166–169 und Köhn 1986, S. 218 ff.). Zum Ende des 15. Jahrhunderts setzte sich daher die Trennung von latein- und deutschsprachigen Lehrinhalten und Schulen verstärkt durch. Die Initiative zur Gründung der deutschen Schreibschulen ging zumeist vom Rat der jeweiligen Stadt aus, der sich auf die diesbezüglichen Interessen der Fernkaufleute, aber auch zunehmend der Krämer und zünftigen Handwerksmeister stützte (vgl. Endres 1983, S. 188 ff.; Hellfeldt 1959/60, S. 111–116). Daneben blieb die Schulgründung in einigen Fällen auch der privaten Initiative überlassen. Dies gilt vornehmlich für Nürnberg; auf der Basis der Gewerbefreiheit in dieser Stadt konnte sich zunächst jedermann als Schul- oder Schreibmeister niederlassen und seine Dienste anbieten (vgl. Endres 1983, S. 190 ff.).⁹⁴ Häufig handelte es sich um ehemalige „Stuhl- oder Kistenschreiber“, die auch als „Guldenschreiber“ bezeichnet wurden, also um Personen, die öffentlich gegen Bezahlung ihre Schreibdienste für Schreibunkundige anboten (vgl. Jaeger 1925, S. 1 f.; Kelbert 1956, S. 24; Rocholl 1942, S. 26 f.).

Am quellenmäßig gut belegten Beispiel der Stadt Nürnberg kann gezeigt werden, dass die „teutschen“ Schulen sich in zwei Richtungen fortentwickelten: Einerseits zu einer Art kaufmännischer Schule, die der Vorbereitung auf die kaufmännische Lehre diente, andererseits zu einer Schule für den Elementarunterricht für Kinder im Alter ab etwa vier Jahren. In diesen Schulen – häufig als „Winkelschulen“ verspottet⁹⁵ – wurden die Kinder in den christlichen Glauben eingeführt und mit den entsprechenden Praktiken vertraut gemacht und erlernen die Anfangsgründe des Schreibens und Lesens. Sie bilden daher – neben den deutschen Ratsschulen in den anderen Städten – eine Wurzel des Volksschulwesens,⁹⁶ auch für Mäd-

⁹⁴ „Da Schreiben und Lesen im Mittelalter als freie Gewerbe galten, übte der Inhaber einer konzessionierten Privatlehranstalt – lediglich mit diesem Typus haben wir es in Nürnberg zu tun – das Schulhalten nicht als ein öffentliches Amt, sondern als ein freies Gewerbe aus. Er war gewissermaßen ein Geschäftsunternehmer, der aus Schule und Internat möglichst hohen Gewinn schlagen wollte“ (Jaeger 1925, S. 1). Ähnlich war die Situation in Frankfurt am Main (siehe dazu Rocholl 1942, S. 24 ff. und S. 38 ff.).

⁹⁵ Den Hintergrund für diesen Spott bildete der Tatbestand, dass die offensichtlich finanziell lukrative Tätigkeit als „Schulmeister“ viele Interessenten anzog, die in der Regel selbst nur über geringe Kenntnisse auf den Gebieten verfügten, die sie unterrichteten. Im günstigsten Fall hatten sie eine Lateinschule oder gar eine Universität besucht, waren also Theologen mit den niederen Weihen oder abgebrochene Studenten, im häufiger vorkommenden schlechtesten Fall hatten sie jedoch nur eine Elementarbildung genossen oder waren als „fahrende Schüler“ umhergezogen (vgl. Endres 1983a, S. 193 und 204 sowie Jaeger 1925, S. 43–51). Der Nürnberger Rat musste daher wiederholt bei Missständen in den Schulen eingreifen (vgl. Endres 1983a, S. 197 ff.). Bei Endres (1983a, S. 195–204) finden sich auch eingehende Darstellungen zum „Konkurrenzkampf“ unter den Schreib- und Rechenmeistern, zum Schul- und Internatsbetrieb, zum Curriculum und zur „Schulzucht“, also der auch dort erfolgenden religiös-sittlichen Erziehung und Charakterbildung der Schüler.

⁹⁶ Vgl. Dolch (1982, S. 242 ff.); dagegen Paulsen (1906, S. 46 ff.), der die Wurzel des Volksschulwesens allein im Bildungsverständnis des Protestantismus sieht. Auf die fünf für das protestantische Bildungsverständnis und für die Gestaltung des protestantischen Schulwesens zentralen Schriften von Luther, Melancton und Zwingli aus dem 16. Jahrhundert kann hier nicht eingegangen werden. Sie finden sich in der von Israel/ Müller (1885) besorgten Quellenedition.

chen.⁹⁷ Demgegenüber gilt für die Nürnberger Schreib- und Rechenschulen in der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts, dass sie über den reinen Elementarunterricht im Lesen, Schreiben und Rechnen⁹⁸ hinausgingen. Nachweisbar ist die kaufmännische Korrespondenz,⁹⁹ das Schönschreiben¹⁰⁰ und das Rechnen „auf der Linie“ und in Anfängen das Rechnen mit arabischen Ziffern¹⁰¹ als Unterrichtsgegenstand. Buchhaltungsunterricht ist jedoch erst für das 16. Jahrhundert nachweisbar.¹⁰²

⁹⁷ Dies ist schon in der Brüsseler Schulordnung von 1320 nachgewiesen, ebenso in der Bamberger Schulordnung von 1491 (vgl. Müller (Hrsg.) 1885, S. 5–10 und S. 108). Dass Mädchen tatsächlich im 15. und verstärkt im 16. Jahrhundert zur Schule geschickt wurden, allerdings nicht zur Lateinschule, ist für Köln (vgl. Kuske (Hrsg.) 1934, S. 328), Augsburg (vgl. Greiff (Hrsg.) 1861, S. 64 f. und S. 68) und Lübeck (vgl. Stieda (Hrsg.) 1921, S. 389; Irsigler 1985a, S. 77 f.; Ennen 1984, S. 193f. und S. 240 f.; Praetorius 1909, S. 14 f. und S. 18–23) belegt.

⁹⁸ Angesichts der von Günther (1887, S. 134) belegten mangelhaften mathematischen Ausbildung an den Dom- und Lateinschulen ist es verständlich, dass eine große Nachfrage nach Rechenunterricht bei den Kaufleuten bestand. Von daher verwundert es nicht, dass bereits 1432 ein Hans Dürrschmid in Nürnberg mit der Berufsbezeichnung „Rechenmeister“ angeführt wird (vgl. Endres 1983a, S. 191 sowie Jaeger 1925, S. 5). Für die Reihe der Schreib- und Rechenmeister in Nürnberg des 15. und beginnenden 16. Jahrhunderts siehe die Aufzählungen in Günther (1887, S. 294–299) sowie Jaeger (1925, S. 3–7).

⁹⁹ Über das „breve lernen“ an den Latein- und „teutschen“ Schulen des 15. und 16. Jahrhunderts siehe Penndorf (1908a); Bruchhäuser (1989, S. 309–316) sowie die Einleitung des Verfassers in Doede (1958, S. 5–35).

¹⁰⁰ Die Kalligraphie genoss im beginnenden 16. Jahrhundert höchstes Ansehen und die Schönschreiblehrer, die sich selbst stolz als „Modisten“ bezeichneten, standen mit den Rechenmeistern an der Spitze der sich herausbildenden Hierarchie unter den Schulmeistern; vgl. dazu Günther (1887, S. 294 ff.), Endres (1983a, S. 192), Doede (1957) und Bruchhäuser (Hrsg.) (1992, S. 169–176).

¹⁰¹ Der Übergang vom „Rechnen auf der Linie“ mit Rechensteinen auf Basis des römischen Zahlensystems zum „Rechnen mit Ziffern“ auf der Basis des indisch-arabischen Zahlensystems, welches bekanntermaßen im Unterschied zum römischen Zahlensystem die Zahl Null kennt, war ein bedeutender Fortschritt im Bereich der für den Kaufmann notwendigen Rechentechniken, wie Verteilungs-, Mischungs-, Zins-, Termin- und Diskontrechnungen sowie die Kalkulation von Bezugs- und Verkaufspreisen. Diese Bestandteile der kaufmännischen Arithmetik, die sämtlich auf dem Algorithmus des Dreisatzes („Regel detri“ oder „Gulden regel“) fußen, wurden damals in den ersten gedruckten Rechenbüchern in deutscher Sprache dargestellt und im Unterricht der Schreib- und Rechenschulen vermittelt (vgl. dazu Günther 1887; Unger 1888; Penndorf 1908; Witthöft 1981; Braun 1984; Reinisch 1984 und 1991, 225–235). Sowohl in den Inhalten als auch im methodischen Aufbau unterscheiden sich die damaligen Rechenbücher kaum von den heutigen im beruflichen Schulwesen gebräuchlichen Schulbüchern für das kaufmännische Rechnen bzw. von den mathematischen Teilen der jeweiligen Lernfelder (siehe Reinisch 1984, S. 49 f. sowie für das 19. und den Beginn des 20. Jahrhunderts Penndorf 1908, S. 9 und Witthöft 1981, S. 107 f.). Das erste vollständig erhaltene gedruckte Rechenbuch in deutscher Sprache von Heinrich Patzensteiner erschien 1483 in Bamberg (siehe dazu den Nachdruck: Schweizerische Bibliophile Gesellschaft (Hrsg.) 1966). Dieses Buch und dessen Nachfolger (siehe dazu die Nachweise in Hook/ Jeannin (Hrsg.) 1991) fanden schnell Abnehmer und eine weite Verbreitung, so dass Jeannin (1985, S. 194) zu dem Ergebnis gelangt, dass bereits im 16. Jahrhundert etwa 80% aller für den Kaufmann bestimmten gedruckten Bücher kaufmännische Arithmetiken waren (siehe auch Schneider 1969).

¹⁰² Die älteste gedruckte Anleitung zur doppelten kaufmännischen Buchführung ist 1494 in Venedig im Rahmen eines Lehrwerks der Mathematik erschienen. Es stammt von Luca Pacioli (siehe dazu die deutsche Übersetzung von Penndorf 1933; ebd. finden sich eine Besprechung des Werkes und Ausführungen zu Leben und Werk Paciolis; siehe dazu auch die umfangreichen Verweise auf weitere und neuere Literatur und die kritische Analyse in Reinisch 1991, S. 49–61 und Reinisch 1994). Das erste gedruckte Buchhaltungswerk in deutscher Sprache erschien 1518 in Nürnberg, verfasst von Heinrich Schreiber („Grammateus“). Er erreicht weder in inhaltlicher noch in systematischer Hinsicht den von Pacioli gesetzten „Standard“. Dieser wird erst im 1549 in Nürnberg erschienen Werk von Wolfgang Schweicker erreicht (zur Analyse der Inhalte und der Didaktik dieser und der im 16. Jahrhundert noch folgenden deutschsprachigen Buchhaltungswerke siehe ausführlich Penndorf 1913, Yamey 1967 und Reinisch 1991, S. 194–214; Nachweise zu den einzelnen Büchern, deren Druckorte und Auflagen finden sich in Hook/ Jeannin (Hrsg.) 1991). Zur Methodik des Buchführungsunterrichts an den Schreib- und Rechenschulen sei ebenfalls auf Penndorf (1913) und Reinisch (1991), S. 215–235 verwiesen.

Es handelt sich bei diesen Schulen also um eine „gehobene“ Vorbildung für die Bedürfnisse des „praktischen Lebens.“¹⁰³

Die damit eingetretene Spezialisierung und Differenzierung des Schulwesens führt dazu, dass – durch erhaltene Kaufmannsbiografien nachgewiesen – Kaufmannsöhne zunächst ihre Elementarbildung an einer „Winkelschule“ erhielten, um dann in eine Schreib- und Rechenschule einzutreten und gar von einem Schreib- und Rechenmeister zwecks Erlangung höherer Kenntnisse zum nächsten zu wechseln (vgl. Gumbel 1926, S. 296 f.; Bruchhäuser 1989, S. 297 und 316; Kelbert 1956, S. 21–31). Für Söhne aus dem Kaufmannspatriziat kam daneben auch der Besuch der Lateinschulen in Betracht, insbesondere wenn sie in den geistlichen Stand oder eine akademische Laufbahn als Jurist überwechseln sollten.¹⁰⁴

Wenn auch mit den Schreib- und Rechenschulen ein relativ hoher Stand der kaufmännischen Vorbildung im ausgehenden 15. Jahrhundert aufgezeigt ist, setzt ihre Verbreitung in Deutschland nur zögerlich ein. Die Hochzeit erlebt dieses „private“ kaufmännische Schulwesen erst im 16. und 17. Jahrhundert. Zudem ist der Besuch der besten der Schreib- und Rechenschulen nur einer kleinen Elite der Kaufmannsöhne aus den größten und mächtigsten Handelsgesellschaften vorbehalten, da nur deren Väter erstens die Kosten des Schulbesuchs aufbringen konnten und zweitens davon überzeugt waren, dass der Schulbesuch für die weitere berufliche Entwicklung ihrer Söhne notwendig sei. Zudem konnten diese Söhne erst auf der Basis solider Grundkenntnisse das im 15. Jahrhundert aufkommende Medium des gedruckten „Fachbuches“ für autodidaktische Studien nutzen.¹⁰⁵

¹⁰³ Entsprechend angesehen waren die Schreib- und Rechenmeister. Ihrer sozialen Stellung nach zählten sie zu den „ehrbaren Handwerkern“; dementsprechend organisieren sie sich in Zünften (vgl. Penndorf 1908/09a). Den berühmtesten Vertretern – wie den Angehörigen der Familien Neudörffer und Brechtel – gelang sogar der Aufstieg in den Größeren Rat der Stadt Nürnberg (vgl. Endres 1983a, S. 193). Es entstanden so mit der Zeit ganze Schreib- und Rechenmeisterdynastien, in denen sich Beruf und Geschäft vom Vater auf den Sohn vererbten. Wie im Handwerk üblich, mussten die zukünftigen Schreib- und Rechenmeister – allerdings erst seit Beginn des 17. Jahrhunderts – eine sechsjährige Lehrzeit durchlaufen, eine Prüfung ablegen und einige Jahre als Geselle bei ihrem Lehrmeister oder einem auswärtigen Meister arbeiten, bevor sie sich um die Konzession für eine Schulgründung oder um die Anstellung als Meister bei einer Stadt bewerben konnten (siehe hierzu Unger 1888, S. 29–32; Penndorf 1910; Weber 1913/14). Viele der Schreib- und Rechenmeister stammten aus dem Handwerkerstand, hatten ein Handwerk ausgeübt oder waren in einem Kaufmannskontor tätig gewesen (vgl. Endres 1983a, S. 192 ff. und Jaeger 1925, S. 13–18). Zudem übten einige dieser Schulmeister neben ihrer Tätigkeit als Lehrer weiterhin ihren handwerklichen Beruf aus oder betrieben Handel; im 16. Jahrhundert wohl insbesondere mit Büchern, Schreibgeräten und sonstigen Schulutensilien. So unterrichtete der Nürnberger Ruprecht Kolberger Ende des 15. Jahrhunderts einerseits „Fachrechnen“ für die Nürnberger Metallhandwerker und die „städtischen Visierer“ im Gebrauch der Visierrute sowie der Bestimmung des Rauminhaltes eines Fasses, damit die Visierer in die Lage versetzt wurden, den Zoll auf Wein und Bier festzulegen, wofür sie zuständig waren; andererseits betätigte sich Kolberger nicht sehr erfolgreich als Händler. Dies brachte ihn in finanzielle Schwierigkeiten, ins Gefängnis und mehrfach unter die „peinliche Befragung“ – also die Folter (vgl. Gumbel 1926, S. 279–308).

¹⁰⁴ Hierzu ist wiederum auf das Tagebuch des Lucas Rem zu verweisen, der seine Söhne auch in die Lateinschule schickte (siehe Greiff (Hrsg.) 1861, S. 66 f.). Weitere Beispiele finden sich in Kelbert (1956, S. 22 f.); von besonderem Interesse für diesen Aspekt ist Brunner (1874, S. 144–161).

¹⁰⁵ Wenn von den antiken Vorläufern abgesehen wird, dann stehen am Beginn des kaufmännischen Fachbuchs handgeschriebene Manuskripte, die – wie die „Practica Della Mercatura“ von Pegolotti, – im 14. Jahrhundert aufkommen und vielfach abgeschrieben werden. Sie beschreiben die gebräuchlichen Handelstechniken an den verschiedenen Handelsplätzen, geben Ratschläge zur Führung des Geschäfts, stellen Verhaltensimperative für den „rechten“ Kaufmann auf, benennen Münz-, Maß- und Gewichtsverhältnisse an verschiedenen Orten und Zollsätze sowie Gebühren und vermischen dies alles vielfach mit religiösen Belehrungen und Anrufungen Gottes, Marias und der Heiligen. Auch in Deutschland finden sich dafür Beispiele aus dem 15. und 16. Jahrhundert (vgl. z. B. Müller 1934 und Kellenbenz 1974). Diese handschriftlichen Bücher werden jedoch – nach der Erfindung des Buchdrucks mit beweglichen Lettern durch Johannes Gutenberg (um 1400–1468) – durch gedruckte Bücher zunehmend verdrängt. Es handelt sich dabei um Lehrbücher für das Selbststudium, um Bücher, die im Unterricht der Schreib- und Rechenschulen eingesetzt und von den Schülern abgeschrieben wurden und um Nachschlagewerke für den praktizierenden Kaufmann, wie sie auch noch heute gebräuchlich sind. Die Liste der bis zum Ende des 16. Jahrhundert erschienenen Bücher dieser Literaturgattung ist erstaunlich umfangreich; die entsprechenden Nachweise finden sich in Hook/ Jeannin (Hrsg.) (1991).

Es kristallisiert sich somit im späten Mittelalter und der frühen Neuzeit eine Art von Curriculum für die Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses der großen Handelsgesellschaften heraus. Es umfasst den Besuch einer Elementarschule oder den Privatunterricht durch einen Schriftkundigen im elterlichen Haus. Dieser dient der Vermittlung von Grundkenntnissen im Lesen und Schreiben und der religiösen Sozialisation. Es folgt der Besuch einer oder mehrerer Schreib- und Rechenschulen, um die kaufmännische Korrespondenz und die dabei vorkommenden handelsrechtlichen, geografischen und geschichtlichen Sachverhalte, die kaufmännische Arithmetik sowie ab dem 16. Jahrhundert auch die Buchhaltung zu erlernen. Daran schließt sich die kaufmännische Lehre in der Handelsgesellschaft der Familie oder bei einem Geschäftspartner an; dabei beinhaltet diese Lehre immer einen längeren Aufenthalt an mindestens einem ausländischen Handelsort.

3.2.5 Zusammenfassung

Die Darstellung des Abschnitts 3.2 dieser Studie umfasst den Zeitraum vom beginnenden 13. Jahrhundert bis zur Mitte des 16. Jahrhunderts. Die Begrenzungen dieses Zeitraums wurden markiert durch die beginnende Sesshaftwerdung der Großkaufleute im niederdeutschen Sprachraum einerseits und die große Finanzkrise des 16. Jahrhunderts andererseits. Letztere war ein wesentlicher Faktor für den Niedergang der deutschen Kaufmannsdynastien im 16. Jahrhundert. Nach der in der politischen Geschichtsschreibung üblichen Periodisierung umfasst die Darstellung also die Periode des Spätmittelalters und etwa die erste Jahrhunderthälfte der Frühen Neuzeit.¹⁰⁶

Zu Beginn dieses Zeitraums hatte sich die feudale *Herrschaftsstruktur* in einer Art Arbeitsteilung zwischen weltlichem und kirchlichem Adel bereits voll entfaltet und eine religiöse Legitimation erfahren. Die *ökonomische Basis* dieser Herrschaftsstruktur wurde durch die leibeigenen Bauern und Handwerker gebildet. Trotz vieler Kriege, Hungersnöte und Seuchen nahm die Produktivität der Bauern und Handwerker langsam aber dennoch deutlich zu und durch die Entwicklung neuer Technologien waren auch im Bergbau, der Metallerzeugung und Metallverarbeitung deutliche Fortschritte zu verzeichnen. Dies war die entscheidende Grundlage für den Wiederbeginn bzw. Neubeginn städtischen Lebens. Beides bot den vordem mit ihren Waren wandernden Kaufleuten die Chance, sesshaft zu werden. Als Stadtbürger waren sie persönlich frei, falls diese Städte den Status einer freien Reichsstadt erlangt hatten. Da sie außerhalb der ständischen Ordnung standen, bildeten sie somit das einzige dynamische Element in der statisch angelegten Gesellschaftsstruktur des Feudalismus.

Die *Berufs- und Arbeitsstruktur* entwickelte sich in diesem Zeitraum sowohl bei den Handwerkern als auch den Kaufleuten dynamisch und auch die Zahl der handwerklich beziehungsweise kaufmännisch Tätigen expandierte, wenn auch nur in einem bescheidenen Ausmaß. Die Masse der Bevölkerung waren und blieben die leibeigenen Bauern. Innerhalb der Kaufmannschaft bildeten sich bereits im 13. Jahrhundert sowohl *vertikale* als auch *horizontale Differenzierungsformen* in *sozialer* und *funktionaler* Hinsicht aus. Die *vertikale* Differenzierung führt zu einer sozialen Hierarchisierung innerhalb der Kaufmannschaft, die auch sprachlich zu einer strikten Trennung zwischen Großkaufleuten und ortsfesten oder wandernden Kleinhändlern („Krämer“ und „Höker“) führt. Die soziale Differenzierung erfolgt nach dem Kriterium des ökonomischen Erfolgs, ist wesentlich strikter als im handwerklichen Bereich zwischen Gesellen und Meistern und verfestigt sich im Zeitablauf, sodass schon im 15. Jahrhundert der Aufstieg eines Kleinhändlers zum Kaufherrn die Ausnahme bildet. Der ökonomische Erfolg ist auch maßgeblich für den tatsächlichen oder auch nur „gefühlten“ Aufstieg der Spitze der Kaufmannschaft in den Adel. Die zweite Form der sozialen Differenzie-

¹⁰⁶ Üblicherweise wird das Ende des Mittelalters und der Beginn der Neuzeit durch die Wiederentdeckung Amerikas durch Christoph Kolumbus im Jahre 1492 bestimmt.

rung ist wie im Handwerk funktional-vertikal ausgeprägt; es entwickelt sich das dreistufige Modell vom Lehrling über den Gehilfen zum Patron – der Begriff des Meisters war und ist im kaufmännischen Bereich ungebräuchlich. In horizontal-funktionaler „beruflicher“ Hinsicht differenziert sich das Handwerk wesentlich stärker aus als die Kaufmannschaft. Zwar setzt sich bei den ortsfesten Kleinhändlern, den Krämern, eine Unterscheidung nach dem Kriterium der Warenart, mit der sie Handel trieben, durch. So werden etwa Händler, die Tuche in kleinen Partien verkaufen, als „Gewandschneider“ bezeichnet, aber die Großkaufleute handeln mit sämtlichen Waren, die ökonomischen Erfolg versprechen. Die horizontal-funktionale Differenzierung bei den Großkaufleuten setzt daher nicht bei den Warenarten ein, sondern durch Ausgliederung ursprünglich kaufmännischer Funktionen – heute würden wir von Outsourcing sprechen. Dies gilt für den Warentransport, die Nachrichtenübermittlung, die Versicherung gegen Risiken und den Bereich des Geldverkehrs und der Finanzierung. Im Verlaufe des hier betrachteten Zeitraums spezialisieren sich einige Kaufleute (aber auch Angehörige des niederen Adels), wodurch ein selbstständiges Transport- und Nachrichtenübermittlungsgewerbe (Reedereien, „Speditionen“ und „Post“) entsteht und damit auch neue Berufe, wie Seemann, Wagenlenker und Postreiter. Die Tätigkeiten, die im Rahmen dieser neuen Berufe ausgeübt wurden, oblagen vordem den Gehilfen und Lehrlingen der Kaufleute bzw. unständig beschäftigten Arbeitern aus den städtischen Unterschichten etwa im Falle der Lagerarbeiten oder dem Be- und Entladen von Wagen und Schiffen. Die kaufmännischen Arbeiten in diesen neuen Gewerben wurden jedoch weiterhin entweder von den Eignern der Transportmittel selbst oder von dessen Gehilfen ausgeübt. Bezüglich des Finanzwesens hielt sich die funktionale Ausgliederung jedoch in engen Grenzen. Große Banken, wie in Venedig, Genua, Florenz und Mailand, entstehen in Deutschland in diesem Zeitraum noch nicht. Insbesondere die großen Nürnberger und Augsburger Kaufmannsdynastien regeln ihre Finanz- und Geldgeschäfte selbst und verdienen insbesondere im 15. Jahrhundert mehr als gut daran.

Mit der Ausdehnung der Geschäfte gehen notwendigerweise die Aufstockung des kaufmännischen Personals, die Erweiterung der von diesen zu erledigenden Aufgaben und ein Anstieg der an dieses Personal zu stellenden Anforderungen im Hinblick auf Qualifikation und Mentalität einher. Dies führt erstens zu einer sowohl horizontal-funktionalen als auch vertikal-sozialen Differenzierung innerhalb des Kreises der Handlungsgehilfen. Es entstehen „Berufswege“ und spezifische Positionen für Handlungsgehilfen, die mit einer sozialen Hierarchisierung verbunden sind. An der Spitze der sozialen Hierarchie stehen der „Faktor“ als Leiter einer ausländischen Niederlassung und die „Hauptbuchhalter“ in der Zentrale, darunter etablieren sich die Kassierer und Schreiber sowie schließlich die Briefkopisten und innerhalb der Buchhaltung die Führer einzelner Konten. Dies erfordert das Verfügen über spezifische Kenntnisse: Bereits die Sesshaftwerdung der Kaufleute im 13. Jahrhundert zwingt diese dazu, Lesen und Schreiben zu lernen. Weiterhin sind Kenntnisse der Waren, der Handelsgebräuche sowie der handels- und zollrechtliche Beschränkungen, des Transportwesens, der Geschäftsgrundsätze und der Handels- und Dokumentationstechniken sowie „kaufmännische Gesinnung“ und fremdsprachliche Kenntnisse erforderlich. Dabei „vermischen“ sich in den Geschäftsgrundsätzen, in den Handels- und Dokumentationstechniken und in der „kaufmännischen Gesinnung“ Elemente, die sich auf die funktionale Qualifikation des Kaufmanns beziehen mit „Weltbildern“ und „Deutungsmustern“, die Bestandteile einer spezifisch kaufmännischen Mentalität sind.

Kennzeichen dieser Mentalität sind Rationalität und Individualität. Beide Elemente sind in der *Normen- und Wertstruktur* der Bauern und Handwerker und des kirchlichen und weltlichen Adels nicht nachweisbar. Dementsprechend unterliegen sie und damit insbesondere die Großkaufleute christlich-religiösen Verdächtigungen und Verurteilungen. Diesen kann sich der Kaufmann des Spätmittelalters, der kulturell durch das damals herrschende religiös geprägte Weltbild sozialisiert ist, nicht entziehen. Der sich damit ergebende normative Dauerkonflikt

wird jedoch „gelöst“, indem sich Kirche und Kaufleute miteinander arrangieren. Schließlich benötigt die Kirche die ökonomische Potenz der Kaufleute und die Kaufleute die zumindest teilweise Anerkennung ihrer Praktiken durch die Kirche für ihr „Seelenheil“.

Die beiden Elemente des kaufmännischen Arbeitsvermögens des spätmittelalterlichen und frühneuzeitlichen deutschen Großkaufmanns, dessen Mentalität und dessen Qualifikation, mussten in Sozialisations-, Erziehungs- und Enkulturationsprozessen tradiert werden. Die *Sozialisations- und Informationsstruktur* der kaufmännischen Berufsausbildung ist zu Beginn des hier betrachteten Zeitraums allein durch eine wenig strukturierte betriebliche Lehre gekennzeichnet, die auf den Prinzipien des Mittuns sowie der Beobachtung und der Imitation des Lehrherrn beruht. Eine gewisse Systematisierung des Lehrverhältnisses in rechtlicher und didaktischer Hinsicht ist zwar festzustellen, diese verläuft aber uneinheitlich und erreicht nicht die sich im Handwerk ausprägende Regelungsdichte. Für die Lehrlinge bei Großkaufleuten umfasst die Lehre immer mindestens einen mehrmonatigen Aufenthalt in einer ausländischen Niederlassung oder bei einem ausländischen Geschäftspartner. Das Erlernen des Schreibens, Lesens, Rechnens und Buchhaltens allein durch Mittun im Rahmen der normalen kaufmännischen Arbeitsprozesse ist jedoch nicht möglich. Schließlich würde es die normalen Arbeitsvollzüge stören und bedarf längerfristig angelegter sowie didaktisch aufbereiteter Lehr-/ Lernprozesse. In einem sich über mehrere Jahrhunderte erstreckenden Prozess entstehen daher städtisch oder privatwirtschaftlich betriebene Schreib- und Rechenschulen, die es dem kaufmännischen Nachwuchs ermöglichen, vor, teilweise auch während der Lehre, die notwendigen Kenntnisse zu erwerben. Am Ende des hier betrachteten Zeitraums bildet sich somit eine Art von Curriculum für die Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses der großen Handelsgesellschaften heraus. Es umfasst den Besuch einer Elementarschule oder Privatunterricht zur Erlangung von Grundkenntnissen im Lesen und Schreiben und zum Zwecke der religiösen Sozialisation. Es folgt der Besuch einer oder mehrerer Schreib- und Rechenschulen, um die kaufmännische Korrespondenz und die dabei vorkommenden handelsrechtlichen, geografischen und geschichtlichen Sachverhalte, die kaufmännische Arithmetik sowie ab dem 16. Jahrhundert auch die Buchhaltung zu erlernen. Daran schließt sich die kaufmännische Lehre in der Handelsgesellschaft der Familie oder bei einem Geschäftspartner an; dabei beinhaltet diese Lehre immer einen längeren Aufenthalt an mindestens einem ausländischen Handelsplatz. Ergänzt werden kann dieses Curriculum durch autodidaktische Studien mittels der Ende des 15. Jahrhunderts aufkommenden gedruckten Lehrbücher für das Selbststudium der Kaufleute und die Nachschlagewerke für den praktizierenden Kaufmann.

3.3 Kaufmannschaft und absolutistische Monarchie: Niedergang und Wiederbelebung der Wirtschaftskraft der deutschen Kaufmannschaft im Zeichen merkantilistischer Gewerbeförderung

3.3.1 Ökonomische Formation und Herrschaftsstruktur: Stagnation und Dynamisierung der politischen, sozialen und ökonomischen Merkmale des Feudalismus, insbesondere hinsichtlich der gesellschaftlichen Stellung der Kaufmannschaft

Anmerkungen zur Periodisierung

Ausgenommen im Falle der nachträglichen Darstellung eines singulären zeitlich eng begrenzten vergangenen Ereignisses anhand zeitgenössischer Quellen legt der Historiker als Geschichtsschreiber und -forscher Schnitte in den Fluss der Geschichte, in die Vergangenheit, um die Geschichte für Darstellungszwecke zu ordnen. Diese Einschnitte oder Periodisierungen kann er nur in seltenen Ausnahmefällen der Vergangenheit direkt entnehmen, wesentlich häufiger muss er sie jedoch aus seinem jeweiligen Gegenwartshorizont an die Vergangenheit herantragen. Somit rekonstruiert er Vergangenheit nicht, sondern er „macht“ Vergangenheit erst eigentlich durch seine Darstellung zur Geschichte. Als wissenschaftliches Unternehmen unterliegen die Geschichtsschreibung und damit der Geschichtsschreiber selbst der Begründungspflicht für die getroffenen Entscheidungen hinsichtlich der Periodisierungen.

Die hier vorgenommene Periodisierung ist nicht am Zeitablauf orientiert, obwohl eine Periodisierung, die die Schnittstellen bei den Jahrhundertwenden setzt, durchaus prominente Vorbilder hat. Schließlich gliedern sich einige der Standardwerke zur deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte – z. B. Bechtel (1967), Henning (1974) und Lütge (1966) – primär nach dem Zeitablauf. Nun ist dieses Kriterium aber wenig plausibel, denn eine Jahreszahl, wie etwa 1600, bedeutet ja keinen entscheidenden Einschnitt in vergangene Entwicklungen. Dies gilt auch für die wirtschaftliche Entwicklung. Insofern wäre es durchaus plausibel, den hier interessierenden „Schnitt“ aus wirtschaftsgeschichtlicher Sicht bereits früher, nämlich zur Mitte des 16. Jahrhunderts anzusetzen, denn die beschriebenen Konkurse und großen Kapitalverluste der führenden süddeutschen Handelsgesellschaften seit der Mitte des 16. Jahrhunderts weisen auf einen wirtschaftlichen Niedergang hin. Dieser betrifft jedoch nur einen Sektor der gesamten Wirtschaft. Lütge (1966, S. 316–321) zeigt hingegen auf, dass das Sozialprodukt weiterhin absolut anwächst. Dies gilt einerseits für den bedeutsamsten Wirtschaftssektor: die Landwirtschaft, die „noch immer rund 80% der Bevölkerung Deutschlands umfasste“ (ebd., S. 317) andererseits für das kleine und mittlere städtische Gewerbe¹⁰⁷ und den entsprechenden Handel. Gerade in diesen Sektoren sieht er einen deutlichen Vermögenszuwachs, allerdings bei gleichzeitig starker Zunahme der unterständischen Bevölkerung in den Städten, deren Lebensstandard immer weiter herabsank. Trotz deutlicher regionaler und sektoraler Unterschiede befindet sich die deutsche Wirtschaft insgesamt am Ende des 16. Jahrhunderts also nicht in einer Stagnationsphase oder gar im Niedergang, sondern in einer stetigen Entwicklung, die erst im Verlaufe des Dreißigjährigen Kriegs ins Gegenteil verkehrt wird.¹⁰⁸ Insofern bietet es sich an, wie Kellenbenz (1986) den Schnitt beim Jahr 1648, dem Ende des Dreißigjährigen

¹⁰⁷ Gerade auf den hohen Entwicklungsstand und die technische Innovationsfähigkeit des metallverarbeitenden Gewerbes Nürnbergs, dürfte es wesentlich zurückzuführen sein, dass die Nürnberger Kaufmannschaft die Finanzkrisen der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts deutlich besser überstand als die Augsburger Konkurrenz.

¹⁰⁸ Vgl. Lütge (1966, S. 320). Gleichwohl übersieht auch Lütge nicht, dass die Spitzenstellung namentlich der oberdeutschen Kaufleute im Rahmen der europäischen Wirtschaft in der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts ihr Ende findet. Trotz neuer Prosperität etwa Frankfurts, Hamburgs und Bremens selbst in den Jahren des Dreißigjährigen Krieges wird diese Stellung auch in den folgenden Jahrzehnten und Jahrhunderten nicht wiedererlangt.

Krieges, anzusetzen.¹⁰⁹ Die folgende Darstellung setzt – Kellenbenz folgend – mit dem Ende des Dreißigjährigen Krieges ein und endet im ersten Jahrzehnt des 19. Jahrhunderts.¹¹⁰ Dabei wird der zweiten Hälfte des 17. Jahrhundert jedoch wenig Beachtung geschenkt, obwohl mit dem Nachweis der Stagnation begonnen wird. Stattdessen werden die Anlässe zur Weiterentwicklung aufgesucht. Diese sind in veränderten ökonomischen, politischen und kulturellen Strukturen und Denkweisen zu finden, die allgemein mit den Begriffen Merkantilismus oder Kameralismus und Aufklärung gekennzeichnet werden.

Die Entfaltung der Warenproduktion im Kontext merkantilistischer Gewerbeförderung

Wie bereits dargestellt, erbrachten bereits die Finanzkrisen der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts erhebliche Rückschläge für die wirtschaftliche Tätigkeit namentlich der Augsburger Handelsgesellschaften. Dabei handelte es sich zwar um eine regionale Besonderheit, die dem Aufschwung in anderen Städten, hier ist beispielsweise Leipzig zu nennen, gegenüberstand, aber es deuten sich sektorale Probleme im Bereich des Fernhandels und der Finanzgeschäfte an, die nicht ohne Rückwirkung auf das städtische Wirtschaftsgeschehen blieben. Das starke Anwachsen der städtischen Unterschichten, das nicht allein auf den Bevölkerungszuwachs, sondern auch auf das Absinken städtischer kleingewerblicher und -händlerischer Schichten in eine ökonomische Randexistenz zurückgeführt werden kann,¹¹¹ ist ein deutlicher Indikator dafür, dass sich hinter dem von Lütge (1966) aufgezeigten Trend wirtschaftlicher Aufwärtsentwicklung strukturelle Verwerfungen andeuten, die auch ohne den Dreißigjährigen Krieg zu erheblichen ökonomischen Problemen gerade im Bereich der Distribution geführt hätten. An diesem Krieg, dem wohl entscheidenden politischen Ereignis des 17. Jahrhunderts im deutschen Sprachraum, sind hier weder seine Ursachen – der Streit, ob es sich um einen Religionskrieg, einen Wirtschaftskrieg oder einen politischen Krieg zur Neuordnung der europäischen Machtstrukturen gehandelt habe, bleibt unbeachtet – noch sein Verlauf von Interesse, sondern allein dessen wirtschaftliche, soziale und politische Folgen, soweit sie Auswirkungen auf die Kaufmannstätigkeit haben. Diese Wirkungen waren beträchtlich; die angedeuteten strukturellen Verwerfungen wurden derartig verschärft, dass von einem weitgehenden Niedergang der deutschen Wirtschaft am Ende dieses Krieges gesprochen werden kann. Braudel (1986, S. 167) spricht davon, dass Deutschland „seine kapitalistischen Strukturen größtenteils eingebüßt“ hatte.

¹⁰⁹ Kellenbenz (1986, S. 2) betont, dass es „(i)m Ablauf des historischen Prozesses, der sich in den europäischen Ländern während des späten Mittelalters vollzieht, ... schwer (ist), klare Epochengrenzen zu setzen“. So „ist die Grenze um 1650 ... nur eine Orientierungsmarke“ (ebd.); denn „(d)er langfristige Trend des Aufschwungs mündet in eine Phase der Krisen ein, die bislang am deutlichsten ab etwa 1620, also mit dem Einsetzen einer langen Phase kriegerischer Verwicklungen, gesehen worden ist. Doch haben neuere Forschungen gezeigt, dass verstärkte Anzeichen dieser Krisenphase bereits in der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts, insbesondere ab etwa 1580, zu beobachten sind.“ (ebd., XXIV). Es „setzt (dann) eine Krisenphase ein, deren Schwerpunkte die einen um 1620, andere um 1630 oder um 1650 ansetzen und die jedenfalls eine Zeit der Stagnation einleitet“ (ebd., S. 3). Vgl. für die hier interessierende Periodisierungsfrage auch Kellenbenz (1971b) und Zorn (1971).

¹¹⁰ Dies ist einerseits durch zwei gravierende politische Ereignisse begründet: die Niederlagen der kaiserlichen Truppen gegen die Armeen Napoleons mit der Folge des endgültigen Endes des „Heiligen römischen Reiches deutscher Nation“ durch die Abdankung Kaiser Franz II im Jahre 1806 sowie die Niederlage Preußens gegen Napoleon in der Schlacht bei Jena und Auerstedt ebenfalls im Jahre 1806. Andererseits enden damit auch die Hochzeit der merkantilistischen Wirtschaftspolitik und das Feudalsystem in den größten deutschen Staaten.

¹¹¹ Zu den Unterschichten oder zum „Stand“ der „Standeslosen“ (Fischer 1963, S. 416) siehe den schon klassisch zu nennenden Aufsatz von Conze (1954), der die Entwicklung bis ins 19. Jahrhundert darstellt. Daten zum „Prozess der Verarmung“ finden sich insbesondere bei Abel (1972).

Die Differenzierung liegt in dem Wort „größtenteils“. Wie in jedem Krieg gab es auch im Dreißigjährigen Kriegsgewinnler, deren angehäuften Vermögen die finanzielle Basis für einen Wiederaufstieg bildete. Zudem waren die deutschen Gebiete höchst unterschiedlich von den Kriegseinwirkungen betroffen. Hamburg, Bremen, Emden und die meisten Ostseehansestädte blieben weitgehend von Zerstörungen verschont, erlebten sogar durch die Zuwanderung von Flüchtlingen, durch den Anstieg des Seeverkehrs, der durch die Zerstörung der Landverbindungen einsetzte und durch den Handel mit und die Produktion von Waffen einen bemerkenswerten Aufstieg. Trotz dieser regionalen Besonderheiten (siehe Henning 1974, S. 239 ff. und Roosbroeck 1973) war der Niedergang jedoch überaus bedeutsam. Er bezog sich im Wesentlichen auf vier Faktoren (vgl. Lütge 1966, S. 332–337; Zorn 1971, S. 531–536 und Henning 1974, S. 238–244):

- Durch kriegerische Einwirkungen und auf diese folgende Seuchen und Hungersnöte, die durch Plünderungen, Kontributionen und fehlende Landbestellung hervorgerufen wurden, kam es zu einem erheblichen Rückgang der Bevölkerungszahl (vgl. Henning 1974, S. 241 f.), wobei die restliche Bevölkerung kaum einer regelmäßigen produktiven Arbeit nachgehen konnte, da sie entweder zu Kriegsdiensten gezwungen wurde, sich auf der Flucht befand oder durch Kriegseinwirkungen an kontinuierlicher Arbeit gehindert war.
- Die Produktionsmittel des städtischen und ländlichen Gewerbes, des Bergbaus und der Landwirtschaft, seien es Gerätschaften für die Feldbestellung, Viehbestände oder Äcker und Waldungen, wurden durch Kriegseinwirkungen und Plünderungen weitgehend zerstört oder von Besatzungstruppen konfisziert und somit einer produktiven Nutzung entzogen.
- Die landwirtschaftliche Nutzfläche verminderte sich daher im Verlaufe des Krieges erheblich, entweder weil der Boden nach den Schlachten nicht mehr bestellbar war oder weil es an Menschen für den Ackerbau fehlte.
- Die Infrastruktur des Binnenlandes wurde weitgehend zerstört. Die Handelsstrassen des 16. Jahrhunderts waren entweder unpassierbar geworden oder gegen Ende des Krieges durch marodierende Soldatenhaufen und deren Anhang so unsicher, dass ein Handelsverkehr über größere Entfernung angesichts des Risikos für Leben und Gut nicht mehr in Betracht kam.

Die Produktion in Landwirtschaft und Gewerbe lag am Ende des Krieges also weitgehend danieder, einst blühende handwerkliche Exportgewerbe waren auf die Selbstversorgung zurückgeworfen und der Handel bezog sich weitgehend allein auf die Distribution im engsten regionalen Umfeld. Dies galt überwiegend auch für die Seestädte, da sie durch die politische Neuverteilung entweder von den Rohstofflieferanten des Hinterlandes abgeschnitten waren oder von dort keine Waren im für den Export benötigten Umfang beziehen konnten. „(D)as wichtigste Ergebnis des Großen Krieges ist ..., dass die so weitgehende Einordnung der deutschen Wirtschaft, speziell ihrer gewerblichen Produktion, in die alte weltweite Weltwirtschaft im Zuge des Großen Krieges ... zum Erliegen gekommen ist“ (Lütge 1966, S. 335).

Zudem dürfen die ökonomischen und sozialen Wirkungen der politischen Ergebnisse des Dreißigjährigen Krieges nicht übersehen werden. Der Fernhandel benötigt den politischen Flankenschutz. Was die Hanse als Kaufmannsbund und später als Städtebund aus eigener Kraft geschafft hatte und die oberdeutschen Handelsgesellschaften durch ihre Verbindungen mit den Habsburgern erreichen konnten, nämlich einen politischen Machtfaktor erster Güte zu bilden, so dass sie ihre ökonomischen Interessen ungestört verfolgen konnten, war angesichts des Machtverfalls der deutschen Zentralinstanzen schon in der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts nicht mehr zu erreichen; nach dem Westfälischen Frieden jedoch völlig unmöglich geworden. Der politische Sieg des gehobenen Adels über die Zentralgewalt und damit die

Durchsetzung seines Interesses nach Souveränität im eigenen Herrschaftsgebiet, der bereits mit dem Augsburger Frieden von 1555 besiegelt und im Westfälischen Frieden 1648 bestätigt wurde, führte zur bekannten Kleinstaaterei. Diese machte eine auch nur ansatzweise gesamtstaatliche aktive Handels- und Gewerbepolitik oder auch nur schützende staatliche Rolle für die ökonomischen Bestrebungen der Kaufmannschaft unmöglich. Demgegenüber waren im Gefolge des Dreißigjährigen Krieges in Europa die ersten Nationalstaaten im modernen Sinne – Frankreich, England, die Niederlande und Schweden – entstanden, die nicht nur Flankenschutz boten, sondern eine aktive Handels- und Gewerbepolitik betrieben, wodurch die Randstellung und der Rückstand der deutschen Wirtschaft bis weit in das 18. Jahrhundert hinein noch verstärkt wurde.

Auch im Hinblick auf die gesellschaftliche Hierarchie brachten die politischen Ergebnisse des Dreißigjährigen Krieges beachtliche Veränderungen. Die erzwungene geografische Mobilität weiter Kreise der Bevölkerung, hervorgerufen durch die Fluchtbewegungen während des Krieges, durch Vertreibung von Protestanten aus nunmehr wieder katholischen Gebieten und durch den Kriegsdienst in Söldnerheeren, schien die Möglichkeit sozialer Mobilität zu eröffnen. Tatsächlich verfestigte sich die ständische Gesellschaftsordnung jedoch erneut; wobei es allerdings zu Positionsverschiebungen und Veränderungen der Muster des sozialen Aufstiegs kam. Der höhere Adel, dessen Position durch die ökonomische Abhängigkeit von den Handelsherren ins Wanken geraten war, konnte seine alte Stellung zurückgewinnen und noch ausbauen. Während die Handelsherren des 15. und 16. Jahrhunderts aufgrund ihrer ökonomischen Potenz ausgesprochen häufig die Partizipation an der politischen Macht und die Aufnahme in den geburtsständischen Adel erzwingen konnten – wobei sie insbesondere in Deutschland und Italien nicht eben selten weiterhin ihrer kaufmännischen Tätigkeit nachgingen – war ihnen dieser Weg des sozialen Aufstiegs am Ende des Dreißigjährigen Krieges weitgehend versperrt, weil die ökonomische Basis dafür fehlte. Der höhere Adel konnte die Rekrutierungsmuster somit weitgehend autonom bestimmen: „Der fürstliche Absolutismus entwickelte mit der Zeit sein eigenes System gesellschaftlicher Aufstiegsmöglichkeiten, um sich seine Eliten zu beschaffen. Ein bewährter alter Weg ... war der des Kriegsdienstes. ... Am besten konnte man Karriere machen, wenn man sich möglichst in der Nähe des Hofes betätigte. Der Fürst kannte seine fähigen und ergebenen Höflinge, Diener und Mitarbeiter der Regierung und belohnte deren Verdienste und Leistungen. Das galt insbesondere für die Männer, die in den Zentralbehörden tätig waren, die Juristen, meist bürgerlicher Herkunft, die Hof-, Kanzlei-, Kammer- und Geheime Räte und Hofkanzler, die vielfach in den Adelsstand aufstiegen“ (Kellenbenz 1965, S. 7 f.). Mit der Schaffung einer „beamteten“ Adelschicht zerbrach daher weitgehend das mittelalterliche kriegerisch-ritterliche Adelsideal; „mit adliger Lebenshaltung (wurde) haushälterisch-unternehmerische Betätigung in der Landwirtschaft und in weiteren Bereichen der Wirtschaft durchaus vereinbar“ (ebd., S. 11).

Für den niederen Adel, der nicht am Hofe lebte, bedeutete dies eine Rückkehr auf seine Grundherrschaft und damit eine Abkoppelung von der politischen Machtzentrale.¹¹² Auch wenn die Wiedererrichtung der feudalen Strukturen, der Ausbau der Gutswirtschaft in unterschiedlichen Formen und Ausmaß gelang, am stärksten in den ostelbischen Gebie-

¹¹² Dies war nicht in allen Ländern Europas und auch nicht in sämtlichen Territorien Deutschlands der Fall. In Frankreich und Spanien beispielsweise wurde der Adel an die Residenz gezogen; dies bedeutete jedoch keineswegs Partizipation an der politischen Macht, sondern im Gegenteil den Ausschluss davon. Denn der alte adelige Lebensstil wurde beibehalten, während die ökonomische Basis dafür, die adelige Grundherrschaft im Rahmen der Lehnsvorfassung, nunmehr fehlte. Der Adel wurde damit funktionslos und somit für den absolutistischen Herrscher ungefährlich. Die Rückkehr auf die Grundherrschaft brachte hingegen nur kurzzeitig die politische Bedeutungslosigkeit, ermöglichte jedoch später – aufgrund des erzielten Vermögenszuwachses – die Entfaltung eines nicht unbeträchtlichen Widerstandes gegen die Zentralgewalt.

ten, war die bäuerliche Bevölkerung davon unmittelbar negativ betroffen.¹¹³ Ihre Verpflichtung zu Abgaben und Frondiensten stieg beträchtlich, so dass sie auf einem ausgesprochen niedrigen Lebensstandard verblieb, weil der Ertrag und die Produktivität in der Landwirtschaft nur langsam anstiegen. Demgegenüber verfügten die adligen Grundherren über landwirtschaftliche Erzeugnisse, die den eigenen Bedarf überstiegen. Die ökonomische Verwertung des „Überschusses“ nahmen sie – unter Umgehung etwa der Getreidehändler – selbst in die Hand, so dass eine entsprechende Förderung des Handels unterblieb, während zumindest das Handwerk einen nicht unbedeutenden Nachfragezuwachs durch die finanziell wieder erstarkten Adeligen erfuhr. Allerdings hatte sich das Gewerbe der französischen Konkurrenz zu erwehren, deren Güter die mitteleuropäischen Märkte überschwemmen.¹¹⁴

Der Dreißigjährige Krieg hatte die ökonomische, soziale und politische Situation in Deutschland nachhaltig zugunsten des höheren Adels und der wenigen Kriegsgewinnler, die über Edelmetalle verfügten, geändert. Ein erneuter wirtschaftlicher Aufschwung musste daher von diesen Zentralen der Macht ausgehen. Hier machte offensichtlich das erfolgreiche französische Modell Schule. Der in Frankreich bereits im Spätmittelalter entstandene absolutistische Staat, an dessen Spitze der Monarch stand, der auch den höheren Adel an sich band, indem er ihn an die Residenz holte, ihn so von seiner Machtgrundlage trennte und dadurch politisch unbedenklich werden ließ, benötigte erhebliche finanzielle Mittel, um die Versorgung des Hofes zu gewährleisten und ein stehendes Heer unterhalten zu können.¹¹⁵ Die Aufbringung dieser finanziellen Mittel konnte letztlich nur durch eine Steigerung der landwirtschaftlichen und gewerblichen Produktion und Produktivität ermöglicht werden. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass gerade in der Regierungszeit Ludwig XIV – dessen Finanzbedarf, angesichts seiner mehr als aufwendigen Hofhaltung und seiner vielen Kriege, enorm war – eine aktive staatliche Politik der Gewerbe- und Handelsförderung betrieben wurde. Sie stellte weder in

¹¹³ Entsprechende Daten dazu finden sich beispielsweise bei Henning (1974, S. 245–259), siehe auch Carsten (1981, S. 123–134). Die Einschätzung dieser Situation differiert in der einschlägigen Literatur erheblich, während Lütge (1966, S. 338) davon spricht, dass „das Bauernvolk, wie überhaupt das gesamte Volk, ... zu einem erheblichen Teil verlottert, moralisch herabgekommen, ungebildet, nur noch primitivster Wirtschaftsmethoden kundig und der Arbeit entwöhnt (war)“ und daher „(d)as schärfere Eingreifen der herrschaftlichen Gewalt ... in den meisten Fällen unvermeidbar (war), wenn anders man möglichst bald einigermaßen Ordnung schaffen und die Wirtschaft wieder zur Entfaltung bringen wollte“, spricht Streisand (1972, S. 93 f.) von der „zweiten Leibeigenschaft“, die die „Bauern den Junkern aus(lieferte)“ und zwar im Interesse einer Gruppe von Fürsten, die selbst „nur durch das Interesse zusammengehalten wurde, die Volksmassen nach Kräften auszuplündern“ (ebd., S. 88). Abgewogener sind hingegen die soeben erwähnte Darstellung Hennings und die des marxistischen Wirtschaftshistorikers Mottek (1968, S. 25). Beide stellen die erhebliche Verschlechterung der ökonomischen und rechtlichen Situation der Bauern heraus, bewerten die eingeleiteten Produktivitätssteigerungen in der Landwirtschaft jedoch positiv.

¹¹⁴ Die französischen Güter „waren nicht einfach ‚Waren‘. Delikateste Kostbarkeit und nichtige Bijouterie wurden nicht einfach gebraucht wie ein brabantischer Wollsocken. Nein, sie schufen Beifall und Ansehen. Sie machten das Weib zur Dame, den Mann zum Kavalier. Nicht für tote Materie gingen Tonnen deutschen Goldes nach Frankreich, sondern ‚für wichtige Stützen des gesellschaftlichen Lebens‘“ (Bog 1986, S. III). Die Gegengeschäfte waren hingegen gering. Siehe etwa das Augsburger Beispiel in Zorn (1955, S. 333 f.).

¹¹⁵ Das stehende Heer machte den Monarchen weitgehend unabhängig von seinen Vasallen, die gerade im hochmittelalterlichen Frankreich mächtig geworden waren und nicht selten die geforderten Kriegsdienste wenn nicht gänzlich verweigerten, so doch an Bedingungen knüpften, die den Handlungsspielraum des Monarchen erheblich einschränkten. Die Schwäche der französischen Zentralgewalt im Hochmittelalter, die durchaus mit der Situation in Deutschland am Ende des Dreißigjährigen Krieges vergleichbar ist, beruhte wesentlich auf den partikularistischen Bestrebungen des französischen Hochadels. Das stehende Heer verschob diese Gewichte, mit ihm zerbrach letztlich die alte Lehnsverfassung; es schuf jedoch für die Zentralgewalt neue finanzielle Zwänge.

Frankreich noch im übrigen Europa den Beginn staatlicher Wirtschaftspolitik dar,¹¹⁶ erlebte aber, maßgeblich durch Colbert, dem Finanzminister Ludwigs XIV, gefördert, unzweifelhaft eine Blüte. Die Palette der Maßnahmen umfasste die staatliche Förderung von Manufakturgründungen, die Hebung der Qualifikation der Handwerker und der Produkte ihrer Arbeit, den Erlass von Schutzzöllen und Einfuhrverboten sowie das Verbot der Ausfuhr bestimmter Rohstoffe, um die Produktion einheimischer Fertigwaren zu fördern, die Aufhebung von Exportzöllen zwecks Förderung der Ausfuhr der Produkte des heimischen Gewerbes und die Verbesserung der Infrastruktur. Diese Gewerbe- und Handelspolitik mit ihrem typischen protektionistischen Elementen diente einem fiskalischen Zweck: Die Schaffung einer aktiven Handelsbilanz sollte dazu führen, dass der Finanzbedarf des absolutistischen Monarchen durch Steuereinnahmen gedeckt werden konnte. Die Steuerpolitik durfte dabei jedoch möglichst nicht zu einer Verelendung breiter Kreise der Bevölkerung führen, da dies sich unzweifelhaft negativ auf die Arbeitsfähigkeit und -willigkeit der Untertanen ausgewirkt hätte.

Angesichts der territorialen Zersplitterung Deutschlands konnte das auf die Effektivität des Zentralstaats setzende französische Modell in Deutschland im Wesentlichen nur von den Territorialfürsten übernommen werden. Für Streisand (1972, S. 90) entwickelte sich „der Absolutismus in Deutschland in verkrüppelter und verstümmelter Form. Er trat als territorialstaatlicher Absolutismus auf, meist als bloße Karikatur des Vorbildes, wie es vor allem der französische Hof den deutschen Duodezfürsten bot“ (kritisch dazu Bog 1986, S. 1–39, der für die Jahrzehnte um die Wende zum 18. Jahrhundert von "Reichsmerkantilismus" spricht). Gleichwohl darf nicht übersehen werden, dass in einzelnen Territorien höchst bedeutsame und auch erfolgreiche Maßnahmen staatlicher Handels- und Gewerbeförderung betrieben wurden.

Die dabei ergriffenen Maßnahmen können nur sehr global insbesondere im Hinblick auf deren Auswirkungen auf die wirtschaftliche Situation der Kaufmannschaft dargestellt werden, womit sicherlich die Vielfalt der historischen Erscheinungsformen merkantilistischer Politik und der Ausgangsbedingungen am Ende des Dreißigjährigen Krieges in den einzelnen Territorien nicht eingefangen werden kann.¹¹⁷ Die Schaffung des „Fürstenstaates“ setzte den Ausbau einer Verwaltung voraus, die Schaffung eines „Berufsbeamtentums“ in bisher nicht gekanntem Ausmaß und als militärischer Flankenschutz die Bildung eines stehenden Heeres. Beides vervielfachte den staatlichen Finanzbedarf und zwang damit zu staatlichem wirtschaftlichem Handeln, das auf Förderung der Produktivität gerichtet sein musste. Grundvoraussetzung dafür ist die Existenz und die Lebensfähigkeit einer arbeitsfähigen Bevölkerung. Angesichts der Bevölkerungsverluste in der Zeit des großen Krieges richtete sich die Wirtschaftspolitik daher zunächst auf den „Produktionsfaktor Arbeit“. Die Bevölkerungspolitik, im damaligen Sprachgebrauch „Peuplierungspolitik“ (Lütge 1966, S. 344) genannt, zielte weniger auf die Förderung der Geburtenzahlen, sondern auf die Migration. Die Einwanderung wurde gefördert, Auswanderung behindert, gelegentlich sogar verboten. Diese Politik, die Einwanderungspolitik der Hohenzollern in Brandenburg-Preußen ist dafür ein markantes Beispiel, richtete sich auf die Quantität und auf die Qualität der Arbeitskräfte. Es wäre jedoch verfehlt, von einer

¹¹⁶ Ein Beispiel für frühe merkantilistische Bestrebungen selbst in kleineren deutschen Territorialstaaten des 16. Jahrhunderts findet sich in Kraschewski (1978, S. 118–122). Größere Überblicke geben u. a. Kellenbenz (1957), und Redlich (1958).

¹¹⁷ Auf die geistesgeschichtlichen Aspekte des Merkantilismus wird knapp im folgenden Abschnitt eingegangen.

planmäßigen staatlichen Qualifizierungspolitik zu reden.¹¹⁸ Der Gesichtspunkt, mittels staatlicher Bildungsmaßnahmen die Qualifikation und damit das Arbeitsvermögen der Bevölkerung zu heben, wurde zunächst nur im merkantilistischen Schrifttum propagiert, jedoch noch nicht in praktische Politik umgesetzt, worauf noch einzugehen ist.

Besser qualifizierte Arbeitskräfte suchten etwa die Hohenzollern daher insbesondere von außerhalb zu gewinnen. In der zweiten Hälfte des 17. und der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts, einer Zeit besonderer religiöser und politischer Unduldsamkeit, bot sich dafür reichlich Gelegenheit. 1685 wurden die Hugenotten aus Frankreich vertrieben, ebenso erging es jüdischen Familien in Österreich, den Mennoniten in der Schweiz und im Südwesten Deutschlands, den Lutheranern in Salzburg und Böhmen und den Reformierten in der Pfalz.¹¹⁹ Bei diesen Emigranten handelte es sich in der Mehrzahl um Handwerker und Kaufleute, die einerseits relativ wohlhabend waren und andererseits die Einführung neuer beziehungsweise durch den Dreißigjährigen Krieg verschwundener Gewerbezweige ermöglichten. Die Einwanderungswelle betraf also insbesondere das Gewerbe und den Handel, während die Landwirtschaft davon im Hinblick auf die Gewinnung neuer qualifizierter Arbeitskräfte weniger profitierte. Dies war zunächst unschädlich, da der Wiederaufbau der Landwirtschaft mit der vorhandenen Bevölkerung relativ schnell und ohne wesentliche Neuerungen gelang. Die Erzeugnismenge reichte für die Versorgung der geschrumpften Bevölkerung bei niedrigen Agrarpreisen aus; dies war auf der Basis der Intensivierung der Arbeit der ländlichen Bevölkerung möglich geworden. Von den niedrigen Agrarpreisen profitierte die städtische gewerbliche Bevölkerung, die steigende Reallöhne zu verzeichnen hatte und bedingt der ländliche Adel, der zwar mit den niedrigen Preisen zu kämpfen hatte, aber durch die verschärfte feudalistische Ausbeutung den Preisverfall über die Mengenkompente ausgleichen konnte. Gefahr drohte hier allein durch die Landflucht, die mit teils drakonischen Maßnahmen, allerdings nicht immer erfolgreich, verhindert werden sollte (vgl. Lütge 1966, S. 348–352; Henning 1974, S. 245 f.). Erst um die Mitte des 18. Jahrhunderts wurde die fehlende Innovation in der Landwirtschaft angesichts steigender Bevölkerung zu einem zentralen Problem.¹²⁰

Die wesentliche Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung um die Wende des 18. Jahrhunderts findet sich – eingedenk der gezeigten Stagnation der Landwirtschaft – im Bereich der gewerblichen Produktion. Durch den Zustrom qualifizierter Arbeitskräfte bei gleichzeitig

¹¹⁸ Vgl. dazu auch Wehler (1987, S. 58), der davor warnt, die Staatstätigkeit insbesondere Brandenburg-Preußens „als vorausschauende Progressivität zu erklären, die, machtbewußt und volksfreundlich zugleich, von deutschen Fürsten mit unbeirrbarem Weitblick gefördert worden sei. Diese beschönigende Auffassung hat besonders in der älteren preußischen Geschichtsschreibung zur borussischen Legende einer von den Hohenzollern divinatorisch vorweggenommenen, modernen wohlfahrts- und sozialstaatlichen Politik geführt. Demgegenüber muß die objektive Sogwirkung von ‚Challenge‘ und ‚Response‘ als einem Grundmuster europäischer Modernisierung in der Neuzeit unterstrichen werden. Eine ihrer entscheidenden Bedingungen war der Handlungsdruck, der durch das reale Gefälle auf die Nachfolgeländer so nachhaltig ausgeübt wurde, dass sie ihre relative Rückständigkeit mit vielen Mitteln zu verringern strebten. Von einer Entwicklungspolitik modernen Zuschnitts kann noch keine Rede sein. Ein klar konzipiertes Programm war auch noch nicht vorhanden, geschweige denn, dass alle Pläne zielstrebig verwirklicht worden wären.“

¹¹⁹ Zahlenangaben zum Ausmaß der Migration aus Glaubensgründen finden sich bei Henning (1974, S. 247 f.), Lütge (1966, S. 345) und Von Preradovich (1973). Danach wird geschätzt, dass etwa 1 Millionen Menschen in Deutschland aus Glaubensgründen ihre Heimat verlassen mussten, bei einer Bevölkerungszahl von etwa 11 Millionen am Ende des dreißigjährigen Kriegs und etwa 17 Millionen um die Mitte des 18. Jahrhunderts.

¹²⁰ Auf die krisenhafte Entwicklung der Landwirtschaft, die bis in das 19. Jahrhundert hinein zu häufigen Hungerkrisen führte, die insbesondere die städtischen und ländlichen Unterschichten trafen und deren Ernährungsstandard erheblich verschlechterten, wird im weiteren nicht mehr eingegangen. Ebenso bleiben die merkantilistisch inspirierten Maßnahmen zur Erhöhung der Produktivität in der Agrarwirtschaft außer Betracht; siehe dazu die knappen Überblicke bei Henning (1974, S. 248–259) und Abel (1972, S. 35–76).

niedrigen Lebenshaltungskosten und steigender staatlicher Nachfrage waren hier günstige Ausgangsbedingungen für das Anwachsen der Produktion gegeben. Es fehlte jedoch weitgehend an den finanziellen Grundlagen für die Ausdehnung der gewerblichen Produktion. Durch verschiedene Maßnahmen im Rahmen einer merkantilistischen staatlichen Gewerbeförderungspolitik suchten die Territorialstaaten entsprechende Starthilfen zu geben. Dies geschah erstens durch verschiedene Maßnahmen staatlicher Subventionspolitik (vgl. Zorn 1971, S. 536–573; Hassinger 1971, S. 608–657; Lütge 1966, S. 355–367; Henning 1974, S. 259–264, Mottek 1974, S. 263–315; Wehler 1987, S. 90–122):

- Zuschüsse zur Eröffnung eines Betriebes oder zur Abwendung einer drohenden Zahlungsunfähigkeit,
- kostenlose Überlassung von Gebäuden oder kostenlose Lieferung von Bauholz zur Errichtung von Betriebsstätten,
- Befreiung von Abgaben, Steuern und Zöllen sowie
- Abschluss langfristiger Lieferverträge – etwa im Bereich der Heeresausrüstung – zu festgesetzten Preisen.

Zweitens wurden zur Förderung des Absatzes und zum Schutz des inländischen Gewerbes vor ausländischer Konkurrenz Einfuhrzölle oder Einfuhrverbote erlassen, daneben wurde zur Sicherstellung der Rohstoffversorgung nicht selten die Ausfuhr etwa von Wolle, Flachs und Garn verboten; weiterhin wurde der Export von Fertigerzeugnissen gefördert, um so eine aktive Handelsbilanz zu erzielen. Von Bedeutung waren drittens auch Maßnahmen zur Verbesserung der Infrastruktur, zu nennen sind insbesondere der Wege- und Kanalbau und die Gründung kleiner Städte beziehungsweise der Ausbau dörflicher Ansiedlungen zu regionalen Zentren, die die marktmäßige Erschließung peripherer Räume ermöglichten. Davon profitierte der Fern- und Regionalhandel in besonderem Maße. Nicht zu vergessen sind viertens die Maßnahmen zur Förderung des Bergbaues, des Hüttenwesens und der Forstwirtschaft im Bereich der staatlichen Forsten, da insgesamt der Bedarf an Holz zur Sicherung der Stollen, für den Bau und für die Gewinnung von Holzkohle deutlich anstieg. Diese Maßnahmen orientierten sich am französischen Vorbild und waren von unterschiedlichem Erfolg gekrönt. Teilweise hob sich die Zollpolitik in ihrer Wirkung gegenseitig auf, da die überwiegende Zahl der größeren deutschen Territorialstaaten zu diesen Maßnahmen griff. Gleichwohl gelang auf diesem Weg beispielsweise in Brandenburg-Preußen eine erhebliche Förderung der gewerblichen Produktion. Das vordem eher ländliche Berlin nahm durch die Ansiedlung neuer Gewerbebezweige einen deutlichen Aufschwung und wurde – auf der Basis des hugenottischen Einwandererstroms – zu einem Zentrum des Textilgewerbes. Wobei insbesondere hochwertige Produkte – Strümpfe, Teppiche, Hüte, Handschuhe, Seidenwaren und Textiltapeten – hergestellt wurden, die vordem aus Frankreich eingeführt worden waren. Zu diesen Luxusartikeln, die die Nachfrage des Hofes, der gut gestellten Beamtenschaft und des ländlichen Adels befriedigte, zählten auch Produkte wie Seife, Parfüm, Porzellan und höherwertige Bekleidung. Daneben trat der bedeutende Heeresbedarf an Uniformen aus gröberem Tuch, Schuhwerk, Gürteln, Sätteln, Zaumzeug, Wagen und Waffen. Dieser kontinuierliche Bedarf sprengte tendenziell in Menge und Qualität die kleinbetriebliche handwerkliche Organisationsform der gewerblichen Produktion, die in den überkommenen zünftlerischen Prinzipien erstarrt war.

Der dadurch „induzierte“ Übergang zur Manufaktur, ein „Großbetrieb“ mit Beibehaltung der handwerklichen Techniken und Arbeitsverfahren, ist jedoch ein vielschichtiges Problem, das

nicht simplifizierend auf eine ökonomische Notwendigkeit reduziert werden darf.¹²¹ Zunächst ist festzustellen, dass prinzipiell auch das Handwerk in der Lage war, eine steigende Nachfrage zu befriedigen; die Beispiele des 15. und 16. Jahrhunderts, etwa das Nürnberger metallverarbeitende Handwerk, belegen dies nachhaltig. Zudem hatte das Verlagswesen, die Zusammenfassung meist zunftfreier ländlicher Handwerker durch Kaufleute oder Handelsgesellschaften, die die Rohstoffe lieferten und die Fertigprodukte abnahmen, insbesondere im Textilgewerbe eine deutliche Steigerung der Produktionsmenge erbracht. Dies war durch die ökonomische Abhängigkeit der Handwerker von den Verlegern möglich geworden, da letztere über ihre weitgehende Preisautonomie eine Verlängerung der Arbeitszeit, die Erhöhung der Zahl der mitarbeitenden Familienmitglieder und die Intensivierung der Arbeit erzwingen konnten. Das materielle Elend vieler abhängiger ländlicher Handwerker war somit die Grundlage der Konkurrenzfähigkeit der Verleger und des Verlagswesens bis weit in das 19. Jahrhundert hinein; erst die verbesserte Technologie und Arbeitsmethodik der Industrie führten zu dessen Niedergang. Gerade im Textilbereich¹²² erwies sich das Verlagswesen im 17. und 18. Jahrhundert der Manufaktur durchaus als ebenbürtig, denn die Zusammenfassung der Produktionsmittel unter einheitlicher Leitung und im Eigentum des Staates oder des Manufakturisten erbrachte angesichts der Beibehaltung handwerklicher Techniken und Arbeitsvollzüge und der damit verbundenen Abhängigkeit von Arbeitskräften, die noch den gesamten Produktionsprozess durch ihre Fertigkeiten und Kenntnisse beherrschten, keine ökonomische Überlegenheit. Die nicht eben seltenen Konkurse von Manufakturen mögen dies belegen.

Der Übergang zur Manufaktur muss daher auch im Kontext der merkantilistischen Politik gesehen werden. Die staatliche Gründung von Manufakturen, die entweder durch Beauftragte in staatlicher Regie betrieben oder verpachtet wurden, sowie die staatliche Förderung der Manufakturgründung durch Private hat eine wesentliche Wurzel im Interesse des absolutistischen Staates, die territoriale Wirtschaft selbst zu steuern, oder sich zumindest den direkten Zugriff auf diese zu sichern. Diese Absicht gründete sich nicht zuletzt auf die Erfahrung, dass Teile der Bevölkerung, insbesondere das zünftlerische Handwerk, den staatlichen Vorstellungen des Gewerbefleißes und der wirtschaftlichen Expansion durchaus nicht folgen wollten. Die

¹²¹ So einfach die auf Marx zurückgehende Definition der Manufaktur erscheint, so schwierig ist es andererseits sie als empirisch fassbares Phänomen eigener Qualität von anderen Betriebsformen abzugrenzen. Die von Marx (1969, S. 356–390) genannten Merkmale: Maschineneinsatz, beginnende Arbeitsteilung und freie Lohnarbeit, sind zwar typologisch eindeutig, finden sich jedoch auch bei anderen Betriebsformen und zu früheren Zeiten. Insofern verbietet sich die Konstruktion einer Stufenfolge von Handwerk und dem Verlagswesen über die Manufaktur zur Industriefabrik. „Realistisch ist es dagegen, von einer Gemengelage dieser Betriebsformen spätestens vom 16. bis weit in das 19., ja 20. Jahrhundert hinein auszugehen, wobei sich ihre Bedeutung, auch im Verhältnis zueinander, erst allmählich, dann aber ruckartig verschoben hat“ (Wehler 1987, S. 112). Interessante Belege für diese schon früh auftretende „Gemengelage“ finden sich bei Aubin (1967). Mit der genannten Einschränkung wird der Begriff Manufaktur im folgenden weiterhin verwendet, da er allgemein eingeführt ist und hier nur zur begrifflichen Unterscheidung des traditionellen Handwerks von anderen Organisationsformen menschlicher Arbeit dient, die im 17. und 18. Jahrhundert in den deutschen Territorien verstärkt auftraten.

¹²² Das Textilgewerbe war bis in das 19. Jahrhundert hinein der dominierende Zweig des verarbeitenden Gewerbes in Deutschland und lieferte das hauptsächliche Exportgut. Gemessen an der Anzahl der dort Beschäftigten – Henning schätzt die Zahl auf 1,2 Mio. bei einer Gesamtzahl von 2,25 Mio. Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe um 1800 – ist die Dominanz des Verlagswesens im Textilbereich erdrückend, etwa 910.000 der Beschäftigten arbeiten im Rahmen dieser Organisationsform, während nur etwa 70.000 Beschäftigte in Manufakturen zu zählen sind. Insgesamt führt jedoch das Handwerk, es umfasst etwa die Hälfte der im verarbeitenden Gewerbe Beschäftigten, demgegenüber sind allenfalls 7% der Beschäftigten in Manufakturen tätig. Selbst wenn die Ungenauigkeit der Daten in Rechnung gestellt wird, zeigt sich das unterschiedliche Gewicht der einzelnen Organisationsformen, so dass auch unter diesem Aspekt die Bedeutung der Manufaktur zu relativieren ist; vgl. Henning (1974, S. 264 ff. und S. 269) sowie Wehler (1987, S. 118).

Vorschläge und juristischen Maßnahmen gegen das Handwerk und den Zunftzwang, die im ausgehenden 17. und im 18. Jahrhundert immer wieder propagiert und ergriffen wurden, jedoch keinen durchgreifenden Erfolg zeigten, belegen dies nachhaltig (siehe dazu aus dem berufspädagogischen Schrifttum insbesondere Stratmann 1967, S. 11–16, S. 25–30 und S. 205–211 sowie Stratmann 1993). Das ständische Ideal des merkantilistisch inspirierten Fürstenabsolutismus stand hier gegen die tradierte Lebensauffassung des Handwerks. Auf der Basis der immer noch mächtigen wirtschaftlichen und politischen Position des Handwerks in den Städten, selbst in den Fällen, in denen diese ihre Stellung als freie Reichsstadt verloren hatten, konnte das Handwerk im überkommenen Weltbild verharren und somit die staatliche Gewerbepolitik konterkarieren. Der staatliche Ausweg bestand hier in der Gründung oder Förderung der Manufakturen, die die Zünfte unter Konkurrenzdruck setzten.

Selbst unter Berücksichtigung der Abgrenzungsprobleme und des quantitativ kleinen Anteils der Manufakturen an der gewerblichen Erzeugung und der Beschäftigtenzahlen im Gewerbe ist zu beachten, dass damit ein qualitativ bedeutsamer Schritt getan war; denn diese „größeren Unternehmen (verraten) das Gepräge der Zukunft“ (Wehler 1987, S. 119). Gleichzeitig eröffneten sich neue wirtschaftlich begründete Chancen sozialer Mobilität, die auch dem Handelskapital, der Kaufmannschaft, neue Perspektiven und Aufgaben boten.

3.3.2 Berufsstruktur, Qualifikationsanforderungen und Merkmale der Kaufmannstätigkeit: Horizontale und vertikale Differenzierung der Kaufmannstätigkeit im Zeichen der Politik aktiver Gewerbeförderung des (aufgeklärten) Absolutismus bei stagnierenden Qualifikationsanforderungen

Das Eindringen des Handels- und Finanzkapitals in die Sphäre der gewerblichen Produktion reicht bis in das Mittelalter zurück. Es vollzieht sich in den verschiedenen Regionen Europas zu unterschiedlichen Zeiten und benötigt zur Durchsetzung unterschiedlich lange Zeitspannen. Dabei verläuft es nicht geradlinig, sondern muss sich gegen nachhaltige Widerstände verschiedener gesellschaftlicher Gruppen durchsetzen. Das Beharrungsvermögen des Althergebrachten ist also in Rechnung zu stellen. Dies gilt sowohl für die Arbeitsvollzüge als auch für die „Weltinterpretation“ und die Mentalität des hier interessierenden Kaufmannsstandes. Die auf Modernisierung zielenden Kräfte sind schwach und wirken eher von außen auf die Kaufmannschaft ein, so dass von einem Prozess zögerlicher Anpassung an die heraufdämmernde Moderne gesprochen werden kann, kaum jedoch von einer aktiven Förderung dieses Prozesses durch die Kaufmannschaft selbst. Insgesamt ergibt sich daraus – wie im Mittelalter und der frühen Neuzeit – eine zunehmende soziale, ökonomische und mentale Binnendifferenzierung des Kaufmannsstandes, die nicht ohne Rückwirkungen auf die Kaufmannserziehung des 17. und 18. Jahrhunderts blieb. Daher sollen im Folgenden einige Stationen und Ergebnisse dieses Differenzierungsprozesses, vornehmlich an Hamburger und Berliner Entwicklungen und Kaufmannsgestalten festgemacht, dargestellt werden.

Dabei ist jedoch von einer insgesamt trägen Entwicklung im 17. und 18. Jahrhundert auszugehen. Dies gilt insbesondere für den Prozess des Eindringens des Handels- und Finanzkapitals in die gewerbliche Produktion. Braudel (1986, S. 259 ff.) erklärt dies insbesondere durch die Risikopolitik der Kaufleute des 17. und 18. Jahrhunderts. Kapitalgüter treten in unterschiedlicher Form auf: Geldmittel, Edelmetalle, Warenvorräte, bebaubarer Boden, Produktionsmittel im modernen Sinne usw. Es ist evident, dass die Anlage von hochgradig liquiden und disponiblen Kapitalgütern, wie Geld und Edelmetall, in Sachwerte, wie Boden und Produktionsmittel, zu einer erheblichen Minderung der Dispositionsfreiheit der Kapitaleigner führt. Angesichts der hohen Verschleiß- und Zerstörungsanfälligkeit der damaligen Produktionsmittel war zudem mit einer derartigen Anlagepolitik in hohem Maße das Risiko des Kapitalunterganges verbunden. Dieses wurde nur eingegangen, wenn die Ertragschancen im Be-

reich der Produktion erheblich über denen im Bereich der Distribution und des reinen Finanzgeschäfts lagen. Für Braudel (ebd.) kennzeichnet es geradezu die Kaufleute und Finanzmagnaten des 17. und des 18. Jahrhunderts, dass sie dieses Risiko scheuten und ihr Kapital in liquider und disponibler Form, wie etwa Warenvorräten, zu halten suchten. Allenfalls nutzten sie ihr Vermögen zwecks Risikostreuung zum Ankauf von Gebäuden und Liegenschaften, da hier die Gefahr des Kapitaluntergangs gering war. Das bereits mehrfach angesprochene Verlagswesen mag als Beispiel für das Vorhandensein dieser Anlagestrategie in der Vergangenheit dienen. In heutigen betriebswirtschaftlichen Begriffen gesprochen, lag das Anlagevermögen bei den Handwerkern. Sie trugen das Risiko des Untergangs und das der Abnutzung der Anlagen, waren also von der Kostenseite her überwiegend mit Fixkosten belastet, während die Verleger ihr Vermögen liquide und disponibel in Form von Rohstoffvorräten, Fertigwaren und Forderungen hielten. Als weiteres Beispiel führt Braudel (1986, S. 268) den Rückzug der Kaufmannschaft aus dem Bergbau an, da das Risiko angesichts des erforderlichen hohen Kapitaleinsatzes, der langen Kapitalbindung und der unsicheren Ertragserwartungen nicht mehr tragbar erschien. Er kommt daher zu dem Ergebnis, dass ein langfristiges Engagement des Handels- und Finanzkapitals in der Produktion erst auf der Basis besserer Produktionstechnologien und langlebigerer Produktionsmittel sowie einer Risikominderung aufgrund staatlicher Zuschüsse und Garantien in Betracht kam. Insofern sieht er – ebenso wie Mottek (1974, S. 260) und Wehler (1987, S. 57 f.) – die merkantilistische Politik der Gewerbeförderung als notwendige Voraussetzung des Eindringens des Kapitalismus in die Sphäre der Produktion.

Braudel rückt damit nicht allein die teilweise hagiografischen Züge des beispielsweise von Sombart und Schumpeter gezeichneten Bildes des rationalen, vom kapitalistischen Geist durchströmten, dynamischen, für alles Neue aufgeschlossenen und deshalb die Triebfeder der ökonomischen Entwicklung bildenden Unternehmers zurecht;¹²³ er liefert auch für die Darstellung der Entwicklung und Differenzierung der deutschen Kaufmannschaft des 17. und 18. Jahrhunderts ein durchaus gültiges Erklärungsmuster. Schließlich hatten die Finanzkrisen des 16. Jahrhunderts, die politische Instabilität des Reiches, die kriegerischen Auseinandersetzungen des 16. und 17. Jahrhunderts und die Verlagerung der Handelsströme an die europäische Atlantik- und die Nordseeküste erhebliche geschäftliche Einbußen zur Folge, die insbesondere die Handelsherren und Finanzmagnaten trafen. Die damit einhergehenden Kapitalverluste führten zu einem nahezu sämtliche Familienhandelsgesellschaften erfassenden Rückzug der Familienmitglieder von den bisher betriebenen Geschäften. Das angesammelte Vermögen reichte – häufig bis zum heutigen Tag – aus, um ein Leben adligen Zuschnitts auf den erworbenen Liegenschaften zu führen, zudem stand der Weg in risikoärmere Karrierepositionen in den Residenzen, der Kirche oder im Militär offen.

Der Rückzug der „alten“ Familienhandelsgesellschaften aus den Geschäften bedeutete nun keineswegs, dass dieses Muster ökonomischen und sozialen Aufstiegs zum Erliegen gekommen wäre. Im 17. und 18. Jahrhundert treten andere „Clans“ an die Stelle der Fugger, Welser, Hofstätter, Imhof etc. Allerdings sind die Bedingungen für deren Aufstieg deutlich schlechter und es gelingt ihnen daher nicht annähernd die politische und ökonomische Machtstellung

¹²³ Vgl. Schumpeter (1912, S. 171 ff. und öfters); siehe auch Sombart (1902, S. 6–41). Das Unternehmerbild Schumpeters und Sombarts ist bereits häufig aus soziologischer, wirtschaftswissenschaftlicher und sozial- und wirtschaftshistorischer Sicht kritisiert worden. Hier sei dazu nur auf Kritiken aus unterschiedlichen sozial- und wirtschaftsgeschichtlichen „Schulen“ verwiesen, die im Kern zu den gleichen Ergebnissen wie Braudel kommen. Vgl. dazu etwa Braun (1968, S. 247–284) und Redlich (1964, S. 300 ff. und 1968, S. 339–412).

ihrer Vorgänger zu erreichen.¹²⁴ Diese pauschale Aussage ist nun von der Bedingungsseite her zu differenzieren. Dies betrifft zunächst einmal die regional unterschiedlichen Auswirkungen des Dreißigjährigen Krieges. In den vom Kriege schwer betroffenen Gebieten war der Handel weitgehend auf den Detailhandel zurückgeworfen. Demgegenüber hatten Städte wie Hamburg und Bremen vom Krieg noch profitiert oder waren weitgehend verschont geblieben. Die unterschiedlichen Ausgangsbedingungen hatten erhebliche Auswirkungen auf die ökonomische und organisatorische Entwicklung der Kaufmannschaft sowie auf die Modalitäten des sozialen Aufstiegs innerhalb dieses Personenkreises und über diesen hinaus. Zur Verdeutlichung dieser Unterschiede soll zunächst am Beispiel Hamburgs auf die „traditionellen“ Muster folgende, auf „freihändlerischer“ Orientierung fußende Entwicklung eingegangen werden, um dann vornehmlich an preußischen Beispielen die Entwicklung in den merkantilistisch beeinflussten Territorialstaaten zu skizzieren.

Der wesentliche Teil des bedeutsamen Aufstiegs Hamburgs fällt in die Jahre des großen Krieges und die zweite Hälfte des 17. Jahrhunderts. In dieser Zeit wurde die Stadt zum Hauptort des Kommissions- und Transitverkehrs im nördlichen Europa. Sie profitierte also weniger vom Im- und Export der deutschen Territorien als von ihrer Stellung im Transithandel zwischen den Niederlanden und England einerseits und dem Norden und Nordosten Europas andererseits. Die Niederlande und England, die bedeutendsten Handelsnationen der damaligen Zeit, beherrschten den überseeischen Warenverkehr und die Hamburger Makler und Kommissionäre partizipierten daran. Bei nur kleiner eigener Flotte – um 1750 gab es etwa 150 Schiffe im Eigentum Hamburger Reeder – liefen zu dieser Zeit jährlich etwa 2000 Schiffe den Hamburger Hafen an (vgl. Treue 1966, S. 161 und Baasch 1910), so dass ein reger Schiffsverkehr in diesem „Freihafen“ herrschte. Gleichzeitig stieg Hamburg damit zum größten Finanzplatz im nördlichen Europa auf, so dass sich ein breites Betätigungsfeld für die ansässige oder zugewanderte Kaufmannschaft ergab.¹²⁵

Gerade die Ergänzung der hamburgischen Freihandelspolitik durch eine freie Einwanderungspolitik und eine freie Gewerbepolitik im Inneren brachte der Stadt erhebliche Vorteile. Die Zuwanderer aus den kleinen und mittleren wirtschaftlich stagnierenden Städten des Reiches trugen zur Förderung der innerstädtischen gewerblichen Produktion bei. Handwerker waren auch nicht selten die aus ihrer Heimat vertriebenen Hugenotten, Mennoniten und Reformierten. Bei diesen überwog jedoch, ebenso wie bei den aus Portugal und Spanien sowie

¹²⁴ Vgl. dazu Schramm (1957, S. 307–332), der die Geschichte der Hamburger Kaufmannsfamilien Goßler, Berenberg, Schramm und Schwalb seit dem ausgehenden 16. Jahrhundert skizziert und dabei aufzeigt, dass aus der geschäftlichen Verbindung auch familiäre Verflechtungen entstehen, so dass von einem „Wirtschaftsclan“ gesprochen werden könne, „der sich wechselseitig die Chancen zuschob, die man selbst nicht ausnutzen konnte oder mochte“ (ebd., S. 308). Umfassend abgehandelt ist die Geschichte der genannten Familien in Schramm (1963). Kritisch dazu äußert sich Böhme (1968, S. 23 f.). Dessen Arbeit enthält gerade durch den Vergleich der Entwicklung Hamburgs und Frankfurts weiteres interessantes Material zur ökonomischen, sozialen und politischen Entwicklung der Kaufmannschaft, obwohl er sich stark auf die Verfassungsgeschichte konzentriert. Familiengeschichtliche Studien sind gerade für das 17., 18. und 19. Jahrhundert wertvolle Quellen für die Entwicklung des Bürgertums, insbesondere der Kaufmannschaft. Neben der bereits genannten Arbeit von Schramm sei in diesem Zusammenhang auf die von Gall (1989) umfassend untersuchte Geschichte der Heidelberger und Mannheimer Kaufmannsfamilie Eisen-Bassermann sowie auf die biographische Skizze zu Thomas Fredenhagen, dem erfolgreichsten Lübecker Reeder und Kaufmanns des ausgehenden 17. Jahrhunderts, die von Brandt (1938, S. 125–160) erstellt hat, verwiesen.

¹²⁵ Der Aufstieg Hamburgs als Börsen- und Bankplatz wird besonders in Kontrastierung mit dem gleichzeitigen Niedergang der Bedeutung Nürnbergs in dieser Funktion ersichtlich; vgl. dazu Fuchs (1955, S. 55–58). Zudem ist der von Jeanin (1985) betonte Anstieg der Veröffentlichungszahlen kaufmännischer Fachliteratur in diesem Zeitraum, die schwerpunktmäßig in Hamburg verlegt wurde, u. E. ein deutlicher Reflex auf die ökonomische Prosperität dieses Handelsplatzes im 17. und 18. Jahrhundert. Siehe dazu auch Schramm (1949 und 1949a).

Süddeutschland zuwandernden Juden, die kaufmännische Herkunft. Die Integration in das gesellschaftliche und wirtschaftliche Leben der Stadt gelang den Zuwanderern, zu denen auch etliche ehemalige Handlungsgehilfen der Hamburger Niederlassungen Englischer und Niederländischer Handelshäuser, die sich in Hamburg selbstständig machten, zu zählen sind, zumeist sehr schnell, so dass häufig schon in der ersten oder zweiten Generation ein bedeutsamer wirtschaftlicher, sozialer und politischer Aufstieg zu verzeichnen war.¹²⁶ Es bildete sich mithin im 17. und 18. Jahrhundert eine ökonomisch stabile, gleichwohl hochgradig sozial und regional mobile Großkaufmannschaft heraus. Deren wirtschaftlicher Erfolg gründete jedoch auf den traditionellen Feldern kaufmännischer Betätigung: dem Warenhandel, den Kommissions- und Maklergeschäften und dem Finanzgeschäft.¹²⁷

Die attraktive Verkehrslage, die diese wirtschaftlichen Aktivitäten erst ermöglichte, wurde somit optimal genutzt. Zudem erwies sie sich in den häufigen kriegerischen Auseinandersetzungen des 17. und 18. Jahrhunderts als unschätzbare Vorteil, da der heimliche Finanz- und Warenverkehr zwischen den Krieg führenden Parteien und der offene Austausch zwischen den häufig geografisch weit entfernten Verbündeten eines neutralen Mittlers bedurfte, in dessen Gebiet diese notwendigen, wenngleich häufig verbotenen Geschäfte ungestört abgewickelt werden konnten (vgl. Klaveren van 1957/58). Trotzdem ist nicht zu verkennen, dass die Randlage nicht nur Vorteile bot. Auf Dauer kann eine Stadt, die sich weitgehend auf eine Mittler- und Maklerfunktion beschränkt und nur über eine kleine eigene gewerbliche Produktion verfügt, nicht prosperieren. Sie ist auf ein wirtschaftliches Hinterland angewiesen, aus dem sie Waren und Rohstoffe beziehen kann und das als Absatzmarkt für die importierten Güter zur Verfügung steht. Das natürliche Hinterland Hamburgs wird durch die nördlichen, nordöstlichen und -westlichen Territorien Deutschlands gebildet und kann über die Elbe bis ins Tschechische hinein verlängert werden. Hier traf die Freihändlermentalität jedoch auf Widerstand, der sich auf die merkantilistische Orientierung der Territorialstaaten gründete. Insbesondere Preußen versuchte mehrfach, die Hamburger Kaufleute aus dem Im- und Exportgeschäft zu verdrängen (vgl. Schramm 1969a).

Obwohl sich damit eine gewisse Labilität der Randlage Hamburgs zeigt, die jedoch erst zu Zeiten der Kontinentalblockade Napoleons zu einer wirtschaftlichen Gefahr wurde, bildeten die Hamburger Kaufleute, verglichen mit ihren Standesgenossen im übrigen Reich, eine ökonomisch, sozial und politisch privilegierte Schicht, die außerhalb des Gratifikations- und Normensystems der spätfudalen Gesellschaft des 17. und 18. Jahrhunderts agierte. Sie bewegten sich dabei jedoch auf den traditionellen Bahnen kaufmännischer Aktivität und unter-

¹²⁶ Über die Bedeutung der Zuwanderer für die Entwicklung des Kaufmannsstandes in den mittelalterlichen nord- und süddeutschen Städten wurde bereits oben berichtet. Auch im 17. und 18. Jahrhundert stoßen wir häufig auf dieses Phänomen, nicht nur in Hamburg. Die Akzeptanz der Fremden war aber gerade in Hamburg in der hier betrachteten Zeit sehr groß, wie Treue (1966, S. 160–163) hervorhebt; ebenso Kellenbenz (1965, S. 49 f.). Die Akzeptanz geht sogar soweit, dass Hamburger Familien, die mit Portugiesen und Franzosen Handel trieben, dazu übergingen, ihre Vor- und Nachnamen den fremden Schreibweisen anzupassen; aus Jürgen Jenckel wird so Jorge Jencquel und aus Lüß wird Luis. Die Namensänderung hat das ökonomische und soziale Fortkommen der Familienmitglieder nicht nur an den auswärtigen Handelsplätzen, sondern auch in Hamburg gefördert. Einige Mitglieder der Familie konnten Hamburger Senatoren werden, vgl. Schramm (1969).

¹²⁷ Zum Umfang dieser Geschäfte, die erst um die Wende zum 19. Jahrhundert um Versicherungsgeschäfte in größerem Umfang ergänzt werden, siehe die Studie von Jeannin (1971, S. 41–73), der insbesondere den Hamburger (und vergleichend den bremischen und lübeckischen) Warenverkehr mit Frankreich (und Russland) untersucht. Zudem erbringen die bereits angeführten Schriften von Schramm für die geringe Spezialisierung eine Fülle von Belegen; sie zeigen gleichzeitig, dass die Hamburger Kaufmannschaft kaum in die gewerbliche Produktion eindrang. Demgegenüber sind Übergänge nachgeborener Kaufmannsöhne in akademische Laufbahnen als Pastoren, Professoren, Rechtsanwälte und höhere Beamten häufig nachzuweisen.

scheiden sich in diesem Sinne kaum von ihren Vorläufern im 15. und 16. Jahrhundert. Nimmt man die komplexer werdenden Finanzgeschäfte aus, dann kann von einer organisatorischen und inhaltlichen Stagnation im Bereich der kaufmännischen Berufsausübung gesprochen werden, die nicht im Gegensatz zur ökonomischen Prosperität stand. Für diese „innere“ Stagnation spricht zunächst einmal, dass wir es, gemessen an der Zahl der Beschäftigten, mit sehr kleinen Betriebsgrößen zu tun haben. „In Hamburg gab es 1764 bei einer Gesamtbevölkerung von über 50.000 Erwachsenen insgesamt erst 627 Kontor- und Ladendiener. Gleichzeitig werden in der Stadt 156 Kutscher, 266 Lakaien, über 2.000 Knechte und Gesellen und über 2.000 Burschen gezählt. Der bedeutende Hamburger Kaufmann Johann Hinrich Goßler hatte 1778–80 zwei Leute im Kontor und vier bis fünf Dienstboten, 1785–89 drei Leute im Kontor und fünf bis sechs Dienstboten“ (Engelsing 1967, S. 354). Diese Zahlen stellen – wie Engelsing (1967, S. 354 ff.) durch weitere Beispiele belegt – keinesfalls Ausnahmen sondern die Regel dar. In Berlin zählte noch 1804 die Kaufmannschaft der Spezerei- und Materialhandlung nur 484 Mitglieder, von denen 63 Großhändler und 293 Detailhändler waren, während sich der Rest in beiden Zweigen betätigte. Diese beschäftigten jedoch insgesamt nur 150 Handelsdiener und 312 Lehrlinge. Für Hamburg kann auf ähnliche Relationen geschlossen werden, obwohl die wirtschaftliche Bedeutung Hamburgs damals ungleich größer als die Berlins war. Dies wird auch dadurch bestätigt, dass im Geschlechterbuch Hamburgs nur 166 Familien verzeichnet waren, die die kleine, eng umgrenzte primär kaufmännisch tätige Oberschicht bildeten (vgl. Kraus 1965, S. 1). Wenn dies bereits für Hamburg und Berlin gilt, dann kann gefolgert werden, dass im Reich „(a)uf einen Selbständigen also kaum ein Abhängiger (kam)“ (Engelsing 1967, S. 355). Die Geschichte des Handlungsgehilfen als Massenerscheinung beginnt erst in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts.

Die typischen Familienhandelsgesellschaften des 17. und 18. Jahrhunderts mit nur geringem fest beschäftigtem fremdem Personal kannten dementsprechend keine zeitlich stabile funktionale Differenzierung. Größere Unternehmen griffen für Transport- und Lagerarbeiten häufig auf unständig Beschäftigte aus der städtischen sozialen Unterschicht zurück. In kleineren Unternehmen wurden auch diese Arbeiten von den Handlungsdienern übernommen, die sich in ihrer sozialen Stellung und ihrer Tätigkeit kaum vom übrigen Gesinde unterschieden; gehobene kaufmännische Kenntnisse benötigten sie dementsprechend nicht. Sie hatten auch kaum Gelegenheit derartige Kenntnisse zu erlangen, weil selbst der Prinzipal häufig über diese nicht verfügte. Paul Jacob Marperger¹²⁸ unterschied in seinem 1715 in Leipzig und Nürnberg erschienenen Buch „Getreuer und geschickter Handels-Diener ...“ sechs Arten von Handlungsgehilfen: Complementarii, also Generalhandlungsbevollmächtigte bzw. Prokuristen, Factores, also die bereits aus dem 15. und 16. Jahrhundert bekannten Leiter auswärtiger Niederlassungen, Reisediener, Buchhalter, Kontoristen, worunter er Korrespondenten oder Schreiber und Kassierer versteht, und Laden-, Gewölb- und Warendiener. Die Reihenfolge der Nennung gibt dabei deren hierarchische Stellung im Betrieb an. Diese Differenzierung Marpergers, die sich auch in der vergleichbaren zeitgenössischen Literatur findet (siehe dazu Löffelholz 1935, S. 282 ff.), spiegelt jedoch nicht die Wirklichkeit wider, denn die aufgezählten Träger verschiedener Funktionen waren zahlreicher als das Personal der meisten Firmen. Die von Engelsing (1967, S. 359–370) ausgewerteten Quellen zur Einkommenssituation der Handlungsgehilfen im 17. und 18. Jahrhundert zeigen, dass die Bezahlung der Handlungsgehilfen überwiegend gering war – allerdings bei deutlicher Differenzierung der Einkommenshöhen. Eine kleine

¹²⁸ Auf Marpergers Beitrag zur Konzeptualisierung kaufmännischer Berufsausbildung in der Zeit um die Wende zum 18. Jahrhundert wird noch einzugehen sein. Das genannte Buch, welches nach Lehmann (1971, S. 153–157) nur eines von mindestens 94 selbstständigen Publikationen Marpergers war, ist bereits mehrfach unter dem hier interessierenden Aspekt ausgewertet worden; vgl. beispielsweise Steinhausen (1899, ohne Paginierung), Löffelholz (1935, S. 283) und Engelsing (1967, S. 352 f.).

Oberschicht, die später häufig in die Selbstständigkeit übergang oder durch Heirat in die Familie des Prinzipals eintrat, verdiente recht gut, so dass eine zunehmende Hierarchisierung der Handlungsdienerschaft festzustellen ist.¹²⁹ Von der sich fortentwickelnden sozialen Hierarchisierung im Kaufmanns- und im Handlungsgehilfenstand her¹³⁰ kann jedoch nicht auf eine zunehmende funktionale Differenzierung geschlossen werden. Der Betrieb und der Warenverkehr blieben zumeist überschaubar, die Aufgabenverteilung wechselte situationspezifisch, wobei keine systematischen Prinzipien des Wechsels erkennbar sind. Allenfalls die Funktion des Buchhalters war, falls der Prinzipal sie nicht selbst ausfüllte, davon ausgenommen, da auch im 17. und 18. Jahrhundert Handlungsdienere mit hinreichenden Buchhaltungskenntnissen selten waren. Diese Rahmenbedingungen führten dazu, dass die Techniken des Handels, die organisatorischen Strukturen des Handelsbetriebes und des Warenverkehrs sowie die Rechnungslegung der Warenkaufleute stagnierten. Dies galt selbst für – im zeitgenössischen Verständnis – größere Handelsgesellschaften, ja selbst für die Ostindischen Handelskompagnien Englands und der Niederlande, den „Wahrzeichen der Macht und des Reichtums beider Staaten“ (Rabe 1962, S. 320) im 17. und 18. Jahrhundert. Den inneren Betriebsablauf und die Kontrollmöglichkeiten der Aktivitäten der Leiter und Angestellten dieser Gesellschaften, über die deren Eigner verfügten, hat van Klaveren (1957/1958, S. 433–468) mit wenig schmeichelhaften Ergebnissen untersucht. Diese zeigen, dass die mangelhafte Rechnungslegung sowie deren Geheimhaltung vor den Anteilseignern und die rechtliche Struktur der Kompagnien der Korruption Tür und Tor öffnete.

Gegenüber der hier weitgehend am Beispiel Hamburgs aufgezeigten „inneren“ Stagnation im Bereich der vornehmlich Warenhandel betreibenden Kaufmannschaft zeigt sich dort, wo der Kaufmann zum Manufakturisten wird oder diese neue Organisationsform der Produktion verstärkt auftritt, eine Erweiterung des Aufgabenspektrums. Dies liefert Anstöße, die langfristig zur Verbesserung der Techniken und Instrumente im Bereich der Planung, Steuerung und Kontrolle des Betriebsgeschehens führen. Diese bleiben auch am Ende des 18. Jahrhunderts noch rudimentär, und sie spielen in der damaligen kaufmännischen Berufsausbildung nur vereinzelt eine Rolle. Sie stellen gleichwohl für die Ausprägung und Veränderung des kaufmännischen Arbeitsvermögens im 17. und 18. Jahrhundert einen bedeutenden Schritt dar. Insofern ist auf die einzelwirtschaftlichen Aspekte der frühindustriellen Produktion einzugehen, wobei die Dürftigkeit der Quellenlage zu beachten ist.

Wie bereits oben dargestellt, konnte das Eindringen von Kaufleuten in die gewerbliche Produktion nur im Zeichen der merkantilistischen Politik der Gewerbeförderung gelingen. Diese benötigte erhebliche Finanzmittel, um die Produktion „anzuschieben“. Diejenigen, die diese Mittel zur Verfügung stellten – die Kriegsgewinnler aus dem Kreis der adeligen Heerführer,

¹²⁹ Steinhausen (1899, ohne Paginierung) führt mehrere zeitgenössische Stimmen an, die sich darüber beklagen, dass gut gestellte Handlungsdienere in der Öffentlichkeit auftraten als seien sie selbst Prinzipale großer Handelshäuser; die Klagen erstreckten sich auf das als anstößig empfundene Benehmen, auf die teure Bekleidung, die großen Zechen in Kneipen und auf den öffentlichen Umgang mit Huren.

¹³⁰ Wie heute erweist sich das Kriterium Selbstständigkeit versus Unselbstständigkeit im juristischen Sinne schon damals als unzureichend, um die Statusdifferenzierung innerhalb des Kaufmannsberufes zu erfassen. Hierzu muss die Einkommensdifferenzierung herangezogen werden und dabei lässt sich feststellen, dass die durch Kontrakt bestimmten Einkommen von Handlungsgehilfen in größeren Handelshäusern die Einkommen kleinerer selbstständiger Kaufleute häufig deutlich überstiegen. Zudem ist aus einzelnen Kaufmannsbiographien zu entnehmen, dass der mehrfache Wechsel zwischen einer Tätigkeit als Angestellter und als selbstständiger Kaufmann durchaus nicht selten war. Teilweise tätigten Handlungsdienere schon während ihres Angestelltendaseins Geschäfte im eigenen Namen. Die Übergänge sind also fließend. Vgl. dazu die von Steinhausen (1899, ohne Paginierung) ausgewertete Autobiographie des Johann Philip Münch über seine Wanderjahre als Lehrling und Handelsdiener 1680–1694; auch bei Redlich (1968, S. 368 ff. und öfter) finden sich hierzu interessante Belege.

der Großkaufmannschaft und der Gruppe der Bankiers und Finanziere häufig jüdischer Herkunft – übernahmen nicht selbst das Risiko der Investition in die gewerbliche Produktion. „The transmutation of mercantile into fixed capital“ (Wilson 1955, S. 129 f.) geschah also auf indirektem Wege: der Staat fungierte als Kapitalsammelstelle und als Investor, und er trug weitgehend das Risiko des Kapitalverlustes und des Kapitalnachsusses. Hinzu kam, dass der Widerstand der Zünfte gegen das Eindringen fremden Kapitals in ihre Domäne erheblich war, dass dem Adel, soweit er außerhalb der Landwirtschaft investieren wollte, dies nicht eben selten mit dem Hinweis auf den damit verbundenen Vorstoß gegen die herkömmlichen adeligen Lebensideale verboten wurde (vgl. Treue 1957, S. 36–40.), und dass durch Stadträte aus der Kaufmannschaft hervorgegangenen Patriziergeschlechtern häufig das Eindringen in die gewerbliche Produktion oder die Gründung entsprechender Betriebe in der Stadt untersagt wurde. Treue (1957, S. 29 f.) nennt als Beispiele dafür Köln, Aachen und Frankfurt am Main. Allerdings sind diese Rahmenbedingungen selbst in eng benachbarten Territorien höchst unterschiedlich ausgeprägt, so dass der mindestens 200 Jahre währende Prozess der Herausbildung eines industriellen Unternehmertums in Mittel- und Westeuropa höchst unterschiedlich verlief.¹³¹

In den preußischen Kernlanden führte der Weg dorthin nahezu ausschließlich über den Staat. Die staatliche Gewerbeförderungs- und Subventionspolitik, bei gleichzeitigem Fernhalten des traditionellen Adels vom „bürgerlichen Nahrungserwerb“, ermöglichte den Aufstieg einer neuen Schicht. Diese stammte aus verschiedenen Ständen der feudalen Gesellschaft: „Der Unternehmer des 17. und 18. Jhs. ... kam aus dem Handwerk, dem Bauerntum und dem Adel; wir kennen Pastoren und Gelehrte, die Unternehmer wurden ..., andere kamen aus dem Lehrerstand. Zuweilen war der Unternehmer bereits Soldat gewesen; er konnte aber auch Beamter sein und bleiben ... zumeist kam er freilich aus dem Kaufmannsstand; und wohl fast immer blieb oder wurde er als Unternehmer auch Kaufmann“ (Treue 1957, S. 26 f.). Die neuen Unternehmer nutzten angesichts der gebotenen günstigen Rahmenbedingungen die Chance, Manufakturen zu gründen, die Leitung staatlicher Manufakturen zu übernehmen oder ursprünglich staatliche Unternehmen aufzukaufen.

Besonders deutlich wird dies an der Entwicklung des bedeutendsten preußischen Unternehmens in der Zeit Friedrich Wilhelms und Friedrich II.: Die nach Berlin zugewanderten David Splitgerber und Gottfried Adolph Daum (vgl. Treue 1954 und Beutin 1933) gründeten 1712 eine Handelsgesellschaft. Da beiden als Zuwanderer das Bürger- und damit das Gildenrecht fehlte, konnten sie keinen Detailhandel betreiben, sondern mussten sich auf Kommissionsgeschäfte verlegen. Gleich das erste dieser Geschäfte mit der preußischen Militärverwaltung war profitabel und es eröffnete einen dauerhaften Zugang zu den Beamten, die für den Handel mit Kriegsgütern und für den entsprechenden Nachschub verantwortlich waren. Dieses Geschäft wies quasi den Weg in die Zukunft; Splitgerber & Daum handelte zwar mit allen Waren, die Gewinn versprachen. Der erstaunliche Aufstieg ist aber in der engen Ver-

¹³¹ In den Niederlanden war beispielsweise schon früh eine quasi symbiotische Verbindung von Staat, Adel und Kaufmannschaft entstanden, so dass die dortige Politik der Handels- und Gewerbeförderung nicht zur Stärkung des absolutistischen Staates, den es in den Niederlanden nicht gab, diente, sondern als Flankenschutz für die privatwirtschaftliche Entwicklung; dies gilt in der Tendenz auch für England. In Dänemark, England und einigen deutschen Territorien war dem Adel die wirtschaftliche Betätigung im Handel, in den Finanzgeschäften und in der gewerblichen Produktion keineswegs verboten und galt nicht als anstößig. In anderen deutschen Territorien sind merkantilistische Impulse kaum zu spüren; dies galt auch für die preußischen Gebiete im Rheinland und in Westfalen. Die dort einsetzende industrielle Entwicklung geschieht ohne Steuerung durch den Staat und das nahe Kaufmannskapital Kölns spielt keine Rolle in diesem Prozess; vgl. dazu Barkhausen (1954, S. 171).

bindung zum preußischen Hof, zur Beamtenschaft und zum Herrscher selbst begründet.¹³² Die Nähe zum Hof sicherte lukrative Geschäfte mit Waffen und anderer Heeresausrüstung, ermöglichte den Aufstieg in den Kreis führender Bankiers in Preußen und letztlich die Übernahme vormals staatlicher Manufakturen und den Aufbau von Fabriken mit staatlicher Protektion. Die Firma Splitgerber & Daum wurde so zum bedeutendsten Finanzier des preußischen Königshauses und zum größten märkischen Metallindustriellen (vgl. Treue 1954, S. 258 und Beutin 1933, S. 217 ff.). Beispielsweise baute die Firma bereits 1722 in Spandau und Potsdam eine Gewehr-Fabrik auf, „welche bis 1840 die ausschließliche Belieferung des preußischen Heeres mit blanken Waffen ausgeführt hat. So hatte die Firma ... ein Waffenbelieferungsmonopol erreicht. Begünstigungen aller Art bei den Brennholzlieferungen, beim Ausschluss von Konkurrenten zu den Pachtterminen, Verbot ausländischen Messings, Absatzgarantien ließen diese im Staatsinteresse betriebenen Unternehmen sehr bald zum bedeutendsten Geschäftszweig ... werden“ (Treue 1954, S. 258). Die Firma Splitgerber & Daum kann daher fast schon als moderner „Mischkonzern“ mit folgenden drei Geschäftszweigen angesehen werden: ausgedehnter Warengroßhandel auch im Überseegeschäft teilweise mit eigenen Schiffen nach Portugal, Spanien, Frankreich, England, Russland und Schweden über Emden, Stettin und Hamburg, ertragreiche Bank- und Finanzgeschäfte insbesondere mit dem preußischen Herrscherhaus und gewerbliche Produktion in den Bereichen Nahrungsmittel und Metallverarbeitung. Erstaunlich ist, dass das verzweigte Unternehmen von einer sehr kleinen Anzahl von Führungskräften und Angestellten der Berliner Zentrale gesteuert wurde. Zu Lebzeiten Daums gab es nur vier Angestellte und zwei Lehrlinge sowie vier Bediente, die vornehmlich im Privathaushalt tätig waren (vgl. Treue 1954, S. 257). Nach dem Ausscheiden der Erben Daums traten Jacob Schichler 1745 und Friedrich Berendes 1748 als Angestellte in die Firma ein. Jeweils cirka 10 Jahre nach der Beschäftigungsaufnahme heirateten beide Töchter des David Splitgerber und wurden so Teilhaber des Geschäftes;¹³³ so wie schon Splitgerber selbst durch Heirat die materielle Basis für seinen Aufstieg gelegt hatte. Demgegenüber waren in den gewerblichen Betrieben der Firma eine bedeutsame und kontinuierlich steigende Zahl von Arbeitskräften beschäftigt. Schon 1730 arbeiteten in der Spandauer Gewehrfabrik 76 Meister, 135 Gesellen und 41 Jungen (vgl. Treue 1954, S. 259). Die technische Leitung der gewerblichen Unternehmen überließ Splitgerber also Handwerkern. Weder von Daum noch von Splitgerber ist überliefert, dass sie über technische Kenntnisse im Bereich der Produktion verfügten oder dass sie daran interessiert gewesen wären, solche zu erlangen. Sie beschränkten sich auf die kaufmännische Leitung dieser Betriebe. Diese warf zwar bedingt durch die höhere Komplexität der gewerblichen frühindustriellen Produktion größere Probleme als der

¹³² „Das blieb überhaupt das Bezeichnende für alle Geschäfte Splitgerbers, dass er den allmählichen, aber doch keineswegs langsamen Aufstieg seines Unternehmens stets eng mit den Plänen des Staatsoberhauptes zu verbinden wusste. ... So erhalten denn die persönlichen Beziehungen des Geschäftsmannes zum König, seine Anpassung an dessen Absichten eine ausschlaggebende Bedeutung. Seine Nützlichkeit, seine Existenzberechtigung vermochte er auf Dauer nur durch die Einordnung in die königlicher Leitung unterstehender Produktion zu erweisen, indem er die Beständigkeit der königlichen Gunst und die königliche Förderung durch Übernahme staatlich notwendiger Arbeiten erkaufte“ (Treue 1954, S. 256).

¹³³ Die Söhne und Enkel Jacob Schichlers führten die Firma im 19. Jahrhundert fort, begrenzten die Geschäftstätigkeit jedoch auf den reinen Bankbetrieb und wurden so zu den bedeutendsten Privatbankiers Berlins. Literaturnachweise dazu finden sich in Treue (1954, S. 254).

traditionelle Warenhandel auf, man denke hier an die Materialbeschaffung, die Kalkulation,¹³⁴ die Lohnabrechnung etc.; durch die gesicherten Absatzbedingungen im Hinblick auf Menge und Preis waren diese jedoch unschwer zu bewältigen. Die Rechnungslegung von Splitgerber & Daum war zwar – wie den verstreuten Hinweisen Treues (1954, S. 257 und öfter) zu entnehmen ist – auf der Höhe ihrer Zeit, zeigt jedoch noch keine Ansätze für ein auf die spezifischen Bedingungen der Industrie ausgelegtes Instrumentarium.

Splitgerber, der erfolgreichste preußische Unternehmer des 18. Jahrhunderts, erweist sich also als Prototyp des „Generalisten“ im Sinne Braudels. Er sieht die ökonomischen Chancen, die sich ihm im Bedingungsrahmen der merkantilistischen Politik bieten, und er nutzt sie für seine Interessen. Wenn das Verhältnis von Chance und Risiko stimmt, übernimmt er neue Aufgaben. Dabei ist er jedoch keineswegs der Neuerer, der Erfinder, der dynamische Schumpetersche Unternehmertyp, sondern derjenige, der die ökonomischen Früchte der Erfindungen anderer erntet.¹³⁵ Die wirklichen Neuerer auch auf dem Gebiet der Planungs-, Steuerungs- und Kontrolltechniken finden sich eher bei den Leitern der damaligen Fabriken und Manufakturen, die jedoch von den Historikern bisher kaum beachtet wurden, so dass wir über deren Namen und Wirken wenig wissen.

Selbst wenn unterstellt wird, dass Splitgerber seine Angestellten zur Verbesserung beispielsweise der Rechnungslegung der Fabriken angehalten hat, um die eigenen Kontrollmöglichkeiten zu verbessern, trägt also der unter vielen Aspekten nahe liegende Vergleich Splitgerbers mit Jacob oder Anton Fugger nicht. Wenn auch der Aufstieg vom Warenhandel über die gewerbliche Produktion und die Bankgeschäfte großen Stils, die geschickte Heirats- und Familienpolitik und die Schaffung einer engen Beziehung zu den maßgeblichen Herrscherhäusern hier wie dort festzustellen ist, so fehlt doch bei Splitgerber das innovatorische Potenzial, das Jacob Fugger auszeichnete. Während die Fugger aus einer Position der Stärke heraus die regierenden Habsburger von sich abhängig machen konnten, um die eigenen Ziele besser verfolgen zu können, passt sich Splitgerber den Wünschen des Souveräns an und geht keineswegs über die so gesetzten Grenzen hinaus. Dies scheint für die ersten Unternehmer in der Anfangsphase der Industrialisierung in Deutschland in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts typisch gewesen zu sein. Sie empfanden die merkantilistische Politik des Staates keineswegs als Fessel, sondern als Möglichkeit eines weitgehend vor Risiken geschützten ökonomischen und sozialen Aufstiegs unter den Fittichen des absolutistischen Staates der spätfudalen Gesellschaftsordnung. Als Beispiel dafür erwähnt Beutin (1933, S. 220 ff. und öfter) die Berliner Großkaufleute und Bankiers Schütze, Golzkowsky und Schulz, die durch Geld- und Kreditgeschäfte mit Friedrich II. während des Siebenjährigen Krieges ein ansehnliches Vermögen erwarben, jedoch nicht als gewerbliche Unternehmer in Erscheinung traten. Dem-

¹³⁴ Die Anfänge einer gewerblichen Kalkulation zwecks Preis- und Gewinnermittlung sind bis ins Italien des 14. Jahrhunderts zurückzuverfolgen; vgl. dazu Penndorf (1930). In der deutschsprachigen Literatur zur doppelten Buchführung, die gänzlich auf den Warenhandel zugeschnitten ist und allenfalls die Besonderheiten des Wechsel- und Kreditverkehrs streift, wird sie jedoch nicht behandelt. Die Anfänge der literarischen Bearbeitung der spezifischen wirtschaftlichen Probleme gewerblicher Produktion im deutschen Sprachraum liegen im 18. Jahrhundert. Allerdings werden in diesen Beiträgen überwiegend die technischen und nicht die ökonomischen Probleme der Fertigung behandelt. Nach Dorn (1961, S. 23) enthält erst das 1781 in Leipzig erschienene Buch von Ph. E. Klipstein erste Ansätze einer industriellen Kostenrechnung, indem er die Bildung von Betriebskonten – Kostenstellen im heutigen Sprachgebrauch – vorschlägt und auf diesen die direkt zurechenbaren Einzelkosten erfassen will, während die Gemeinkosten über das Gewinn- und Verlustkonto erfasst werden sollen.

¹³⁵ Redlich (1964a, S. 126 f.) hat vorgeschlagen, diesen Unternehmertyp in Abgrenzung vom Schumpeterschen Unternehmertyp als „nicht-schöpferischen“ Unternehmer oder „sekundären Neuerer“ zu bezeichnen, der als Imitator – im Gegensatz zu Schumpeters Annahme – von zentraler Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung gewesen sei; vgl. auch Redlich (1964b, S. 158 ff.).

gegenüber weist der von Jacob (1979) eingehend dargestellte Aufstieg des fränkischen Vitriol- und Alaunfabrikanten, Kaufmanns und Salzhändlers Jakob Friedrich Püttner (1710–1798) in der damals in dem kleinen Fürstentum Ansbach-Bayreuth gelegenen Stadt Hof deutliche Parallelen zu dem Splitterbers auf (siehe zum Vergleich auch Bog 1970, der sich mit der wirtschaftlichen Situation Nürnbergs befasst).

3.3.3 Normen- und Wertstruktur: Das kaufmännische „Rentnerideal“ (Sombart), die Ablösung des religiös geprägten Weltbildes und der fehlende „industriöse Geist“

In diesem dritten Abschnitt des dritten Kapitels wurde bisher auf staatliche Maßnahmen zur Wirtschaftsförderung und auf den ökonomischen, funktionalen und sozialen Differenzierungsprozess innerhalb des Kaufmannsstandes während des 17. und 18. Jahrhunderts eingegangen. Auf dieser Basis soll nun zunächst knapp auf den geistesgeschichtlichen Hintergrund der Programme, Instrumente und Realität staatlicher Modernisierungspolitik eingegangen werden, also auf die Grundlinien merkantilistischen und kameralistischen Denkens. Anschließend wird das merkantilistische Gedankengebäude mit dem Beharrungsvermögen weiter Kreise der Kaufmannschaft und anderer Stände am Althergebrachten konfrontiert. Denn in diesem Spannungsverhältnis wird die wesentliche Ursache für die spezifischen Ausprägungsmerkmale merkantilistischen und kameralistischen Denkens im deutschen Sprachraum gesehen.¹³⁶

Merkantilistisches Denken am Beispiel von Johannes Joachim Becher (1635–1682)

In der Literatur zum Merkantilismus wird unter den deutschen „Frühmerkantilisten“ insbesondere das literarische und praktisch-politische sowie ökonomische Werk von Johannes Joachim Becher (1635–1682) positiv wie negativ gewürdigt.¹³⁷ Die Zwiespältigkeit zwischen visionärem und realitätsfernem „Projekteschmieden“ einerseits und beginnendem analytischen Denken andererseits ist kennzeichnend für das merkantilistische Denken und Becher gilt hierfür als herausragendes Beispiel. Der in Speyer geborene und aufgewachsene Becher war gezwungen, ein unstetes Leben mit häufigen Ortswechseln und unregelmäßigem Einkommen zu führen. Er war Autodidakt ohne akademische Bildung, gleichwohl wurde er Professor der Medizin, Leibarzt und wirtschaftspolitischer Berater des Kurfürsten und Erzbischofs von Mainz, des Kurfürsten der Pfalz in Mannheim, des Kurfürsten Ferdinands von Bayern in München und betätigte sich als Kommerzienrat am kaiserlichen Hof in Wien. Er beschäftigte sich mit medizinischen, chemischen, philologischen und ökonomischen Studien, allerdings jeweils nur für kurze Zeit (vgl. Steinhüser 1931). Die Ausgangspunkte seines Denkens und die daraus erwachsenden Vorschläge sind politischer Natur. Er sieht den wirtschaftlichen und politischen Rückstand der deutschen Territorien gegenüber den westlichen Nach-

¹³⁶ Dies kann nun keineswegs in einem umfassenden Sinne geschehen, denn angesichts der Fülle der zeitgenössischen Literatur, deren Auswertung wiederum zu hunderten von Monographien, Lexikonartikeln etc. geführt hat, ist dies hier nicht zu leisten. Die bisher umfassendste Bibliographie zur Kameralwissenschaft enthält über 14.000 Titel, vgl. Humpert (1937). Als Standardwerk zum Merkantilismus sowohl in ideen- als auch realgeschichtlicher Hinsicht gilt bis heute Heckscher (1932). Der Streit darüber, ob von Merkantilismus und Kameralismus als einem eigenständigen wissenschaftlichen Denkansatz und politischen Handlungsmuster überhaupt gesprochen werden könne, bleibt ebenso unbeachtet, wie die Diskussion, welcher zeitgenössische Autor dem Markenzeichen Merkantilismus beziehungsweise Kameralismus eigentlich zuzuordnen sei. Dementsprechend wird auf die Diskussion, ob und durch welche Merkmale Merkantilismus und Kameralismus voneinander abzugrenzen seien, hier nicht eingegangen. Auch der weitere geistes- und wissenschaftsgeschichtliche Hintergrund, die Herausbildung eines neuartigen Erkenntnistyps in der Form rechnend-experimenteller Wissenschaft, zunächst im Bereich der Naturforschung, seit Ende des 16. Jahrhunderts, wird hier nicht betrachtet, sondern als bekannt vorausgesetzt.

¹³⁷ Zu Becher siehe insbesondere Zielenziger (1914, S. 203–208), Heubaum (1905, S. 8 ff.), Steinhüser (1931), Kelbert (1954, S. 7–10), Dittrich (1974, S. 59 f.) und Brandau (1959, S. 62 f.). Kritisch zum Werk von Becher äußern sich in neuerer Zeit z. B. Schneider (1981, S. 85) und Zabeck (2009, S. 189–193).

barn. Diesen will er überwinden durch Maßnahmen zur Hebung des Volkswohlstandes, die gleichzeitig auch immer den Wohlstand des Staats fördern sollen. Diese Maßnahmen sollen von der jeweiligen territorialen Regierung ausgehen, die nach seiner Auffassung nicht nur das Recht, sondern auch die Pflicht zur Intervention hat. Diese muss darauf zielen, die Wirtschaftskraft der Gewerbe und den Gewerbefleiß der Bürger zu erhöhen. So schlägt er die Gründung von Manufakturen, die Errichtung von Landesbanken, die Kürzung der Staatsausgaben für Hofbedienstete, die Errichtung staatlicher Außenhandelsmonopole und den Einstieg in die Kolonialpolitik vor. Die Mehrzahl seiner Projekte scheiterte, nicht zuletzt aufgrund des Widerstandes einflussreicher Personen an den Höfen, die mit seinen Ideen nicht einverstanden waren. Becher verfasste daher 1668 eine Streitschrift „Politische Discurs ...“, sein wohl bedeutsamstes Werk, in welchem er seine politischen und ökonomischen Überlegungen niederlegte. Danach konnte er zwei „Projekte“ verwirklichen, und zwar erstens die Gründung eines Zucht- und Werkhauses in der Wiener Neustadt, welches dazu diente, Kinder und Erwachsene der Unterschicht an eine produktive Beschäftigung heranzuführen, indem ihnen die notwendigen Kenntnisse für eine handwerkliche Tätigkeit in Kombination von Arbeit und Lernen vermittelt wurden (vgl. Becher 1937, S. 54–71; Steinhüser 1931, S. 177–182). Zweitens gründete er ein Kunst- und Werkhaus in Wien, welches mehrere Werkstätten, chemische Laboratorien, Brennöfen, eine Glashütte und Glasbläserei, eine Goldschmiede und Verkaufs- und Ausstellungsräume sowie Wohnräume und eine Lehranstalt für österreichische Landeskinder umfasste, die sich aufgrund ihrer Lehre in den Becherschen Werkstätten mit Aussicht auf Erfolg in Österreich niederlassen und damit zum weiteren Aufschwung des Landes beitragen sollten. Wie nicht anders zu erwarten, stellte sich der wirtschaftliche Erfolg dieses Unternehmens jedoch nicht sofort ein. Verfolgt von seinen Gläubigern floh Becher daher 1676 zunächst nach Holland und 1680 nach England. 1682 starb Becher in London. Als praktischer Merkantilist ist er wohl gescheitert, mit seinen literarischen Werken hat er jedoch Grundlagen gelegt, auf denen seine Nachfolger des ausgehenden 17. und des 18. Jahrhunderts aufbauen konnten. Dies gilt für die ökonomischen wie auch die erziehungstheoretischen, -praktischen und -politischen Grundüberlegungen.

Um sein Denken und seine erziehungspolitischen Vorschläge zu verstehen, muss man auf sein Menschen- und Gesellschaftsbild zurückgehen. Bechers Denken ist zutiefst diesseitig orientiert, es zeigt deutlich säkulare Züge. Aufgabe des Menschen und der menschlichen Gesellschaft sei das Streben nach Glückseligkeit¹³⁸ in dieser Welt. Begründet wird der Zwang zum eudämonistischen Streben zwar durch die Gottesebenbildlichkeit des Menschen, aber aufgrund seiner Natur will er auch nach Glückseligkeit streben. Neben die naturgesetzliche Begründung des „Wollens“ tritt die These Bechers, dass der Mensch auch fähig sei, diesen Willen in die Tat umzusetzen. Dazu bedarf er der Erziehung und wenn diese inhaltlich und methodisch richtig angelegt sei,¹³⁹ dann könne jeder Mensch den Status der Glückseligkeit errei-

¹³⁸ Siehe dazu die interessante begriffsgeschichtliche Studie von Engelhardt (1981, S. 37–79), der aufzeigt, wie im 18. Jahrhundert auch die letzten bei Becher noch vorhandenen religiösen Bezüge aus dem Begriff der Glückseligkeit getilgt werden. Dementsprechend folgert Engelhardt, dass „(d)ie Kameralistik ... daher in zweifacher Hinsicht als bemerkenswerter Indikator verstanden werden (kann): 1. für die allgemeine Säkularisierung der Lebens- und Staatszweckauffassung im ‚Zeitalter der Aufklärung‘ und 2. für die ... Steigerung staatlicher Wohlfahrtskompetenz im politischen System, ‚des‘ aufgeklärten Absolutismus. Beides ist fassbar im Topos der Glückseligkeit, dem staatsphilosophischen Schlüsselbegriff des Kameralismus ...“ (ebd., S. 43f.). Wobei Glückseligkeit als „gemeinschaftliche Glückseligkeit“ des „Staates“ und der „Untertanen“ aufgefasst wird (vgl. ebd. S. 78f.).

¹³⁹ Becher war davon überzeugt, dass der Mensch von seiner Natur aus gut sei. Erst die gesellschaftlichen Umstände und das falsche Vorbild der Erwachsenen würden die gute Natur des Kindes ins Böse verkehren. Insofern entsprach richtig verstandene Erziehung der Natur des Menschen und war daher prinzipiell auch möglich, weil sie ja auf guten Anlagen fußte und diese zur Entfaltung bringen sollte. Vgl. dazu Schmachtenberg (1967, S. 68 ff.) und Kelbert (1954, S. 11 und öfter), die sich auf Bechers 1669 in Frankfurt/ Main gedrucktes Werk „Moral-Discurs“ beziehen.

chen. Dieser Gedanke ist jedoch nicht auf den Menschen als individuelle Entität bezogen, sondern auf seine Stellung innerhalb der Standesordnung der absolutistischen Gesellschaft. Aufgabe dieser Gesellschaft muss es daher sein, die Bedingungen für die Glückseligkeit aller zu schaffen, was sowohl der Obrigkeit als auch den Untertanen gemeinsam nützen würde.

Genau hier setzt Bechers Kritik an den gesellschaftlichen Zuständen an; die Obrigkeit aber auch die Stände würden ihre wahre Aufgabe nicht erkennen – zum Schaden beider. Die Erziehung der Kinder und die wirtschaftliche Förderung der Stände würden sträflich vernachlässigt, so dass die sozialen Zustände weit hinter den gesellschaftlichen Möglichkeiten zurückgeblieben (vgl. Schmachtenberg 1967, S. 70–73. Kelbert 1954, S. 11 ff. und 16 ff.). Aus diesen Überlegungen erklären sich Bechers Projekte zur Wirtschaftsförderung und seine Vorschläge zur Reform der staatlichen Verwaltung, in deren Rahmen er auch ein staatliches Erziehungssystem schaffen will, welches sich an den Bedürfnissen des Staates und der Stände ausrichten und von der Elementarbildung bis zur Universität reichen sollte. Becher wandte sich damit sowohl gegen die kirchliche Autonomie im Schulwesen als auch gegen die zünftlerische Autonomie im Bereich der Berufserziehung des Nachwuchses des Handwerks und der kleinen Kaufleute. Den Einfluss beider gesellschaftlicher Mächte wollte er durch die staatliche Oberhoheit beschneiden, weil beide traditionellen Vorstellungen angingen.¹⁴⁰

Becher – als Begründer der auf das Diesseits gerichteten „Glückseligkeitslehre“ – war sich also durchaus bewusst, dass das Erreichen des Zustands der gesellschaftlichen und individuellen Glückseligkeit von Bedingungen abhängt, die weder auf staatlicher noch individueller Seite erfüllt waren. Insofern prüft er, welche Einstellungen und Fähigkeiten – neben der guten „Policey“ der Regierung – auf der individuellen Ebene bei den Angehörigen der einzelnen Stände vorhanden sein müssten, damit der Zustand der Glückseligkeit erreicht werden kann. Von besonderem Interesse für die hier verfolgte Fragestellung ist dabei, dass Becher sich auch mit den Fragen der Berufstätigkeit und -ausbildung der Kaufleute beschäftigte und das seines Erachtens erforderliche Arbeitsvermögen des Kaufmanns inhaltlich zu bestimmen versuchte.

¹⁴⁰ Mag die Idee des omnipotenten Staates aus heutiger Sicht auch eher abschreckend und erdrückend erscheinen, angesichts der damaligen sozialen und ökonomischen Zustände wirkt sie fortschrittlich und bei Bechers Nachfolgern im 18. Jahrhundert finden sich sämtliche Vorschläge unter dem Begriff der „Policeywissenschaft“ wieder. Deutlich zeigt sich dies etwa bei Darjes (1768). Nach einer „Vorbereitung“, in der er die „Beschaffenheit dieser Wissenschaft“ erklärt, die „verschiedenen Theile derselben“ beschreibt und deren „Nutzen“ untersucht, stellt Darjes die Cameralwissenschaften in vier Teilen dar: Die beiden ersten Teile befassen sich mit der Land- und der Stadtwirtschaft, im dritten Teil wird die Policeywissenschaft behandelt und im vierten das „eigentliche Cammerwesen“ (vgl. das Inhaltsverzeichnis nach S. XLII). Die „besonderen Stücke der Policeywissenschaft“ (S. 377–480) umfassen dabei Ansätze zu einer Bevölkerungslehre, Überlegungen zur „Einrichtung der Schulen und Universitäten“, zur „Einrichtung des Kirchenwesens zur Absicht der Policey“, zur „Aufmunterung der Unterthanen zur Arbeit“, zu den „Einrichtung(en) des Staats zur Erhaltung der Gesundheit der Einwohner“, „zur Verpflegung der Armen“, zur „Sicherheit des Staats in Absehen auf die Policey“ und „Hauptregeln der Landesöconomie“. Diese Kompilation erklärt sich aus Darjes Zweckbestimmung der Policeywissenschaft: „Die Policey ... setzet ihren Endzweck in den Reichtum, sie bemühet sich die Armuth zu verhindern, und Reichtum zu vermehren“ (ebd. S. 363), dementsprechend fallen auch die Schulen und Universitäten in den Bereich der Policey, denn „(a)lle Schulen, von den untersten an gerechnet bis auf die höchsten, haben diese gemeinschaftliche Absicht, dass man Menschen zum Nutzen der bürgerlichen Gesellschaft bilden will. Diese Absicht entdeckt uns zugleich die Wichtigkeit der Sache, wenn wir hierbey erwegen, dass die Menschen zwar von Natur ein Vermögen haben, geschickt zu werden, die wirkliche Geschicklichkeit aber durch Erziehung müsse erhalten werden“ (ebd., S. 392). Joachim Georg Darjes (1714–1791) war seit 1744 Professor der Moral und Politik in Jena und seit 1763 Professor der Rechte in Frankfurt an der Oder. Obwohl er nie einen Lehrstuhl der Kameralwissenschaft innehatte, wird er als bedeutsamster preußischer Kameralwissenschaftler zurzeit Friedrich des Großen eingeschätzt; vgl. dazu Dittrich (1974, S. 95) mit den entsprechenden Literaturhinweisen.

Allerdings handelt es sich bei seinen Ausführungen weder um eine systematische kaufmännische Erziehungslehre noch um eine kaufmännische Betriebslehre (vgl. Kelbert 1954, S. 21 f.; Steinhüser 1931, S. 68–106). Becher beabsichtigte keineswegs, ein Handbuch für den werdenden oder praktizierenden Kaufmann zu schreiben. Sein Interesse war darauf gerichtet, Sollwerte des Arbeitsvermögens eines Kaufmanns als Träger einer spezifischen Funktion im Rahmen der merkantilistischen Politik zu bestimmen. Vor diesem Hintergrund müssen daher seine Ausführungen zu den notwendigen Kaufmannseigenschaften gesehen werden. Bechers Auffassungen unterscheiden sich dabei nur wenig von den bereits mehrfach erwähnten Vorläufern aus der Zeit des Spätmittelalters und der frühen Neuzeit, die ein Bild des „rechten“ Kaufmanns entwerfen und für diesen Verhaltensimperative formulieren. Für Becher ist es ganz selbstverständlich, dass der Kaufmann in „der Jugend lesen / schreiben / rechnen / und Buchhalten gelernet“ und anschließend „in contoren gedient / bey Handlungen gewesen / (und) gereiset“ haben muss. Aber das Verfügen über diese Kenntnisse und Erfahrungen „macht allein keinen Kaufmann es gehöret noch mehr darzu.“ Er soll auf seine Gesundheit und „sein Gemüth“ achten. Weder darf „er dem Weibsvolck / Spielen / Sauffen zugethan“ noch „falsch / mißtrauisch / betrüglich / leichtgläubig / faul / verdrossen / verzagt und unglücklich“ sein; denn „mit einem Wort / ein Kaufmann ist ein subjectum, wo vor allen andern vocationen alle Tugenden hervor leuchten können / und auch müssen / will man anderst wolführen“ (Becher 1668, S. 187 f.).

Dieser allgemeine „Tugendkatalog“ ist zwar inhaltlich von geringem Wert, interessant ist aber das Begründungsmuster Bechers. Er verweist immer wieder darauf, dass ein von seinen Vorstellungen abweichendes Verhalten des Kaufmanns dem Geschäft und der Einkommenserzielung abträglich ist. Er appelliert also an das Eigeninteresse der Kaufleute und verzichtet – im Gegensatz zu seinen Vorgängern – gänzlich auf religiöse Bezugnahmen. Zwar soll der Kaufmann „from“ sein, „aber mehr im kontor als in dem Beichtstuhl / mehr bei seinem Cassirer und Buchhalter / als bey dem Pfaffen“ (ebd., S. 188). Hier zeigt sich eine umfassende im Zeitrend liegende Säkularisierung der Kaufmannsethik, die sich bereits im merkantil geprägten Frömmigkeitsstil der Kaufleute des Spätmittelalters andeutete. Allerdings ist diese Form der Kaufmannsethik bei Becher in das harmonische Welt- und Gesellschaftsbild der merkantilistischen Denker eingebunden. „Vernünftig“ verhalten, also nach Erfolg und Glückseligkeit streben, wird sich der Kaufmann aufgrund eigennütziger Motive; gerade deshalb appelliert Becher an den Verstand des Kaufmanns. Gleichwohl bildet der Eigennutz für Becher keine hinreichende Legitimationsbasis; erst dadurch, dass der Kaufmann durch sein „vernünftiges“ und eigennütziges Handeln gleichzeitig seinen Beitrag zur Erreichung des Ziels gemeinsamer Glückseligkeit leistet, gewinnt sein Handeln Legitimität.¹⁴¹ Wie die Angehörigen der anderen Stände wird auch der Kaufmann nur als Träger einer funktionalen Aufgabe im Rahmen der Aufgabenteilung der ständischen Gesellschaftsordnung gesehen, die Becher als gegeben und sinnvoll hinnimmt, weil sie bei vernünftiger Organisation und funktionsgerechtem Verhalten aller das Erreichen des Stadiums der Glückseligkeit sowohl für den einzelnen Funktionsträger

¹⁴¹ Becher ersetzt mithin das frühere religiös geprägte normative Bezugssystem durch ein ständisch-korporativ geprägtes Gesellschaftsbild, wobei jedoch die gezogenen Schlüsse für die Eigenschaften des „rechten“ Kaufmanns nahezu identisch bleiben. Im übrigen ist die Frage des normativen Bezugssystems, wenn es – etwa im didaktischen Kontext – um Eigenschaften des Kaufmanns und des kaufmännischen Angestellten geht, bis heute virulent, da ein Rückgriff auf rein individualistische Konzepte weithin als nicht akzeptabel erachtet wird; vgl. dazu etwa die qualitative Inhaltsanalyse zum Unternehmer- und Arbeitnehmerbild in Wirtschaftslehre-Schulbüchern bei Reetz/ Witt (1973, S. 53–111). Auch die „Lösung“ des Problems durch die Verobjektivierung einzelwirtschaftlicher Tätigkeit, wie sie in der modernen Betriebswirtschaftslehre mit ihrem Bild der Unternehmensfunktionen, die an die Stelle der Kaufmannseigenschaften getreten sind, gefunden wurde, erwies sich als wenig tragfähig. Die neuere Diskussion um Managementethik, Unternehmensgrundsätze und Unternehmensphilosophie zeigt dies nachhaltig.

als auch für die Gesamtheit ermöglichen könne. Angesichts dieses Bezugsrahmens ist es nicht verwunderlich, dass Becher „Redlichkeit und Fleiß“ (ebd., S. 188) als die Haupteigenschaften des Kaufmanns nennt. Zudem entwickelt er recht genaue Vorstellungen darüber, worin die Redlichkeit des Kaufmanns ihren Ausdruck finden müsse, worauf sich der Fleiß des Kaufmanns zu richten habe und welche Dinge dieser im „fleißigen“ Vollzug seiner Tätigkeit beachten müsse.

Grundlegend für den Kaufmann und seine Tätigkeit sind für Becher drei Dinge: die fleißige und gewissenhafte Führung der Bücher, der regelmäßige Schriftverkehr mit Kunden und Lieferanten und die gewissenhafte und mit Fleiß betriebene Lagerung, Pflege und Kontrolle der Warenbestände. Dabei hat er acht Aspekte zu bedenken (vgl. hierzu und zum Folgenden Becher 1668, S. 186–202): Nämlich zuerst sich selbst; er muss prüfen, ob sein Gesundheits- und Gemütszustand und seine gesellschaftliche Stellung es zulassen, dass er Handel treibt. Als zweites hat er sein Augenmerk voller Misstrauen auf seine Kunden und Lieferanten zu richten. Die folgenden vier Punkte beziehen sich auf die Waren und den Markt. Bechers Ausführungen hierzu bieten jedoch nichts Neues. Der siebte Punkt, in welchem Becher die Instrumente und Hilfsmittel beschreibt, denen sich der Kaufmann bei der Abwicklung seiner Geschäfte bedienen muss, zeigt nun eher ein Idealbild der Warendistribution als die Realität der Berufsausübung des mittleren Kaufmanns. Becher nennt hierzu 20 Punkte, die sich beziehen auf die Einrichtung des Kontors und der Bücher, die Arten und Aufgaben der Angestellten (Buchhalter, Kassierer, Schreiber, Kontor- und Ladendiener), die Besonderheiten des kaufmännischen Schrift- und Wechselverkehrs, die Bedeutung der Firmenzeichen und -marken, den Umgang mit Maklern, Packleuten und Trägern, Fuhrleuten und Reedern, Handwerkern und Verlegern sowie Versicherern und Notaren, die Besonderheiten der Verzollung und eventuell vorhandene Reise- und Handelsbeschränkungen, die Börsengebräuche sowie die Probleme bei der Gründung und Auflösung verschiedener Arten von Handelsgesellschaften. Auch hierzu sind die Ausführungen knapp gehalten; sie zeigen jedoch, dass Becher recht gute Kenntnisse über die Tätigkeit von Großkaufleuten des ausgehenden 17. Jahrhunderts besaß. Der achte Punkt ist den Risiken gewidmet, denen der Kaufmann bei seiner Tätigkeit unterliegt. Auch hier fehlen die religiösen Bezüge, die sich bei früheren Autoren gerade zu diesem Thema fanden. Bechers Risikolehre ist diesseitig, Vermögensverluste bis hin zum „pancrot“ – nur dieses Risiko betrachtet Becher – sind nicht gottgegebenes Schicksal, sie entstehen durch höhere Gewalt, Fehlverhalten anderer (Krieg, Raub, Konkurs von Schuldner) oder durch eigenes Fehlverhalten¹⁴² und der Kaufmann kann sich dagegen schützen, indem er sich klug verhält. Dazu soll er – wie wir heute sagen würden – Diversifikation betreiben, also mit mehreren Warenarten an verschiedenen Orten handeln, die Bonität seiner Kunden prüfen und selbst vorsichtig bei der Kreditaufnahme sein und in guten Tagen Reserven bilden, damit sich die finanzielle Basis seiner Handlung verbreitert. Hierzu kommt bei Becher eine für ihn nicht erlernbare Kaufmannseigenschaft, die er „resolution“ (ebd., S. 202) nennt. Er versteht darunter das Geschick des wahren Kaufmanns, sich bietende Chancen zu erkennen und dann im richtigen Moment die richtigen, also gewinnbringendsten, Maßnahmen zu ergreifen. Insofern muss man für Becher letztlich zum Kaufmann geboren sein; eine Auffassung, die mit seinem Standesdenken durchaus in Einklang steht.

¹⁴² „Die letzte Art von Pancrotten kommt von den Kauffleuten selbst her / wann sie stattlich fressen und sauffen / nie in die Bücher gucken / den Handel nicht verstehen / ansehnliche Häuser bauen / und mit Pferden und Kutschen praviren / auch Tag und Nacht im Sauß leben / die credit-gelder in privatos usus wenden / und also verderben / oder unnötig das Geld und sich selbst auff die Seite machen / pancrottiren / liederlich mit den creditoren transigiren / und hernach von neuem wieder zu handeln anfangen / das sind nun rechte Dieb ...“ (Becher 1668, S. 201).

Becher und seine Nachfolger im 18. Jahrhundert, unabhängig davon, ob sie merkantilistisch, pietistisch oder philanthropisch inspiriert gewesen sind, entwickelten also ein „Idealbild“ darüber, durch welche Einstellungen die Angehörigen der einzelnen Stände geprägt sein und wie sie sich auf Basis dieser normativen Orientierungen verhalten sollten: Sie sollten nach Glückseligkeit im Sinne von wirtschaftlichem Erfolg streben und dazu emsig und erfinderisch sein. In diesem Sinne wurde im 18. Jahrhundert von „industriösen Geist“¹⁴³ gesprochen. Dieses „Idealbild“ soll nunmehr mit dem „Realbild“ der kaufmännischen Mentalität des 18. Jahrhunderts konfrontiert werden, soweit dies quellenmäßig zu erschließen ist.

Elemente der Kaufmannsmentalität des 17. und 18. Jahrhunderts

Besonders barsche Worte findet Steinhausen (1899, ohne Paginierung) für den deutschen Kaufmann des 17. und des beginnenden 18. Jahrhunderts. „(D)er Unternehmungsggeist, die Thatkraft und die Unabhängigkeit des Kaufmanns“ sei verloren gegangen. Er beklagt, dass „(a)us solider, auf alten Reichtum gegründeter Pracht ... bei vielen bald unsolider Prunk (wurde)“. Er führt diesen „durch und durch krankhaft(en) Luxus“ auf den „Einfluß des höfischen Glanzes“ zurück, „der auf unsolidesten Grundlagen und in verschwenderischster Weise von den Fürsten und Heeren des Zeitalters der Perücke entfaltet wurde. Was ‚bei Hofe‘ galt, das wurde das Ideal aller übrigen Einwohner. Und so suchte der höhere Bürger, insbesondere der größere Kaufmann, auch seinerseits das möglichste in äußerlichem Prunk zu leisten.“ Dementsprechend folgert Steinhausen, dass „der führende Teil des Bürgertums ... die Aufgabe ... nicht darin erblickte, die gesunkenen bürgerlichen Kräfte zu heben, nicht Selbstachtung und Stolz auf seine Thätigkeit wohnte in ihm, sondern ein wahnwitziges Streben nach oben, eine Sucht, eben nicht bürgerlich zu heißen und zu leben, sondern sich von dem Pöbel, der Canaille zu unterscheiden.“ Damit sei der Kaufmann „völlig unselbständig und abhängig“ geworden. „(D)er Hof ... erschien ihnen als alleinige Quelle allen Gedeihens ... von innen heraus, aus voller Lebenskraft heraus vorwärts zu kommen, war dem Kaufmann damals weder möglich noch schien es ihm erstrebenswert.“ Dementsprechend kommt Steinhausen zu dem wenig schmeichelhaften Ergebnis, dass „aus dem vornehmen Kaufmann zum Teil eine Karikatur des höfischen Kavaliere (wurde und) ... aus dem mittleren Kaufmann und dem Kramer der elendste und servilste Spießbürger. Sein Horizont wurde so beschränkt wie möglich, auch ihm ging die Sonne nur an seinem kleinstaatlichen Hofe auf, seine Anschauungen werden engherzig und philisterhaft, seine Moral aber sehr wenig achtenswert.“

Den Formulierungen Steinhausens wurde hier, nicht allein der deftigen Sprache wegen, die ja auch schlaglichtartig erhellt, wie ein führender Kulturhistoriker des ausgehenden 19. Jahrhunderts das Zeitalter des Absolutismus in Deutschland sah, breiter Raum gegeben, sondern weil auch in modernerer historischer Literatur die Auffassungen Steinhausens bestätigt werden. So verweisen beispielsweise Zorn (1963, 1971a), Treue (1954), Jacob (1979) und Wehler (1987, S. 184–193) auf die Prachtentfaltung, den junkerlichen Lebensstil und die hohen Haushaltsaufwendungen der von ihnen untersuchten Persönlichkeiten und Familien. Anhand einer Auswertung des zweiten und dritten Bandes einer anonym 1772 und 1780 in Hamburg und Leipzig erschienenen Sammlung autobiografischer Skizzen zeitgenössischer deutscher Kaufleute, die nicht zu den größten ihrer Art zu rechnen sind, kommt Redlich (1965)¹⁴⁴ zu Ergebnissen, die denen Steinhausens gleichen. Da die Skizzen „Lebensbeichten“ sind und der mora-

¹⁴³ Siehe zu diesem Begriff beispielsweise Blankertz (1982, S. 52 ff.): „Industriösität meinte diejenigen menschlichen Qualitäten, die emsig und erfinderisch produktive Erwerbstätigkeiten hervorzubringen versprachen“ (ebd., S. 52). Zur Begriffsgeschichte siehe auch Hilger, u. a. (1982, S. 237–304).

¹⁴⁴ Vergleichend sollte hierzu die Auswertung von Autobiographien deutscher Großkaufleute herangezogen werden, die sich bei Ruppert (1982) findet. Die Unterschiede zwischen diesen Kaufmannsgruppen sind augenfällig. Für den Vergleich mit dem Handwerk bietet sich der Aufsatz von Schlumbohm (1986) an.

lischen Belehrung der nachwachsenden Kaufmannsgeneration dienen sollten, zeigen sie ein Bild des Kaufmannslebens der damaligen Zeit, das möglicherweise leicht ins Negative hinein betont ist, um für die beabsichtigte moralische Belehrung besonders wirksam zu sein. Bei Beachtung dieses Aspekts liefern die Anekdoten jedoch ein durchaus treffendes Bild der Lebensumstände¹⁴⁵ und Werthaltungen durchschnittlicher Kaufleute des 18. Jahrhunderts: „Es ist eine enge, kleinbürgerliche, stickige und ethisch nicht über alle Zweifel erhabene Welt, in der wir uns finden, eine Welt, die durch die Verfilzung von Familie und Geschäft charakterisiert ist“ (Redlich 1965, S. 327). Immer wieder ist von zweifelhaften Geschäften und ebenso zweifelhafter Moral die Rede, ausschweifende Gelage und exzessives Glücksspiel scheinen die Regel, Betrug und Bankrott sind an der Tagesordnung. Von langfristiger Planung und dem Versuch, in die Großkaufmannschaft aufzusteigen, ist in den „Lebensbeichten“ jedoch nichts zu lesen. Hingegen taucht die Klage über eine schlechte kaufmännische Ausbildung regelmäßig auf. Dabei spricht aus den Skizzen jedoch keineswegs Unzufriedenheit mit diesen Zuständen, sondern eine Ergebenheit in diese, die so gar nicht zum allzu häufig gezeichneten Bild des „königlichen Kaufmanns“ oder des dynamischen Schumpeterschen Unternehmers passen will.¹⁴⁶ Eher schon stimmt es überein, mit den Elementen der „Wirtschaftsgesinnung im frühkapitalistischen Geiste“, die Sombart (1916, S. 23–64) herausgearbeitet hat.¹⁴⁷ Er spricht vom Rentnerideal, dem die Mehrzahl der französischen, deutschen, holländischen und englischen Kaufleute des 18. Jahrhunderts folgte, so dass sie sich, sobald genügend Vermögen vorhanden war, von den Geschäften zurückzogen und sich mit den Zinsen aus dem angesammelten Vermögen zufrieden gaben. Während der Zeit seiner aktiven Geschäftstätigkeit sorgte der Kaufmann zudem dafür, dass die Arbeit nicht überhand nahm; er setzte auf kleine Umsätze bei hohen Preisen, scheute die Konkurrenz, weil er sie als „unbequem empfand“ (ebd., S. 62) und versuchte die eigene Marktstellung und das eigene Vermögen geheim zu halten. In der Geschäftspraxis hielt er am Althergebrachten fest, was sich nicht nur in der Organisation des Betriebes, sondern auch im Auftreten ausdrückte: „’Steif und aufmerksam’ schreiten sie alle daher: gewohnt, ihre Geschäfte ohne viel Nachdenken und ohne viel Eifer zu vollbringen. Im gewohnten Kreise ihre gewohnte Kundschaft in gewohnter Weise bedienend, ohne Überstürzung, ohne Hast“ (ebd., S. 64). Die „noch immer mehr statische Grundanschauung der Zeit“ führt Sombart (1916, S. 62) als Erklärung für die genannten Merkmale der Kaufmannschaft des 18. Jahrhunderts an. Im Gegensatz zu Steinhausen (1899) gewinnt er dieser Lebensfüh-

¹⁴⁵ Zu den „Lebensformen“ der einzelnen Stände in der frühen Neuzeit siehe die umfassende und differenzierte sozial- und kulturgeschichtliche Studie von Münch (1998); vgl. dazu Wehler (1987) sowie aus marxistischer Sicht Kuczynski (1983) und Jacobeit/ Jacobeit (1988).

¹⁴⁶ Zabeck (1979) hat aus der Liste der Tugenden, die sich in der Literatur mit dem Begriff des königlichen Kaufmanns verbinden, folgendes Idealbild zusammengestellt, dessen Realitätsgehalt er nachdrücklich bezweifelt: „Mit diesem Begriff verbindet sich ... die Vorstellung eines selbständigen Großhändlers, der nicht nur seinen privaten Geschäften mit Umsicht nachgeht, der nicht nur im Sinne der Regeln seiner Zunft ‚ehrbar‘ ist, sondern darüber hinaus auch um seine staatsbürgerliche Funktion im Gemeinwesen weiß und staatsmännisch zu handeln versteht. Der königliche Kaufmann ist weltoffen, ideenreich, verantwortungsbewusst, entscheidungskräftig und – bei aller Vorsicht – risikofreudig; und er ist großzügig und gerecht seinen Untergebenen gegenüber. Wahrlich: ein Vorbild für jeden Jüngling, der in den Kaufmannsstand strebt“ (ebd., S. 273). Weitere Belege finden sich bei Stolz (1980).

¹⁴⁷ „Wollen wir die Geschäftsführung der frühkapitalistischen Wirtschaftssubjekte in e i n e m Satze kennzeichnen, so können wir es negativ ausdrücken, indem wir sagen: das Gewinnstreben und infolgedessen der Erwerbsgeist waren noch ebenso wenig zu vollkommener Reife gelangt wie der ökonomische Rationalismus; beide waren noch im Puppenstande; sie hatten noch nicht die Vorherrschaft, geschweige denn die Alleinherrschaft im Wirtschaftsleben angetreten. Dadurch behält dieses selbst dort, wo es schon grundsätzlich auf den Erwerb ausgerichtet, das heißt kapitalistisch organisiert war, etwas Schwerfälliges, Langsames, Schleppendes; die Männer aber, die an der Spitze der Geschäfte stehen, sind ein bequemes, geruhsames, gemessenes Geschlecht: steif und mit fast übertriebener Haltung“ (Sombart 1916, S. 53).

rung und dieser Mentalität jedoch auch positive Seiten ab: „Der einzelne ... verlor sich nicht im Lärm und Trubel dieser Geschäfte ... Er bewahrte sich die Würde des selbständigen Mannes, der sich nicht wegwirft um eines Profites willen“ (ebd.).

Über die vorhandenen Nuancen zwischen Steinhausen, Sombart und Redlich kann hier hinweggesehen werden. Vergleicht man die Darstellungen dieser Autoren mit den hier angeführten von Treue (1954, 1957) und Jacob (1979), dann fallen die Unterschiede sofort ins Auge. Diese sind nicht allein auf die unterschiedlichen Grundeinstellungen der Autoren zum Kapitalismus und zum Unternehmertum zurückzuführen, obwohl diese sicherlich in ihren Darstellungen einen Niederschlag fand, sondern darauf, dass wir es im 17. und 18. Jahrhundert mit einer hochgradig ökonomisch und sozial differenzierten Kaufmannschaft zutun hatten. Das Festhalten an der tradierten Lebensauffassung und Geschäftspraxis überwiegt und wird begleitet von der Einpassung in den spätfeudalen Rahmen. „Der merkantilistische Geschäftsmann, der sich von der Beaufsichtigung seiner Geschäfte durch die Kirche freigemacht hatte, nahm staatliche Lenkung als gegeben hin, erwartete aber staatliche Hilfe ... (und er, d. A.) übte eine mäßige Konkurrenz“, resümiert Redlich (1964b, S. 153). Insofern „stimmt“ die Wehlersche Metapher von der „defensiven Modernisierung“ (Wehler 1987 im Untertitel des Buches) Deutschlands im 17. und 18. Jahrhundert auch unter mentalitätsgeschichtlichem Aspekt.

3.3.4 Sozialisations- und Informationsstruktur: Zunehmende Kritik an der Kaufmannslehre und das „philanthropische“ Ideal des „gebildeten“ Kaufmanns und Bürgers als neue curriculare Basiskategorie „gehobener“ kaufmännischer Ausbildung

Die Diskrepanz zwischen mentaler und habitualer Statik und den Modernisierungschancen im Bereich der Ökonomie und Produktionstechnologie bremste nicht allein die Dynamik der materiellen, gesellschaftlichen und kulturellen Entwicklung; sie blieb auch nicht ohne Rückwirkungen auf die kaufmännische Berufsausbildung. Wer mit dem Erreichten und den Zuständen zufrieden ist, sieht kaum Ansätze oder gar die Notwendigkeit, das Hergebrachte zu verändern. Dementsprechend entstand die Kritik an dem mangelnden „industriösen Geist“ der Kaufmannschaft und der den Fortschritt hemmenden Wirkung der traditionellen Berufserziehung nicht innerhalb der Kaufmannschaft; sie wurde von außen erhoben, von merkantilistisch inspirierten Autoren, Fürstenratgebern, Beamten und den Herrschern selbst, die ihr Ideal der territorial gebundenen ökonomischen Prosperität durch das Beharrungsvermögen der Untertanen – seien sie niedrige Adelige, Handwerker, Bauern oder Kaufleute – bedroht sahen. Dementsprechend „setzten“ sie insbesondere auf die nachwachsende Generation, die den erforderlichen „industriösen Geist“ und die entsprechenden Kenntnisse durch Erziehung erwerben sollten. Vor diesem am Beispiel Bechers skizzierten Hintergrund entstanden im 18. Jahrhundert merkantilistisch geprägte kaufmännische Betriebs- und Erziehungslehren und Schulprojekte. Letztere basierten dabei zunehmend auf erziehungstheoretischen und schulpädagogischen Ideen, die weniger merkantilistisch als „aufklärungspädagogisch“ begründet waren. Begleitet wurden diese Konzepte von einer zunehmenden Kritik an der traditionellen kaufmännischen Lehre im Betrieb.

Kaufmännische Betriebs- und Erziehungslehren des ausgehenden 17. und beginnenden 18. Jahrhunderts: Jacques Savary und Paul Jacob Marperger

Obleich Bechers Ideen und Projekte zur Reform des Wirtschaftslebens und des Erziehungswesens weitgehend Idee blieben, gingen von ihm und seinen Nachfolgern (vgl. dazu Rupp 1979, S. 11–15) nachhaltige Einflüsse aus, die – in Verbindung mit der in Zielsetzung und Stoßrichtung ähnlichen aber einem anderen geistesgeschichtlichen Hintergrund entstammenden pietistischen Pädagogik und dem in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts entstehenden Philanthropismus – die mentalen Voraussetzungen für Innovationen im Bildungswesen im 18.

Jahrhundert schufen,¹⁴⁸ die allerdings zumeist nur von kurzer Dauer waren. Verbunden ist damit ein deutlicher Anstieg der Zahl von Publikationen, in denen im 18. Jahrhundert „über kaufmännische Erziehung“ (Pott 1977) berichtet wird. Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang zunächst der in Doné (Anjou) geborene Kaufmann, Jurist und Beamte am Hof Ludwig XIV Jacques Savary (1622–1690).¹⁴⁹ Mit seinem 1675 veröffentlichten Werk „Le parfait négociant ...“, welches bereits ein Jahr später in deutscher Sprache erschien und bis 1752 drei Neuauflagen erfuhr (vgl. Zavelberg 1926), hat er sämtliche deutschen Schriftsteller des 18. Jahrhunderts, die sich mit dem kaufmännischen Betrieb und der kaufmännischen Ausbildung befassten, nachhaltig beeinflusst.

Dies ist nicht verwunderlich, denn zweifellos ist Savarys Werk in inhaltlicher und didaktischer Hinsicht ein wesentlicher Fortschritt für die kaufmännische Literatur. Es erbringt eine systematische Bestimmung des Arbeitsvermögens des „mittleren“ Kaufmanns im Kontext der ständischen Gesellschaftsordnung im Zeitalter des Merkantilismus und ein ausformuliertes Modell zur Herstellung dieses Arbeitsvermögens, insbesondere durch die praktische Kaufmannslehre. Das Buch soll primär dem Selbststudium der Kaufmannslehrlinge und -gehilfen dienen. Dementsprechend ist es aufgebaut.¹⁵⁰ Das erste Buch ist dem „Einzelhandel“ gewidmet, während der Großhandel im zweiten Buch dargestellt wird. Der Grund dafür ist darin zu suchen, dass Savary es für sinnvoll erachtet, die Lehrzeit bei einem Einzelhändler zu verbringen. Seinem Gliederungsprinzip entsprechend (vgl. das Zitat in Fußnote 153) sind die Bücher wie folgt aufgebaut:

- Er beginnt mit einer Art „Berufsberatung“ für Eltern, die vor der Entscheidung stehen, ob sie einen ihrer Söhne in die kaufmännische Lehre geben sollen (vgl. ebd., S. 44–56). Er rät ihnen, das Kind nicht zu einem Beruf zu zwingen und bei diesem die Lust auf den Beruf

¹⁴⁸ Damit ist die Vielzahl der geistigen Strömungen, aus denen heraus im 18. Jahrhundert – verglichen mit früheren Jahrhunderten – geradezu massenhaft Ideen und Modelle zur Reform des Bildungswesens entwickelt und teilweise realisiert wurden, nur höchst unvollkommen angedeutet. Wir fassen diese Strömungen heute gemeinhin unter dem Begriff der „Aufklärung“ zusammen, der sowohl eine politisch-philosophisch-pädagogische Bewegung als auch das entsprechende „theoretische System“ bezeichnen soll, das in Westeuropa im 18. Jahrhundert entstand. Auf eingehende Ausführungen hierzu muss im Rahmen dieser Arbeit verzichtet werden; nur bei erkennbaren direkten Bezügen zur Entwicklung der kaufmännischen Berufsbildung wird auf diese Strömungen eingegangen. Diese Einschränkung ist unschädlich, da die Aufklärung ideengeschichtlich weitgehend als Ursprungsfeld der Moderne und der Erziehungswissenschaft angesehen wird und daher bereits vielfach Gegenstand der pädagogisch-historischen und berufspädagogisch-historischen Forschung gewesen ist. Hierzu sei nur an die Habilitationsschrift von Blankertz (1969) erinnert. Die Tatsache, dass erst im 18. Jahrhundert Fragen der Erziehung häufig zum Gegenstand der Reflektion und Disputation unter den Zeitgenossen wurde, ist unstrittig, so dass die Attribuierung des 18. als des „pädagogischen Jahrhunderts“ gerechtfertigt ist (vgl. Hermann 1981). Siehe dazu etwa die Ausführungen zur „identitätsstiftende Wirkung“ der Philosophie der Aufklärung für die Pädagogik bei Hermann (1978, S. 173 ff.), Blankertz (1982, S. 21 ff. und S. 69 ff.) und Benner (1978, S. 18 ff.).

¹⁴⁹ Zu biographischen Angaben über Savary siehe neben der autobiographischen Skizze in der unpaginierten Vorrede zur deutschen Übersetzung des „Parfait négociant ...“ insbesondere Zavelberg (1926, S. 2–8), Sundhoff, (1979, S. 30 ff.) und Weber (1914, S. 14 f.).

¹⁵⁰ Im zweiten Kapitel des ersten Buches (Savary 1676, S. 3–38) erläutert Savary den Gesichtspunkt, nach welchem er die Gliederung seines Gegenstandes vorgenommen hat und den Gang seiner Darstellung: Er habe eine „Manier ... gesucht (,) dadurch ich der glücklichen Succes dieses Werks junge Leuten desto angenehmer machen könnte“ (ebd., S. 3) und diese in folgender Darstellungsweise gefunden: „Zu diesem Ende nehme ich ein Kind gleichsam wann es aus der Wiegen kömt / und damit dasselbe von seinen Lehr=jahren an desto besser unterwiesen werde / führe ich es zu dem Handkauff / zu grosser Handlung / in die Wechsel=Bäncke / Manufacturen und Meß oder Märckte / Ich nehme es mit in frembde Länder / und vermittelst langer Reise in die weit entlegenen Oerter / indem ich es aber also herumb führe / zeige ich ihm alle Gebräuche / welche es in acht nehmen / und die Dinge so es hingegen meiden muß ... auff daß es also in einem so nützlichen und löblichen Beruff sich leiten möge“ (ebd.).

zu wecken und es dann, im Alter von 7 oder 8 Jahren beginnend, „im Rechnen und Schreiben / die Bücher in doppelt und einfacher Partie zu halten / wie nichts minders in Frantzösisch=Italiänisch= und spanischer Sprachen ... unterweisen lassen“ (Savary 1676, S. 47). Savary benennt also das Erfordernis einer berufsbezogenen Bildung vor Beginn der Lehre, die bei ihm nicht nur auf die notwendigen – in der beruflichen Praxis nicht unmittelbar erlernbaren – Kenntnisse und Fertigkeiten (Schreiben, Lesen, Rechnen, Buchhalten und Sprachen) beschränkt ist, denn er rät den Jungen in ihrer Freizeit Bücher über ausländische „Historien“, Reiseberichte und Bücher über Handelsgebräuche zu lesen (vgl. ebd.). Dieser Aspekt, dass kaufmännische Einstellung, berufliche Verhaltensweisen und Berufsbewusstsein, nicht allein im Medium praktischer Erfahrung erlernt werden kann, sondern ebenso wie der Kenntnis- und Fähigkeitsaspekt durch „theoria“ vorbereitet werden muss, ist eine neue Ansicht in den kaufmännischen Erziehungslehren.¹⁵¹

- Es folgen die Fragen der Auswahl der Lehrstelle und des Lehrherrn (vgl. ebd., S. 49–56). Dazu gibt er erstens eine kurze „berufskundliche“ Einführung in die verschiedenen kaufmännischen Branchen oder Handelszweige,¹⁵² und beschreibt zweitens die Eigenschaften eines geeigneten Lehrherrn (vgl. ebd., S. 49 f.).

¹⁵¹ Dies wird nochmals besonders deutlich in der an die Eltern gerichteten eindringlichen Warnung Savarys, ihre zum Kaufmannsberuf bestimmten Jungen nicht „Lateinisch, die Rhetoric und Philosophie“ (ebd., S. 47) erlernen zu lassen, denn wer „biß auff das 18. Jahr ... in die Schul“ (ebd.) geht, ist „selten zur Handlung tüchtig“ (ebd.), wie die „Erfahrung“ (ebd.) lehrt. Die „Ursache“ (ebd.) dafür ist einerseits, dass die auf diesen Schulen erlangten Kenntnisse für den Kaufmann „unnützlich“ (ebd.) sind. Andererseits ist dieser Schulbesuch – und dies ist für Savary noch bedeutsamer – sogar „sehr schädlich“ (ebd.), weil für die „Berufsneigung“ besonders abträglich. Savary begründet diese Auffassung erstens mit der sozialen Herkunft der Schülerschaft; die Schüler seien adeliger Herkunft oder zumindest Kinder gehobener Hofbeamter, „die sich wegen ihres Standes und Herkommens viel einzubilden pflegen (und, d. A.) ... die Kauffmannschaft (verachten, d. A.)“ (ebd., S. 48), der enge Umgang mit diesen Schülern bringt daher die Gefahr, dass bei „den Kindern ein Eckel gegen die Kaufmannschaft leichtlich erwecket werden kann“ (ebd.). Zweitens führten diese Schüler adeliger Herkunft in der Regel einen „liederlichen“ (ebd.) Lebenswandel, so dass die „Freundschaft“ (ebd.) mit ihnen, zu nichts weiter führt, als dass sie „Fressen und Sauffen lernen“ / daß es ihnen hernach ein Greuel / wann sie in ihrer Herren Gewölb und Laden etliche Stunden bleiben sollen / und was noch mehr manchesmahl gar / damit sie ihr Schwelgen treiben können / ihren Herren das ihrige abstehlen“ (ebd.). Drittens ist aber auch das „Bildungsideal“ dieser Schulen dem Kaufmannsberuf abträglich; die Absolventen „lernen“, nur die „höheren“ universitären Studien für wertvoll zu erachten, streben akademische Berufe an, halten es für „eine Schand“ (ebd.), wenn sie „erst Lehrjungen werden sollten“ (ebd.) und bilden sich ein, dass „sie alles verstehen / und allein klug wären“ (ebd.). Kurzum: die Lateinschule macht die Jungen für den Kaufmannsberuf unbrauchbar. Es wäre zwar reizvoll, näher auf die Aktualität der Auffassung Savarys einzugehen, darauf soll jedoch verzichtet werden. Stattdessen soll festgehalten werden, dass Savary gänzlich auf der Basis des Gesellschaftsbildes der Ständischen Ordnung argumentiert und dabei sehr selbstbewusst die Bedeutung und die gesellschaftliche Position des Kaufmannsstandes hervorhebt. Zwar betont er, dass er sich – ganz im Sinne merkantilistischen Denkens – vom Gesichtspunkt der „allgemeine(n) Wolfahrt“ (ebd., Vorrede) leiten lässt, aber der Kaufmann ist ihm nicht – im Gegensatz zu Becher – bloßer Funktionsträger, sondern jemand, der beim Verfolgen legitimer privater Interessen gleichzeitig eine für die Gesellschaft unentbehrliche Leistung erbringt, und dafür hat er ein Recht auf Ansehen, Anerkennung und gehobene Position im Rahmen der ständischen Gesellschaft (vgl. ebd., S. 1–3). Die Anfänge der politischen und sozialen Emanzipationsbestrebungen des Bürgertums werden hierin deutlich. Dementsprechend fordert Savary implizit auch eine auf den Beruf und Stand bezogene institutionelle, organisatorische und curriculare Struktur des Bildungs- und Erziehungswesens; nähere Ausführungen dazu fehlen jedoch; was angesichts des Adressatenkreises seines Buches nicht verwundert. Aus seinen Ausführungen kann zudem geschlossen werden, dass er die verschiedenen auf den jeweiligen Stand bezogenen Bildungsgänge für gleich wertvoll erachtet, wenn sie tatsächlich eine den jeweiligen Stand adäquate Berufsvorbereitung gewährleisten.

¹⁵² Er nennt „sechserley Stände der Kaufmannschaft“ (ebd. S. 49 f.): den Tuch- und Gewürzhandel, die Krämerey, den Handel mit Rauch-(Pelz)waren, mit Hüten und Häuten und mit Goldschmiedearbeiten. Dabei versteht er unter Krämerei nicht den ortsfesten Kleinhandel, sondern den Übersee- und Fernhandel, daher gilt ihm die Krämerei auch als der vornehmste Kaufmannsstand.

- Die nächsten beiden Kapitel (vgl. S. 57–72) stellen sowohl eine Art „Morallehre“ für (zukünftige) Lehrlinge dar als auch eine Auflistung der zu erwerbenden Kenntnisse. Savary ermahnt die Lehrlinge zunächst ihre im Alter von 15 Jahren angetretene Lehrzeit auch durchzustehen;¹⁵³ dies nicht nur, weil ansonsten keine Freisprechung durch die Zunft erfolge, sondern weil sie sich selbst schaden, wenn sie in der Lehre nicht die erforderlichen Erfahrungen für die eigene Selbstständigkeit sammeln. Dieser Übergang soll jedoch erst nach einer Gehilfenzeit von vier oder fünf Jahren erfolgen (vgl. ebd., S. 63). Danach formuliert er Verhaltensregeln für den Lehrling (vgl. ebd., S. 64). Es handelt sich dabei um die schon im Spätmittelalter auftauchenden Tugendkataloge, die letztendlich auf die reibungslose Einpassung des Lehrlings in das „Haus“ des Prinzipals und die willenslose Unterordnung unter dessen Anordnungen zielen. Anschließend benennt er die Fertigkeiten und Kenntnisse, die die Lehrlinge während ihrer Lehrzeit erwerben müssen (vgl. ebd., S. 66 ff.). Auch hier finden sich keine Unterschiede zu den bereits angeführten Elementen des kaufmännischen Arbeitsvermögens, die sich aus der Funktion des Kaufmanns im Distributionsprozess der Waren ableiten lassen. Genannt werden erstens warenbezogene Kenntnisse und Fertigkeiten: Pflege und Verpackung der Ware, Lagerordnung und elementare Warenkunde, also Kenntnis der Qualitätsmerkmale, Herkunft und üblichen Verkaufsmaße der Handelswaren des Prinzipals. In diesem Zusammenhang müssen – quasi als Grundlage – Kenntnisse über die Handelszeichen, die Formen der Preisauszeichnung und die gebräuchlichen Maße und Gewichte erworben werden. Drittens und letztens soll der Lehrling „sich in der Verkaufung der Waren wol perfectionieren“ (ebd., S. 69), indem er ehrlich ist, sich beim Zuschneiden der zu verkaufenden Tuche davor hütet, dass unverkäufliche Reste übrig bleiben und mit den Kunden „angenehm“ (ebd., S. 71) umgeht. Lehrlingen, die sich „so geschickt finden“ (ebd., S. 72), winkt dann letztlich gar die „Heirat mit einer Tochter des Prinzipals“ (ebd.) als Lohn. Im Folgenden (vgl. ebd., S. 73–124) geht Savary bis in die Einzelheiten auf die in der Lehre zu erwerbenden Kenntnisse und Fertigkeiten ein; daraus lässt sich das „Idealmodell“ der Lehrinhalte einer „Verkäuferausbildung“ im 17. Jahrhundert ablesen.
- Entsprechend der Abhandlung über die Lehre ist diejenige über die Gehilfenzeit aufgebaut (vgl. ebd., S. 126–133). Zunächst wird die Notwendigkeit der Gehilfenzeit begründet und anschließend werden die Kenntnisse und Fertigkeiten benannt, die der Gehilfe erlernen soll: Auch der „Commiss“ – wie Savary den Gehilfen nennt – muss zunächst Waren- und Verkaufskennnisse – jetzt jedoch im Großhandel – erwerben, aber insbesondere die Handelsgebräuche zwischen Kaufleuten auf der Beschaffungs- und Absatzseite erlernen. Angesichts der Schriftlichkeit des Großhandels erfordert dies, Kenntnisse über die kaufmännische Korrespondenz bei der Bestellung, der Fakturierung und Mahnung, über den Kreditverkehr mit Wechseln und über die Führung der kaufmännischen Bücher zu erlangen. Weiterhin sollen sie die geselligen Zusammenkünfte der Kaufleute regelmäßig besuchen, damit sie Neuigkeiten über den Verlauf der Geschäfte erfahren und sich bei den Berufskollegen bekannt und beliebt machen (vgl. ebd., S. 131 f.).

¹⁵³ Zum Eintrittsalter in die Lehre siehe ebd., S. 49. Das sechste Kapitel (ebd., S. 57–63) ist insbesondere unter berufsbildungsrechtlichen Aspekten von Interesse. Savary erläutert ausführlich die rechtlichen Rahmenbedingungen der Kaufmannslehre in Frankreich des ausgehenden 17. Jahrhunderts. Durch die „Ordonnance de Commerce“ von 1673 wurden die Lehrlinge verpflichtet, ihre Lehrzeit zu absolvieren. Die Festlegung der Dauer der Lehrzeit oblag danach den Korporationen der Kaufleute, ebenso die Freisprechung, die die Korporation nur vornehmen durfte, wenn sich zwei Prinzipale fanden, die die Absolvierung der Lehrzeit bezeugten (vgl. ebd., S. 57 f.).

- Die folgenden Kapitel sind nach dem gleichen Raster angeordnet und aufgebaut wie die bisherigen. Adressaten sind nunmehr die selbstständigen jungen Kaufleute, die sich als Einzelhändler niedergelassen haben. Ihnen erteilt Savary zunächst Ratschläge, die sie vor und bei der Aufnahme der Kaufmannstätigkeit beachten sollen (vgl. ebd., S. 281–284). Diese werden mit den einschlägigen Normen der „Ordonnance de Commerce“ verknüpft und an Beispielen von „Musterverträgen“ kommentiert (vgl. S. 284–476).
- Das gesamte zweite Buch richtet sich an junge selbstständige „Einzelhändler“, die planen, sich als „Großhändler“ zu betätigen. Savary schreibt daher über die Aufgaben und Probleme dieses Handelszweiges: Er gibt Ratschläge zum Einkauf im Inland bei Handwerkern und Manufakturisten, macht Aussagen zur Nützlichkeit des Verlagswesens für den Kaufmann, entwickelt eine „Welthandelslehre“ für den französischen Fernkaufmann, in welcher die Handelsbräuche an den europäischen und überseeischen Handelsplätzen geschildert werden und beschreibt die zweckmäßige innere Organisation des Großhandelsgeschäftes. Zu Letzterem behandelt Savary insbesondere die Bedeutung ausländischer Niederlassungen und den Umgang mit Kommissionären, Maklern, Spediteuren, Fuhrleuten und Bankiers. Die letzten Kapitel beziehen sich auf die Problematik des Konkurses („Fallement“) und der Sanierung („Rehabilitation“).

Angesichts der Fülle an Informationen, die Savarys Werk enthält, ist Dörschels (1976, S. 82) Aussage treffend, dass Savary ausführlich darstellt, „was ein Großhändler seiner Zeit von der Gründung bis zum Konkurs seiner Firma zu beachten hat.“ Allerdings muss wohl einschränkend gesagt werden, dass sich Savary nicht an die wirklich Großen des Metiers wandte, denn Ausführungen über große Bank- und Finanzgeschäfte, über Börsengebräuche usw. fehlen völlig. Sein Adressat ist der mittlere Kaufmann, der sich aus bescheidenen Anfängen zu ansehnlichem Wohlstand empor arbeitet und dabei immer – voll Selbstbewusstsein – Kaufmann bleibt, also bescheiden und rechtschaffen seinen Geschäften nachgeht und nicht den protzigen Lebensstil des Adels kopiert. Dieses Idealbild des Kaufmanns¹⁵⁴ bildet das Leitmotiv seiner Darstellung und dessen Arbeitsvermögen steht im Mittelpunkt. Daher ist Savarys Buch in der Tat primär eine umfassende kaufmännische Erziehungslehre und keineswegs eine „handelswissenschaftliche“ Abhandlung. Das kaufmännische Geschäft oder der Betrieb wird nicht als eigenständiges Gebilde gesehen, sondern es ist ihm nichts anderes als eine Materialisierung des Denkens und Handelns des kaufmännischen Subjekts. Gerade in dieser „Subjektwerdung“ des Kaufmanns bei Savary liegt der entscheidende Unterschied zu Becher, während die durchgehende Systematik der Darstellung das Merkmal ist, mit dem sich Savary wohltuend von seinen italienischen Vorläufern des 15. Jahrhunderts im Bereich der kaufmännischen Ratgeberliteratur abhebt.

Dabei wird deutlich, dass Savary die Idee einer gestuften Kaufmannsausbildung verfolgt. Die erste Stufe dient der Festigung der „Berufsneigung“ und dem Erwerb von Basiskenntnissen im Bereich des Schreibens, Rechnens, der Buchhaltung und der Fremdsprachen. Sie soll vor und außerhalb der praktischen Lehre stattfinden, weil diese Kenntnisse einer systematischen Vermittlung bedürfen, die im Arbeitsvollzug nicht zu leisten ist. Die zweite Stufe ist die praktische Lehre im Detailhandel und ist weitgehend auf den Laden und das Lager beschränkt. Kaufmännische Verwaltungsarbeiten (Kontorarbeiten) oder gar die dispositiven Aspekte der Kaufmannstätigkeit kommen in Savarys Modell der Kaufmannslehre nicht vor. Mit diesen für die spätere Selbstständigkeit als Kaufmann oder Bevollmächtigter des Kaufmanns unentbehr-

¹⁵⁴ Savary war sich wohl bewusst, dass er ein „Idealbild“ zeichnete, denn es finden sich in seinem Werk häufig Anekdoten über Kaufleute, die sich gänzlich anders verhalten. Dabei vergisst Savary nie die moralische Pointe: Fehlverhalten führt zum Konkurs, zum Vermögensverlust und zur Einbuße des gesellschaftlichen Ansehens.

lichen Kenntnissen soll erst der junge Gehilfe in der dritten Stufe der Ausbildung vertraut gemacht werden.¹⁵⁵

Savary hat mit seinem Werk einen Maßstab gesetzt, dem nur wenige seiner Nachfolger im 18. Jahrhundert gerecht werden konnten. Allerdings gibt es zu diesem Urteil eine wirtschaftspädagogisch bedeutsame Ausnahme. Savary ging ganz offensichtlich davon aus, dass das Selbststudium seines Werkes und die praktische Anleitung während der Lehr- und Gehilfenzeit zur Berufsausbildung des jungen Kaufmanns völlig ausreichen, denn außer in seinen vagen Äußerungen zur vorberuflichen Bildung des zukünftigen Kaufmanns finden sich keinerlei Hinweise zu einer notwendigen Vertiefung der Berufsausbildung, etwa durch berufsbezogenen Unterricht. Eine derartig hohe Wertschätzung der praktischen Lehre lässt sich bei seinen Nachfolgern im deutschen Sprachraum keineswegs feststellen.

Der erste dieser Nachfolger war der in Nürnberg geborene Offizierssohn Paul Jacob Marperger (1656–1730).¹⁵⁶ Wie Savary war er gelernter Kaufmann, wie Becher Autodidakt, Fürstenratgeber, „Projekteschmied“ und – da permanent in finanziellen Nöten – ein „entsetzlicher Vielschreiber“ (Roscher 1874, S. 320), dessen literarisches Werk auch heute noch nicht ganz überschaubar ist (vgl. Rupp 1979, S. 50 f.; Sundhoff 1979a, S. 59–62 und Lehmann 1971, S. 153–157). Es stand unter seinen Zeitgenossen in hohem Ansehen (vgl. Zieger 1899, S. 11; Lehmann 1971, S. 130; Rupp 1979, S. 18), wurde jedoch bereits im 18. Jahrhundert ausgesprochen negativ beurteilt (vgl. z. B. die Nachweise bei Rupp 1979, S. 18 f.) und noch heute fällt die Bewertung, je nach Blickrichtung und disziplinären Kontext des Urteilers, höchst unterschiedlich aus. In der historischen Berufsbildungsforschung wird Marpergers Beitrag zur Entstehung und Ausbreitung des Gedankens einer kaufmännischen Fachschul- und sogar universitären Ausbildung in jedem von uns eingesehenen Beitrag zur Geschichte schulischer kaufmännischer Berufsbildung erwähnt, wenn nicht gar ausführlich gewürdigt (siehe bspw. Dauenhauer 1964, S. 26–56; Dauenhauer 1965; Dauenhauer 1966; Golas 1969, S. 29 f.; Zendel 1957, S. 1–9; ausgesprochen kritisch schätzt Zabeck 2009, S. 193 ff. Marpergers Werk und dessen positive Würdigung in der historischen Wirtschaftspädagogik ein). Für die historische Berufs- und Wirtschaftspädagogik sind aus Marpergers breit gestreutem Werk zwei Themenkreise von besonderem Interesse. Dies gilt erstens für seine „berufskundlichen Ratgeber“. Hier will Marperger dem kaufmännischen Lehrling, dem Laden- und Handelsdiener, dem Korrespondenten und dem Buchhalter sowie dem selbstständigen Kaufmann die notwendigen Kenntnisse und Einstellungen für eine erfolgreiche Berufsausübung nahe bringen. Da diese Arbeiten in Intention und Inhalt dem „Parfait négociant ...“ von Savary stark ähneln, sollen diese Arbeiten hier nicht weiter beachtet werden (vgl. dazu Weber (1912/13 und 1912/13a). Wirtschaftspädagogisch von bleibendem Interesse ist Marperger zweitens, weil er – im Gegensatz zu Savary – keineswegs davon überzeugt war, dass die Lehre, die Gehilfenzeit und das Selbststudium eine hinreichende Vorbereitung auf eine selbstständige Berufsausübung als Kaufmann darstellen. Seine auf dieser Auffassung fußenden Überlegungen zur Organisation und curricularen Gestaltung einer schulischen kaufmännischen Fachbildung sollen daher knapp dargestellt werden. Marperger (1723) empfiehlt in seiner Schrift „Trifolium Mercantile Aureum oder Dreyfaches Guldene Klee=Blatt der werthen Kauffmannschaft ...“ die Errichtung einer „Kauffmanns=Akademie“, (ebd.,

¹⁵⁵ Sein Gliederungsprinzip, den Lehrling, den Gehilfen und den jungen selbstständigen Kaufmann in den Mittelpunkt zu stellen, und diese dann quasi durch das Berufsleben zu begleiten, ihnen Ereignisse und Arbeiten vorzustellen, auf die sie im Verlaufe des Berufsweges treffen und die zu deren vorteilhafter Erledigung erforderlichen Kenntnisse, Fertigkeiten und Einstellungen eingehend darzustellen, ist ein didaktischer Kunstgriff, der in seiner Nachfolge häufig aufgegriffen wurde und gerade heute – im Kontext der „Lernfeldorientierung“ und der handlungsorientierten Didaktik durchaus aktuell ist.

¹⁵⁶ Zu den biographischen Daten Marpergers siehe Rupp (1979, S. 6–11), Zieger (1899, S. 10 ff.) und Sundhoff (1979a, S. 52–56).

S. 1–34) eines „vollständigen Collegio über die Wissenschaft der Commerciën“ (ebd., S. 35–73) und einer „mechanischen Werck-Schul“ (ebd., S. 74–332). Im Folgenden beziehen wir uns ausschließlich auf die geplante Kaufmannsakademie.¹⁵⁷ Dazu wird die genannte Quelle ausgewertet, wobei – außer bei wörtlichen Zitaten – auf Einzelnachweise verzichtet wird.

Marpergers Ausgangspunkt ist typisch merkantilistischer Natur; er beklagt, dass der Handel und die wirtschaftliche Situation der Bürger in vielen Ländern sehr zu wünschen lässt. Verantwortlich dafür sind die schlechte staatliche Wirtschaftsförderung, die hohe Steuerlast des Kaufmanns, das mangelnde Ansehen der Kaufmannschaft¹⁵⁸, die Selbstbescheidung der Kaufleute in die Grenzen ihres gewöhnlichen Handels und die schlechte Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses in der betrieblichen Lehre (vgl. Marperger 1723, S. 1). Auf diese mangelnde Vorbereitung der Jugend auf ihren zukünftigen Beruf richtet er nun sein besonderes Augenmerk, denn letztlich könnten die anderen Ursachen des wirtschaftlichen Niedergangs darauf zurückgeführt werden. Dazu skizziert Marperger zunächst, was die kaufmännische Jugend zu lernen habe: „Rechnen, Schreiben und Buchhalten, wie auch etwas von der Lateinischen Sprache, eine ziemliche Känntniß von der Geometrie und Geographie, eine Einleitung in die Historie und Sitten-Lehren, und was etwan sonst noch einem feinen jungen Menschen, der dermahleins in Welt ... vil zu thun haben soll, in seinem Handel und Wandel Nutzen bringen kann“ (ebd., S. 1). Anschließend kommt er zu dem Urteil, dass die bisherige berufliche Vorbildung auf den Schreib-, Rechen- und Buchhalterschulen und während der Lehrzeit dazu nicht ausreicht.¹⁵⁹ Diesen Zustand will er durch eine „Kaufmanns-Academie“ (Marperger 1723, S. 26) ändern. Marperger entwickelt somit die Idee einer kaufmännischen Fachschule. Es ist zwar bei dieser Idee geblieben, erst in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts kommt es tatsächlich zu entsprechenden, allerdings meist kurzlebigen Schulgründungen; aber der Marpergersche Lehrplan-Entwurf für die Kaufmanns-Akademie zeigt – trotz vieler unklarer Formulierungen – einen hohen Reflexionsstand (vgl. Dauenhauer 1964, S. 53). Dies gilt schon für die Auswahl der Lehrinhalte. Sie werden aus dem Marpergerschen Berufsbild des Kaufmanns gewonnen und dementsprechend sollen die für die Berufsausübung unmittelbar benötigten Kenntnisse im Zentrum des Unterrichts stehen. Mithin sind die kaufmännische

¹⁵⁷ Die wichtigsten Schriften, in denen sich Marperger zu Fragen der Kaufmannschaft äußert liegen inzwischen als Nachdrucke vor: Marperger (1714, Nachdruck Köln 1997), Marperger (1715, Nachdruck Köln 1997), Marperger (1715a, Nachdruck Köln 1999 mit einer Einführung durch J. Zabeck), Marperger (1715b, Nachdruck Köln 1999 mit einer Einführung durch F. Deges), Marperger (1723, Nachdruck Köln 1997). Zudem liegt ein Band mit Materialien zu Marperger (1714 und 1715) vor, vgl. Klein-Blenkers (1997).

¹⁵⁸ Marperger (1723, S. 335) vertritt die Idee, dass es trotz vielfältiger sozialer und funktionaler Differenzierungen nur eine Kaufmannschaft geben sollte. Dieser korporative Gedanke hat bei ihm instrumentellen Charakter: Jeder Kaufmann soll ein Zugehörigkeitsgefühl zu seinem bürgerlichen Stand entwickeln, denn dieser „korporative Geist“ ist die Voraussetzung für eine aktive „Standespolitik“ gegenüber dem absolutistischen Staat. In diesem Punkte denkt Marperger – trotz grundsätzlich merkantilistischer Orientierung – standespolitischer als Becher. Allerdings richtet sich Marpergers „milieubezogene Parteilichkeit“ (Rupp 1979, S. 31) weder auf die „reiche(n) Financier(s) noch auf die geringe(n) Höcker und Pfennig-Krämer“ (Marperger 1723, S. 335), denn erstere brächten auch in wirtschaftlich schweren Zeiten ihre „Schafe ins Trockene“ (ebd.) und die Kleinhändler hätten nur geringen Aufwand und kaum Steuern zu zahlen, so dass letztlich nur der „Mittel-Stand“ (ebd.) Opfer zu erbringen hat. Diesem „Mittel-Stand“, dem er sich, von der sozialen Herkunft und ökonomischen Lage her, wohl zurechnet, gilt Marpergers Interesse. Auf die Diskussion der aktuellen politischen Bezüge der Marpergerschen Argumentation soll hier verzichtet werden.

¹⁵⁹ Sein negatives Urteil über die Qualität der damaligen Lehre und der meisten Schreib-, Rechen- und Buchhalterschulen muss als eine treffende Zustandsbeschreibung für den Beginn des 18. Jahrhunderts eingeschätzt werden; vgl. Pott (1977a, S. 16–28 und die dort angegebene Literatur). Zwar äußert er sich rühmend über einige hervorragende und bekannte Schreib-, Rechen- und Buchhaltungsmeister, nennt deren private Schulen und die von ihnen verfassten Rechenbücher, aber insgesamt – so lautet sein Urteil – gäbe es selbst in großen Städten und Residenzen zu wenig Einrichtungen dieser Art und zu viele „Pfuscher“ unter den durch die Zunftbindung geschützten Schreib- und Rechenmeistern. Zudem reiche der an diesen Schulen vermittelte Lehrstoff nicht aus.

Arithmetik, die doppelte Buchführung, die Kalligrafie, Orthografie, „Tachygraphie“ (Schnellschreiben) und „Cryptographie“ (Geheimschrift) und die Stilkunde für die kaufmännische Korrespondenz sowie die „Curiosa“ zu vermitteln. Letztere stellen einerseits ein wenig systematisches Sammelsurium berufskundlicher Natur dar: Belehrungen über den Nutzen des Handels und über die Kaufmannschaft, über die Handelsusancen an den „vornehmsten Handelsplätzen der Welt“, über Banken, Messen und Märkte, über den Wechselverkehr, über Münzen, Maße und Gewichte und über handelsrechtliche Fragen. Andererseits fasst Marperger darunter die Vermittlung warenkundlicher und handelsgeographischer Kenntnisse und das Lesen von „Avisen“ in deutscher und anderen Sprachen. Hier sollen politische und wirtschaftliche Nachrichten aus Zeitschriften im Hinblick auf ihre Bedeutung für den Kaufmann „deutlich und mit Exemplis erklärt werden“ (ebd., S. 31). Darüber hinaus sollen nachmittags „Geometria und Mechanic in soweit dieselbe auff die Kauffmannschafft applicable“ und „die Frantzösische Sprache, auch nach Befinden die Italiänische auff eine leichte Lehr-Art ... sowohl in Reden als Schreiben ... tractiret werden (ebd., S. 32).

Marperger plante also, eine Bildungseinrichtung zu schaffen, deren Unterricht inhaltlich und im Niveau weit über die bisherige Einrichtung der Schreib-, Rechen- und Buchhalterschulen hinausgehen sollte. Allerdings blieb es bei diesem Gedanken. Offensichtlich wurde das Bedürfnis nach einer höheren kaufmännischen Fachbildung kaum von den Kaufleuten selbst verspürt oder gar artikuliert. Gerade der kaufmännische „Mittel-Stand“, der Marperger so am Herzen lag, nahm vielleicht dessen Schriften zur Kenntnis, teilte jedoch kaum dessen Ideen über kaufmännische Berufsbildung. Ganz offensichtlich genügte die in der Lehre erworbenen Kenntnisse, Fertigkeiten und Einstellungen zur Bewältigung der relativ bescheidenen Geschäfte und ermöglichten ein standesgemäßes Leben im Rahmen eher bescheidender Vermögensverhältnisse, die gleichwohl die soziale Identität sicherten, so dass sich ein „Aufbegehren“ gegen die gesellschaftlichen und sozialen Zustände erübrigte. Von einem „qualifikatorisch-funktionalen Druck“ in Richtung auf eine höhere kaufmännische Fachbildung kann daher nicht die Rede sein.¹⁶⁰ Diese Idee wurde mit geringem Erfolg „von außen“ an die Kaufmannschaft herangetragen, und sie hat ihren Ursprung in den merkantilistischen wirtschaftspolitischen und staatsphilosophischen Gedanken.¹⁶¹ Sie lag aber auch im philosophisch-theologischen und pädagogischen „Trend“ der Zeit.¹⁶²

¹⁶⁰ Gerade in den älteren Beiträgen zur Geschichte der kaufmännischen Berufserziehung – verwiesen sei auf Penndorf (1916), Zieger (1897), Weber (1914) und Löbner (1963, S. 11–25) – wird davon ausgegangen, dass die Beruhsanforderungen an den Kaufmann im 18. Jahrhundert deutlich stiegen, so dass die „alten Institutionen“ der kaufmännischen Berufsausbildung – Schreib-, Rechen- und Buchhalterschulen und Lehre – keine hinreichende Qualifizierung mehr ermöglichen konnten. Insofern seien die Forderungen nach einer höheren kaufmännischen Fachbildung als Reflex auf die „tiefe Krise ... der betrieblichen Lehre“ (Pott 1977, S. 9) anzusehen. Nach den Ergebnissen der hier referierten einschlägigen wirtschafts- und sozialgeschichtlichen Arbeiten ist diese Auffassung nachhaltig zu bezweifeln. Erst im Lichte der merkantilistischen Modernisierungstheorie erscheint die damalige Lehre als „krisenhaft“. Es ist jedoch weder belegt, dass die Beruhsanforderungen stiegen, noch dass die Kaufleute selbst Zweifel an der bisherigen Ausbildung hegten. Zu einer entsprechenden Schlussfolgerung gelangt auch Zabeck (2009, S. 113 ff. und S. 189–197).

¹⁶¹ Man denke nur daran, dass die bisher angeführten Becher, Savary und Marperger zwar in ihrer Biographie Berührungspunkte zu kaufmännischer Tätigkeit aufweisen, jedoch wesentlich stärker durch ihre Stellung als Beamte bzw. als „Regierungsberater“ geprägt waren.

¹⁶² Auf die Idee kaufmännischer Standes- und Berufserziehung in den Konzepten der pietistischen Pädagogik wird in dieser Studie nicht näher eingegangen. An entsprechenden Darstellungen herrscht in der Historischen Pädagogik und der Historiographie der Erziehung kein Mangel; vgl. dazu insbesondere Heubaum (1905), Blankertz (1982, S. 21–87) und Vierhaus (1982). Der Philanthropismus wird im Zusammenhang mit den Spezialschulen für den kaufmännischen Nachwuchs der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts knapp behandelt.

Traditionelle Elemente der kaufmännischen Berufsausbildung: Kaufmännische Elementarbildung in den Schreib- und Rechenschulen und betriebliche Lehre

Die Strukturen, Inhalte, Organisations- und Vermittlungsformen der kaufmännischen Elementarbildung in den Schreib- und Rechenschulen der größeren Städte und der kaufmännischen Berufsausbildung in Gestalt der betriebsgebundenen Lehre sind für das 17. und 18. Jahrhundert in der sozial- und erziehungsgeschichtlichen sowie der wirtschaftspädagogischen Literatur bisher weitgehend unbeachtet und unbehandelt geblieben. Es finden sich in Gesamtdarstellungen zur Geschichte der kaufmännischen Berufserziehung in Deutschland zwar knappe Hinweise zur praktischen Ausbildung der Kaufmannslehrlinge und zu deren schulgebundener vorberuflicher Elementarbildung (siehe bspw. Leider 1929, S. 46–52; Penndorf 1916, S. 125–132), aber für das 18. Jahrhundert konzentriert sich die wirtschaftspädagogisch-historische Forschung nahezu ausschließlich auf die bereits erwähnten Schulprojekte und -gründungen in der Nachfolge Marpergers. Insofern ist die Literaturlage für die folgende Darstellung außerordentlich schmal. So fehlt eine zusammenfassende Auswertung der Ordnungen der Kaufmannsgilden, Kramerinnungen etc. im Hinblick auf die die Lehrlingsausbildung betreffenden Passagen, ebenso wie eine Analyse erhaltener Lehrverträge (einige Dokumente finden sich in Bruchhäuser 1999, siehe auch dessen Einleitung zu dieser Quellensammlung: Bruchhäuser 1999a, S. 13–17). Auch Tagebuchaufzeichnungen und Briefe von Kaufmannslehrlingen, kaufmännische Selbstbiografien und Familienchroniken (vgl. aber Pott 1977b) sowie zeitgenössische Monographien und Aufsätze¹⁶³ wurden bisher nicht umfassend für eine Zustandsgeschichte der kaufmännischen Berufsausbildung im 17. und 18. Jahrhundert bearbeitet.

Angesichts dieses Defizits in der wirtschaftspädagogisch-historischen Literatur ist es hier nicht möglich, auch nur annähernd zweifelsfreie Aussagen zum Zustand und zur Entwicklung der kaufmännischen Elementarbildung und Berufsausbildung im 17. und 18. Jahrhundert zu treffen. Gleichwohl liefert die vorhandene Literatur hinreichende Indikatoren, um die Auffassung, dass die traditionelle Kaufmannsbildung durch Verfallserscheinungen gekennzeichnet war, nachhaltig in Zweifel zu ziehen (so bspw. Urbschat 1962, S. 55; Leider 1929, S. 48). U. E. kann für beide Institutionen, die Schreib- und Rechenschulen und die kaufmännische Lehre, von Stagnation gesprochen werden, die der wirtschaftlichen Stagnation und Mentalität der Masse der Kaufleute in diesem Zeitraum entsprach, so dass von ihnen und damit „von innen“ kein Veränderungsdruck ausging. Dies sei zunächst für die Entwicklung der Schreib- und Rechenschulen gezeigt.

Zur Stellung und Bedeutung der im ausgehenden 15. und schwergewichtig im 16. Jahrhundert entstandenen Schreib- und Rechenschulen für den Bildungsgang zukünftiger Kaufleute des 17. und 18. Jahrhunderts findet sich in der einschlägigen Literatur sowohl die These, dass die Blütezeit der Schreib- und Rechenschulen mit dem Dreißigjährigen Krieg zu Ende ging, als auch die Auffassung, dass diese im 17. und 18. Jahrhundert in hoher Blüte standen (siehe bspw. Penndorf 1916, S. 125; Penndorf 1908/09a; Swet 1903/04, S. 9; Praetorius 1909, S. 68 und 88)¹⁶⁴. Während Pott (1977b, S. 16) annimmt, dass die Schreib- und Rechenschulen „das

¹⁶³ Diese Monographien und Aufsätze wurden jedoch zumeist von Kritikern des Ist-Zustands der Kaufmannsbildung verfasst, so dass bei deren Schilderungen negative Verzerrungen zu vermuten sind. Neben den bereits erwähnten Schriften von Marperger zählen zu dieser Literaturgattung Charakter- und Verhaltenslehren für den Kaufmann und den Kaufmannslehrling, die in der von Savary und Marperger begründeten Traditionslinie stehen. In der Quellenedition von Pott (1977, S. 16–106) finden sich hierzu etliche Beispiele.

¹⁶⁴ Verwickelter war nach Heisinger (1927, S. 4) die Situation in Nürnberg. Er spricht von einer „Konsolidierung des Standes der Schreib- und Rechenmeister“ und bezieht dies auf die 1665 vorgenommene Beschränkung der Zahl der Rechenschulen auf 20, die bis 1710 eingehalten wird, danach sinkt die Zahl der Schulen auf 18 (vgl. ebd., S. 5). Damit war das wirtschaftliche Auskommen der Rechenmeister gesichert. Deutlich schlechter scheinen nach Rochöll (1942, S. 38–53) die Zustände in Frankfurt am Main gewesen zu sein: „So sehr das Schulwesen im 16. und 17. Jahrhundert auf der Höhe stand, lässt sich im 18. Jahrhundert ein ausgesprochener Verfall feststellen. Das war die Folge des in Frankfurt herrschenden Erbrechts an den Schulen“ (ebd., S. 43). Die im Erbgang zu konzessionierten Schulhaltern gewordenen Lehrkräfte scheinen im 18. Jahrhundert kaum in der Lage gewesen zu sein, Buchhaltungsunterricht zu erteilen oder sie haben diesen zumindest auf Privatstunden verlegt, um lukrative Nebeneinnahmen zu erzielen (vgl. ebd., S. 48).

schon früh vorhandene Bedürfnis nach kaufmännischem Unterricht höchstens teilweise zu befriedigen vermochten“, weil an ihnen primär elementare Kulturtechniken aber kaum kaufmännisch direkt verwertbare Kenntnisse vermittelt wurden, kommen etwa Penndorf (1916) und Praetorius (1909) zum gegenteiligen Ergebnis. Zur Erklärung dieser disparaten Einschätzungen ist zunächst darauf zu verweisen, dass es offensichtlich regionale Unterschiede in der Entwicklung gegeben hat, die sich u. a. aus den regional unterschiedlichen Einwirkungen des Dreißigjährigen Krieges und der Verschiedenheit der regionalen Wirtschaftsstruktur erklären lassen. Diese Besonderheiten sind bei den pauschalen Gesamturteilen nicht hinlänglich berücksichtigt worden; für Hamburg, Lübeck und Nürnberg kann jedenfalls nicht von einem Verfall gesprochen werden. Weiterhin wird in den Einschätzungen von Leider, Urbschat und Pott der inneren Differenzierung der „teutschen“ Schulen nicht genügend Beachtung geschenkt. Die von Praetorius (1909, S. 69–71) nachgewiesene Differenzierung der niederen Schulen Lübecks in Bet- und Leseschulen einerseits und Schreib-, Rechen- und Buchhalter-schulen nach 1650 ist mit Sicherheit kein Einzelfall gewesen. Der Berufsbezug der letzteren Schulart kann daher nicht in Abrede gestellt werden.

Gleichwohl darf andererseits die Bedeutung der Schreib-, Rechen- und Buchhaltungsschulen für den Bildungsgang des Kaufmanns nicht überschätzt werden. Sie bestanden nur in wenigen großen Handelsstädten, waren trotz oder gerade wegen der zumeist zünftlerischen Organisation der Schreib- und Rechenmeister von unterschiedlicher Qualität¹⁶⁵, und es gab keinen zwingenden Zusammenhang zwischen dem Besuch dieser Schulen und der Aufnahme einer kaufmännischen Lehre. Die Zugänge zur Lehre waren vielfältig, wie wir aus verschiedenen

¹⁶⁵ Vgl. dazu Heisinger (1927, S. 85 ff.) und Praetorius (1909, S. 101 f.). Auch der fünfte Punkt in der Zunftsatzung der Lübecker Schreib- und Rechenmeister von 1656 („Freundliche, Einhellige Beständige Beliebung der Wohlverordneten Schreib- und Rechenmeister dieser Stadt Lübeck“ vom 2. Januar 1656; Abdruck in ebd., S. 197–200) deutet auf Qualitätsunterschiede hin, denn die Zunftgenossen verpflichteten sich, während des laufenden Quartals keinen Schüler eines anderen Rechenmeisters anzunehmen. Bei Zuwiderhandlung drohte diesem Zunftgenossen, dass er das vom übergewechselten Schüler empfangene Schulgeld an den früheren Rechenmeister dieses Schülers abzutreten habe. Ansonsten wurde jedoch auf einen qualitativen Gleichstand des Wissens und der Schreib- und Rechenfertigkeiten der Meister geachtet. Dies geschah durch die ebenfalls geregelte Lehr- und Gehilfenzeit und die Prüfungen, die anlässlich des Gesuches um eine Meisterstelle abzulegen waren. Auch für das 17. und 18. Jahrhundert gelten diese Regelungen, wie den Darstellungen von Penndorf (1916, S. 125–129), Heisinger (1927, S. 8–15) und Praetorius (1909, S. 88–94, S. 197–204 und S. 210 f.) und den dort teilweise oder vollständig wiedergegebenen Zunftsatzen, Lehrverträgen sowie Prüfungsmodalitäten und -aufgaben zu entnehmen ist (entsprechende Dokumente finden sich auch in der von Bruchhäuser (1999, S. 99–121) herausgegebenen Quellenedition). Die Lehrzeit sollte in Lübeck, Nürnberg und Hamburg sechs Jahre betragen. In Nürnberg bestanden ab 1723 sogar genaue Vorschriften über die Vorbildung der Lehrlinge und über deren Alter; sie sollten die Lateinschule besucht haben und sie sollten bei der Einschreibung mindestens 18 Jahre alt sein. An die Lehrzeit schloss sich eine mehrjährige Gesellenzeit beim Lehrherrn an, wobei die Bezahlung relativ gering blieb. Erst danach konnte die Bewerbung auf eine Meisterstelle erfolgen, zumeist jedoch nicht im Ort der Lehrzeit, denn – obgleich die Zahl der Lehrlinge durch die Zunft begrenzt wurde – mussten Schreib- und Rechengesellen, die nicht die väterliche Schule übernehmen konnten, an fremden Orten versuchen, eine Schule zu eröffnen. Dies ist auf die strenge Begrenzung der Meisterstellen und damit der Schulen in den genannten Städten zurückzuführen. In Nürnberg wurde ihre Zahl auf Intervention der Zunft 1665 auf 20 beschränkt, 1729 auf 18 (vgl. Heisinger 1927, S. 5); in Lübeck bestanden in der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts in der Regel 14 Schreib- und Rechenschulen, in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts sind es etwa 12 Schulen, diese Zahl sinkt in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts auf 8 – eine Zahl, die noch 1804 erreicht wird (vgl. Praetorius 1909, S. 212). Allerdings dürfte die Beschränkung der Meisterstellen weniger auf das Interesse an Sicherung eines Qualitätsstandards als auf das Bestreben, ein attraktives Einkommen für alle Zunftmitglieder zu sichern, zurückzuführen sein. Qualitätsargumente spielten jedoch bei den Examina nach der Lehrzeit oder bei Bewerbung um eine Meisterstelle eine erhebliche Rolle. Die Prüfungen erstreckten sich auf das Schönschreiben, die Korrespondenz, die Arithmetik und auf die Buchhaltung. Die Prüfungen waren offensichtlich nicht leicht, etliche Kandidaten scheiterten, wie Heisinger (1927, S. 12) aufgrund entsprechender Vermerke in den Ratserslassen der Stadt Nürnberg aus der Zeit um 1660 berichten konnte.

Kaufmannsbiografien wissen. Offensichtlich hing es entscheidend von der wirtschaftlichen und sozialen Stellung des Vaters ab, welche Bildungsmöglichkeiten den zur Kaufmannschaft bestimmten Söhnen eröffnet wurden. So berichtet der spätere Hamburger Senator Johann Michael Hudtwalcker (1747–1818) in seinen Autobiografien aus den Jahren 1795 und 1811 (zitiert nach Schramm 1949b), dass sein Vater Jacob Hinrich (1710–1781), eine Lese- und später eine Schreib- und Rechenschule besuchte und am abendlichen Katechismusunterricht teilnahm. Nach einer strengen Lehrzeit und anschließenden Handlungsgehilfenjahren bei einem Herings- und Trangroßhändler von insgesamt 17 Jahren, machte sich Jacob Hinrich in Hamburg selbstständig und erwarb schnell ein ansehnliches Vermögen. Seine Kinder, auch die Mädchen, schickte er bereits im Alter von drei Jahren in eine von einer Frau geleitete „Lese-schule“. Hier lernten die Kinder religiöse Sprüche und Kirchenlieder, das Buchstabieren und die Anfangsgründe des Lesens. Später stellte der Vater eine Kinderfrau an und zudem einen Schreib- und Rechenmeister, der viermal in der Woche im Hudtwalckerschen Hause eine Stunde Unterricht erteilte; an diesem nahmen auch zwei oder drei Söhne von Geschäftspartnern des Vaters teil. Dieser Hausunterricht währte jedoch nur kurze Zeit; Johann Michael besuchte eine von einem jungen Theologen eröffnete Schule, der täglich fünf Stunden Religions-, Latein- und Geografieunterricht erteilte. Daneben wurde ein Hauslehrer zunächst für den Französisch- später auch für den Englisch-Unterricht eingestellt. Aufgrund der geringen Qualität des Unterrichts und des lockeren Lebenswandels des Lehrers wechselte Johann Michael Ende 1760 die Schule und trat in die Privatschule eines anderen jungen Theologen ein. Der Lateinunterricht wurde auf das Lesen der klassischen Schriftsteller ausgedehnt und das Erlernen der griechischen Sprache trat hinzu. Der von Hudtwalcker sehr gelobte Lehrer machte seine Schüler auch mit den Werken der zeitgenössischen deutschen Literatur bekannt und hielt sie zur häuslichen Lektüre an. 1762 begann Hudtwalcker seine Lehre in der väterlichen Handlung, der französische und englische Sprachunterricht und die religiöse Unterweisung wurde jedoch während des nachmittäglichen Aufenthalts des Vaters an der Börse fortgesetzt. Zum Abschluss seiner Ausbildung unternahm Johann Michael Hudtwalcker eine Reise durch Holland, England, Frankreich und Italien und wurde anschließend Teilhaber seines Vaters.

Dieser Bildungsgang, in dem der Schreib- und Rechenmeister nur eine untergeordnete Rolle spielt, der Besuch einer städtischen Lateinschule aber gar nicht vorkommt, scheint typisch für die gehobene Kaufmannsschicht gewesen zu sein. So berichtet Ruppert (1982, S. 286 f.) aus der 1764 in Frankfurt und Leipzig erschienenen Autobiografie eines namentlich nicht bekannten 1694 geborenen Sohnes einer angesehenen Nürnberger Kaufmanns, dass dieser ab seinem fünften Lebensjahr durch einen Hauslehrer in Schreiben, Lesen, lateinischer und französischer Sprache und Rechnen unterrichtet wurde; wobei auch die religiöse Unterweisung nicht fehlte. Nach der Konfirmation wurde dieser Kaufmannssohn in Frankfurt am Main und Amsterdam bei befreundeten Handelshäusern in die Lehre gegeben; er war jedoch in den letzten Jahren vor Aufnahme der Lehre auf diese vorbereitet worden, indem er morgens von 9–12 und nachmittags von 14–20 Uhr im väterlichen Kontor mitarbeitete. Der Auslandsaufenthalt – sei es in Form einer Auslandslehre oder in Form einer längeren kaufmännisch gefärbten „Bildungsreise“ (siehe dazu Steinhausen 1899) – war also für den Sohn des Großkaufmanns obligatorisch.

Gegenüber der Situation im 15. und 16. Jahrhundert hat sich also im 17. und 18. Jahrhundert kaum etwas geändert. Der Bildungsgang des zukünftigen Kaufmanns hing weiterhin entscheidend von den wirtschaftlichen und sozialen Verhältnissen seiner Eltern ab. War die wirtschaftliche Lage schlecht, konnte ein Hauslehrer also nicht bezahlt werden, dann wurde auf städtische und private Schulen ausgewichen, denn Analphabeten waren im kaufmännischen Beruf – von den Lager- und Ladenbediensteten bei den kleinen Krämern einmal abgesehen – im 17. und 18. Jahrhundert die extreme Ausnahme (vgl. Prange 1963, S. 126 ff.). Die Schreib- und Rechenschulen richteten ihr Angebot mithin primär an die mittlere städtische Kauf-

mannsschicht und an die gehobene Handwerkerschaft (siehe dazu Stadelmann/ Fischer 1955, S. 210 ff.). Der Kreis der potentiellen Adressaten war damit zahlenmäßig begrenzt und deren inhaltliches Bildungsbedürfnis war auf die elementaren Kulturtechniken und praktisch nützliche Kenntnisse in der kaufmännischen Korrespondenz und Arithmetik und in Grenzen in der Buchhaltung beschränkt. Dieser Standardkanon, der allerdings in den Zunftsatzungen der Schreib- und Rechenmeister nicht festgelegt worden ist, entsprach offensichtlich recht genau dem Bedürfnis der „mittleren“ Kaufleute nach berufsbezogener Elementarbildung. Klagen von Kaufleuten über inhaltliche Defizite des Unterrichts an den Schreib- und Rechenschulen sind in der einschlägigen Literatur jedenfalls nicht erwähnt. Derartige Klagen wurden im 18. Jahrhundert von merkantilistisch, pietistisch oder philanthropisch inspirierten Autoren beziehungsweise retrospektiv im Verlaufe des 20. Jahrhunderts erhoben.

Die weitgehende Entsprechung von inhaltlichem Angebot und Nachfragewünschen vermag auch die große Zeitspanne der Existenz dieser Schulform im Rahmen einer zünftlerischen Organisationsform zu erklären. So meldeten sich noch 1800 in Lübeck sechs Bewerber um eine vakante Schreib- und Rechenmeisterstelle, noch 1813 wurden Lehrlinge eingeschrieben, aber schon 1826 bestand nur noch eine Schreib- und Rechenschule in Lübeck, die bereits vor 1836 eingestellt wurde (vgl. Praetorius 1909, S. 100). Ähnlich war die Situation in Nürnberg; 1821 wurden sämtliche Schreib- und Rechenschulen, Lese- und Winkelschulen geschlossen. In beiden Fällen war die Auflösung beziehungsweise der Niedergang dieser Schulen nicht auf Schülermangel oder Unterrichtsdefizite zurückzuführen, sondern auf die Errichtung eines städtischen und damit öffentlichen Elementarschulwesens mit Schulpflicht. Der Rat der Stadt Nürnberg war dazu durch die Eingliederung der ehemals freien Reichsstadt in das Königreich Bayern 1806 gezwungen, da die bayerische Schulgesetzgebung zu übernehmen war. Er konnte jedoch ein 15-jähriges Moratorium für die privaten Schulen erreichen, zudem wurden die bisherigen Schreib- und Rechenmeister zum größten Teil als Lehrer übernommen; bezogen also ein festes Gehalt und konnten in gewohnter Weise die vertrauten Inhalte vermitteln. Den Interessen der mittleren Kaufmannschaft und der gehobenen Handwerkerschaft wurde daher auch im öffentlichen Nürnberger Elementarschulwesen Rechnung getragen (vgl. Heisinger 1927, S. 90 f. und Hirschmann 1982, S. 364).

Der soziale Bezug des privaten oder öffentlichen städtischen Elementarschulwesens des 17., 18. und beginnenden 19. Jahrhunderts tritt also offen zutage; sie sind der Ort der elementaren, gleichwohl berufsbezogenen Bildung des mittleren städtischen Bürgertums. Das Großbürgertum, speziell die Großkaufmannschaft, suchte andere Zugangswege zur Bildung für die eigenen Nachkommen, weil einerseits die inhaltlichen Interessen zumindest teilweise auf Lehrgegenstände gerichtet waren, die im Lehrkanon der Schreib-, Rechen- und Buchhaltungsschulen nicht vorkommen, man denke etwa an den Fremdsprachenunterricht. Andererseits ist deren Interesse an sozialer Abgrenzung gegenüber dem städtischen Kleinbürgertum und den Unterschichten zu beachten. Dies führt zu exklusiven Formen der Erziehung und des Unterrichts für die eigenen Söhne; etwa zum Hauslehrermodell nach adeligem Vorbild, mit dem auch inhaltliche Bedürfnisse nach Vermittlung sozialer Normen und kultureller und weltanschaulicher Orientierungen befriedigt werden konnten (vgl. Roessler 1961, S. 134–141).

Dieses Bestreben, die vorhandenen wirtschaftlichen und sozialen Differenzen innerhalb der Kaufmannschaft auch in der Erziehung und Ausbildung des Nachwuchses zu berücksichtigen, wirkt sich auch auf die betriebliche Lehre aus. Es handelt sich dabei weniger um kodifizierte Differenzierungen in Lehrkontrakten oder Lehrlingsordnungen der Kaufmannsgilden, als um tatsächliche Unterschiede in der sozialen Stellung des Lehrlings im Haus des Lehrherren, in den vom Lehrling zu übernehmenden Arbeiten und im persönlichen Freiheitsspielraum des Lehrlings. So ist den Lebenserinnerungen des Johann Michael Hudtwalker zu entnehmen, dass die Lehrzeit seines aus bescheidenen wirtschaftlichen Verhältnissen stammenden Vaters

im Heringshandel sehr hart war: „Die Lage des Kaufmannsburschen war derzeit nicht von der Lage eines Handwerksburschen verschieden und in mancher Rücksicht noch schlimmer. Er musste mit den Mägden an einem Tisch essen, man gab ihm Kittel und Schürze; er musste den Tag über mit den Heringspackern, Küpern und Arbeitsleuten in Reihe und Glied treten und des Abends dann im Comptoir schreiben. ... Er musste die Schuh für seinen Herrn und für die Handlungsdienner ... putzen; er musste, wenn sein Herr des Abends zu einem Besuch war, ihn mit der Leuchte voran begleiten. Er musste ... mit der Köchin gemeinschaftlich den ... aufgefegten Unrat aus dem Hause über die Straße tragen ... Diese traurige Lage ... dauerte 4 Jahre, bis sein Patron seine größere Brauchbarkeit einzusehen anfang ... und ihn mit an seinen Tisch nahm.“ (zitiert nach Schramm 1949b, S. 192). Erst in seinen weiteren vier Lehrjahren erlernte er die Dinge, die dem Kaufmann als notwendige Qualifikation gemeinhin zugeschrieben werden: „Kenntnis seiner Waren, Briefe schreiben, Bücher halten ...“ (ebd.).

Diese Situation war kein Einzelfall, sondern wohl typisch für die Gestaltung der Lehre im kleinen und mittleren Handel. So kommt Redlich (1965, S. 331 f.) nach der Analyse kaufmännischer Selbstbiografien aus der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts zu dem Resümee, dass die „Lehrlinge und Handlungsdienner ... kaum mehr getan zu haben (scheinen, d. A.), als das Tagwerk abzuhaspeln, und der Lehrling lernte automatisch die ‚tricks of the trade‘ ... war der Lehrherr unfähig oder bössartig, lernte der Junge noch nicht einmal das.“ Offensichtlich kamen unfähige oder bössartige Lehrherren häufig vor. Auch der aus Frankfurt am Main stammende Johann Philipp Münch, der in seinen Lebenserinnerungen seine Zeit als Lehrling und Handelsdiener in den Jahren 1680–1694 beschreibt, (zitiert nach Steinhausen 1899, ohne Paginierung) geriet an einen „liederlichen Patron“ in Straßburg, der ihm nichts beibrachte und ihn so „streng hielt“, dass Münchs Eltern den Sohn aus der Lehrstelle nahmen. Er setzte seine Lehrzeit in Nürnberg fort. Über körperliche Züchtigungen, erzwungene Demuthaltungen gegenüber dem Patron und dessen Ehefrau, Heranziehung zu Küchenarbeiten, fehlende Ruhezeit, schlechtes Essen und dergleichen wird auch in den von Redlich (1965, S. 329 ff.) ausgewerteten Autobiografien häufig geklagt. Dementsprechend ist die Aussage von Pott (1977b, S. 20), dass „Prinzipale ... die Mehrzahl der ärmeren und armen Lehrjungen während ihrer sechs- bis zehnjährigen Lehrzeit nur zu oft als billige und vor allem gefügige ‚Hausknechte‘ betrachtet haben dürften“, sicherlich zutreffend.¹⁶⁶ Es nimmt daher nicht Wunder, dass im Verlaufe des 18. Jahrhunderts die Klagen über die Lehre zunahmten. Allerdings wird in den zeitgenössischen kaufmännischen Autobiografien wesentlich stärker über ihre Lebensumstände während der Lehre als über die mangelnde Ausbildungsqualität geklagt. Diese kritisieren vornehmlich merkantilistisch orientierte Autoren, so beispielsweise Paul Jacob Marperger (1723) an verschiedenen Stellen seines „Trifolium Mercantile Aureum“ (entsprechende Beispiele finden sich auch in Pott 1977 und Bruchhäuser 1999).

Ein ausgezeichnetes Beispiel dafür findet sich in der Quellenedition von Pott (1977, S. 96–104). In diesem 1797 anonym veröffentlichten Zeitschriftenaufsatz beklagt der Autor die mangelhafte ethisch-moralische Erziehung und Kenntnisvermittlung während der Lehrzeit. Ein „Jüngling“, der mit 14 oder 15 Jahren seine 6jährige Lehre in einer „Waarenhandlung en detail“ beginne, würde in dieser Zeit „weiter nichts als Messen, Abwiegen, etwas Rechnen, einige Kenntniß der Waaren, die er unter den Händen hat und die Kenntniß der Oerter, aus welchem der Prinzipal seine Waaren bezieht“ lernen (Anonymus 1797 in Pott 1977, S. 97 f.). Hinzu kommt der „mitleidswerthe Zustand des Lehrlings“ aufgrund der „despotische(n) oft tyrannische(n) Behandlung“, die er ertragen muss. Er wird „(a)lle Tage vom Mor-

¹⁶⁶ Eine Abhilfe durch die Kaufmannskooperationen kam nicht in Betracht, da in entsprechenden Ordnungen der Gilden und sonstigen Kaufmannsvereinigungen der Erziehungs- und Ausbildungsauftrag der Lehrherren inhaltlich nicht näher spezifiziert wurde; vgl. dazu Simon (1902, S. 1–13), der auch die einschlägigen Regelungen des Allgemeinen Preußischen Landrechts von 1794 bespricht.

gen bis zum Abend in das finstere Handlungsgewölbe eingesperrt, ohne Genuß einiger Freiheit, bloß in Ausübung knechtischen Gehorsams, verliert er die Munterkeit und Spontaneität des Geistes ... (und) nebenher muss (er) die niedrigsten Verrichtungen eines Knechts oder einer Magd zum Nutzen und zur Bequemlichkeit seines Patrons leisten ... Schuhe reinigen, einheizen, Stuben ausfegen, Pferde warten ...“ (ebd.). Die für den Kaufmann wichtigen Dinge, „die einkommenden und abgehenden Briefe“ und die „zur Handlung gehörenden Bücher“ bekommt er jedoch nicht zusehen. Das Urteil des Autors über die Lehre fällt dementsprechend eindeutig aus: Unter „Aufopferung seiner besten Jugendjahre, seiner Gesundheit und gesunden Gliedmaßen“ lernt er „also bloß das Mechanische, wozu ... höchstens 2 Jahre hinlänglich wären“, während „die höheren Wissenschaften der Handlung ... ihm unbekanntes Sachen (bleiben). ... Welch ein ungeheurer Aufwand von Zeit und Geld in Verhältniß gegen den kleinen Gewinn, welchen der Lehrling in dieser Zeit macht!“ (ebd.) Eine Veränderung dieser misslichen Lage der Lehrlinge könne daher nur bei einem grundsätzlichen Einstellungs- und Qualifikationswandel der Lehrherren einerseits und bei Vorbereitung und Begleitung der Lehre durch kaufmännischen Fach- und Moralunterricht andererseits eintreten. Dies ist das Credo aller Autoren des ausgehenden 17. und 18. Jahrhunderts, die auf die Gründung von Handelsschulen und Handels-Akademien setzen. Kaufleute waren sie jedoch nicht und bei diesen fanden sie mit ihrer Auffassung auch wenig Anklang.

Nun beschränkte der anonyme Autor der genannten Zeitschriftenveröffentlichung seine Kritik ausdrücklich auf die Lehre in kleinen Handelsgeschäften, und in der Tat gibt es hinreichend Belege dafür, dass die Lehrzeit im Großhandel für die Söhne von Großkaufleuten ungleich angenehmer verlief als für die Lehrlinge, die aus bescheidenen Verhältnissen stammten und im Detailhandel lernen mussten. So wurde der namentlich nicht bekannte Nürnberger Großkaufmannssohn, aus dessen Lebenserinnerungen Ruppert (1982, S. 287 f.) – wie bereits erwähnt – referiert, nach seiner Konfirmation nach Frankfurt in ein befreundetes Handelshaus in die Lehre gegeben. „Sein neuer ‚Patron‘ nahm ihn ‚mit größter Höflichkeit‘ in sein Haus auf“ (ebd., S. 287). Er verfügte über genügend Freizeit und finanzielle Mittel um die Geselligkeit mit den anderen Lehrlingen und Handelsdienern des Hauses, die von gleicher sozialer Herkunft wie er selbst waren, zu pflegen; diese bestand im „Kegel schieben, Karten spielen, Wein trinken, kalten Braten und Schinken essen“ (ebd., S. 288). Auch im Hause seines zweiten Patrons, eines Amsterdamer Kaufmanns, bei dem er sich zur Vervollständigung der Ausbildung verdingte, genoss er eine bevorzugte Stellung. „Sein sozialer Rang schloss sich direkt an den des Hausherrn und der engeren Familie an. Er grenzte sich zu den Dienstboten hin ab und berichtete, dass ihm das Gesinde beflissen aufwartete (ebd.). In Amsterdam wurde er vor allem in der Schreibstube beschäftigt, er ging aber auch zur Börse. Mit den niederen kaufmännischen Arbeiten im Lager und Laden wurde er jedenfalls nicht behelligt. Auch Johann Michael Hudtwalcker (vgl. Schramm 1949b, S. 215 ff.) kann nur Angenehmes von der Lehrzeit im väterlichen Geschäft berichten. Schon vor Antritt der Lehre hatte der Vater ihn häufig zu geschäftlichen Dingen und Spaziergängen durch die Stadt mitgenommen und ihn so in das gesellschaftliche und das Geschäftsleben Hamburgs eingeführt; während der Lehrzeit dehnte sich sein Aufgabenkreis aus, obwohl die „Beschäftigung ... einförmig“ (ebd., S. 216) war. Von 9–11 Uhr vormittags musste er „zur Bank, um die aufgenommenen Posten aufzuschreiben, und die Rechnungen, (und) die wenigen Wechsel (zu bestellen). Der Hauptzweck dieser Runde war aber die Einkassierung der ausstehenden Gelder ... , welches mir bei meiner Furchtsamkeit das unangenehmste Geschäft war“ (ebd.). Danach wurden die eingenommenen Gelder im Kontor abgeliefert, die sonstigen Zahlungen nachgezählt und im Kassenbuch eingetragen, anschließend waren die eingegangenen Briefe von der Post abzuholen. Nachmittags erhielt Hudtwalcker dann – wie bereits erwähnt – Religions-, Englisch- und Französischunterricht.

Die soziale Differenzierung der kaufmännischen Ausbildung, die ja bereits für das 15. und 16. Jahrhundert nachgewiesen werden konnte, hat sich also im 17. und 18. Jahrhundert noch verstärkt und führt zu einer weiteren Verfestigung der sozialen und wirtschaftlichen Unterschiede innerhalb der Kaufmannschaft. Die Ausbildungspraxis und das Erziehungsideal im Bereich der Großkaufmannschaft waren darauf gerichtet, erworbene Vorsprünge auszubauen und ständisch-elitäre Einstellungen an den Nachwuchs weiterzugeben. Hierzu dienten die verschiedenen Erziehungs- und Bildungsstufen der Söhne wohlhabender Kaufleute; also erstens die Elementarerziehung in der Familie und die religiöse und moralische Belehrung sowie der Unterricht in den Kulturtechniken durch den Hauslehrer, wobei dieser Unterricht nicht selten durch Griechisch- und Lateinunterricht gemeinsam mit Söhnen von akademisch vorgebildeten Vätern fortgesetzt wurde. Diese erste Stufe wurde durch berufsbezogenen Unterricht bei Schreib- und Rechenmeistern ergänzt; dies geschah häufig in Privatstunden, sodass die Separierung des Nachwuchses von den Söhnen kleiner und mittlerer Kaufleute und Handwerker gewahrt blieb. Die zweite Stufe bestand aus der Lehre im Haus und Kontor eines auswärtigen, nicht selten ausländischen Geschäftspartners. Der auswärts untergebrachte Lehrling wurde in die Familie des Lehrherrn integriert und nahm am gesellschaftlichen Leben der Familie und des Patrons teil; auf Abstand zum Gesinde wurde streng geachtet. Insbesondere im Verlaufe der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts bürgerte es sich ein, die Lehrzeit der Großkaufmanns-söhne durch eine ausgedehnte Bildungsreise abzuschließen.¹⁶⁷ Danach begann die Gehilfenzeit in gehobener Stellung, öfters trat der Sohn aber auch direkt nach Beendigung der Lehre beziehungsweise der Auslandsreise als Teilhaber in das väterliche Geschäft ein.¹⁶⁸

Auffällig an diesem Bildungsgang ist aus berufs- und wirtschaftspädagogischer Sicht, dass der berufskundliche Anteil ausgesprochen gering war. Privatstunden beim Schreib- und Rechenmeister und das Hineinwachsen in die Kaufmannstätigkeit im Rahmen der betriebsgebundenen Lehre scheinen als hinreichend angesehen worden zu sein. Von einem dieses Niveau überschreitenden kaufmännischen Fachunterricht ist in den herangezogenen Biografien jedenfalls an keiner Stelle die Rede. Die Protagonisten dieses Gedankens, wie Marperger in

¹⁶⁷ Ruppert (1982, S. 294 f.) betont die Bedeutung dieser Reisen für den Bildungs- und Lebensweg des jungen Großkaufmanns und Bürgers. Er deutet sie als bewusst eingesetztes Bildungsmittel, als nahezu unverzichtbares Element im Rahmen der Formung des Weltbildes des Kaufmanns des 18. Jahrhunderts. Er stützt sich dazu auf zeitgenössische Veröffentlichungen, die die curriculare Funktion solcher Reisen im Bildungsgang des Kaufmanns näher bestimmen. Es kann aber nicht übersehen werden, dass es durchaus kritische zeitgenössische Stimmen zu der Reisetätigkeit junger Kaufleute gab, weil sie häufiger weniger eine Bildungs- sondern eine „Cavaliersreise“ waren. Vgl. dazu Steinhausen (1899, ohne Paginierung), der aus einer im „Patriot“ 1724 erschienenen Satire zitiert, in der nicht nur die hohen Kosten einer solchen „Cavalierstour“ beklagt werden, sondern auch hervorgehoben wird, dass das leichte Leben während der Reise den Kaufmannssohn endgültig für die geregelte Arbeit und den Kaufmannsberuf verdorben habe. Ähnliches behauptet Sinapius (1783) knapp 60 Jahre später: Schon früh durch die Mutter auf ein Leben adeligen und höfischen Zuschnitts hin orientiert, durch Stunden bei Tanz- und Reitmeistern in dieser Auffassung bestärkt, werde der Kaufmannssohn durch seinen Aufenthalt in London und Paris endgültig für den Kaufmannsberuf untauglich. Wenn er dann nach dem Tode des Vaters dessen Geschäft übernimmt, verschleudert er mit Sicherheit das hart erarbeitete Vermögen und endet als Tanzmeister, eben weil „er durch seine Erziehung ... verwahrloset“ wurde (ebd., S. 105 f.).

¹⁶⁸ Ruppert (1982, S. 291 f.) sieht in diesem „Erziehungs-Gang von Kindern der Kaufleute ... wesentliche Strukturelemente der bürgerlichen Kultur ...: (1) der Bezug zur überregionalen Lebenswelt, die durch Reisen und auswärtige Aufenthalte erschlossen wurde; (2) die positive Haltung zur ‚Neugierde‘, die die aktive Erfahrungssuche, die entdeckende selbsttätige Erschließung der Lebenswelt als mentalen Grundzug hervorbrachte; (3) die bewusste Abgrenzung von den Unterschichten, die die Sozialisationsleistung eines solchen Umgangs negativ einschätzte.“

der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts, Büsch,¹⁶⁹ und Schulz in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts, hatten daher unaufhörlich mit der Skepsis der Kaufleute zu kämpfen. Es sind nur wenige aufgeklärte und vermögende Kaufleute, zudem häufig Ausländer, die ihre Söhne auf „Handelsschulen“ oder „Handels-Akademien“ schicken. Entsprechend gering sind die Schülerzahl, die Lebensdauer dieser Schulen und der wirtschaftliche Erfolg der Schulgründer und -betreiber. Gleichwohl sind diese Schulen und ihr Lehrpersonal von Bedeutung für die Fortentwicklung der kaufmännischen Erziehung. Hier wurden Konzepte entwickelt und für wenige Jahre realisiert, die den Bedürfnissen der Praxis weit vorausseilten, aber geeignet waren, die gezeigte Stagnation der Kaufmannschaft in wirtschaftlicher und erzieherischer Hinsicht zu überwinden. Dementsprechend wird im folgenden Abschnitt auf die Entwicklung und auf das Scheitern dieser Ansätze für einen gehobenen kaufmännischen Fachunterricht eingegangen.

Kaufmännische Spezialschulen in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts

Die realen Wirkungen dieser Reformbewegung wird man unter den Aspekten der Verbreitung und Dauerhaftigkeit insbesondere auf dem Gebiete der kaufmännischen Berufsausbildung eher als gering einschätzen müssen. Wie bereits dargestellt wurde, bleiben die überkommenen Formen der betrieblichen Lehre und der Vermittlung kaufmännischer Basiskenntnisse in den Schreib-, Rechen- und Buchhalterschulen auch im 18. Jahrhundert dominant. Das Interesse an einer gehobenen Kaufmannsbildung – als Bildung sowohl für den Beruf als auch für eine Lebensführung im Rahmen und bewusst nach den neuen Maßstäben der bürgerlichen Elite – bleibt in der Kaufmannschaft selbst begrenzt. Gleichwohl wird in der einschlägigen wirtschaftspädagogisch-historischen Literatur häufig der Eindruck erweckt, dass am 18. Jahrhundert für die kaufmännische Berufsbildung allein die „Gründungswelle“ kaufmännischer Spezialschulen¹⁷⁰ bemerkenswert sei. In der einschlägigen Literatur herrscht dementsprechend kein Mangel an Darstellungen zum Entstehen dieser Schulen,¹⁷¹ von denen Pott (1977, S. 218 ff. und 2001) 35 Schulen mit den Gründungsdaten und den Namen ihrer Gründer anführt. Er bemerkt dazu, dass deren Geschichte – mit Ausnahme weniger besonders prominenter Beispiele – bisher allenfalls in Ansätzen bearbeitet worden ist, wobei allerdings festzuhalten ist, dass sich die Situation durch die Habilitationsschrift von Bruchhäuser (2006) erheblich verbessert hat.

¹⁶⁹ Noch in seinem Todesjahr erschien ein Aufsatz von Johann Georg Büsch (1800), in welchem er sich darüber beklagt, dass die Hamburger Kaufleute ihre Lehrlinge nur noch im „Comptoir“ ausbilden, während er früher, das „Vergnügen (hatte), ... die Söhne Hamburgs zahlreich ... zu meinem Unterricht ... kommen zu sehen, und auch von mir das selbst über die Handlung zu lernen, was von mir zu lernen war.“ Diese Beschränkung auf die praktische Ausbildung, so gut sie auch sei, sei ein Fehler, denn durch die „Comptoir Quälerei“ würden nur gute „Comptoristen“, jedoch keinesfalls gute Kaufleute herangebildet, denn letztere müssten in allen Dingen des Handels gebildet sein und über das verfügen, was man „bey Gelehrten Schulwitz nennt“ und eben diese Dinge könne man nicht im Comptoir sondern nur in einer Handels-Akademie lernen (ebd., S. 57 f.). Zu Leben und Werk Büschs siehe insbesondere Zabeck (2001).

¹⁷⁰ Unter dem Begriff kaufmännische Spezialschulen werden hier nicht nur selbstständige Schulen, die sich ausschließlich der Kaufmannsbildung widmen, subsumiert, sondern auch Abteilungen an größeren Bildungsanstalten, die sich speziell an Kaufmannssöhne richteten und für diese speziellen Unterricht in Handelskunde, kaufmännischer Arithmetik, Buchhaltung, etc. anboten. Hierunter fallen dann auch „reformierte“ Lateinschulen, die ihr traditionelles Lehrprogramm um kaufmännischen und anderen berufsbezogenen Unterricht erweiterten, um für das städtische Bürgertum an Attraktivität zu gewinnen.

¹⁷¹ Sieht man einmal von zeitgenössischen Übersichten ab, dann liefert Zieger (1897, S. 289–318) den frühesten Überblick. Eine erhebliche Erweiterung erbringt die Darstellung von Penndorf (1916, S. 137–162). Hieran lehnen sich nachfolgende Darstellungen eng an; dies gilt beispielsweise für Löbner (1963, S. 11–25) und Horlebein (1985, S. 22–44). Darüber hinausweisende Forschungsergebnisse finden sich in Pott (1977, S. 218 ff. und Pott 2001) sowie insbesondere in der Habilitationsschrift von Bruchhäuser (2006).

Die vorliegenden Arbeiten zeigen, dass sich hinter den häufig gleichlautenden Namen dieser Schulen eine große Vielfalt und Heterogenität der Organisationsformen verbirgt. Zudem konzentriert sich die überwiegende Zahl der Studien aufgrund der Quellenlage auf Elemente der „äußeren“ Schulverfassung, also auf die Schulgeschichte, auf schulorganisatorische Fragen und auf wirtschaftliche Probleme der Schulgründer. Demgegenüber werden Elemente des „inneren“ Schullebens, die angestrebten Erziehungsziele, die vermittelten Lehrinhalte und die Vermittlungsformen, deutlich seltener behandelt. Im Lichte dieser Einschränkungen wird hier nur ein grober Überblick gegeben.¹⁷² Dieser bezieht sich erstens auf die verfolgten Erziehungsziele und das ins Auge gefasste Schülerklientel, denn es entstanden damals sowohl Schulen, die kaum über den traditionellen kaufmännischen Elementarunterricht an den Schreib-, Rechen- und Buchhaltungsschulen hinausgingen und Kaufmannsöhne im Kindesalter aufnahmen, als auch solche, die ein den damaligen Universitäten vergleichbares Niveau anstrebten und darauf zielten, den „gelehrten“ Kaufmann und Bürger zugleich hervorzubringen. Zweitens wird danach gefragt, ob die Schulen auf Initiative Einzelner ohne zünftlerische Bindung gegründet und durch Schulgeld, Spenden und Zuschüsse der Kaufmannschaft unterhalten wurden oder ob die Initiative vom Staat im Rahmen seiner merkantilistisch inspirierten Gewerbeförderungspolitik ausging, die Schulen durch staatliche Mittel gefördert wurden und in ihrem Namen einen Hinweis auf diese staatliche Anerkennung führen durften.

Die staatliche Förderung kaufmännischer Bildung erstreckt sich im 18. Jahrhundert weitgehend auf Ansätze zu einer „gehobenen“ Kaufmannsbildung. Eindeutig war dies der Fall bei der Handlungsabteilung an der „Hohen“ Karlsschule in Stuttgart (vgl. zum Folgenden Zieger 1904) und bei der Real-Handlungs-Academie in Wien. Dem Württemberger Herzog Karl Eugen ging es um die Verbesserung der staatlichen Verwaltung und des Militärwesens und um die Förderung des Gewerbe- und Handelsfleißes seiner Untertanen durch eine Erhöhung des fachlichen, berufsbezogenen Bildungsstandes der Bürger, Beamten und Offiziere. 1771 wurde dementsprechend in Ludwigsburg eine hohe Schule gegründet, die insbesondere nach der Verlagerung nach Stuttgart (1775) mehrere Abteilungen für Militär-, Kameral-, Bau-, Gartenbau- und Forstwesen erhielt, ebenso wurden an dieser Schule zukünftige Tänzer und Schauspieler ausgebildet.¹⁷³ 1779 wurde eine Handlungsabteilung errichtet, die nach der Erhebung der Schule zur Universität im Jahre 1782 in die ökonomische Fakultät eingegliedert wurde. Der Kurs in den kaufmännischen Handelswissenschaften dauerte drei Jahre. Die Schüler hatten das Berufsziel Kaufmann und traten zumeist im Alter von 12 Jahren in die Schule ein. Es kann also davon ausgegangen werden, dass sie die Schule vor einer betrieblichen Lehre absolvierten. Eine geringe Anzahl der Schüler besuchten die Karlsschule jedoch erst im Alter von 17–22 Jahren, also sehr wahrscheinlich im Anschluss an eine bereits absolvierte Lehrzeit. Trotz des geringen Alters der meisten Schüler kann selbst für die unteren Klassen der Handelsabteilung an der „Hohen“ Karlsschule von gehobener bürgerlicher Bildung und kaufmännischer Fachbildung gesprochen werden, denn die beiden erhaltenen Lehrprogramme aus der Zeit um 1780 und 1785 weisen aus, dass der kaufmännische Fachunterricht im engeren Sinne – ausgewiesen sind Handlungswissenschaft, -geschichte und -geografie, Kaufmännische Rechnung, Kaufmännische Wechselrechnung, Handlungsprodukte und Briefstil – keineswegs dominant war. Der fremdsprachliche (Französisch, Italienisch, Englisch und Latein), der mathematisch-naturkundliche (Arithmetik, Geometrie, Stereo- und Trigonometrie, Mathematik, Naturgeschichte, Mathematische Geografie, Pflanzenkunde), musisch-ästhetische (Zeichnen,

¹⁷² Zu weiterführenden Typologierungsversuchen vgl. Reinisch (2001, S. 27 ff.), zur Kritik daran Zabeck (2009, S. 126).

¹⁷³ Derartige merkantilistisch inspirierte Fachschulgründungen als Kunstakademien, Bau- und Berg-, Landwirtschafts- und Zeichenschulen sind seit etwa 1760 in einer großen Zahl zu verzeichnen. Siehe den knappen Überblick in Blankertz (1982, S. 64 f.).

Tierzeichnen, Freihandzeichnen und Modellieren, Musik), historisch-politische (Geschichte und Politische Erdkunde), moralisch-sittliche (Religion) und körperbildende (Fechten und Tanzen) Unterricht nahmen einen deutlich breiteren Raum ein. Das Bildungsziel beschränkte sich nicht auf den fachlich kompetenten Kaufmann, sondern zielte auf den Herren von hohem Stand, der sich auf dem gesellschaftlichen „Parkett“ geschliffen bewegen kann.

Nicht ganz so deutlich wird dieser Gesichtspunkt im Bildungsprogramm der Wiener Real-Handlungs-Academie (vgl. Richter 1873, S. 6 f. und 11–25). Deren Gründung erfolgte 1770 und ordnet sich in die gewerbe-, handels- und erziehungspolitischen Bestrebungen des österreichischen Hofes ein. Auf der Basis dieser merkantilistischen Bestrebungen wurden neben Zeichenschulen auch Akademien gegründet, die als Fachschulen einerseits der Vorbereitung adeliger Söhne auf eine höhere Offiziers- und Beamtenlaufbahn dienen sollten, sich andererseits aber auch an Schüler im Alter von 15–20 Jahren richteten, die „zu Diensten für Grosshändler, Wechsler, Fabrikanten, Staatsbuchhaltungen und Gutsbesitzer“ (Richter 1873, S. 12) herangebildet werden sollten. Der Kurs an der Real-Handlungs-Academie umfasste zwei Jahre mit folgendem Lehrprogramm: „die Rechenkunst, Geometrie, Mechanik und Hydrostatik, die Regeln von der Reinigkeit der deutschen Sprache, die Anweisung zum Briefstyl, und anderen schriftlichen Aufsätzen, die Naturhistorie, Erdbeschreibung, die einfache und doppelte Buchhaltung, die Grundsätze der Handlungswissenschaft, die französische und wälsche Sprache, die Schreib- und Zeichenkunst“ (ebd., S. 13). Richter (1873, S. 13) verweist darauf, dass es kleinere Veränderungen dieses Lehrprogramms gegeben habe, die sich im Wesentlichen auf die Aufnahme rechtskundlicher Inhalte und der „Vernunft- und Sittenlehre“ in das Curriculum beziehen. Das Ziel des Bildungsganges der Wiener Schule, „die Jugend binnen zwei Jahren so zu bilden, dass sie mit allen zur Handlung nöthigen Hilfswissenschaften vorbereitet werden, um bei Handlungsgeschäften, dem Commerz- und Manufacturwesen dem Vaterlande einstens gute Dienste zu leisten können, (weil, d. A.) der geschickte Handelsmann sich vom Krämer unterscheiden (soll)“ (ebd.), wird dadurch nur noch deutlicher. Allerdings endet diese Ausrichtung der Schule bereits im Jahre 1804, auch wenn sie bis 1815 mit einem kleinen Rest an handelskundlichen Inhalten fortbesteht. Die Befürchtung des österreichischen Kaisers, dass seine Herrschaft durch einen steigenden Bildungsstand der Bürger gefährdet werden könne, führt zu einer Reorganisation des österreichischen Schulwesens in restaurativem und religiösem Sinne. Die Schule wurde unter kirchliche Aufsicht gestellt und inhaltlich entsprechend umgestaltet. Dieses Schicksal ereilte die „Hohe“ Karlsschule schon 10 Jahre früher. Nach dem Tode des Herzogs Karl Eugen wurde sie von dessen Nachfolger 1794 geschlossen, da er in feudal-aristokratischer Manier weder Interesse noch gar finanzielle Mittel für die Bildung des Bürgers aufbringen wollte.

Die Geschichte dieser Schulen zeigt also, dass staatliche Förderung allein eine dauerhafte und störungsfreie Entwicklung des gehobenen beruflich-realistischen Fachschulwesens nicht garantierte; aber auch der erzwungene oder freiwillige Verzicht auf eine solche Förderung führte in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts keineswegs zu besseren Entwicklungsmöglichkeiten und -bedingungen. Dies lässt sich besonders gut an der ältesten (und wohl auch berühmtesten) Schule dieser Art in Deutschland zeigen. Es handelt sich um die 1768 gegründete Hamburger Handels-Akademie,¹⁷⁴ die wahrscheinlich 1796 oder 1798, spätestens aber 1800 mit dem Tod von Johann Georg Büsch (1728–1800), dem Eigner und Leiter der Akademie, geschlossen wurde. Die Gründung der Akademie geht jedoch auf den Hamburger Kaufmann Friedrich Christoph Wurmb zurück. Er verfolgte mit der Gründung ausschließlich erwerbswirtschaftliche Motive, da sein Handelsunternehmen nicht besonders florierte und die Räum-

¹⁷⁴ Die folgende Darstellung beruht auf zwei „Schulnachrichten“, die von Büsch vornehmlich als Werbeschriften gedacht waren; siehe Büsch (1772, Nachdruck: 1972, S. 401–414) und Büsch (1778, 1816, S. 389–491). Beide Quellen finden sich als Reprints auch in Pott; siehe auch Zabeck (2001, S. 53–66 und S. 67–154).

lichkeiten seines Hauses weitgehend ungenutzt blieben. Wurmb wollte den Schülern in diesen Räumlichkeiten Unterricht erteilen und sie im Kontor der eigenen oder einer anderen „lebenden Handlung“ mit Arbeiten beschäftigen, die auf die Inhalte des Unterrichts bezogen waren. Der Besuch der Handels-Akademie sollte so die übliche kaufmännische Lehrzeit überflüssig machen und daher sollten auch Kaufmannsöhne in die Schule eintreten, die über die notwendige Vorbildung verfügten und das Alter hatten, um mit einer Lehre zu beginnen. Für den Entwurf des Unterrichtsplanes, die Aufsicht des Schulbetriebes und die Durchführung des Unterrichts in Geografie und Geschichte konnte Wurmb den Professor für Mathematik am Hamburger Akademischen Gymnasium Johann Georg Büsch gewinnen, der angesichts seines Interesses an ökonomischen Fragen und der geringen Besoldung in seinem Hauptamt diese Aufgaben und den damit in Aussicht stehenden Nebenverdienst gern angenommen hat.

Allerdings entwickelte sich die Schule zunächst nicht im Sinne der Betreiber. Die Schülerzahl blieb gering, die Hamburger Kaufmannschaft zeigte sich an der Handelsakademie desinteressiert oder lehnte den Gedanken einer höheren Kaufmannsbildung strikt ab. Zudem scheiterte die angestrebte Verbindung von Unterricht und Arbeit in einer „lebenden Handlung“ vornehmlich aus zwei Gründen: In didaktischer Hinsicht zeigte sich schnell, dass das Curriculum des handelskundlichen Unterrichts anhand der tagtäglichen Geschäftsvorfälle im Kontor und den von den Schülern dort ausgeführten Arbeiten nicht systematisch aufgebaut werden konnte und unvollständig blieb. Zudem akzeptierten die Schüler die Arbeit im Kontor nicht, denn sie erkannten, „daß sie nach Rückkehr zu den Komptoiren ihrer Väter die Uebung in diesen kleinen Diensten bald erlangen, und mittlerweile zu sehr in dem Übrigen ihnen so nöthigen Unterricht gestört werden würden“ (Büsch 1778, S. 396). Diese Ablehnung der praktischen Tätigkeit durch die Schüler war darauf zurückzuführen, dass es sich bei den Schülern nicht – wie es geplant gewesen war – um Söhne Hamburger Kaufleute, die statt eine Lehre zu absolvieren, die Handelsakademie besuchen sollten, sondern vornehmlich um Söhne auswärtiger deutscher und ausländischer Großkaufleute handelte, die zur Vervollkommnung ihrer Ausbildung die Handelsakademie besuchten oder während ihrer Auslandsreise (siehe oben) nach Abschluss der Lehrzeit in Hamburg Station machten und nach dem Willen ihrer Väter in der als Internat betriebenen Schule unter Aufsicht lebten und lernten. Allerdings hielt sich die Schülerzahl in engen Grenzen, so dass der von Wurmb erhoffte wirtschaftliche Erfolg ausblieb. Er zog sich daher bereits 1771 von diesem Geschäft zurück. Büsch führte die Schule und das Internat weiter, da sich die Schülerzahl stabilisierte. Ende 1772 hatte das Institut „17 Eleven aus sechs verschiedenen Nationen und von fünf verschiedenen christlichen Gemeinden“ (Büsch 1772, S. 414).

Allerdings veränderte sich der Charakter der Handelsakademie nun endgültig. Eine unmittelbare Verbindung mit der kaufmännischen Praxis im Kontor existierte nicht mehr. Als Ziel des Unterrichts galt für Büsch (1778, S. 455) nunmehr, die „schickliche Vorübung und Vorbereitung eines Jünglings zu wichtigen Geschäften des bürgerlichen Lebens, insonderheit Geldgeschäften, sowohl zu denen, die er zu eigenem Nutzen unternimmt, als auch zu solchen, welche das gemeine Wesen nur demjenigen auftragen kann, der allgemeine Einsichten von Handel und Gewerbe, und einen wahren Rechnungsgeist besitzt.“ Das sich darin ausdrückende Bildungsideal des „gelehrten“ Kaufmanns und Bürgers und die Heterogenität der Schülerschaft zwangen Büsch zu einer flexiblen Gestaltung des Lehrprogramms in inhaltlicher und zeitlicher Hinsicht. Die Schüler besuchten selten länger als ein Jahr die Schule und nahmen häufig nur an ausgewählten Unterrichtskursen teil, die ihren Vorkenntnissen und besonderen Interessen entsprachen. Dennoch zeigt der Lektionsplan aus dem Jahre 1778, dass Büsch (1778, S. 404–414) über eine präzise Vorstellung darüber verfügte, welche Art von Wissen für seine Schüler erforderlich sei, damit sie das genannte Bildungsziel erreichen konnten.

Im Mittelpunkt standen nicht die kaufmännischen Techniken im engeren Sinne, sondern geografische, geschichtliche, mathematische, technologische, fremdsprachliche und „handelspolitische“ Kenntnisse. Zwar betont Büsch, dass in allen diesen Kursen während des Unterrichts der Bezug zu den kaufmännischen Geschäften hergestellt wird, es handelt sich dabei aber um die Geschäfte des Groß- und Fernkaufmanns und dieser benötigt auf den genannten Gebieten „wissenschaftliche Kenntnisse“ (ebd., S. 408), die von Büsch selbst und von weiteren mit der Handelsakademie über Jahre eng verbundenen Lehrkräften unterrichtet werden. Neben diesen „wissenschaftlichen Kenntnissen“ enthält der Lektionsplan Kurse zum Rechnen, zur Buchhaltung, zur Warenkalkulation und zur Warenkunde. Die entsprechenden Kenntnisse sind für den Kaufmann unmittelbar nützlich; „wissenschaftlich“ sind sie jedoch nicht. Auch in dieser Unterscheidung, die nicht als Abwertung der „praktischen“ Kenntnisse zu verstehen ist, wird nochmals das von Büsch verfolgte Bildungsideal deutlich. Der Kaufmann, der sich auf den gewöhnlichen Gang seiner Geschäfte beschränkt, kommt mit den „praktischen Kenntnissen“ aus; der selbstbewusste, weltgewandte und weltoffene „gelehrte“ Kaufmann und Bürger benötigt „praktische“ und „wissenschaftliche“ Kenntnisse. Bei Büsch findet sich also eine deutliche Akzentsetzung auf die Eigenständigkeit und Eigenverantwortlichkeit des Bürgers, womit er die merkantilistischen Beschränkungen überwindet. Gleichwohl löst er damit selbst unter den Bürgern und Honoratioren der freien Reichsstadt Hamburg wenig Begeisterung aus. Büsch musste permanent mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten kämpfen; Unterstützung von der Stadt erhielt er nicht. Angesichts seines schlechter werdenden Gesundheitszustandes musste der Schulbetrieb immer weiter eingeschränkt werden. Dass er die Schule noch zu seinen Lebzeiten geschlossen hat, ist nicht gesichert. Einen Nachfolger hat es jedoch nicht gegeben.

Neben den an ausgewählten Beispielen dargestellten Versuchen zur Realisierung von Schulen für eine gehobene Kaufmannsbildung gab es im Bildungsideal und Lehrkanon sowie der Organisation deutlich bescheidener angelegte Bestrebungen für eine die kaufmännischen Belange berücksichtigende Schulbildung, die sich primär an den Bedürfnissen der örtlichen mittleren Kaufmannschaft orientierten. Dass dabei die Grenzen zum Modell der traditionellen Schreib-, Rechen- und Buchhaltungsschulen verschwimmen, wird allein schon daraus ersichtlich, dass diese Schulen in der überwiegenden Zahl in mittleren Handelsstädten entstanden, die über ein insgesamt nur sehr begrenztes Bildungs- und Schulangebot verfügten. Die langlebteste dieser Schulen war die Handlungsschule in Magdeburg (1778–1806).¹⁷⁵ Sie wurde – wie die Hamburger Handelsakademie – aus erwerbswirtschaftlichen Motiven vom Magdeburger Kaufmann Johann Friedrich Keller gegründet. Aus dem Bestreben heraus, der Schule eine sichere wirtschaftliche Basis zu geben, bildete Keller gemeinsam mit vier Kaufleuten, einem Ratsherren und einem Pfarrer ein Kuratorium, das die Leitung der Schule übernahm und einen Schulplan entwarf, der zur Genehmigung beim Oberkurator der Schulen Preußens eingereicht wurde. Der Plan wurde genehmigt und die Schule erhielt 1781 die staatliche Anerkennung und nach einigen Jahren auch finanzielle Zuwendungen. Die Schule nahm „Kinder vom 9ten bis zum 14ten Jahr auf, (wenn, d. A.) der neunjährige Knabe wenigstens deutsch und französisch fertig lieset, auch wohl im Schreiben vielleicht schon etwas Übung gehabt habe“ (o. V. 1785, S. 263). Nach Beendigung der Schulzeit sollten die Schüler „auf Comtoirs als Lehrlinge gehen“ (ebd., S. 272). Die Magdeburger Handlungsschule war also eine berufsvorbereitende Schule; dieser Charakter wird auch in der Schulnachricht von 1785 hervorgehoben. „Zweck“ der „Schul- und Erziehungsanstalt“ sei, „jungen Leuten, die Kaufleute, Fab-

¹⁷⁵ Die folgende Darstellung fußt auf o. V. (1785, zitiert nach dem Wiederabdruck in Pott (1977, S. 265–278), Kunz (1804, S. 5–24) zitiert nach dem Wiederabdruck in Pott (1977, S. 278–283) und Simon (1902, S. 696–700). Umfassend behandelt Bruchhäuser (2006, Bd. 1, S. 199–401) diese Schule.

rikanten, Künstler, oder auch Landwirte werden wollen, ohne Unterschied in der Religion, in allen Kenntnissen, die sie zu ihrer Bestimmung vorbereiten, Unterricht zu geben, und sie zu rechtschaffenen, arbeitsamen und geschickten Bürgern des Staates zu erziehen“ (ebd., S. 266). Angesichts dieser Zielsetzung und des Alters der Schüler standen die beruflich-funktionalen Kenntnisse nicht im Mittelpunkt des Unterrichts. In der ersten und zweiten Klasse lag das Schwergewicht auf Religions-, Geschichts-, Deutsch-, Schreib- und Rechenunterricht. Erst in der dritten Klasse wurden berufsbezogene Grundkenntnisse im Rechnen, im Schönschreiben, in der kaufmännischer Korrespondenz und Buchhaltung, in Handelsgeografie und -geschichte sowie in Warenkunde vermittelt. Weiterhin wurde in geringem Umfang Technologie, Naturlehre und Naturgeschichte unterrichtet. Demgegenüber nahm der Unterricht in Französisch einen breiten Raum ein, wobei das Verfassen von kaufmännischer Korrespondenz in französischer Sprache den Schwerpunkt bildete.

Die Magdeburger Schule entsprach mit diesem Programm wohl in hohem Maße den Erwartungen der mittleren Kaufmannschaft, soweit die Angehörigen dieser Schicht überhaupt an einer Bildung ihrer Söhne interessiert waren. Dies mag die relative Langlebigkeit dieser Schule und die hohe Zahl der Schüler erklären – zwischen 1778 und 1804 besuchten 800 Schüler die Schule (vgl. Kunz 1804, S. 281), eine Zahl, die Büsch auch nicht annähernd erreichen konnte. Das Ausbleiben der staatlichen Zahlungen im Kriegsjahr 1806 und die wirtschaftliche Notsituation der Kaufmannschaft im Krieg, die zu drastisch sinkenden Schülerzahlen und ausbleibenden Schulgeldzahlungen führten, bedeuteten dann das Ende der Schule. Aber immerhin existierte sie 28 Jahre, also deutlich länger als andere Schulen, die sich als Privatschulen mit einem ähnlichen Bildungsprogramm um Schüler aus dem mittleren städtischen kaufmännischen Milieu bemühten. In der ganz überwiegenden Zahl der Fälle hatten die Schulgründer damit nur einen sehr kurzfristigen Erfolg (siehe auch Reinisch 2001, Zabeck 2009).

Das bisher gezeigte, durchaus facettenreiche Bild der Gründungsmotive, der Bildungsprogramme, der wirtschaftlichen Problemlagen und der Ursachen des Scheiterns von kaufmännischen Spezialschulen unterschiedlichen Niveaus in Jahrzehnten um die Wende vom 18. zum 19. Jahrhundert muss noch um die Aspekte der tendenziellen Verlagerung der staatlichen Gewerbeförderungspolitik auf die Förderung der gewerblich-technischen Entwicklung und die Ablehnung kaufmännischer Spezialschulen durch das preußische Ober-Schul-Kollegium ergänzt werden. Beide lassen sich am Beispiel der Geschichte der Berliner Handelsschule (1791–1806) aufzeigen.¹⁷⁶ Gründer der Schule war Michael Friedrich Schulze,¹⁷⁷ der zuvor als

¹⁷⁶ Die Darstellung zur Berliner Handelsschule stützt sich auf deren umfassende Behandlung durch Gilow (1906, S. 93–246) und Bruchhäuser (2006, Bd. 2, S. 21–195). Auf Einzelnachweise wird verzichtet.

¹⁷⁷ Schulze (1753–1817) war Sohn eines früh verstorbenen Müllermeisters und kam schon 1760 nach Berlin. Er besuchte ab 1765 die Heckersche Realschule und von 1771–1774 die Universität Halle. Mithin erfuhr er seine Bildung in den beiden Zentren der pietistischen pädagogischen Bewegung des 18. Jahrhunderts. Nach seinem Studium war er vier Jahre Lehrer für Latein, Griechisch, Französisch und Geschichte an einem privaten Erziehungsinstitut, danach verfasste er als „freier“ Schriftsteller in Berlin ein Elementarlehrbuch der Lateinischen Sprache mit dem er in Göttingen zum Doktor der Philosophie promoviert wurde und eine Lehrerstelle am Basedowschen Philanthropin in Dessau erhielt. Dort wirkte Schulz von 1780 zunächst als Lehrer für Deutsch und Geographie, seit 1781 bis zur Eröffnung seiner Handelsschule als „ordentlicher Lehrer der Handlungswissenschaft und Geschichte“.

Lehrer in der kaufmännischen Klasse des Dessauer Philanthropins¹⁷⁸ gewirkt hatte. Er plante zunächst eine Schule nach dem Vorbild der Handelsakademie von Büsch und des kaufmännischen Zweiges des Dessauer Philanthropins,¹⁷⁹ änderte jedoch seine Pläne nach einer Intervention der Ältesten der Berliner Kaufmannsgilden. Diese waren der Auffassung, dass eine Schule für ältere Kaufmannssöhne und auf gehobenem Niveau für Berlin nicht sinnvoll sei, son-

¹⁷⁸ Die philanthropische Pädagogik gilt sowohl in ideengeschichtlicher als auch realgeschichtlicher Hinsicht als eigentlicher Kern der Aufklärungspädagogik in Deutschland in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts. „Die durch Publikationen hervorgetretenen Philanthropen (Menschenfreunde, d. A.) waren eine Gruppe von etwa einem Dutzend Personen. Sie sind alle zwischen 1720 und 1750 geboren, zwischen 1780 und 1825 gestorben ... Sie hatten alle als Theologen begonnen und sich dann über ein spezifisch pädagogisches Interesse der Aufklärung verschrieben; alle gerieten in Distanz zu Kirche und Offenbarungsreligion“ (Blankertz 1982, S. 82). Die Philanthropen verbanden Elemente der merkantilistischen Staatsphilosophie und Erziehungslehre einerseits mit dem Programm des Unterrichts in den „Realien“ der pietistischen Pädagogen, ohne deren religiöse Basis zu akzeptieren und andererseits mit dem Kerngedanken der Philosophie der Aufklärung (vgl. Kant 1789): dem Glauben an die menschliche Vernunft und den menschlichen Verstand; die beide den Menschen in die Lage versetzen, sich aus dem Status der Unmündigkeit zu befreien. Damit war ein weltlicher Bezugspunkt gefunden, der Erziehung unter ein unbedingtes säkulares Ziel stellte: Befreiung des Menschen aus der selbstverschuldeten Unmündigkeit durch Entbindung und Entfaltung seiner natürlichen Kräfte qua Erziehung. Dies scheint ein streng individualistisches Konzept von Erziehung zu begründen; tatsächlich banden die deutschen Philanthropen ihr Erziehungskonzept jedoch an eine überindividuelle Norm: Das Werk der Erziehung habe der Gemeinnützigkeit, der Förderung der Glückseligkeit aller zu dienen (siehe dazu insbesondere Villaume 1785), wie es schon in den naturrechtlichen Argumentationen der Merkantilisten hieß. Dort wo der Staat als Träger des „gemeinen Wohls“ versagte, also insbesondere im Erziehungs- und Schulwesens, wollten die Philanthropen in privater Initiative vorbildliche Einrichtungen schaffen, damit der Staat sich daran ein Beispiel nähme. Dies gilt insbesondere für das von Johann Bernhard Basedow (1724–1790) im Jahre 1774 gegründete Dessauer Philanthropin. An dieser Schule und den vielen an diesem Modell orientierten Nachfolgeeinrichtungen sollte modellhaft eine „menschenfreundliche“ gehobene Standes- und Berufserziehung gepflegt werden, in deren Rahmen die „Zöglinge“ so mit den für ihren Lebenskreis wichtigen und damit gemeinnützigen Inhalten konfrontiert werden sollten, dass gleichzeitig und gleichmäßig alle ihre Kräfte gefördert würden. Im Rahmen dieser Schulen ist auch ein „gehobener kaufmännischer Fachunterricht“ erteilt worden. Das literarische und reale Wirken der Philanthropen ist insbesondere in der erziehungsgeschichtlichen Literatur und in der pädagogischen Dogmengeschichte eingehend dargestellt und gewürdigt worden, so dass hier auf weitere Erläuterungen verzichtet wird. Bis heute gilt Pinloche (1896) als Standardwerk zu diesem Thema. Für einen knappen Überblick wird auf Blankertz (1982, S. 78 ff.) verwiesen. Eine Auswertung der Berichte über kaufmännischen Unterricht an den Philanthropien findet sich in Reinisch (1991, S. 373–386).

¹⁷⁹ Aus didaktisch-methodischer Sicht und in Bezug auf das zu erreichende Bildungsziel stellt das Dessauer Philanthropin die entscheidende schulpädagogische Innovation des 18. Jahrhunderts dar. Schließlich bildete „den didaktischen Kern (des Unterrichtskonzepts am Dessauer Philanthropin, d. A.) ... die der lateinischen Gelehrsamkeit entgegengestellte weltoffene Bildung ..., die an Gehalten der modernen Sprachen, der Mathematik, der Naturwissenschaften und an denen der politisch-gesellschaftlichen Aufgaben an der Schwelle zum Zeitalter der bürgerlichen Revolution und der Industrialisierung orientiert waren“ (Blankertz 1982, S. 81). Weltoffene Menschenfreunde sollten die Zöglinge des Philanthropins werden, dazu reichte die reine Kenntnisvermittlung selbst in den genannten neuen Lehrinhalten nicht aus; angestrebt werden musste Charakter- und Verstandesbildung, körperliche Ertüchtigung, und „gesellschaftlicher Schliff“, also Standeserziehung in einem umfassenden Sinne. Auch der zukünftige Kaufmann sollte an dieser Erziehung für die gehobenen Stände teilhaben. Aus der Logik der Standeserziehung ergab sich jedoch auch, dass die zu je verschiedenen Berufen bestimmten Zöglinge – auf der Basis eines gemeinsamen Lehrkanons – mit je spezifischen Unterrichtsinhalten zu konfrontieren waren. Aber auch diese Inhalte standen im Dienst der umfassenden Erziehungskonzeption; sie waren nicht nur aufgrund ihres materialen und funktionalen Gehalts für die spätere Berufstätigkeit relevant, sondern sie wurden als Vehikel der Charakter- und Verstandesbildung angesehen. Moral-, Anstands- und Sittenlehre gab es deshalb nicht nur als eigenständiges Unterrichtsfach; diese zog sich als „Unterrichtsprinzip“ quer durch alle Fächer, auch im Bereich des kaufmännischen Unterrichts (vgl. dazu Reinisch 1982 und 1994). Dementsprechend sollte der Unterricht sich nicht in Belehrungen erschöpfen, das „zufällige Gespräch“ sollte gesucht werden, Worte und Begriffe sollten veranschaulicht werden, möglichst durch Zeigen der Gegenstände in der Umgebung, in der diese vorkommen und der Unterricht sollte um spielerische Elemente ergänzt werden.

dern eine für jüngere Schüler zur Vorbereitung auf die Lehrzeit. Da die Ältesten der Gilden für eine solche Schule die Unterstützung der Kaufmannschaft zusagten und die Regierung Preußens ebenfalls die Zustimmung signalisierte, änderte Schulze seine Pläne und eröffnete 1791 seine Schule, die in ihrem Programm und ihrem Curriculum weitgehend der bereits dargestellten Handelsschule in Magdeburg entsprach. Die Schule entwickelte sich auch in wirtschaftlicher Hinsicht durch steigende Schülerzahlen und erhebliche Spenden der Berliner Kaufmannschaft zunächst recht gut. Allerdings gingen die Spendenbereitschaft und das Schulgeldaufkommen um 1800 deutlich zurück, so dass Schulze in erhebliche wirtschaftliche Schwierigkeiten geriet. Er bemühte sich daher darum, seine Privatschule in eine Schule in staatlicher Trägerschaft umzuwandeln. Sein Anliegen wurde zwar vom für Handels- und Gewerbebefragten zuständigen Ministerium unterstützt, nicht jedoch von dem für die Schulen zuständigen Ober-Schul-Kollegium.

In einer „neuhumanistisch“ anmutenden Argumentation wurde von dieser Seite gegen eine Vermischung „generellen“ Unterrichts mit Unterricht, der ausschließlich auf die Interessen einzelner Gewerbe bezogen sei, Stellung genommen.¹⁸⁰ Der damals gefundene „Kompromiss“ lief darauf hinaus, dass die Berliner Schule ab 1803 zur Königlichen Handelsschule wurde, aber nur noch Schüler von 14–18 Jahren, die Kaufleute oder Fabrikanten werden wollten und durch das Zeugnis einer Bürgerschule ihre ausreichende Vorbildung nachweisen konnten, aufnehmen durfte. Mit dieser Einschränkung wurde das Ende der Schule eingeläutet, denn es fanden sich zu keinem Zeitpunkt genügend Schüler, die diesen Ansprüchen gerecht werden konnten, obwohl jährlich nur 25–28 Schüler aufgenommen werden sollten. Die Annahme der Ältesten der Berliner Kaufmannsgilden, dass es für eine gehobene Kaufmannsschule kein genügendes Interesse unter der regionalen, aber auch überregionalen Kaufmannschaft geben würde, bewahrheitete sich also. 1806 wurde die Schule geschlossen, obwohl der mathematische und technische Unterricht auf „Anraten“ der zuständigen preußischen Beamten bereits seit 1803 ausgebaut und die kaufmännischen Fächer eingeschränkt worden waren. Damit deutete sich eine Verlagerung des Schwerpunkts der staatlichen Gewerbepolitik an; sie konzentrierte sich auf die Förderung der Fabriken, während der Handel an staatlicher Wertschätzung verlor. Die Folgen für die berufliche Fachbildung des kaufmännischen Nachwuchses zeigen sich im Verlaufe des 19. Jahrhunderts.

Anmerkungen zum Scheitern der Handelsschulgründungen des 18. Jahrhunderts

Auch wenn der Zeitpunkt des Scheiterns der Handelsschulbewegung der letzten Jahrzehnte des 18. und der ersten Jahre des 19. Jahrhunderts einen unmittelbaren Zusammenhang mit der schlechten wirtschaftlichen Situation und der Finanznot der Staaten im Gefolge der napoleonischen Kriege nahe legt, sind die Gründe vielfältiger und tiefgreifender. Zudem wäre durch den Verweis auf den Krieg nicht zu erklären, warum die entsprechenden Schulen nach dem Kriege nicht wieder eröffnet wurden. Es zeigt sich deutlich, dass die Stagnation der Idee einer dem bürgerlichen wirtschaftlichen Aufschwung und der politischen Emanzipation dienenden gehobenen Kaufmannsbildung schon vor den kriegerischen Auseinandersetzungen einsetzte. Die mangelnde Akzeptanz dieser Idee und das Misstrauen gegen eine „verwissenschaftlichte“ Ausbildung des eigenen Nachwuchses verhinderten die breite und dauerhafte Durchsetzung dieser Schulprojekte. Unterstützung aus der Beamtenschaft ist im Rahmen einer merkantilistischen Wirtschaftspolitik zwar vorhanden, sie führt aber nur zu einer begrenzten materiellen

¹⁸⁰ Bekanntlich war der „Neuhumanist“ Wilhelm v. Humboldt folgender Auffassung: „Alle Schulen aber, deren sich nicht ein einzelner Stand, sondern die ganze Nation oder der Staat für diese annimmt, müssen nur allgemeine Menschenbildung bezwecken. Was das Bedürfnis des Lebens oder eines einzelnen seiner Gewerbe erheischt, muß abgesondert und nach vollendetem allgemeinen Unterricht erworben werden. Wird beides vermischt, so wird die Bildung unrein, und man erhält weder vollständige Menschen noch vollständige Bürger einzelner Klassen“ (Humboldt von 1809, S. 276 f.).

Zuwendung und ist von den Zufälligkeiten des Wechsels der Regierenden abhängig. Zudem endet die hohe Zeit des Merkantilismus angesichts der offenbar werdenden gesellschaftlichen Wandlungsprozesse. Schließlich hatte die Französische Revolution drastisch verdeutlicht, welche Gefahren für die adelige Herrschaft von einer Emanzipationsbewegung des Bürgertums ausgehen konnten. Der hohe Adel setzte daher auf eine restaurative, neue Bildungsformen ablehnende Politik. Insgesamt fehlte daher das für derartig ambitionierte Schulprojekte erforderliche stabile und positiv eingestellte gesellschaftliche Umfeld. Bei der Handelsschulbewegung des 18. Jahrhunderts handelt es sich somit um die Verfrühung eines Bildungsangebotes um – wie wir heute wissen – gut 100 Jahre.

3.3.5 Zusammenfassung

Der Abschnitt 3.3 dieser Studie umfasst den Zeitraum von der Mitte des 17. Jahrhunderts bis zum ersten Jahrzehnt des 19. Jahrhunderts. Die Begrenzungen dieses Zeitraums wurden markiert durch das Ende des Dreißigjährigen Krieges in der Folge des „Westfälischen Friedens“ von 1648 und die Niederlagen der kaiserlichen und preußischen Truppen in den Napoleonischen Kriegen. Dabei wurde der bis weit in das 18. Jahrhundert hineinreichenden Stagnationsphase der deutschen Wirtschaft wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Im Mittelpunkt der Betrachtung steht hingegen der wirtschaftliche, soziale, kulturelle und geistesgeschichtliche Wandel in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts, der insgesamt als Spannungsverhältnis zwischen dem Festhalten am Althergebrachten und der Forderung nach Modernisierung der Lebens- und Arbeitswelt gedeutet wird.

Zu Beginn des hier betrachteten Zeitraums manifestierte sich als zentrale politisch-soziale Folge des Dreißigjährigen Krieges das erneute Erstarken des Adels und somit die Festigung, gar Ausweitung der feudalen *Herrschaftsstruktur* in der Form des fürstlichen Absolutismus. Dieser orientierte sich am Vorbild der vom französischen König Ludwig XIV und dessen „Finanzminister“ Colbert betriebenen merkantilistischen Politik. Die *ökonomische Basis* der Herrschaftsstruktur bildeten weiterhin die leibeigenen Bauern und Handwerker. Durch die mit den Verheerungen des Dreißigjährigen Krieges eingetretenen Verluste an Produktionsmitteln und Produktionsstätten, arbeitsfähiger Bevölkerung, Infrastruktur und landwirtschaftlich nutzbarer Flächen fehlte es den Bauern und ihren aus dem niederen Adel stammenden Herren sowie den städtischen und ländlichen Handwerkern und den Kaufleuten am notwendigen Kapital für den Wiederaufbau der wirtschaftlichen Strukturen. Erst mittels einer aktiven staatlichen Politik der Gewerbe- und Wirtschaftsförderung, die als Merkantilismus bezeichnet wird, konnte die eingetretene wirtschaftliche Stagnation zumindest teilweise überwunden werden. Diese Politik war jedoch einerseits auf die Bereitschaft und die Fähigkeit der arbeitenden Bevölkerung des dritten Standes (Bauern, Handwerker und Kaufleute) und der unterständischen Schichten, ihre Arbeitsproduktivität zu erhöhen, angewiesen. Andererseits bot sie den Kaufleuten und teilweise auch den Handwerkern neue Chancen des wirtschaftlichen und sozialen sowie teilweise auch des politischen Aufstiegs.

Die *Berufs- und Arbeitsstruktur* entwickelte sich in dem betrachteten Zeitraum höchst unterschiedlich. Bei den städtischen Handwerkern dominiert das Festhalten am Althergebrachten, was sich insbesondere in der weiterhin starken Stellung der Zünfte manifestiert. Technische, wirtschaftliche und organisatorische Innovationen waren nur im nicht an eine Zunft gebundenen, zumeist ländlichen Handwerk möglich. Im Bereich der technischen Innovationen und der Bildung neuer handwerklicher Berufe spielten insbesondere „Glaubensflüchtlinge“ aus Frankreich („Hugenotten“), die sich in Brandenburg-Preußen ansiedeln konnten, eine herausragende Rolle. Sie sind auch nicht selten an der staatlich geförderten Gründung von Manufakturen beteiligt; diese bilden als Form handwerklicher Produktion im „großen“ Maßstab eine Vorform der Fabrik. Die arbeitsorganisatorisch auf der Zerlegung von Arbeitsvorgängen nach technischen und organisatorischen Prinzipien beruhenden Fabriken sind das zentrale Merkmal

der industriellen Produktionsweise. Insofern sind Manufakturen, so gering ihr Anteil an der gesamten gewerblich-technischen Güterproduktion auch gewesen ist, ein Vorzeichen für die kommende industrielle Umwälzung. Mit dem langsamen erneuten Anstieg der inländischen Güterproduktion boten sich – neben den Kaufleuten der Seestädte, die unter dem Dreißigjährigen Krieg kaum gelitten hatten – auch den binnenländischen Kaufleuten neue Chancen. Dies galt insbesondere dann, wenn sich Kaufleute in eine merkantilistische Politik der Gewerbe-förderung einbinden konnten. Vor diesem Hintergrund verfestigten sich innerhalb der Kaufmannschaft erneut die bereits im 13. Jahrhundert entstandenen *vertikalen* als auch *horizontalen Differenzierungsformen* in sozialer und funktionaler Hinsicht. Mit der *vertikalen* Differenzierung ist wie schon im späten Mittelalter die soziale Hierarchisierung innerhalb der Kaufmannschaft verbunden, wobei neue Familienclans oder Einzelpersonen den sozialen Aufstieg schafften. Diese treten an die Stelle der „alten“ Kaufmannselite, etwa der Fugger und Welser. Allerdings erreichte die neue Elite weder politisch noch wirtschaftlich die Stellung ihrer Vorgänger. Es deutet sich bei Teilen dieser Elite jedoch der Übergang zu einem Unternehmertum moderner Prägung an, indem neben Warenhandel und Finanzgeschäften auch die Warenproduktion in eigener Regie durchgeführt wurde, falls eine Absicherung der damit verbundenen Risiken durch die staatliche Gewerbe-förderung erfolgte. Die große Mehrheit der Kaufleute waren jedoch ortsfeste mittlere und kleinere Kaufleute und insbesondere in den Seestädten eine wachsende Zahl von Maklern. Deren Geschäftsumfang und ökonomischer Erfolg blieb in aller Regel bescheiden. Im Hinblick auf die Mentalität dieser Kaufmannsgruppe ist davon auszugehen, dass sie ebenso wie das Handwerk am Althergebrachten festhielten und nicht dem kapitalistischen Prinzip der Gewinnmaximierung sondern der Idee der standes-gemäßen Lebensführung anhängen. Zumindest für den Zeitraum zwischen dem Ende des Dreißigjährigen Krieges und den letzten dreißig bis vierzig Jahren des 18. Jahrhunderts kann davon ausgegangen werden, dass sowohl der Aufstieg von Kleinkaufleuten in die Kaufmannselite als auch der Abstieg aus dieser Elite häufiger vorkam als zur Zeit des späten Mittelalters. Im Hinblick auf die soziale Hierarchisierung innerhalb des „ganzen Hauses“ eines Kaufmanns ergeben sich im 17. und 18. Jahrhundert keine nennenswerten Veränderungen gegenüber dem im vorherigen Abschnitt betrachteten Zeitraum. Neben dem Gesinde für die häuslichen Verrichtungen bei Großkaufleuten gab es weiterhin die Lehrlinge und die Handlungsgehilfen („Commis“). Die Zahl der Lehrlinge und insbesondere der Gehilfen blieb selbst bei Kaufleuten, die ein umfangreiches Geschäft auf den Feldern des Warenhandels, der Warenproduktion und der Finanzierung betrieben, ausgesprochen überschaubar. Dies spricht dafür, dass sich in horizontal-funktionaler Hinsicht keine nennenswerten Veränderungen der Qualifikationsanforderungen an den Kaufmann gegenüber dem späten Mittelalter ergeben haben. Weiterhin gab es also den Leiter einer ausländischen Niederlassung, falls dessen Aufgaben nicht an einen ausländischen Makler oder Geschäftspartner übertragen wurden, im Kontor der Zentrale den „Hauptbuchhalter“, den Kassierer und Schreiber sowie schließlich den Briefkopisten und die Führer einzelner Konten sowie die „Ladendiener“ in den Verkaufs- und Lagerräumen.

Im Hinblick auf die *Normen- und Wertstruktur* wird der im späten Mittelalter herrschende „normative Dauerkonflikt“ zwischen religiös geprägten Weltbild einerseits und kaufmännischen Gewinnstreben andererseits abgelöst durch die merkantilistisch inspirierte Forderung, dass auch die Kaufleute sich im Interesse des Gemeinwohls und im Eigeninteresse einen „industriösen Geist“ aneignen und entsprechend handeln müssten, und dem Festhalten der meisten Kaufleute am Althergebrachten. Nur wenige Angehörige der kaufmännischen Elite zeichnen sich wie gewünscht durch Emsigkeit, Erfindungsreichtum, hohe Arbeitsproduktivität und kapitalistisches Gewinnstreben aus. Im Hinblick auf das „Weltbild“ beginnt jedoch eine auf die Glückseligkeit im Diesseits zielende Umorientierung. Mithin wird die Idee eines säkularen Denkens und einer ebensolchen Moral, wie sie von den merkantilistischen und

philanthropischen Literaten im 18. Jahrhundert ausformuliert wurde, zunehmend angenommen. Abgesehen von diesem Aspekt kann für beiden Seiten des kaufmännischen Arbeitsvermögens – funktionale Qualifikationsanforderungen und Mentalität – davon ausgegangen werden, dass sie während des gesamten in diesem Abschnitt betrachteten Zeitraum weitgehend stagnierten.

Dies hatte Auswirkungen auf die *Sozialisations- und Informationsstruktur* der kaufmännischen Berufsausbildung. Dominant blieb weiterhin die wenig strukturierte und kaum geregelte betriebliche Lehre. Für die Lehrlinge bei Großkaufleuten umfasste die Lehre mindestens einen mehrmonatigen Aufenthalt in einer ausländischen Niederlassung oder bei einem ausländischen Geschäftspartner. Etwa im letzten Viertel des 18. Jahrhunderts wird dieses Modell für Söhne von Großkaufleuten häufig durch eine ausgedehnte Reise durch europäische Metropolen abgelöst, diese wurde nach Abschluss der Lehre angetreten. Die allein durch Mitun im Rahmen des normalen kaufmännischen Arbeitsprozesses nicht hinreichend erwerbbar Kenntnisse und Einstellungen wurden auch in dieser Epoche nach den Modellen vermittelt, die sich bereits im Spätmittelalter entfaltet hatten. Neben dem „Hauslehrermodell“ existierten in den Städten weiterhin Elementarschulen für kleine Kinder und städtisch oder privatwirtschaftlich betriebene Schreib-, Rechen- und Buchhaltungsschulen, die offensichtlich curricular und schulorganisatorisch die Ansprüche, die die Masse der Kaufleute an die Ausbildung ihrer Söhne vor der Lehre stellten, durchaus befriedigen konnten. Dennoch blieben weder die kaufmännische Lehre noch der Unterricht an den Schreib-, Rechen- und Buchhaltungsschulen von Kritik verschont. Diese Kritik und auf dieser fußende Projekte für eine höhere kaufmännische Fachbildung an Handelsakademien und Philanthropinen wurden jedoch „von außen“ an die Kaufmannschaft herangetragen. Sie stammte von Angehörigen einer neuen Schicht zumeist akademisch vorgebildeter Intellektueller, die sich als „Fürstenratgeber“ der – wie wir heute sagen würden – Politikberatung widmeten, oder von Theologen, die sich aus dem Bannkreis der Amtskirche gelöst hatten und sich mit philosophischen Fragen und praktisch-pädagogischen Projekten beschäftigten. Die tatsächliche Wirkung dieser Erziehungskonzeptionen war jedoch gering, denn die philanthropische Erziehungspraxis blieb weit hinter den konzeptionellen Gehalten ihres Erziehungsplans zurück. Gleichwohl ist vom Philanthropismus eine ideelle Breitenwirkung auf die gebildeten, herrschenden und vermögenden Stände ausgegangen, die die „geistige Lage“ in Deutschland im letzten Drittel des 18. Jahrhunderts entscheidend geformt hat. Pädagogische Fragen, insbesondere auch solche der Erziehung der „gehobenen und vornehmen“ Stände, wurden öffentlich in Zirkeln und Zeitschriften (vgl. Dann 1982; Wehler 1987, S. 210–217) diskutiert und sind somit bedeutsamer Teil jener literarischen Bewegung, die zu einer vordem nicht gekannten „Verdichtung der öffentlichen Kommunikation“ (Wehler, S. 303) führte. Insofern entstand ein öffentliches Problembewusstsein und Diskussionsforum für pädagogische Fragen; eine Art pädagogische Bewegung, die über einen gemeinsamen Kern von Auffassungen verfügte, in welchem sich merkantilistische, philanthropische und pietistische Gedanken vermischten und den geistesgeschichtlichen Hintergrund für die Entstehung des deutschen „Bildungsbürgertums“ (vgl. Engelhardt 1986) bildeten.

3.4 Vom Handelsherrn zum Fabrikanten: Der ökonomische, soziale und mentale Wandel kaufmännischen Denkens und Handelns in Zeiten der beginnenden Industrialisierung

3.4.1 Ökonomische Formation und Herrschaftsstruktur: Die entstehende „bürgerliche“ Gesellschaft, das Bevölkerungswachstum, die Gewerbefreiheit, der staatlich geförderte Prozess der Industrialisierung und die einsetzende Urbanisierung als bedingende Faktoren des langsamen Anstiegs der Zahl der Kaufleute und der zunehmenden Differenzierung der Kaufmannstätigkeit

Der folgende Abschnitt umfasst in etwa die ersten 70 Jahre des 19. Jahrhunderts. Die Darstellung beginnt mit den – nach den Niederlagen in den napoleonischen Kriegen und dem Ende des „Heiligen Römischen Reiches Deutscher Nation“ durch Abdankung des letzten deutschen Kaisers aus dem Hause Habsburg im Jahre 1806 – einsetzenden preußischen „Reformen von oben“ ab 1807. Sie endet mit dem Erlass der Gewerbeordnung des Norddeutschen Bundes im Jahre 1869, dem deutsch-französischen Krieg von 1870/71 und der Etablierung des Deutschen Reiches unter Preußischer Führung unter Ausschluss von Österreich durch die Proklamation des preußischen Königs Wilhelm I. aus dem Hause Hohenzollern zum deutschen Kaiser im Spiegelsaal von Versailles am 18. Januar 1871. Dabei handelt es sich zwar überwiegend um politische Ereignisse, aber diese waren mit wirtschaftlichen, sozialen, technologischen und kulturellen Veränderungen verbunden, die zentrale Rahmenbedingungen des Wandels des kaufmännischen Arbeitsvermögens im Zuge des zunächst langsam verlaufenden, dann stürmisch voranschreitenden Prozesses der Industrialisierung markieren (vgl. Abschnitte 3.4.2 und 3.4.3). Zu beachten ist dabei allerdings, dass das 19. Jahrhundert bis in die 1860er-Jahre hinein in der einschlägigen Literatur hinsichtlich der Entwicklung der kaufmännischen Wissensformen, der Verrechtlichung der kaufmännischen Berufsausbildung und der Institutionalisierung kaufmännischer Bildungswege neben bzw. außerhalb der betrieblichen Berufsausbildung als Zeit der Stagnation gilt (vgl. z. B. Weber 1914, Sundhoff 1991, Horlebein 1976 und 1989, Reinisch 2001 und 2004, Pätzold/ Reinisch 2009, Zabeck 2010). Hierauf wird näher im Abschnitt 3.4.4 einzugehen sein.

Politische Entwicklung von der Reformära bis zur Gründung des zweiten Kaiserreiches

Zu Beginn der betrachteten Epoche endete – zumindest in Preußen – das Zeitalter des Feudalismus und der Prozess der Etablierung der bürgerlichen Gesellschaft setzte ein. Den Höhepunkt der gegen die Vorrechte des Adels gerichteten bürgerlichen Emanzipationsbewegung bildete die Revolution von 1848/49. Das Scheitern dieser bürgerlich-republikanischen Reformbewegung führte zu einer politischen Neuorientierung des Bürgertums, welches nunmehr verstärkt für Realpolitik – also eine Interessenpolitik im Sinne der politischen und gesellschaftlichen Partizipation im Rahmen der gegebenen Gesellschaftsordnung – optierte, so dass das durch die Monarchie sowie die Dominanz des Adels und der Bürokratie gekennzeichnete Herrschaftssystem nicht mehr grundsätzlich in Frage gestellt wurde. Diese für das Deutschland der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts prägende Koalition aus Adel und Bürgertum erlebte mit dem Sieg über Frankreich und der Gründung des zweiten deutschen Kaiserreiches einen Erfolg, der von den Protagonisten dieses Bündnisses als „grandios“ eingeschätzt wurde. Schließlich erfüllte sich damit der Traum von der Einheit Deutschlands, der schon zu Beginn des 19. Jahrhunderts in bürgerlichen Kreisen einen hohen Stellenwert hatte. Dass dies unter monarchischem und nicht unter republikanischem Vorzeichen geschah, wurde im Bürgertum akzeptiert, denn dessen nationale und demokratische Ideen hatten sich nach dem Scheitern der Revolution 1848/49 überwiegend in ein rein wirtschaftsliberales Denken mit zunehmend nationalistischen Untertönen gewandelt. Die Koalition wurde somit gefestigt und als Erfolgsmodell angesehen, insbesondere um die Ansprüche der sich seit den 1860er-Jahren etablierenden

Emanzipationsbewegung der Industriearbeiterschaft abwehren zu können (siehe hierzu aus der Fülle der einschlägigen Literatur insbesondere Wehler 1987a und 1995 sowie Nipperdey 1983).

Am Beginn des 19. Jahrhunderts zeichnete sich diese Entwicklung jedoch noch nicht ab. Erst die politischen und militärischen Katastrophen, die die deutschen Staaten in den napoleonischen Kriegen bis 1806 erlitten, zwangen zu einer Modernisierungspolitik, die insbesondere für Preußen unter dem Namen ihrer Hauptinitiatoren als „Stein-Hardenbergsche Reformen“¹⁸¹ in die Geschichtsbücher eingegangen sind.¹⁸² Die militärischen Niederlagen, die große Gebietsverluste und hohe Tributzahlungen an Frankreich zur Folge hatten, wurden von den Reformern u. a. in der Rigaer Denkschrift von 1807 auf die Erstarrungen zurückgeführt, die der preußische Absolutismus nach dem Tod von Friedrich II. erfahren hatte. Dies habe zur Folge gehabt, dass Preußen dem Elan, der in Frankreich nach der Revolution durch die Verkündung bürgerlicher Freiheitsrechte eingetreten sei und sich trotz des Despotismus Napoleons erhalten habe, nichts entgegen setzen konnte. Daher müsse Preußen gerade im Interesse der Erhaltung der Monarchie den Bürgern die notwendigen Freiheitsrechte gewähren, da sich die Bürger des Staates erst auf dieser Basis mit Regierung und Staat identifizieren würden. Mit dem Oktoberedikt von 1807 wurden die entsprechenden Reformen der preußischen Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung eingeführt. Verfügt wurde, dass nach dem Martinitag 1810

- kein Bauer mehr erbuntertänig und damit leibeigen sein sollte,
- die bisher bestehenden Berufsschranken und der Zunftzwang außer Kraft gesetzt seien und statt dessen für jeden preußischen Bürger die Freiheit der Berufswahl gelte¹⁸³,
- sämtliche Beschränkungen des Güterverkehrs entfallen und
- jedem preußischen Bürger das Recht auf Eigentumserwerb zustehe.

Die Bauernbefreiung und die Gewerbefreiheit¹⁸⁴ markieren das Ende der feudalen Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung in Preußen und sie erfuhren eine Ergänzung durch weitere Reformen der staatlichen Verwaltung, des Heereswesens und des Bildungswesens. Gesellschaftspolitisch von besonderer Bedeutung war zudem das Edikt von 1812, durch das die Juden – mit Ausnahme des Zugangs zu Offiziersrängen und hohen Ämtern in der Justiz und Verwaltung – die gleichen bürgerlichen Rechte und Pflichten wie die anderen Staatsbürger erhielten. Somit wurde ihnen der Erwerb von Grundbesitz gestattet und der Zugang zu städtischen- und Universitätsämtern sowie die freie Berufswahl ermöglicht, so dass sie sich nunmehr in der Landwirtschaft und im Handwerk betätigen konnten. Zudem erhielten sie die Garantie zur freien Ausübung ihrer Religion und ihres kulturellen Brauchtums.

Diese Reformen begründeten die bürgerliche Gesellschaftsordnung und prinzipiell die rechtliche Gleichstellung aller Staatsbürger. Demnach sollte das Prinzip herrschen, dass die indivi-

¹⁸¹ Heinrich Friedrich Karl Freiherr vom und zum Stein (1757–1831) war preußischer „Wirtschafts- und Finanzminister“ und leitete nach dem Frieden von Tilsit im Jahre 1807 die preußischen Reformen ein. Er musste mehrfach seine Ämter aufgeben, zunächst auf Druck reformunwilliger, konservativer Kreise im Umfeld des Preußenkönigs Friedrich Wilhelm III., dann auf Druck Napoleons. Er ging, um einer Verhaftung zu entgehen, zunächst ins österreichische, dann ins russische Exil. Sein Nachfolger wurde Karl August Fürst von Hardenberg (1750–1822).

¹⁸² Daher wird für die folgende Darstellung auf Einzelnachweise verzichtet.

¹⁸³ Die Handwerksmeister durften sich auf freiwilliger Basis zwar weiter organisieren, konnten die Niederlassung von „Unzünftigen“ jedoch nicht mehr verhindern.

¹⁸⁴ In etlichen deutschen Staaten wurde die Gewerbefreiheit jedoch erst in den 1860er-Jahren eingeführt (vgl. Zabeck 2009, S. 286).

duelle Leistung und nicht geburtsständische Privilegien über die Stellung zu entscheiden habe, die der Einzelmensch in der gesellschaftlichen Hierarchie einnehmen könne. Allerdings können die faktischen Wirkungen dieser Reformen in wirtschaftlicher und sozialer Hinsicht keineswegs allein als positiv eingeschätzt werden. Zudem sind politische Entwicklungen in Rechnung zu stellen, die dazu führten, dass sich das in den preußischen Reformen ankündigende Bündnis zwischen Adel und Bürgertum vor der Mitte des 19. Jahrhunderts nicht entfalten konnte. Ausgangspunkt hierzu war die mit der Niederlage Napoleons möglich gewordene Neuordnung Europas auf dem Wiener Kongress 1814/15 im Sinne der alten Monarchien. Sie bedeutete das Ende der Reformära in Preußen und leitete in sämtlichen Staaten des Deutschen Bundes¹⁸⁵ die restaurative Phase des „Vormärz“ ein, die letztlich bis zum Beginn der Märzrevolution 1848 anhielt. Zwar wurden die in den preußischen Reformen „von oben“ festgelegten bürgerlichen Freiheitsrechte de jure nicht außer Kraft gesetzt, aber faktisch mit dem Ziel ausgehöhlt, die „alte Ordnung“ der absolutistischen Monarchie und der Adelherrschaft zulasten des Bürgertums wieder herzustellen. Obwohl es in diesen gut 30 Jahren des „Vormärz“ immer wieder Versuche gab, in den Staaten des Deutschen Bundes demokratische Verhältnisse sowie die nationale Einheit zu schaffen und soziale Unruhen ausbrachen,¹⁸⁶ endete mit der Niederschlagung der Revolution von 1848/49 das Zeitalter der bürgerlich-demokratischen Revolutionen in Europa.

Auf die Niederschlagung der bürgerlichen Revolution von 1848/49 folgte eine zweite Restaurationsphase, die sich insbesondere in den 1850er-Jahren polizeistaatlicher Methoden bediente. Konservative und restaurative adelige Kreise strebten die Wiedererrichtung der „alten Ordnung“ aus der Zeit vor der Französischen Revolution an. Sie konnten sich jedoch gegen moderatere Kreise letztlich nicht durchsetzen. Diesen war bewusst, dass sich das „Rad der Geschichte“ angesichts der zwischenzeitlich eingetretenen wirtschaftlichen und sozialen Veränderungen auf Dauer nicht zurückdrehen lassen würde. Zwar scheuten auch die moderat Konservativen sich nicht, die Führer der Revolution zu verfolgen und einzukerkern, sämtliche Buch- und Zeitungsveröffentlichungen strikt zu zensieren sowie Vereine und politische Vereinigungen zu verbieten und den Ausbau und die Steigerung der Effektivität der Polizei und des Beamtenapparats voranzutreiben, aber sie waren der Auffassung, dass das Herrschaftssystem nur durch zumindest teilweise Aufrechterhaltung der in den preußischen Reformen 1807–1814 und von der Frankfurter Nationalversammlung 1848/49 beabsichtigten Veränderungen

¹⁸⁵ Der Deutsche Bund wurde auf dem Wiener Kongress 1815 gegründet und mit dem Ende des preußisch-österreichischen „deutschen“ Krieges 1866 aufgelöst. Er umfasste etwa das Gebiet des ehemaligen Heiligen römischen Reiches deutscher Nation und war ein lockerer Bund aus 35 selbstständigen Staaten und vier Reichsstädten. Dominant waren Österreich und Preußen, dessen Staatsgebiet durch die Beschlüsse des Wiener Kongresses erheblichen Zuwachs, insbesondere im Rheinland und in Westfalen, erfahren hatte. Die Bedeutung des Bundes lag fast ausschließlich auf militärischem Gebiet. Das Bundesheer wurde mehrfach eingesetzt, um die restaurative Politik in der Zeit des „Vormärzes“ durchzusetzen, soziale Aufstände und letztlich auch die Revolution von 1848/49 niederzuschlagen.

¹⁸⁶ Nach der Julirevolution 1830 in Frankreich und dem Novemberaufstand in Warschau im gleichen Jahr nahm die demokratisch-nationale bürgerliche Bewegung erneut einen Aufschwung und auf dem Hambacher Fest im Mai 1832, an dem mehr als 30 Tsd. Menschen teilnahmen, wurden die Forderungen nach nationaler Einheit, Freiheit und Demokratie erneut erhoben. Die Initiatoren der demokratischen Bewegung wurden daraufhin von Seiten der Regierungen der deutschen Staaten verfolgt und auch der Versuch von 1833, durch den Sturm der Wache in Frankfurt am Main zur bewaffneten Revolution überzugehen, scheiterte. Als wichtigste soziale Unruhe ist der Aufstand der schlesischen Weber gegen das Verlagsystem aus dem Jahre 1844 zu nennen. Auch wenn dieser Aufstand durch preußische Truppen blutig niedergeschlagen wurde, war er wichtig für die politische Meinungsbildung im Vorfeld der Revolution von 1848. Als Initialzündung der bürgerlichen europäischen Revolutionen der Jahre 1848 und 1849 ist der Erfolg der Februarrevolution 1848 in Frankreich und die Ausrufung der zweiten französischen Republik anzusehen (vgl. z. B. Langewiesche 2000; Hobsbawm 1978).

stabilisiert werden könne. Erst dann sei mit der Zustimmung breiterer Bevölkerungskreise und insbesondere der intellektuellen Meinungsführer für die Monarchie zu rechnen. Dementsprechend wurde die preußische Verfassung nicht vollständig abgeschafft, sondern stattdessen durch die Einführung des Dreiklassenwahlrechts für das Abgeordnetenhaus und die kommunalen Parlamente im Interesse der „Besitzenden“ ausgehöhlt.¹⁸⁷ Die Mehrheit für die Regierung im preußischen Abgeordnetenhaus und in den kommunalen Parlamenten wurde so gesichert, denn deren Basis – ein Bündnis aus adeligen wie bürgerlichen Großgrundbesitzern, wohlhabenden dem Bürgertum entstammenden Unternehmern, hohen Staatsbeamten und finanziell gut gestellten Universitätsprofessoren sowie einflussreichen Publizisten – erwies sich als außerordentlich stabil. Gefördert wurde das Entstehen dieser „Koalition der Besitzenden“ zudem durch eine positive wirtschaftliche Konjunktur, die bald nach der Niederschlagung der Revolution einsetzte und die eigentliche Phase des Take-Off der Industrialisierung in Deutschland markiert (vgl. bspw. Ziegler 2000, S. 225 ff.). Der wirtschaftliche Aufschwung hielt auch in den 1860er-Jahren an. Dies und die auf das Ziel der Schaffung eines kleindeutschen Einheitsstaates unter preußischer Führung gerichtete, ausgesprochen effektive Politik, die Otto Fürst von Bismarck (1815–1898) als preußischer Ministerpräsident seit 1862, als Kanzler des Norddeutschen Bundes ab 1867 und schließlich als Reichskanzler ab 1871 betrieb, führte dazu, dass das liberalkonservative Bündnis aus Adel, Beamtschaft, Groß- und Bildungsbürgertum die Entwicklung Preußens und Deutschlands auch noch nach der Reichsgründung 1871 bestimmte.

Demografische, ökonomische, soziale und technologische Entwicklung

Es wäre jedoch zu kurz gegriffen, wenn die Entwicklung zwischen 1807 und 1870 nur auf politische Faktoren, insbesondere auf die sich im Bürgertum ausbreitende nationalistische Euphorie, zurückgeführt würde. Die gut sechs Jahrzehnte, die zwischen den Stein-Hardenbergschen Reformen und der Gründung des zweiten deutschen Kaiserreiches liegen, sind durch demografische, wirtschaftliche, technologische und soziale Umwälzungen gekennzeichnet, die sich auf sämtliche Lebensbereiche beziehen. Die für das hier behandelte Thema wichtigsten Aspekte sollen daher im Folgenden knapp skizziert werden.

Bevölkerungsentwicklung

Während des gesamten 19. Jahrhunderts ist in sämtlichen deutschen Staaten ein Anstieg des Bevölkerungswachstums zu verzeichnen, der zunächst durch steigende Reproduktionsraten insbesondere der ländlichen Unterschichten,¹⁸⁸ in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts jedoch überwiegend durch sinkende Sterberaten und somit längere Lebenserwartungen der Bevölkerung ausgelöst wurde (vgl. Marschalk 1984). So stieg die preußische Bevölkerung von ca. 10,5 Mio. Einwohnern im Jahre 1815 auf ca. 19,5 Mio. im Jahre 1866, also um rund 90%, an, wobei der Bevölkerungsanstieg durch die Gebietsgewinne Preußens im Jahre 1866 durch den Sieg über Österreich im „Deutschen Krieg“ in diesen Zahlen nicht eingerechnet ist (vgl.

¹⁸⁷ Wehler (1995, S. 200 f.) zeigt die Folgen am Beispiel der Wahl zum preußischen Abgeordnetenhaus im Juli 1849. Zur ersten Klasse der am höchsten Besteuernten zählten 153 Tsd. (4,7%), zur zweiten Klasse 409 Tsd. (12,6%) und zur dritten Klasse 2,69 Mio. (82,7%) der Wahlberechtigten. Da die Wähler der ersten und der dritten Klasse in dem indirekten Wahlsystem die gleiche Anzahl von Wahlmännern zur Wahl der Abgeordneten bestimmen konnten, zählte die Stimme eines Wählers der ersten Klasse fast 18mal so viel wie die eines Wählers der dritten Klasse. Zudem waren nur etwa 15% der preußischen Bevölkerung überhaupt wahlberechtigt und die Stimmabgabe erfolgte öffentlich und mündlich. Letzteres ist sicher einer der Faktoren, die zu einer sehr geringen Wahlbeteiligung der Wähler der dritten Klasse führte, diese hielt während der gesamten Zeit der Gültigkeit des preußischen Dreiklassenwahlrechts bis 1918 an.

¹⁸⁸ Die Ursachen des Bevölkerungsanstiegs, der bereits Ende des 18. Jahrhunderts einsetzte, sind in der einschlägigen Literatur heftig umstritten und können hier nicht behandelt werden (siehe dazu die Überblicke bei Wehler 1987a, Fischer 1982, Abel 1972 und Köllmann 1976).

Wehler 1987a, S. 10). 1870 betrug die Einwohnerzahl Preußens bereits fast 24,6 Mio., wobei jedoch der Bevölkerungsgewinn durch die Annexionen von 1866 – die Herzogtümer Schleswig und Holstein sowie Nassau, das Kurfürstentum Hessen, die Reichsstadt Frankfurt am Main und das Königreich Hannover – in Höhe von knapp 4,5 Mio. in dieser Zahl enthalten ist (vgl. Wehler 1995, S. 8 f.).

Landwirtschaft und der ländliche Raum

Die mit der „Bauernbefreiung“ verbundenen rechtlichen Regelungen über die Auflösung der Allmende und die materielle Entschädigung der Grundherren, welche die nunmehr „freien“ Bauern zu leisten hatten, führte binnen weniger Jahre zur Verarmung weiter Teile der Kleinbauernschaft. Insbesondere in den östlichen Gebieten Preußens entstanden auf diese Weise große landwirtschaftliche Güter, eine Kleinbauernschaft und eine breite Schicht landloser Landarbeiter. Letztere erzielten ein zumeist am Subsistenzminimum liegendes Einkommen, indem sie sich auf den Gütern oder als Wander- und Erntearbeiter verdingten. Ein nicht unbeachtlicher Teil konnte von der Landwirtschaft allein nicht mehr leben und musste daher versuchen, im ländlichen Raum zusätzlich mittels einfacher handwerklicher Arbeiten in Heimarbeit der ganzen Familie ein ausreichendes Einkommen zu erzielen. Teilweise erfolgte die Zuwanderung in die Städte und dort die Aufnahme unqualifizierter und unständiger Beschäftigung, insbesondere seit den 1850er-Jahren bedeutete dies zunehmend Fernwanderung in die entstehenden industriellen Zentren. Eine weitere Möglichkeit, die im 19. Jahrhundert verstärkt genutzt wurde, war die Auswanderung nach Übersee oder nach Ost- und Südosteuropa (siehe dazu aus marxistischer Sicht Jacobeit/ Jacobeit 1988, S. 44–58; Wehler 1987a, S. 27–53, Lütge 1966, S. 439 ff.)¹⁸⁹ Insgesamt entstand – trotz Aus- und Abwanderung – ein soziales Problem im ländlichen Raum, welches durch die im Gefolge der Missernten und Agrarpreiserhöhungen in den Jahren 1816/17 (siehe Zeilinga de Boer, Sanders 2004) und 1846/47 (vgl. Benninghaus 2000) aufgetretenen großen Hungerkrisen noch verschärft wurde und zu Massenarmut („Pauperismus“, vgl. Fischer 1982) im „Vormärz“ führte.

Trotz Aus- und Abwanderung in die Städte kam es jedoch nicht zu einer „Entleerung“ des ländlichen Raumes, wofür einerseits der mehr als erhebliche Anstieg der Zahl der Bevölkerung verantwortlich war und andererseits konnten die Betreiber von Rittergütern und Großbauern in Zeiten guter Agrarkonjunktoren¹⁹⁰ und niedriger Löhne Arbeitsplätze schaffen. Die erheblichen Produktivitätsfortschritte, die die deutsche Landwirtschaft im betrachteten Zeitraum erzielte¹⁹¹, wurden somit zwar auch durch Neulandgewinnung, bessere Anbaumethoden und den Einsatz von Kunstdünger, aber insbesondere durch den verstärkten Arbeitskräfteeinsatz erreicht. Nach den Berechnungen von Henning (1978, S. 20) waren 1800 bei insgesamt 10,5 Mio. Beschäftigten etwa 6,5 Mio. oder 62% in der Landwirtschaft tätig, 1914 hatte sich die Gesamtzahl der Beschäftigten im Deutschen Reich auf 31,3 Mio. Personen erhöht, also fast verdreifacht. Von diesen waren über 10,6 Mio. in der Landwirtschaft tätig. Dies bedeutete zwar einen deutlichen Rückgang des relativen Anteils der landwirtschaftlichen an der Gesamtzahl der Beschäftigten um 28% auf nur noch 34%, aber absolut waren 1914 vier Millionen mehr Menschen in der Landwirtschaft tätig als 1800.

¹⁸⁹ Nach Wehler (1987a, S. 17) betrug die Zahl der Auswanderer allein zwischen 1816 und 1847 nahezu 600 Tsd.

¹⁹⁰ Wehler (1987a, S. 32) spricht von den fünfzig „goldenen Jahren“ der deutschen Landwirtschaft zwischen 1826 und 1876.

¹⁹¹ Wehler (1987a, S. 43) gibt an, dass sich die Agrarproduktion in Deutschland zwischen 1810 und 1850 nahezu verdoppelt hat.

Diese Faktoren führten dazu, dass der landwirtschaftliche Sektor die Grundversorgung der stark steigenden Bevölkerung mit Nahrungsmitteln nach der Hungerkatastrophe von 1846/47 sicherstellen konnte. In wirtschaftlicher Hinsicht haben jedoch besonders Eigentümer von Rittergütern¹⁹² und die Großbauern von den Produktions- und Produktivitätsfortschritten in der Landwirtschaft profitiert. Sie nutzten in den ostelbischen preußischen Gebieten als Getreideproduzenten die verbesserten Exportchancen nach England, nahmen als Viehproduzenten die Chance wahr, neue Absatzmärkte zu erschließen, die durch die Aufhebung der Binnenzölle¹⁹³ entstanden war und spezialisierten sich durch Milchviehhaltung sowie Obst- und Gemüseanbau auf die Versorgung der wachsenden Städte. Mit dieser im betrachteten Zeitraum zunehmenden Orientierung an den Marktgegebenheiten und -chancen verschwanden auch die letzten feudalistischen Überreste und der Agrarkapitalismus bildete sich heraus. Das in der Landwirtschaft angesammelte Geldvermögen wurde jedoch nur selten in die entstehende Industrie investiert. Die Großagrарarier scheuten das damit verbundene Risiko, „setzten“ daher eher auf Finanztitel und seit den 1850er-Jahren auch vermehrt auf die Verbesserung der maschinellen Ausstattung ihrer Betriebe. Einen unmittelbaren finanziellen An Schub hat die Industrie durch die prosperierende Landwirtschaft daher nicht erhalten. Der Einfluss war indirekter Natur: Das steigende Bedürfnis, Agrarprodukte schnell, kostengünstig und über weite Strecken zu transportieren, haben den Eisenbahnbau in Deutschland entscheidend gefördert (vgl. Wehler 1987a, S. 33–53 sowie als knapper Überblick Ziegler 2000, S. 216–221).

Urbanisierung, Stadthandwerk und städtischer Kleinhandel

Der Bevölkerungsanstieg der Städte fiel zunächst deutlich geringer aus als der der ländlichen Räume. Von wenigen Städten abgesehen – Wehler (1987a, S. 182 f.) weist insbesondere auf die Verdoppelung der Einwohnerzahl Magdeburgs von knapp 30.000 auf 60.000 von 1815 bis 1849 hin – wuchs die städtische Bevölkerung nur langsam. So stieg die Einwohnerzahl Hamburgs von etwa 100.000 im Jahre 1817 nur auf knapp 116.000 im Jahre 1848 (vgl. ebd.). Die Urbanisierung Deutschlands ist ein Phänomen, das sich eindeutig im Zusammenhang mit der Industrialisierung entwickelt, sich aber erst in der Phase der Hochindustrialisierung nach 1870 in ihrem ganzen Ausmaß und ihrer ganzen Dynamik zeigt.¹⁹⁴

¹⁹² Dies waren nicht mehr unbedingt die „alten“ Adelsgeschlechter, die diese Güter bereits im 18. Jahrhundert besessen und bewirtschaftet hatten, denn im Gefolge der agrarischen Preis- und Kreditkrise zu Beginn der 1820er Jahre musste eine Vielzahl von landwirtschaftlichen Großbetrieben bei stark gesunkenen Grundstückspreisen verkauft werden. Kapitalkräftige adelige Großgrundbesitzer konnten ihren Grundbesitz wie schon nach 1810 nochmals kräftig vergrößern und auch Angehörige der bürgerlichen städtischen Oberschicht erwarben Landbesitz im Umland der Städte; siehe dazu Wehler (1987a, S. 30 ff.).

¹⁹³ Mit Vertrag vom 22. März 1833 einigten sich eine Reihe von Staaten des Deutschen Bundes auf eine gemeinsame Zoll- und Handelspolitik, die zu Beginn des Jahres 1834 in Kraft trat. Dieses Bündnis – Deutscher Zollverein – kam auf preußische Initiative zustande. Die Interessen Preußens zielten darauf, die Binnenzölle zwischen den Bundesstaaten abzuschaffen und gleichzeitig den Beitritt Österreichs zum Zollverein zu verhindern. Beides ist der preußischen Regierung gelungen. Politisch deutete sich mit dem Zollverein also bereits die kommende „kleindeutsche“ Lösung an, zumal sämtliche Staaten des Deutschen Bundes, die nach 1871 das Deutsche Reich bildeten, dem Zollverein bis 1866 beitraten.

¹⁹⁴ Wehler (1995, S. 19 ff.) geht genauer auf die Entwicklung Oberhausens und Bochums ein. Während Oberhausen 1846 erst dadurch entstand, dass eine Eisenbahnhaltestelle auf freier Fläche eingerichtet wurde und 1862 mit 6.000 Einwohnern den Gemeindestatus erhielt, zählte es 1900 bereits 62 Tsd. Einwohner und 1910 rückte es in den Kreis der Großstädte mit über 100 Tsd. Einwohnern auf. Bochum hingegen war eine alte Ackerbürgerstadt mit etwas mehr als 4.000 Einwohnern im Jahre 1842, 1907 waren es bereits 120 Tsd. Der ehemalige westfälische Hauptort der Städtehanse, die freie Reichsstadt Dortmund, zählte 1816 gerade einmal etwas weniger als 4.500 Einwohner, bis 1846 hatte sich diese Zahl gerade einmal verdoppelt, 1871 wurden bei der Volkszählung jedoch schon über 44 Tsd. Einwohner gezählt und 1894 wurde Dortmund zur Großstadt mit über 104 Tsd. Einwohnern.

Gleichwohl litten die städtischen Mittel- und Unterschichten und hierbei insbesondere die Handwerker unter der stark zunehmenden Konkurrenz des Landhandwerks und der zugewanderten Handwerker, die die häufig gegebene Chance der Gewerbefreiheit nutzten und sich auch nicht freiwillig den Zünften bzw. Innungen anschlossen. Seit den Jahrzehnten um den Wechsel vom 18. zum 19. Jahrhundert ist daher sowohl in der zeitgenössischen Literatur als auch in der älteren Handwerksge­schichtsschreibung von der Krise und dem Niedergang des Handwerks die Rede. Zweifellos hat es das Verschwinden alter Gewerke gegeben und in vielen Gewer­ken war die erste Hälfte des 19. Jahrhunderts durch kollektive und individuelle Not und damit verbundenem sozialen Abstieg der Meister und Gesellen gekennzeichnet. Es darf dabei jedoch nicht übersehen werden, dass im hier betrachteten Zeitraum das Handwerk gemessen an der Zahl der Meister, Gesellen und Lehrlinge deutlich expandierte. Nach Henning (1978, S. 130) waren 1800 von den 2,2 Mio. Beschäftigten im sekundären Sektor (bei einer Gesamtzahl von 10,5 Mio. Beschäftigten) 1,12 Mio. im Handwerk oder fast 51% aller im sekundären Sektor Tätigen beschäftigt.¹⁹⁵ Im Jahre 1850 war die Zahl der im sekundären Bereich auf 3,8 Mio. von insgesamt etwa 14,6 Mio. Beschäftigten angestiegen, dies entspricht etwa 26% der Gesamtzahl der Beschäftigten. Mithin hielt sich der Strukturwandel in diesen 50 Jahren in recht engen Grenzen. Mit 1,7 Mio. Beschäftigten nahm das Handwerk mit nunmehr 44,7% weiterhin den größten Anteil des sekundären Sektors ein, wenn sich auch dessen relative Stellung zugunsten von Manufaktur, Industrie und Bergbau verschlechtert hatte.¹⁹⁶ Bis 1873 steigt die Zahl der im Handwerk Beschäftigten auf 2,5 Mio. Dies entspricht bei einer Gesamtzahl der Beschäftigten im sekundären Sektor von 5,4 Mio. (30% aller 18 Mio. Erwerbspersonen) einem Anteil von 46,3%. Das Handwerk konnte also seine relative Stellung im sekundären Sektor halten. Die Expansion des Bereiches Manufaktur, Industrie und Bergbau auf 1,8 Mio. Beschäftigte, was einem Anteil von 33,3% entspricht, ging vollständig zulasten der Produktionsform Verlag (siehe dazu die Erläuterungen oben auf S. 70 f.), die absolut auf 1,1 Mio. Beschäftigte und relativ auf 20,4% zurückfällt (vgl. Henning 1978, S. 130). Diese Daten könnten so gelesen werden, dass es bei einem tendenziell gegenüber der Wachstumsrate der Bevölkerung stärkeren Anstieg der Zahl der Beschäftigten im Handwerk zu „Überfüllungskrisen“ im Handwerk gekommen ist. Dies war aber offensichtlich fast ausschließlich in den 1830er- und 1840er-Jahren – den Jahren des Pauperismus – der Fall. In den 1850er- und 1860er-Jahren profitierte das Handwerk in einem doppelten Sinne von der anwachsenden Industrie. Einerseits deckte die Industrie ihren Arbeitskräftebedarf jedenfalls in diesen 20 Jahren überwiegend durch Handwerker, und zwar Meister und Gesellen. Andererseits gelang vielen Gewer­ken die Anpassung an die neuen Bedingungen, indem sie als Lieferanten von Vorprodukten auftraten oder sich auf die Reparatur industrieller Produkte spezialisierten. Insgesamt kann also von einer Stabilisierung des Handwerks im Kontext der Industrialisierung gesprochen werden (vgl. auch Wehler 1987a, S. 54–64 sowie Kaufhold 1976).

Für die städtischen Kleinkaufleute bot der Bevölkerungsanstieg zwar prinzipiell neue Chancen, da die „Binnennachfrage“ aufgrund der geringen Einkommen jedoch kaum expandierte,

¹⁹⁵ Im Bereich Manufaktur, Industrie und Bergbau waren es hingegen nur 120 Tsd. Personen oder 5,5% der im sekundären Sektor Beschäftigten und im Verlag 960 Tsd. Personen oder 43,7%. Dabei ist zu beachten, dass etwa 95% aller Beschäftigten in der Produktionsform „Verlag“ mit der Herstellung von Textilien und Bekleidung befasst waren. Der Verlag war um 1800 die eindeutig dominante Produktionsform in dieser Branche. Diese war damals mit 52,5% aller Erwerbstätigen die an Beschäftigtenzahlen gemessen größte des sekundären Sektors (vgl. Henning 1978, S. 73). Hingegen arbeiten nur etwa 17% der Handwerker im Bereich Textil und Bekleidung, somit deutlich weniger als in den Bereichen Nahrung, Bau und Holz sowie Papier.

¹⁹⁶ 1850 waren etwa 600 Tsd. Personen im Bereich Manufaktur, Industrie und Bergbau beschäftigt, dies entspricht etwa 15,8% der Beschäftigten im sekundären Sektor oder einem „Zugewinn“ von 10% im Verlaufe der ersten 50 Jahre des 19. Jahrhunderts. Auch die Produktionsform Verlag expandierte absolut auf 1,5 Mio. Beschäftigte, ging relativ jedoch auf einen Anteil von 39,5% zurück (vgl. Henning 1978, S. 130).

blieben die Ertragsaussichten gering. Die soziale Schichtung in den Städten veränderte sich zumindest in der Zeit bis etwa 1850 kaum. Während im „reichen“ Hamburg 1817 immerhin 6% und 1848 8,7% der Einwohner zur Oberschicht und in diesem Jahr weitere 18 bis 25% zu den Mittelschichten gezählt wurden¹⁹⁷, rechneten in Frankfurt am Main sowohl 1817 als auch 1848 nur 1% der Einwohner zur Oberschicht und weitere 10% zur Mittelschicht (vgl. Wehler 1987a, S. 182). Der Anteil der Unterschicht betrug somit mindestens Zweidrittel der gesamten Einwohnerschaft, lag jedoch in etlichen Städten bei deutlich mehr als 80%.

Industrialisierung

Die wirtschaftsgeschichtliche Forschung ist sich darin einig, dass die Initialzündung für die Industrialisierung vom Eisenbahnbau in Deutschland ausging. Zwar fuhr die erste mit Dampf betriebene Eisenbahn in Deutschland bereits im Dezember 1835 von Nürnberg nach Fürth, aber die Dynamik des Ausbaus des Streckennetzes setzte erst in den späten 1840er-Jahren ein und führte mit einer Streckenlänge von gut 20.000 km bis zum Jahre 1870 zu einem nahezu flächendeckenden Ausbau des deutschen Eisenbahnnetzes. Allerdings lag ein deutlicher Schwerpunkt der Investitionen in den Eisenbahnbau im rheinisch-westfälischen Raum (vgl. Steitz 1974) und schuf so – gemeinsam mit dem verstärkt einsetzenden Kanal- und Straßenbau, dem Ausbau der Hochseeschifffahrt und der Verbesserung der Nachrichtenverbindungen¹⁹⁸ – die infrastrukturellen Voraussetzungen für den schnellen Ausbau der Steinkohleförde-

¹⁹⁷ Übersichten zu den Vermögensverhältnissen der reichsten Hamburger Einzelpersonen und Familien sowie der kapitalkräftigsten Unternehmen finden sich in Schramm (1949c, S. 263–287). Interessant ist insbesondere die „Liste der Höchstbesteuerten“ aus dem Jahre 1812, die von der französischen Besatzungsmacht erstellt wurde (ebd., S. 276–280). Die Liste enthält 100 Namen, wobei die Berufsangabe der aufgeführten Personen ganz überwiegend „Kaufmann“ lautet. Gesondert angeführt werden jedoch auch einige Berufsbezeichnungen, wie Kornhändler, Weinhändler, Inhaber eines Ladengeschäfts für Kolonialwaren, Inhaber einer Gewürzwarenhandlung und Inhaber eines Ladengeschäfts für Seidenwaren, die sich kaufmännisch betätigten, aber als Einzelhändler nicht zu den Kaufleuten zählten. Es finden sich in dieser Liste auch wenige Personen mit der Berufsbezeichnung Bankier, einige Fabrikanten (Zucker, Essig, Bier, Seifen), zwei Handwerker (Reepschläger, Juwelier- und Goldschmied), nur ein Partikulier, dafür aber mit zwei Ärzten und fünf Juristen (Richter, Notare, Rechtsgelehrte) Angehörige einer noch schmalen akademisch vorgebildeten Elite.

¹⁹⁸ Siehe dazu insbesondere den knappen Überblick von Wehler (1987a, S. 119–124). Danach wurden allein in Preußen zwischen 1816 und 1850 13.000 km befestigte Straßen gebaut, was eine Vervierfachung des Bestandes an befestigten Straßen bedeutete. Der Ausbau des Binnenwasserstraßennetzes geschah nicht derart schnell, aber durch die Schiffbarmachung der großen Ströme und durch Kanalbauprojekte erlebte die Binnenschifffahrt einen erheblichen Aufschwung, der durch den Einsatz moderner Dampfschiffe (ab etwa 1825 auf dem Rhein) noch deutlich verstärkt wurde. Beachtlich war auch der Anstieg der Hochseeschifffahrt. Die führenden, zumeist schon im 18. Jahrhundert etablierten Reedereien in Hamburg – Godeffroy, Sloman, Merck, Mohrmann und andere – sowie Bremen profitierten zunächst von der wachsenden Zahl deutscher Auswanderer, seit den 1840er Jahren auch vom steigenden Warenexport. Zusammenschlüsse von Hochseereedereien – 1847 entstand die „Hamburg-Amerikanische-Paketschiffahrts-AG“ (HAPAG) und 1857 der Bremer „Norddeutsche Lloyd“ – ermöglichten den Ausbau regelmäßiger Liniendienste nach Übersee mit Segelschiffen. Derartige Liniendienste nach Nordamerika bestanden von Bremen aus bereits seit 1826, während die Hamburger Reederei Sloman mit einem Liniendienst nach New York erst 1836 nachzog. Demgegenüber hatten die Hamburger im Bereich der Dampfschifffahrt „die Nase vorn“: 1840 eröffnete ebenfalls Sloman einen Linienverkehr mit Dampfschiffen nach Hull und London. Bezüglich des Nachrichtenverkehrs ist auf die Aufhebung des Thurn- und Taxisschen Postmonopols durch Napoleon zu verweisen. Zwar etablierte sich diese Privatpost nach 1815 erneut, aber gerade die größten Staaten des Deutschen Bundes führten ein staatliches Postsystem ein, welches sehr schnell mit dem Ziel ausgebaut wurde, den Nachrichten-, Waren- und Personenverkehr erheblich zu beschleunigen. Allerdings stieß die Schnelligkeit der mit Pferdekutschen betriebenen Beförderung schnell an eine natürliche Grenze, die erst durch die Eisenbahn und für die Informationsübermittlung durch den Bau von elektromagnetischen Telegraphenlinien überwunden werden konnte. Der Telegraphenbau begann 1847 mit einer Linie zwischen Bremen und Vegesack, überbrückte mit der 1849 errichteten Linie von Berlin nach Frankfurt am Main und Aachen bereits zwei Jahre später eine erhebliche Strecke und blieb bis fast zur Wende zum 20. Jahrhundert das schnellste und kostengünstige Mittel der Informationsübermittlung.

rung und der Eisenherstellung und -verarbeitung (vgl. Ziegler 2000, S. 225f.; Fremdling 1975 sowie Tilly 1998). Dabei profitierte einerseits die insbesondere in den preußischen Westprovinzen entstehende Schwerindustrie¹⁹⁹ in doppelter Weise vom Eisenbahnbau. Sie lieferte die Vorprodukte für den Bau und den Betrieb der Gleisanlagen, Lokomotiven und Waggons und verfügte über ein Transportmittel von bisher nicht bekannter Schnelligkeit und Ausdehnung. Mit der Hilfe der Eisenbahn konnten so neue Absatzmärkte bei sinkenden Transportkosten erschlossen werden. Andererseits profitierten die Eisenbahngesellschaften vom Ausbau der Schwerindustrie, denn das exorbitant anwachsende Transportaufkommen an Personen und Gütern sicherte (siehe dazu die Übersicht bei Ziegler 2000, S. 226) – trotz sinkender Frachtraten – hohe Renditen auf das eingesetzte Kapital. Das hohe Investitionsvolumen der – mit Ausnahme Preußens – staatlichen Eisenbahngesellschaften²⁰⁰ hatte auch eher indirekte Wirkungen auf weitere Branchen. Dies gilt – neben der bereits erwähnten Bedeutung der Eisenbahn für die Landwirtschaft – insbesondere für den Maschinen-, Fahrzeug- und Schiffbau, die nicht zuletzt aufgrund der stabilen Nachfrage der Eisenbahngesellschaften kontinuierlich über genügend Mittel verfügten, um an technischen Innovationen zu arbeiten. Diese wiederum revolutionierten die Produktionsprozesse insbesondere im Bereich der Herstellung und Verarbeitung von Textilien und führten nach 1850 relativ schnell zur weitgehenden Verdrängung der kleinbetrieblichen handwerklichen und manufakturrellen Produktionsweise in der Form des Verlags.²⁰¹ Die sich trotz der englischen Konkurrenz erfolgreich etablierende deutsche Baumwollindustrie wurde so zu einem bedeutsamen Träger der Industrialisierung in Deutschland.

Im Lichte des thematischen Zuschnitts dieser Studie soll hier auf eine weitere Darstellung der ökonomischen und technologischen Entwicklung der Schwer- und Leichtindustrie bis 1870 verzichtet werden, zumal deren Dynamik in jedem Standardwerk zur deutschen Wirtschaftsgeschichte nachgelesen werden kann. Von Interesse für unser Thema ist jedoch die Frage, auf welche Faktoren die zeitliche Verzögerung des Einsetzens der Industrialisierung in Deutschland gegenüber Großbritannien, aber auch Frankreich und Belgien zurückzuführen ist. Diese Frage ist in der einschlägigen Literatur heftig umstritten. Auf einige Faktoren, wie die überwiegend restaurativen politischen Entwicklungen, die zögerliche Durchsetzung der Gewerbefreiheit einerseits und die zunächst monetär eher schmale staatliche Gewerbeförderung andererseits sowie vielfältige bürokratische Hemmnisse, ist bereits eingegangen worden. Zu nennen sind jedoch zusätzlich

- der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften, der insbesondere die Entwicklung des Maschinen-, Werkzeugmaschinen- und Fahrzeugbaus hemmte, und
- Probleme im Bereich der Kapitalbeschaffung für die zum Aufbau von Fabriken erforderlichen Investitionen.

¹⁹⁹ Zu den regionalen Schwerpunkten der Entstehung und Entwicklung der Montanindustrie siehe insbesondere die Studien in Pierenkämper (2002).

²⁰⁰ Der Eisenbahnbau war – ebenso wie andere Infrastrukturmaßnahmen – in den meisten Staaten des Deutschen Bundes ein zentrales Element staatlicher Programme zur Gewerbeförderung. Insofern kann davon ausgegangen werden, dass sich der Staat keineswegs auf die ihm in den wirtschaftsliberalen Programmen zugeordnete Funktion des „Nachtwächters“ zurückgezogen hat. Der erst spät einsetzende und an Dynamik gewinnende Prozess der Industrialisierung in Deutschland war zwar nicht staatlich gesteuert, aber er ist wesentlich durch staatliche Interventionen und Subventionen gefördert worden. Gleichwohl war das Verhältnis zwischen der Bürokratie und den ersten Fabrikanten keineswegs friktionslos. Kuczynski (1992, S. 18–28; siehe auch Wehler 1987a, S. 64–94 und Kocka 1969) führt an Hand autobiographischer Quellen, die aus dem Zeitraum 1810–1850 stammen, etliche Beispiele des Widerstands der Bürokratie gegen die Errichtung von Fabriken und den Bau von stationären Dampfmaschinen an.

²⁰¹ Henning (1978, S. 130) gibt an, dass im Jahre 1900 nur noch etwa 500 Tsd. Menschen in der Produktionsform des Verlags gearbeitet haben.

Bezogen auf den erstgenannten Aspekt ist für den marxistischen Wirtschaftshistoriker Kuczynski (vgl. 1992, S. 22 ff.) die schleppende Entwicklung der Produktivkräfte in Deutschland in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts auf das Fehlen einer qualifizierten Fabrikarbeitserschaft und qualifizierter Techniker zurückzuführen. Die alten Handwerke, noch stark durchdrungen vom Zunftgeist, waren weder in der Lage noch bereit, die notwendigen Arbeiten für den Maschinen- und Werkzeugbau auszuführen. Ziegler (2000, S. 228) berichtet, dass die Eisenbahngesellschaften bis Anfang der 1850er-Jahre Lokomotiven und Waggons zumeist aus England importieren mussten, weil es kein Unternehmen in Deutschland gab, das diese Fahrzeuge herstellen konnte. Auch Wehler (1987a, S. 86 f.) verweist darauf, dass etliche frühindustrielle Unternehmer sich die notwendigen Kenntnisse durch Arbeits- und Studienaufenthalte in England aneignen mussten bzw. englische, belgische oder französische Arbeitskräfte, Techniker und Ingenieure anwarben, um mit der Produktion in Deutschland beginnen zu können (siehe dazu auch Muhs 1988).²⁰² Insgesamt schätzt er die Rolle des Handwerks für die industrielle Entwicklung jedoch positiver ein als Kuczynski und verweist dazu erstens auf den schnellen Ausbau des Maschinenbaus im sächsischen Chemnitz in den 1840er-Jahren²⁰³, der weitgehend durch Handwerker erfolgte und zweitens auf die große Fähigkeit deutscher Handwerker, die englischen Maschinen zu kopieren.

Gleichwohl bestand in der entstehenden Industrie ein erheblicher Qualifizierungsbedarf, der sich allerdings weniger auf die Arbeiter, die in der Zeit der Frühindustrialisierung ganz überwiegend aus dem Handwerk rekrutiert wurden, sondern auf technisches Fach- und Führungspersonal bezog. Die Lösung dieses Problems wurde, in den 1820er-Jahren einsetzend, durch den Auf- und Ausbau eines höheren technischen Schulwesens gesucht. Diese Schulen – das Berliner Gewerbeinstitut ist dafür ein prominentes Beispiel – dienten der Ausbildung von Ingenieuren und Technikern für die Industrie und der Beamten im höheren technischen Dienst der Staatsregierungen und Kommunen. Ab Ende der 1860er-Jahre erhielt eine Reihe dieser Schulen den Hochschulstatus (Technische Hochschule).²⁰⁴ Die Entwicklung dieses Schulwesens bildete einen weiteren Schwerpunkt der staatlichen Gewerbeförderungspolitik (siehe dazu den Überblick in Zabeck 2009, S. 284–297). Dies blieb nicht ohne Folgen für die Entwicklung eines kaufmännischen Bildungswesens. Angesichts des staatlichen inhaltlichen und finanziellen Desinteresses blieb dieser Bereich der privaten Initiative einzelner Kaufleute und Kaufmannskorporationen überlassen, worauf im letzten Abschnitt dieses Kapitels näher eingegangen ist.

²⁰² Dass es dabei keineswegs immer friedlich zugeht, zeigt z. B. eine Anzeige des Solinger Bürgermeisters an die Regierung in Düsseldorf vom 24. Dezember 1844, über die Jung (1996, S. 205) berichtet. Der Bürgermeister zeigte an, dass es abends gegen 10 Uhr in Solingen zwischen den in der Gussfabrik beschäftigten englischen Schleifern und Solinger Straßenpöbel „eine nicht unbedeutende Schlägerei“ gegeben habe.

²⁰³ Allerdings ist hierbei die Größenordnung zu beachten: 1846 existierten in Sachsen 232 Maschinenfabriken mit 2.250 Arbeitern, also durchschnittlich etwa 10 Arbeiter pro Betrieb. In Preußen mit Schwerpunkt in Berlin waren es zwar nur 131 Betriebe, diese beschäftigten aber im Durchschnitt 58 Arbeiter, insgesamt 7.640; vgl. Wehler (1987a, S. 87 f.).

²⁰⁴ Auf die Entwicklung des höheren (und des niederen) technischen Schulwesens im 19. Jahrhundert kann hier nicht näher eingegangen werden. In der berufspädagogisch-historischen Literatur finden sich hierzu eine Vielzahl von Spezialstudien und informative Überblicke mit der Angabe der weiterführenden Literatur. Verwiesen sei auf Grüner (1967), Lundgreen (1987) und Zabeck (2009, S. 401–414).

Im Hinblick auf den oben als zweites genannten Aspekt der Kapitalbeschaffung betont Wehler (1987a, S. 95 ff.), dass die zweifellos vorhandenen Schwierigkeiten frühindustrieller Unternehmer, langfristiges Fremdkapital zu beschaffen, nicht auf einen Mangel an verfügbarem Kapital zurückgeführt werden kann, sondern auf das durch Risikoaversion gekennzeichnete Verhalten der überwiegenden Zahl der Kapitaleigner und somit potenziellen Anleger zurückzuführen ist. Dies hatte zur Folge, dass in den Jahrzehnten vor 1850 das Investitionsvolumen in der Landwirtschaft, im Bau von Immobilien und im Straßen- und Wasserwegebau immer um ein Vielfaches höher war als in der Industrie. Allerdings war der notwendige Kapitalstock für die ersten Unternehmungen weder in der Leichtindustrie noch im damals in der Form des Tagebaus betriebenen Steinkohlebergbau hoch, sodass bei hinreichendem eigenem und familiärem Vermögen die erforderliche Fremdkapitalaufnahme überschaubar blieb. Dieses konnte bei den existierenden Privatbanken oder mit staatlicher Unterstützung beschafft werden. Dies änderte sich in den 1840er-Jahren im Kontext des Eisenbahnbaus und dem Übergang zu kapitalintensiven Produktionsverfahren und Technologien in der Schwerindustrie. Die Nichtexistenz eines funktionierenden Kapitalmarktes drohte zu einem deutlichen Hemmnis des industriellen Wachstums zu werden. 1843 wurden daher in Preußen die bis dahin bestehenden strikten Beschränkungen der Zulassung von Aktiengesellschaften aufgehoben und die Gründung privater wie staatlicher Großbanken wurde vorangetrieben und damit auch die notwendigen Kapitalmarktgrundlagen für die weitere industrielle Expansion in den 1850er- und 60er-Jahren geschaffen. Für die Kaufmannschaft waren mit dem Größenwachstum der Investitionen, der Kapitalmärkte, der Produktionsstätten, des Verkehrs- und Nachrichtenwesens und der Menge an produzierten Waren erhebliche ökonomische Chancen und neue Anforderungen verbunden, die jedoch gleichzeitig zu einer weiteren vertikalen und horizontalen Differenzierung des Kaufmannsstandes führten.

3.4.2 Berufsstruktur, Qualifikationsanforderungen und Merkmale der Kaufmannstätigkeit: Zunahme sozialer und funktionaler Differenzierung

Die im Abschnitt 3.4 und somit auch im Folgenden betrachtete und analysierte Epoche, die ausgehend von der Zeit der preußischen Reformen nach den napoleonischen Kriegen die Phase der Frühindustrialisierung zwischen 1830 und 1850 und die folgenden beiden Jahrzehnte der sich voll entfaltenden industriellen Dynamik umfasst, ist insbesondere durch eine deutliche Veränderung der kaufmännischen Berufsstruktur und damit einhergehend einiger Merkmale der Kaufmannstätigkeit gekennzeichnet. Dies führte innerhalb der Kaufmannschaft zu einer weiteren Verstärkung der funktionalen und sozialen Differenzierung und Hierarchisierung und zu einem, allerdings noch relativ überschaubaren Anstieg der Zahl der selbstständigen Kaufleute, Gehilfen und Lehrlinge. Insbesondere für die Gehilfen und Lehrlinge galt zudem, dass sich aus dem am Umsatz ablesenden Wachstum des Geschäftsumfanges und der gemessen an der Zahl der beschäftigten Personen nur moderat wachsenden Betriebsgrößen noch kein bemerkenswerter Anstieg der Qualifikationsanforderungen ergab.

Horizontale und vertikale Struktur des Kaufmannsberufes auf der Ebene der Selbstständigen

Um diese globalen Einschätzungen einerseits zu belegen und andererseits zu differenzieren, bietet es sich an, die horizontale Struktur des Kaufmannsberufes, wie er sich in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts herausgebildet hatte, an zwei Beispielen zu rekapitulieren. Bei Sombart (1916, S. 544 f.; siehe auch Eichelkraut-Naumann/ Ünlüdag 1996, S. 112) findet

sich hierzu ein Auszug aus den Lebenserinnerungen von Peter Hasenclever (1716–1793),²⁰⁵ die 1794 veröffentlicht wurden. In diesen unterteilte er die Kaufleute in „6 Klassen“ (Hasenclever 1794 zit. nach Sombart 1916, S. 544 f., auch die folgenden Zitate stammen aus dieser Quelle):

1. „die Krämer und Ladenhändler“,
2. „die Grossisten“, wozu „auch die Banquiers rechnen, die sich eigentlich nicht mit Warenhandlung, sondern mit Geldnegoce beschäftigen“,
3. „Kaufleute, welche den Activhandel auf die Art treiben, dass sie unter ihrer Direction durch Fabrikanten (im Sinne von Handwerkern, d. A.) allerhand Arten von Waren anfertigen lassen und dann ins Ausland versenden. Sie schaffen die rohen Materialien dazu selbst an“. Hasenclever spricht hier offensichtlich den Kaufmann als Verleger und die Produktionsweise des Verlags (siehe oben S. 70 f.) an.
4. Kaufleute, die „den sogenannten oekonomischen Handel“ betreiben. Damit sind solche Importeure gemeint, die sich auf die Einfuhr von Waren spezialisiert haben, die nicht im Inland produziert werden, um diese entweder im Inland an Grossisten zu verkaufen oder sie weiter ins Ausland zu verkaufen.
5. Kaufleute, die sich „mit der Fortschaffung der Waaren anderer Kaufleute“ befassen, also Spediteure, Hochsee- und Binnenschifffahrtsreeder und Schiffsmakler.

²⁰⁵ Peter Hasenclever gehörte der vielköpfigen Familie Hasenclever an. Diese betrieb bereits im 17. Jahrhundert Hammer- und Eisenwerke im Bergischen Land und Stahlhandel nach Köln. Im 18. und insbesondere im 19. Jahrhundert expandierte die Geschäftstätigkeit des Familienclans erheblich. Zwar blieb die Metallerzeugung und -verarbeitung in Remscheid und Elberfeld das wichtigste Standbein, aber der Warenhandel insbesondere mit Nord-, Mittel- und Südamerika wurde u. a. mittels Niederlassungen oder Firmengründungen in Baltimore, Rio de Janeiro und Amsterdam erheblich ausgedehnt; vgl. dazu Dünkel (2005) und die dort angegebene Literatur. Peter Hasenclever war ein rühriger, wenn auch nicht immer erfolgreicher Unternehmer (vgl. zum Folgenden Eichelkraut-Naumann/ Ünlüdag 1996). Er handelte bereits 1742 – noch als Agent und Reisender eines seiner Vettern – in Spanien mit Nähnadeln und Tuchen, machte sich ab 1745 als Kompagnon eines weiteren Verwandten in Lissabon als Kommissionär selbstständig, um dann bereits 1750 mit dem in Lissabon verdienten Geld ein eigenes Handelshaus in Cadiz zu eröffnen und den Handel mit den südamerikanischen spanischen Kolonien aufzunehmen. 1762 schied er aus der unmittelbaren Tätigkeit in Cadiz aus, ließ das Geschäft durch seinen Bruder führen, blieb jedoch Eigentümer. Wie von ihm schon länger geplant siedelte er sich in London an, allerdings nicht um Warenhandel zu betreiben, sondern mit der Absicht, Kapital für die Errichtung von Eisenhütten, von Werken zur Herstellung von Pottasche und für den Ankauf von Ländereien zum Anbau von Flachs in den britischen Kolonien in Nordamerika zu sammeln. Diese Produkte wurden in England dringend benötigt und in großem Umfang eingeführt. Eine kostengünstige Herstellung in Nordamerika versprach also hohe Profite. Hasenclever konnte sowohl die britische Regierung als auch kapitalkräftige englische, holländische und preußische Adelige und Kaufleute von seinem Plan überzeugen, so dass er 1764 nach New York aufbrechen konnte. Mit Hilfe der von ihm angeworbenen Bergleute, Schmiede, Köhler und Zimmerleute aus dem Bergischen Land gingen die Arbeiten in Nordamerika zunächst gut voran, scheiterten letztlich jedoch an der schlechten Infrastruktur in Nordamerika, dem im Verhältnis zum verfügbaren Kapital von Hasenclever getätigten zu hohen Investitionsvolumen und fehlgeschlagenen Spekulationen seiner englischen Partner. Um 1770 wurde Hasenclever von seinen Geldgebern und Partnern aus dem Amerikageschäft gedrängt und als Bankrotteur angeklagt. Der Prozess zog sich über 17 Jahre hin und endete mit einem Freispruch und der Zubilligung eines hohen Schadensersatzes. Da seine Prozessgegner inzwischen verstorben oder verarmt waren, hat Hasenclever diesen Anspruch jedoch nie realisieren können. 1774 ließ er sich in Landeshut in der preußischen Provinz Schlesien nieder und gründete dort mit Hilfe seines Anteils aus dem noch bestehenden Handelshaus in Cadiz einen Handel mit Leinwand, den er erfolgreich und mit weit reichenden Plänen zur Umgestaltung der schlesischen Leinwandproduktion betrieb.

6. „Kaufleute, die sich mit der General-Handlung beschäftigen, ohne sich auf einzelne Zweige derselben einzuschränken“.

Die Einteilung enthält mehrere Besonderheiten: Dies gilt erstens für die umstandslose Zuordnung der Bankiers zu den Großhändlern, die dem Umstand Rechnung trägt, dass sich die Trennung zwischen Warenhandel und Bankgeschäft erst im Verlaufe des 19. Jahrhunderts herausgebildet hat.²⁰⁶ Zweitens werden Makler und Verkaufskommissionäre von Hasenclever nicht gesondert ausgewiesen, obwohl bereits im 18. Jahrhundert einerseits die Makler insbesondere in den Seehandelsstädten eine bedeutende Rolle spielten und andererseits Kommissionsgeschäfte gerade im kapitalschwachen Einzelhandel zunehmend häufiger die Basis einer selbstständigen Tätigkeit junger Kaufleute bildeten. Drittens rechnet Hasenclever weder das Versicherungswesen noch die direkte unternehmerische Betätigung in der Warenproduktion zum Bereich des Kaufmännischen. Versicherungsunternehmer und Manufakturisten sind für ihn also keine Kaufleute.

Einige Unterschiede zur Klassifikation von Hasenclever zeigen sich in der „Classifikation der Kaufleute nach der Art, ihren Handel zu treiben“, die aus der Schrift „Oeketologie von Hamburg“²⁰⁷ von J. L. von Heß aus dem Jahre 1789 stammt und von Schramm (1949d) auszugsweise erneut veröffentlicht wurde. Einschränkend muss gesagt werden, dass sich Heß ausschließlich auf die Situation in Hamburg bezieht. Dabei führt er wie Hasenclever zunächst die Krämer als Einzelhändler an, die aber ebenso wie die von Hasenclever nicht genannten „Höker“ in Hamburg durchaus als angesehene Leute galten (vgl. Heß in Schramm 1949d, S. 253 f.)²⁰⁸; beide werden von Heß jedoch nicht zu den Kaufleuten gezählt. Kaufleute im eigentlichen Sinne sind für Heß nämlich nur diejenigen, die „im Großen kaufen und verkaufen“ (ebd., S. 256), also die „Grossisten“ in der Terminologie Hasenclevers. Diese Kaufleute klassifiziert Heß wie folgt:

- *Allgemeiner Kaufmann*: „Der erste Rang gebührt unstreitig dem allgemeinen Kaufmanne, dessen Geschäft mehrere Handlungszeige umfaßt. ... Er führt einen Eigenhandel; denn er kauft auf Spekulation und für seine Rechnung Waren in auswärtigen Häfen und Landstädten ... Überdies ist er oft noch Commiõionar, Bankier, Schiffsreeder, Spediteur und Teilnehmer an Assecuranzen“ (ebd., S. 256 f.).
- *Eigenhändler*: „Ihm (dem allgemeinen Kaufmanne, d. A.) steht der Eigenhändler nach, der für seine eigne Rechnung Waren verschreibt und verkauft. ... Gewöhnlich ist sein Betrieb nur auf eine oder wenige Waren eingeschränkt“ (ebd., S. 257).

²⁰⁶ Nähere Ausführungen zur Geschichte des Bankwesens in Deutschland würden den Rahmen dieser Studie sprengen. Als Standardwerk hierzu gilt weiterhin die von Ashauer (1982) herausgegebene dreibändige Deutsche Bankengeschichte. Für den hier interessierenden Zeitraum sind darin insbesondere die Beiträge von H. Pohl (1982) und M. Pohl (1982) von Interesse. Einen neueren Überblick liefert Wandel (1998), der auch das Versicherungswesen einbezieht. Weiterhin sei auf die einschlägigen Passagen in Wehler (1987a, S. 107–119) und Ziegler (2000, S. 230 ff.) verwiesen, die beide auf die herausragende Rolle der Privatbanken in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts verweisen, während die Staatsbanken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken erst in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts größere Bedeutung erlangten. Wehler (1987a, S. 107) betont zudem, dass es sich auch bei den Privatbanken zunächst nicht um reine Geldhäuser gehandelt habe, sondern nebenbei oder gar hauptsächlich Warenhandel, Speditions- und Reedereigeschäfte betrieben worden seien.

²⁰⁷ Schramm (1949d, S. 246) umschreibt „Oeketologie“ mit „Bevölkerungslehre“.

²⁰⁸ Der Unterschied zwischen Krämer und Höker besteht für Heß darin, dass der Krämer seine Waren vom Kaufmann erhandelt und in einzelnen Partien an den Stadtbewohner und den „Landmann“ verkauft, während der Höker seine Waren vom „Landmann“ bezieht und diese nur an die Stadtbewohner verkauft (vgl. Heß in Schramm 1949d, S. 254). Die Krämer genießen zudem einen besonderen Schutz und sind als Innung – das „Krameramt“ – organisiert, wodurch es nur Mitgliedern des „Krameramtes“ gestattet ist, Kolonialwaren, etc. in ihren Läden zu verkaufen.

- *Kommissionär*: „Gewöhnlich kauft von ihm (dem Eigenhändler, d. A.) der Commiſſionar. Seine Geschäfte betreffen teils den Kauf verlangter, teils den Verkauf eingesandter Waren“ (ebd., S. 257 f.).
- *Fabrizierender Kaufmann*: „Ein sehr nützliches Gewerbe treibt der fabrizierende Kaufmann“ (ebd., S. 258), womit Heß wie Hasenclever den Verleger anspricht.
- *Schiffsreeder*: „Kaufleute ... ,die sich mit der Schiffsreederei befassen. ... Meistens vereinigt sich eine Gesellschaft, woran jedes Mitglied einen ihm gefälligen Teil zu der Summe zuschießt, die zum Bau, zur Ausrüstung und Bemannung eines Kauffahrteischiffes erforderlich ist“ (ebd.).
- *Bankier*: Über die „Bankiers“ (ebd., S. 259) berichtet Heß, dass in Hamburg erstens die „israelitische Nation ... den größten Teil des Wechselhandels an sich gezogen hat und es nicht viele christliche Bankiers in Hamburg“ gibt. Zweitens verweist Heß auf das florierende Aktiv- und Passivgeschäft der Bankiers, „deren Kapitale oft dadurch zu großen Schwungrädern in der Handelsmaschine werden“ (ebd.).
- *Spediteur*: „(D)essen Angelegenheit (ist) eigentlich nur, die von einem entfernten Orte nach einem andern über Hamburg gehenden und hier einzuschiffenden oder auszuladenden Waren zu befördern und die dahingehende Fracht und Assecuranz zu besorgen“ (ebd.).
- *Versicherer*: „Assecuranzen (sind, d. A.) ein Geschäft, das in Hamburg mehr durch Gesellschaften als durch einzelne Kaufleute getrieben wird. Die mehrsten vorzüglichen Kaufleute nehmen activen Anteil an Assecuranzcompagnien, ... deren Gegenstände bloß Schiffe und Seefrachten sind. ... Die zu ihren Geschäften erforderliche Summe ist in Actien verteilt“ (ebd., S. 261).²⁰⁹

Insgesamt zeigt sich in horizontaler Hinsicht also auch noch am Ende des 18. Jahrhunderts bzw. zu Beginn des 19. Jahrhunderts ein recht schmaler Differenzierungsgrad des Kaufmännischen und hinsichtlich der Wertschätzung, der sozialen Stellung und wohl auch des Vermögens stehen nicht die Spezialisten (etwa Spediteure, Kommissionäre, Schiffsreeder, Verleger) sondern die „allgemeinen Kaufleute“ im Sinne von Heß oder die Grossisten im Sinne von Hasenclever, die sich mit allen Dingen befassen, die die Erzielung eines Gewinns erwarten lassen, an der Spitze der Kaufmannschaft. In dieser Hinsicht hat sich seit dem späten Mittelalter nichts geändert. Wenn man einmal von der ebenfalls bereits im Mittelalter nachweisbaren Trennung in Groß- und Einzelhandel absieht, dann findet sich weder bei Hasenclever noch bei Heß eine Andeutung darüber, dass es zukünftig zu einer stabilen horizontalen Differenzierung des kaufmännischen Berufes in die Bereiche Warenhandel, Transport- sowie Bank- und Versicherungsgewerbe²¹⁰ kommen könne. Das Eindringen des Kaufmannskapitals in die Sphäre

²⁰⁹ Bei Schramm (1949c, S. 275 f.) findet sich eine Liste der 1811 in Hamburg tätigen Versicherer. Diese enthält viele der Namen, die auch in der Liste der reichsten Hamburger des Jahres 1808 und der Liste der höchstbesteuerten Hamburger aus dem Jahre 1812 auftauchen. Wie bereits oben erwähnt, handelt es sich bei diesen Personen ganz überwiegend um Kaufleute. Insofern sind die Aussagen von Heß auch noch gut zwanzig Jahre später gültig.

²¹⁰ Die Geschichte des Versicherungswesens kann hier nicht nachgezeichnet werden. Einen schnellen Überblick liefern der Handbuchartikel von Koch (1988) sowie die Zeittafel, welche sich im Internetauftritt des Museums der deutschen Versicherungswirtschaft findet (Museum der deutschen Versicherungswirtschaft o. J.). Deutlich wird daraus, dass der Ursprung des Versicherungswesens in Deutschland nicht im Warenhandel liegt, sondern bei den „Unterstützungskassen“ der Zünfte des hohen Mittelalters. Erst 1588 ist der Abschluss von Seeverversicherungsverträgen in Deutschland sicher nachweisbar, hierbei handelte es sich um eine freiwillige, privatwirtschaftliche Aktivität. Mit der Hamburger Feuerkasse von 1676, in der sämtliche bestehenden Brandschutzversicherungskontrakte Hamburgs vereinigt wurden, entsteht ein öffentlich-rechtlicher Zweig des Versicherungswesens mit Pflichtcharakter. Seitdem bestehen öffentliche und private Versicherer nebeneinander. Dieser Tatbestand blieb nicht ohne Auswirkungen auf die berufliche Entwicklung in der Versicherungswirtschaft; im 20. Jahrhundert entstanden die Ausbildungsberufe Versicherungskaufrau/ -mann und Sozialversicherungsfachangestellte(r).

der Warenproduktion deutet sich zwar mit der Produktionsform des Verlags an, aber die Manufakturisten und Fabrikanten, so die teilweise durchaus vermögenden Unternehmer, die Zucker, Essig und Seife herstellen oder Bier brauen, werden nicht zu den Kaufleuten gerechnet. Dies gilt auch für das Gast- und Beherbergungsgewerbe, das Nachrichtenwesen, die Herstellung von Büchern und Zeitschriften (mit Ausnahme des Verkaufs dieser Waren) und die Rechtsberatung. Auch scheint für beide Autoren bereits die klare Trennung zwischen dem Bereich der kommunalen und staatlichen öffentlichen Verwaltung einerseits und der privatwirtschaftlichen kaufmännischen Tätigkeit andererseits selbstverständlich zu sein, obwohl der Wechsel von Arbeitskräften von einem zum anderen Bereich im 19. Jahrhundert durchaus vorkam, wie Pierenkämper (1992) und Wysocki (1977, S. 166-170) für den Bereich der Sparkassen zeigen. Boblenz (1997, S. 157) führt das Beispiel eines Erfurter Schlossermeisters und Fabrikanten von Metallknöpfen, Nägeln, Zündhüten und Gewehren an, der 1834 in den preußischen Staatsdienst überwechselte und gleichwohl Teilhaber der Fabrik blieb.

Die weitere Entwicklung der horizontalen Differenzierung des Kaufmännischen in den hier betrachteten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts ist durch eine zunehmende und sich verfestigende Spezialisierung gekennzeichnet. Der von Heß beschriebene Typus des „allgemeinen Kaufmanns“ existierte zwar weiterhin²¹¹, aber mit der Zunahme der Produktion und Distribution von Gütern und teilweise auch Dienstleistungen sowie der räumlichen Ausdehnung des Warenhandels und des Kapitalbedarfs wurde die Spezialisierung auf wenige oder nur ein Geschäftsfeld zu der Strategie, die den größeren Erfolg versprach. Dies galt für den Einzelhandel, die Zahl der Spezialgeschäfte unter den Ladenhandlungen der Krämer nahm deutlich zu (vgl. Gartmayr 1964). Deutlicher noch wird das Phänomen jedoch an der Trennung von Warenhandel einerseits und Finanzdienstleistungen andererseits. Zumindest für den Bereich der Banken bildet das mit der Industrialisierung verbundene Größenwachstum der industriellen Unternehmungen eine zumindest plausible Erklärung. Der Kapitalbedarf wuchs, zunächst für die Eisenbahnbauprojekte, seit der Mitte der 1840er-Jahre erheblich an und damit der Umfang des Aktiv- und Passivgeschäftes der Banken. Kaufmannsfamilien, die sich teilweise seit Generationen auch als Privatbankiers betätigt hatten, mussten sich zunehmend auf diesen Geschäftszweig konzentrieren und sich zwecks Risikostreuung mit Teilhabern zusammenschließen, die nicht mehr unmittelbar zur Familie gehörten. Die Gründung der ersten deutschen Aktienbank, die sich, ohne staatliche Notenbank zu sein, auf das Geschäft mit dem Handel und der Industrie konzentrierte und dabei insbesondere das Gründungs- und Emissionsgeschäft betrieb, ist dafür ein gutes Beispiel. Der A. Schaaffhausen'sche Bankverein wurde 1848 durch die Umwandlung der Kölner Privatbank Abraham Schaaffhausen gegründet – allerdings nicht freiwillig, denn die Söhne und Schwiegersöhne und somit Erben und Nachfolger des verstorbenen Privatbankiers Abraham Schaaffhausen waren insolvent und die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft wurde von seinen Gläubigern durchgesetzt (vgl. Pohl, M 1982, S. 174 f.).²¹²

Allerdings bewegten sich auch diese Spezialisten noch auf den traditionellen Geschäftsfeldern der Kaufleute – Warenhandel, Finanzgeschäfte und Transportwesen – und selbst der „fabrizierende Kaufmann“ im Sinne von Heß war als Verleger und Manufakturist auf die Fähigkeiten der Handwerker angewiesen, auch wenn er als Manufakturist immerhin schon Eigner der

²¹¹ Hierzu findet sich in der einschlägigen wirtschafts- und sozialgeschichtlichen sowie unternehmensgeschichtlichen Literatur eine Vielzahl von Belegen. Diese sind nach Kenntnis der Autoren unter der hier interessierenden Fragestellung jedoch bisher nicht systematisch ausgewertet worden. Insofern stützt sich diese Aussage weiterhin auf Einzelfallstudien. Zu einem informativen Beispiel sei auf Dünkel (2005) verwiesen.

²¹² Die in Deutschland im Versicherungswesen entstandene Aktiengesellschaft spielte zwar bereits beim Eisenbahnbau der späten 1840er Jahre eine bedeutende Rolle (vgl. Steitz 1974), aber erst in den 1850er und 1860er Jahren wurde sie zur bedeutendsten Rechtsform für die Großindustrie und das private Bankwesen.

notwendigen Produktionsmittel war. Das Vordringen der Kaufleute in die Produktion von Waren war in diesen Fällen noch sehr begrenzt, denn die Steuerung und die Durchführung des Produktionsprozesses oblag im Falle des Verlags den rechtlich noch selbstständigen Handwerkern und im Falle der Manufaktur den angestellten Handwerkern. Seit den 1830er-Jahren tritt auch hier eine Änderung ein. Mit dem Entstehen der auf den Prinzipien der technischen Arbeitserlegung und der Lohnarbeit beruhenden Fabriken gelingt es den Eignern der Produktionsmittel, sich von Arbeitskräften, die den ganzen Produktionsprozess vom Rohstoff bis zum Fertigprodukt beherrschen, unabhängig zu machen und diese durch Arbeitskräfte zu ersetzen, die nur noch einzelne Produktionsschritte beherrschen müssen. Kaufleute haben diese Möglichkeit der industriellen Produktionsform in einem erheblichen Umfang genutzt. Bei Kuczynski (1992, S. 43; siehe dazu auch Kaelble 1972 und Kocka 1975 sowie aus marxistischer Sicht die Darstellung von Kuczynski 1992, S. 37–56) findet sich eine interessante Übersicht, die sich auf Industrielle bezieht, die im Zeitraum 1835 bis 1873 in Berlin tätig waren (siehe Darstellung 1). Von den erfassten 121 Industriellen waren 59, also fast die Hälfte, ursprünglich Kaufleute, 50 stammten aus dem Handwerk und nur 12 waren Absolventen von Hoch- oder Fachschulen. Dabei ist zu beachten, dass die Industriellen handwerklicher Herkunft und diejenigen mit Hoch- oder Fachschulabschluss ganz überwiegend im Bereich der Metallindustrie und des Maschinen- und Apparatebaus, also den Branchen, die das höchste technische Wissen und Können erforderten, tätig waren, während die Kaufleute die Textilindustrie dominierten. Die Industrialisierung mag daher auf der Seite der Technologien ein Werk „genialer Erfinder und Tüftler“ gewesen sein, die schnelle Expansion des Fabrikwesens beruhte jedoch ganz wesentlich auf dem Kapital, welches kaufmännische Familienclans teilweise über Generationen akkumuliert hatten und welches verstärkt seit den 1850er-Jahren in der industriellen Warenproduktion investiert wurde, sodass die Industrie zu einem weiteren bedeutenden kaufmännischen Geschäftsfeld heranwuchs.²¹³

Darstellung 1: Verteilung der Industriellen handwerklicher, kaufmännischer und akademischer Herkunft auf einzelne Industriezweige Berlins zwischen 1835 und 1873

Industriezweig	Handwerkli. Herkunft	Kaufmänn. Herkunft	Absolventen von Hoch- und Fachschulen
Textilindustrie	6	31	1
Maschinen und Apparate	25	0	7
Metallindustrie	11	8	1
Nahrung und Genuss	3	8	0
Chemische Industrie	0	9	2
Möbelindustrie	4	0	0
Sonstige	1	3	0
insgesamt	50	59	12
ohne Maschinen, Apparate und Metallindustrie	14	51	4

Quelle: Kuczynski (1992, S. 43)

²¹³ Viele Forschungen zum Wirtschaftsbürgertum im 19. Jahrhundert, die sich einerseits auf den Aspekt der sozialen Mobilität und hier insbesondere des Aufstiegs in die städtischen Oberschichten konzentrieren und andererseits die politische Partizipation dieser Wirtschaftsbürger thematisieren, gelangen zu ähnlichen Ergebnissen; siehe dazu die Studien von Fischer (1996) über das Rhein-Main-Gebiet, über Berlin von Böhme (1996), über Köln von Van Eyll (1996), über Nürnberg von Gömmel (1996), über Regensburg von Schumann (1996) und über Augsburg von Fassl (1996). Diese Studien finden sich sämtlich in dem von Möckl (1996) herausgegebenen Sammelband. Für Westfalen sei auf Borscheid (1983) und für das Rheinland auf Barkhausen (1954) verwiesen. Die Situation in Sachsen, Bayern, Württemberg und im Saarland wird in Helbig (1973) behandelt. Eine Zusammenfassung der zu diesem Thema vorliegenden Forschungsergebnisse findet sich bei Wehler (1995, S. 112-117); dieser räumt gründlich mit der häufig kolportierten Vorstellung auf, dass es sich bei den frühindustriellen Unternehmern überwiegend um soziale Aufsteiger gehandelt habe.

Horizontale und vertikale Struktur des Kaufmannsberufes auf der Ebene der abhängig Beschäftigten

Geringe Betriebsgrößen als limitierender Faktor der Differenzierungsprozesse

Ob und inwieweit die sich zunehmend als stabil erweisende Segmentierung des Kaufmännischen in verschiedene Branchen auch schnell eine Spezialisierung im Bereich des inneren Geschäftsbetriebs nach sich zog, kann beim gegenwärtigen Stand der Forschung nicht eindeutig beantwortet werden. Dagegen sprechen zumindest bis in die 1850er-Jahre hinein die gemessen an der Zahl der Beschäftigten geringen Betriebsgrößen. Auch wenn mangels entsprechender amtlicher Statistiken keine exakten Zahlen vorliegen, kann davon ausgegangen werden, dass – wie schon im 18. Jahrhundert – selbst die größten Warenhandlungen, Speditionen, Reedereien, Privatbanken, Verlage, Manufakturen und Fabriken mit einer sehr geringen Zahl an mit kaufmännischen Dingen Beschäftigten auskamen. Engelsing (1967, S. 352–358) nennt dafür eine Reihe von Beispielen aus dem 18. und der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Demnach beschäftigten beispielsweise im Berliner Groß- und Einzelhandel 1804 die 484 Mitglieder der Kaufmannschaft der Spezerei- und Materialhandlung insgesamt nur 150 Handlungsdiener und 312 Lehrlinge, die 372 Mitglieder der Berliner Gilde der Kaufmannschaft der Tuch- und Seidenhandlung 150 Handlungsdiener und 136 Lehrlinge (vgl. ebd., S. 353 f.). Dass diese Kaufleute weitere Knechte, Lagerarbeiter, Hausgesinde etc. beschäftigten, kann mit Sicherheit angenommen werden. Für den kaufmännischen Bereich galt jedoch, dass selbst in den beiden „vornehmsten“ Berliner Kaufmannsgilden, in denen sowohl Einzel- als auch Großhändler Mitglieder waren, kaum ein abhängig Beschäftigter auf einen Selbstständigen kam. Noch 1842 betrug die Anzahl der „Handlungs- und Gewerbsgehilfen“ in Bremen 847, die sich auf knapp 500 Firmen verteilten (vgl. ebd., S. 356). Nicht viel anders dürfte sich die Situation bis Anfang der 1850er-Jahre in den Handelshäusern dargestellt haben, die gleichzeitig auch Fabriken betrieben. So beschäftigte die Remscheider Firma Johann Bernhard Hasenclever & Söhne, Produzenten und Großhändler im Bereich der Metallwaren, wie Sensen, Pflüge und Bestecke, mit eigenen Niederlassungen in Amsterdam, Baltimore und Rio de Janeiro und einem ausgedehnten Netz an Kommissionären in Südeuropa und Süd- und Mittelamerika, in der Zentrale im Zeitraum 1786–1870 durchgängig höchstens zwei „Comptoir Bediente“ (Dünkel 2005, S. 537 f.), die nicht aus der Familie kamen. Demgegenüber hatte das deutsch-englische Bankhaus Friedrich Huth & Co. in der Londoner Zentrale bei vier mitarbeitenden Teilhabern schon 27 Clerks und vermehrte in den 1850er- und 1860er-Jahren das kaufmännische Personal auf 50 bis 60 Mitarbeiter (vgl. Engelsing 1967, S. 356 f.). Diese Beispiele deuten an, dass – vielleicht mit Ausnahme des Bankwesens – die Geschäftstätigkeit in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts mit einer sehr geringen Zahl kaufmännischen Personals abgewickelt werden konnte. Dabei ist jedoch zu bedenken, dass in vielen Firmen mehrere Teilhaber aus dem Kreis der Familie tätig waren und – wenn von den kleinen Geschäften des Einzelhandels abgesehen wird (siehe dazu Engelsing 1967, S. 371 ff.) – der Nachwuchs fast ausschließlich aus dem Kreis der Familie rekrutiert wurde (siehe die entsprechenden Nachweise bei Engelsing 1967, S. 356 ff. und Dünkel 2005, S. 537 f.). Ergänzt wurde der Nachwuchs in den größeren Unternehmen allenfalls durch Söhne langjähriger Geschäftspartner, wobei deren spätere Verheiratung mit einer Tochter des Prinzipals zum Zwecke der Festigung der Geschäftsbeziehungen eine gängige und keinesfalls anrühige Strategie war (vgl. auch Kocka 1979). Schließlich existierte diese – wie gezeigt wurde – schon bei den Familienclans der Handelsherren des Spätmittelalters. Dass kaufmännisches Personal in großer Zahl von außerhalb des Familienverbandes und der engen Geschäftspartner rekrutiert wurde, ist – soweit dies nicht den Kleinhandel betrifft – eindeutig ein Phänomen, welches erst in den letzten drei Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts auftritt.

In den 1850er- und 1860er-Jahren wuchs zwar die Zahl der abhängig beschäftigten Handlungsdiener in sämtlichen kaufmännischen Geschäftsfeldern, aber dies geschah noch sehr langsam. Conze (1976, S. 446) berichtet, dass 1852 in Preußen 14 Tsd. Großhändler gezählt wurden, die 10.600 Gehilfen beschäftigten. Für die 1860er-Jahre gibt Engelsing (1967, S. 358) an, dass 1862 in etwa 400 Bremer Großhandelsunternehmen im Durchschnitt drei Handlungsgehilfen angestellt waren, dass der wahrlich bedeutende Hamburger Reeder und Schiffsmakler R. Sloman 1867 über insgesamt 12 Angestellte (Engelsing 1973, S. 58 ff.) verfügte, dass 1868 im Leipziger Verlag F. A. Brockhaus ein Buchhalter, ein Kassierer, 32 Kontoristen, 5 Lehrlinge und 16 Burschen und Markthelfer beschäftigt waren (vgl. ebd.) und dass in der Bremer Kommissions- und Speditionsfirma J. H. Bachmann 1870 acht Kaufmannsgehilfen, sechs Lehrlinge und sechs Arbeiter tätig waren (vgl. Engelsing 1967, S. 358).

Formen der innerbetrieblichen Differenzierung

Angesichts der somit gemessen an den Beschäftigtenzahlen recht überschaubaren Betriebsgrößen in den einzelnen kaufmännischen Branchen im hier behandelten Zeitraum kann davon ausgegangen werden, dass sich die vertikale und horizontale Differenzierung des inneren Geschäftsbetriebs ebenfalls in relativ engen Grenzen hielt. Genauere Aussagen hierzu sind kaum möglich, weil die wirtschafts- und sozialgeschichtliche und selbst die unternehmensgeschichtliche Forschung bisher fast vollständig auf die Untersuchung der Organisation der kaufmännischen Betriebe dieser Zeit verzichtet hat. Die von Pierenkämper (1999, S. 21) geforderte Konzentration der Unternehmensgeschichtsschreibung auf die „innere ökonomische Logik“ unternehmerischen Handelns, die Forderung von Hooek (1997, S. 17) einerseits, verstärkt die Geschichte der kaufmännischen Wissensformen zu erforschen und von Nieberding/ Wischermann (1998) andererseits, den Blick auf den Wandel der kaufmännischen und unternehmerischen Kommunikationsformen zu richten, sind bis heute weitgehend Programm geblieben. Dünkel (2005, S. 9) verweist im Sinne einer möglichen Erklärung darauf, dass die Quellenlage aufgrund nur selten vorhandener Firmenarchive für die frühindustrielle Zeit schlecht sei. Nicht auszuschließen ist jedoch, dass sich das Interesse der Wirtschafts-, Sozial- und Unternehmenshistoriker derart auf die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen des kaufmännischen Handelns sowie die Unternehmerbiografien und die Wachstumsgeschichte einzelner Unternehmen konzentriert, dass betriebswirtschaftliche Aspekte gar nicht erst in den Blick geraten. Dies zeigt sich etwa an den umfangreichen, auf das 19. Jahrhundert bezogenen Forschungen zur Entwicklung des Bürgertums allgemein und des Wirtschaftsbürgertums speziell (vgl. etwa die Beiträge in Kocka 1995 und Möckl (Hrsg.) 1996).

Daher kann hier nur auf einige relativ globale Aussagen zur innerbetrieblichen funktionalen wie hierarchischen Untergliederung der Kaufmannsgehilfen zurückgegriffen werden, wie sie sich in der zeitgenössischen Literatur finden. Engelsing (1967, S. 353 ff.) hat entsprechende Quellen ausgewertet und kommt dabei zu dem Ergebnis, dass sich gegenüber der von Marperger 1715 vorgenommenen Unterscheidung der Handlungsdiener in sechs Kategorien – Complementarii, Factores, Reisediener, Buchhalter, Kontoristen, Laden-, Gewölb- und Warendiener – bis in die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts hinein keine nennenswerten Änderungen ergeben haben. „Complementarii“ waren Geschäftsführer oder Prokuristen, die unternehmerische Funktionen ausübten und bei den im Warenhandel überwiegend anzutreffenden kleinbetrieblichen Strukturen nur in seltenen Fällen, wie dem Tod des Formeninhabers, eingesetzt wurden. Die häufigere Erteilung von Prokura tritt erst in den Großbetrieben der Industrie, des Verkehrswesens, des Warenhandels und des Finanzwesens in den späten 1860er- und den frühen 1870er-Jahren auf. Die „Factores“ sind mit den spätmittelalterlichen Faktoren vergleichbar. Es handelt sich also um die Leiter einer ausländischen Niederlassung, die im Rahmen des Fern- und Überseehandels auch im 19. Jahrhundert eine große Rolle spielten und über erhebliche Befugnisse verfügten und daher eine besondere Vertrauensstellung einnahm-

men. Wenn sie nicht bereits aus der Familie des Patrons stammten, was in der Regel der Fall war, dann wurden sie häufig durch Einheirat an die Familie gebunden. „Reisediener“ sind dem heutigen Handlungsreisenden vergleichbar. Als Angestellte einer größeren Warenhandlung oder einer Fabrik waren sie mit der Auftragsakquisition betraut und unterlagen damit einer besseren Kontrolle als ein Kommissionär und verursachten weniger Kosten als die Eröffnung einer ständigen Niederlassung. Diese Position des „Außendienstmitarbeiters“ erfreute sich daher in den Kreisen der Großkaufleute und Fabrikanten zunehmender Beliebtheit. Buchhalter, Kontoristen, Laden-, Gewölb- und Warendiener arbeiteten in den Geschäftsräumen des Unternehmens, wobei Buchhalter und Kontoristen – Korrespondenten, Kassierer, Briefkopisten und Kontordiener – im „Kontor“ arbeiteten und letztere zusätzlich Botengänge zur Börse, zur Poststation und zur Bank zu erledigen hatten und ebenso wie die Lehrlinge zu häuslichen Diensten und Erledigungen herangezogen wurden. Demgegenüber waren die Laden-, Gewölb- und Warendiener mit der Lagerung, dem innerbetrieblichen Transport, der Pflege und dem Direktverkauf der Waren befasst.

Wie weit die genannte Spezialisierung sich tatsächlich ausprägte, hing entscheidend von der Betriebsgröße ab. In kleinen Warenhandelsgeschäften mit höchstens zwei Handlungsgehilfen dürfte von Spezialisierung kaum die Rede gewesen sein. Mit dem im Verlaufe des 19. Jahrhunderts einsetzenden Größenwachstum der kaufmännischen Betriebe nahm der Grad der Spezialisierung jedoch zu und die einzelnen Positionen stabilisierten sich und seitens der Unternehmensleitungen wurden innerbetriebliche Hierarchien geschaffen, die dauerhafte Einkommens- und Statusunterschiede begründeten. Dies findet seinen Ausdruck in Positionsbezeichnungen wie „Hauptbuchhalter“, „Hilfsbuchhalter“, „Erster Kontorist“ und „Zweiter Kontorist“.

Allerdings waren Unterschiede im Hinblick auf Einkommen und sozialen Status bereits im späten Mittelalter und im 18. Jahrhundert zu verzeichnen. Schon damals nahm unter dem im Kontor arbeitenden Personal der Buchhalter sowohl innerbetrieblich als auch im gesellschaftlichen Ansehen den ersten Rang ein. Ihm folgten der für den Schriftverkehr zuständige Korrespondent oder Schreiber und der Kassierer. Kopisten und Kontordiener standen am Ende der Hierarchie und unterschieden sich im Einkommen und in der sozialen Stellung nicht von den Ladendienern und kaum vom übrigen Hausgesinde. Wie Engelsing (1967, S. 353) berichtet, fanden diese sozialen Unterschiede auch sprachlich ihren Ausdruck: „Ein Ladendiener (wurde, d. A.) mit ‚Er‘, ein Kontorist mit ‚Sie‘ angeredet.“ Allerdings waren diese Positionen noch nicht stabil voneinander abgeschottet; ein Kaufmannslehrling, dessen Tätigkeit – falls er nicht aus der Familie des Großkaufmanns stammte oder Sohn eines Geschäftspartners war – begann seine Lehre in aller Regel im Lager und kam allenfalls gegen Ende seiner Lehrzeit ins Kontor. Gleichwohl war er durch Stellenwechsel und Selbststudium in der Lage, sich zu qualifizieren und auf dieser Basis zum Kassierer, Kontoristen oder gar Buchhalter aufzusteigen (vgl. ebd.). Gesamtgesellschaftlich wähten sich die im Kontor arbeitenden Gehilfen als über den Handwerkern stehend, obwohl ihr Einkommen dies nur dann rechtfertigte, wenn sie etwa als Hauptbuchhalter oder Erster Korrespondent mit erheblich über dem Durchschnitt liegenden Einkünften beschäftigt waren (vgl. ebd., S. 379 f.).

Vertikale Differenzierung der abhängig Beschäftigten im Gefolge der horizontalen Differenzierung der kaufmännischen Betriebe: Zur sozialen Stellung der Privatbeamten und der Handlungsgehilfen

Entscheidend für die weitere vertikale und somit soziale Differenzierung der Kaufmannsgehilfenschaft war jedoch die zunehmende und sich verfestigende horizontale Differenzierung

kaufmännischer Betriebe in verschiedene Branchen. Die Anzahl des in den Banken²¹⁴ und bei den Privatversicherern sowie in der Industrie beschäftigte kaufmännische Personal wuchs wenn auch langsam an;²¹⁵ zudem erlangte es eine ökonomische und soziale Stellung, die es deutlich von den Handlungsgehilfen oder Commis im kleinbetrieblichen Warenhandel und im privaten Verkehrsgewerbe abhob. Zudem war kaufmännisch vorgebildetes Personal auch in den staatlichen und kommunalen Verwaltungen, bei öffentlichen Versicherungen, Staatsbanken und Sparkassen und bei den staatlichen Post- und Eisenbahnbetrieben beschäftigt.

Seit der preußischen Reformära bildeten sich im staatlichen und kommunalen Bereich Preußens langsam die noch heute gültigen Merkmale des Dienstrechts der Beamten heraus, die nach der Gründung des zweiten deutschen Kaiserreichs auf sämtliche Reichsländer übertragen wurden (vgl. dazu Kocka 1981c). Die Bestellung der Beamten erfolgte durch Hoheitsakt auf Lebenszeit, Beamte verpflichteten sich durch Diensteid zu besonderer Treue und Gehorsam und zur vollständigen Hingabe an ihr Amt, sie unterlagen einem besonderen Disziplinarrecht und im Gegenzug erlangten sie die Rechte auf Besoldung, Beihilfe im Krankheitsfall und Versorgung im Alter gemäß dem Prinzip der Alimentation sowie auf Amt, Rang und Titel

²¹⁴ Über die „Bankbeamten“, wie die Angestellten der Privatbanken damals genannt wurden, liegen kaum eigenständige Untersuchungen vor. Zu verweisen ist jedoch auf Ashauer (1986) für die Sparkassen, Janberg (1986); Leifheit (1983), Rudl (1975) und Stöckle (1925) für die Privatbanken. In den bekannten bankhistorischen Studien, etwa von H. Pohl (1982) und M. Pohl (1982), wird die Geschichte der deutschen Banken, allenfalls noch die der Bankiers erzählt. Die Akteure unterhalb der Unternehmensleitung kommen nicht vor.

²¹⁵ Die historische Angestelltensoziologie hat bei der Erforschung der Entwicklung der Industrieangestellten ihr Interesse deutlich auf die technischen Angestellten konzentriert (vgl. etwa Kocka 1969, 1981a und b; Pierenkämper/ Tilly 1982). Bei Rupieper (1982) finden sich jedoch vergleichende Betrachtungen zu den technischen und kaufmännischen Industrieangestellten im Zeitalter der Industrialisierung am Beispiel der beiden Stammunternehmen der späteren Maschinenfabriken Augsburg-Nürnberg AG (MAN). Die Carl Reichenbachsches Maschinenfabrik in Augsburg wurde zwar 1844 von einem Kaufmann gegründet, jedoch schon nach wenigen Jahren von einem Handwerksmeister und einem naturwissenschaftlich vorgebildeten ehemaligen Offizier, der bereits während seiner Militärzeit mit Ingenieuraufgaben betraut war, übernommen (vgl. ebd., S. 27 f.). 1848 gab es in dieser Firma vier „leitende Angestellte“, wobei es sich um Werkstattleiter, also technisches Personal, handelte. Mit Ausnahme eines englischen Ingenieurs stammten die Werkstattleiter aus dem Handwerk (vgl. ebd., S.36 ff.). 1865 gehörte auch ein Kaufmann als Leiter des „Comptoirs“ zu den leitenden Angestellten. Sein Gehalt lag allerdings um mehr als das Dreifache niedriger als das der Leiter der Werkstätten. Letztere wurden betriebsintern als Ingenieure bzw. Oberingenieure bezeichnet und der Rekrutierungsweg, der über eine Ausbildung im Handwerk bis zum Werkstattleiter führte, hörte spätestens in den 1860er Jahren auf. Einigen wenigen gelang dann der Aufstieg über eine betriebsinterne Lehre, aber spätestens ab den 1880er Jahren wurde ein Maschinenbaustudium zur Voraussetzung des Aufstiegs in leitende technische Positionen (vgl. ebd., S. 36 ff.). Das zweite Stammunternehmen, die Cramer-Klettsche Maschinenfabrik in Nürnberg, wurde 1840 von einem Kaufmann gegründet und auf der technischen Seite zunächst ausschließlich mit englischen Ingenieuren als Leitungspersonal betrieben (vgl. ebd., S. 25 ff.). Die kaufmännische Leitung und Unternehmensführung lagen jedoch zunächst beim Gründer Klett selbst, nach dessen frühen Tod bei seinem Schwiegersohn Cramer, der ebenfalls gelernter Kaufmann war. Für die leitenden Angestellten galten in Nürnberg ähnliche Verhältnisse wie in Augsburg (vgl. ebd., S. 41 ff.). Über die mittleren und unteren technischen wie kaufmännischen Angestellten beider Stammunternehmen ist wenig bekannt. Deren Zahl blieb in beiden Unternehmen im betrachteten Zeitraum gering. Im Augsburger Unternehmen gab es 1855 nur insgesamt 10 Angestellte, darunter wahrscheinlich acht technische (vgl. ebd., S. 49). 1869 gab es neun technische und fünf kaufmännische Angestellte sowie einige angestellte Detailzeichner (ebd.). „Erst Mitte der achtziger Jahre setzte in allen Unternehmensbereichen eine rapide Zunahme der Angestellten im kaufmännischen Bereich ein. 1896 waren von 95 Angestellten 42 in den kaufmännischen Abteilungen tätig“ (ebd.). Zu ähnlichen Ergebnissen gelangt Siegrist (1981) in seiner Fallstudie über Organisation, Management und Angestelltenschaft der Eisen- und Stahlwerke Fischer in Schaffhausen. Erst 1880 wurde ein Kaufmann für die Kontorarbeiten zur Entlastung des Eigentümerunternehmers eingestellt. In diesem Jahr gab es aber bereits 118 Arbeiter und 17 technische Angestellte im Unternehmen (vgl. ebd., S. 113 f.).

(vgl. Hattenhauer 1980).²¹⁶ Im Verhältnis zu den Beschäftigungsbedingungen, denen die nicht beamteten abhängig Beschäftigten im öffentlichen Dienst und der privaten Wirtschaft unterlagen, waren (und sind) die Beamten aufgrund der genannten Merkmale des Beamtenstatus eine ökonomisch und sozial privilegierte Gruppe. Insofern orientierten sich die nicht beamteten Beschäftigten des öffentlichen Dienstes, die mit kaufmännischen Leitungsaufgaben betrauten Personen in den Banken und Industrieunternehmen, die technischen Führungskräfte in der Industrie, aber auch die Eigentümer privater Banken und Industrieunternehmen im Hinblick auf die Gestaltung der Beschäftigungsverhältnisse des nicht zum Kreis der Eigentümer zählenden Leitungspersonals²¹⁷ am Beamtenstatus. Dementsprechend bürgerte sich bereits in den Jahrzehnten vor 1870 der Sprachgebrauch „Privatbeamter“ für das Führungspersonal in der Industrie und den privaten Bank- und Versicherungsunternehmen ein. Wie Kocka (1981c, S. 118 f.) zeigt, wurden diejenigen öffentlich Bediensteten, die zwar den Beamtenstatus nicht erlangten, aber dennoch dauerhaft beschäftigt waren, zunächst als „Offizianten“ später als Angestellte bezeichnet. Auch der aus dem öffentlichen Dienst stammende Begriff „Angestellter“ bürgerte sich – zunächst neben dem Begriff des Privatbeamten - langsam ein und löste in den letzten beiden Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts den Begriff Privatbeamter zunehmend ab (vgl. Kocka 1981c, S. 121 ff.).²¹⁸ Rupieper (1982) zeigt am Beispiel der beiden MAN-Stammunternehmen, dass in der Industrie die Begriffe Angestellter und Privatbeamter jedoch schon in den 1860er-Jahren nebeneinander gebraucht wurden. Während im Augsburger Unternehmen die kaufmännischen und technischen Führungskräfte als Angestellte bezeichnet wurden, wurde dieser Personenkreis im Nürnberger Unternehmen Beamter genannt. Die Bezeichnung Beamter für technisches und kaufmännisches Leitungspersonal war auch in der Berliner Telegraphenanstalt Siemens & Halske üblich (vgl. Kocka 1981d, S. 23-41).²¹⁹ Mit dem Privatbeamten- bzw. Angestelltenstatus waren im Hinblick auf Sicherheit des Arbeitsplatzes, Höhe des Gehaltes, Zahlung von Gratifikationen im Sinne der Beteiligung am Erfolg des Unternehmens und Altersversorgung Privilegien verbunden, die den entsprechenden Regelungen für Beamte im öffentlichen Dienst vergleichbar waren. Zudem waren mit diesem Status häufig enge soziale Kontakte mit den Eigentümerunternehmen verbunden, die bis zur Einheiratung in deren Familien reichten (vgl. Rupieper 1982, S. 37). Insofern bildeten die Privatbeamten in der Industrie und im Bank- und Versicherungsgewerbe die Spitze der

²¹⁶ Die Entwicklung des Ausbildungswesens der höheren und untergeordneten Beamten kann hier nicht näher behandelt werden. Siehe dazu für das 18. Jahrhundert und den hier behandelten Zeitraum Bleek (1972). Deutlich wird dort, dass sich erstens das Juristenprivileg der höheren Beamten erst langsam im 19. Jahrhundert herausgebildet hat und es zweitens durchaus inhaltliche Berührungspunkte zwischen der Tätigkeit von kaufmännischem Kontorpersonal und Beamten des öffentlichen Dienstes, die etwa im staatlichen Finanz- und Zollwesen oder bei Kommunen mit Aufgaben im Rechnungswesen betraut waren, gegeben hat.

²¹⁷ Es handelte sich dabei nicht unbedingt um mit Führungsaufgaben betrautes Personal, denn auch Kassierer, technische Zeichner oder Kontordiener erhielten den Privatbeamten- bzw. Angestelltenstatus. Hintergrund hierfür ist offensichtlich der Tatbestand, dass diese durch ihre Tätigkeit mit Geschäftsgeheimnissen in Kontakt kamen und daher die Unternehmensleitung deren Verschwiegenheit durch Sicherheit des Arbeitsplatzes und gute Bezahlung erkaufen musste.

²¹⁸ Die gesetzliche Normierung des Angestelltenbegriffs erfolgte jedoch erst im Jahre 1911 durch Erlass des Angestelltenversicherungsgesetzes; vgl. z. B. Bichler (1997).

²¹⁹ Die Berliner Telegraphenbauanstalt Siemens & Halske wurde 1847 von dem Artillerieoffizier Werner von Siemens und dem Mechaniker Johann Georg Halske sowie einem stillen Teilhaber gegründet. 1848 wurden 18 Arbeiter beschäftigt; diese Zahl stieg bis 1867 auf 192. Ab 1855 – die Gesamtbeschäftigtenzahl betrug 122 – wurden zehn Beamte beschäftigt, deren Zahl stieg bis 1867 auf 14. Zu den Beamten zählten auf kaufmännischer Seite je ein Buchhalter, Kassierer, Registrator und Komptoirdiener, auf der technischen Seite ein Werkstattvorsteher, mehrere Werkmeister, Werkstattschreiber, Materialverwalter und Zeichner. Die Leitung hatte ein Prokurist und Oberingenieur inne (vgl. Kocka 1981d, S. 25 f.), die zweite Leitungsebene bildeten der Werkstattvorsteher und der Buchhalter.

Hierarchie der abhängig beschäftigten Kaufleute. Dass sich die Privatbeamten bzw. frühen Angestellten ihrer besonderen Stellung im Unternehmen bewusst waren und daraus ihr Selbst- und Standesbewusstsein schöpften, wird in der einschlägigen Literatur immer wieder betont (vgl. Kocka 1982e, S. 77 ff.). Es handelt sich dabei um ein Denken, das sich nur noch marginal von der vollständigen Identifikation mit den Eigentümerunternehmern bzw. dem angestellten Management der Aktiengesellschaften unterschied.

Deutlich wird dies auch an den ersten Organisationsansätzen der Privatbeamten. Sowohl der 1856 gegründete Verein deutscher Ingenieure als auch der Deutsche Privatbeamten-Verein von 1870 kooperierten mit den Unternehmern. Sie waren unpolitisch, verstanden sich vornehmlich als Fach- und Fortbildungsvereinigungen und unterhielten Unterstützungskassen. Ähnliches galt für die älteste Vereinigung der Handlungsgehilfen: der in Hamburg gegründete Verein für Handlungskommiss von 1858. In diesem organisierten sich jedoch Gehilfen aus dem Warenhandel und den Speditionen und Reedereien. Deren Identifikation und Kooperation mit den Prinzipalen gründeten sich auf der Perspektive der eigenen Selbstständigkeit, die für die Privatbeamten in der Industrie und dem Bank- und Versicherungsgewerbe kaum in Betracht kam. An die Stelle der Perspektive Selbstständigkeit trat für diese die des innerbetrieblichen Aufstiegs, wodurch sich die Loyalität der Privatbeamten zum Unternehmen noch erhöhte.

Solange die Zahl der Privatbeamten bzw. kaufmännischen Angestellten und Handlungsgehilfen überschaubar blieb, also bis in die 1870er-Jahre hinein, änderte sich an dieser Situation wenig. Allerdings zeichnete sich mit der horizontalen Differenzierung des Kaufmännischen in Branchen eine dieser Differenzierungsform entsprechende Segmentierung des Kaufmannsberufes ab. Angesichts der gesetzlich kaum reglementierten Berufsausbildung und -wege der Kaufleute (vgl. Zabeck 2009, S. 343 ff.) wird dies damals jedoch noch nicht in entsprechenden Berufsbezeichnungen etc. ersichtlich. Es ist zwar plausibel, dass sich die Arbeitsaufgaben und damit das Arbeitsvermögen eines Handlungsgehilfen in einem Groß- oder Einzelhandelsunternehmen von denjenigen eines in einem Industriebetrieb, einer Bank oder einer Versicherung beschäftigten Privatbeamten auch damals schon unterschieden hat; daraus kann aber nicht gefolgert werden, dass es bereits Unterschiede auf der Ebene der Ausbildung gegeben hat. In den hier angegebenen Fallstudien zu einzelnen Industriebetrieben wird an keiner Stelle die Existenz von kaufmännischen Lehrlingen angeführt. Im Gegenteil: Bei Rupieper (1982), Boblenz (1997) und Kocka (1981d) finden sich Hinweise darauf, dass das kaufmännische Personal erst nach abgeschlossener kaufmännischer Lehre im Warenhandel in die Kontore der Industrie eintrat.²²⁰ Die notwendigen Spezialkenntnisse haben sich die kaufmännischen Privatbeamten der Industrie, aber wahrscheinlich auch die der Privatbanken und -versicherungen daher im Arbeitsprozess selbst angeeignet.

²²⁰ Stöckle (1925) führt an verschiedenen Stellen seiner juristischen Dissertation Beispiele dafür an, dass in privaten Banken im 19. Jahrhundert bereits Lehrlinge ausgebildet wurden. Über die inhaltliche Dimension dieser betrieblichen Lehre fehlen jedoch jegliche Aussagen, so dass nicht bestimmt werden kann, ob bzw. inwieweit es auf die Art der Tätigkeit zurückführbare Unterschiede zwischen der Lehre im Bankbetrieb und der in der Warenhandlung gegeben hat.

Qualifikationsanforderungen und kaufmännisches Wissen und Können bei kaufmännischen Angestellten

Worum es sich bei diesen Spezialkenntnissen inhaltlich genau gehandelt hat, über welches Wissen und Können die einzelnen Arten von Kaufmannsgehilfen, kaufmännischen Angestellten und Privatbeamten damals verfügten und ob sich darin steigende Anforderungen an deren Qualifikation zeigten, sind Fragen, die für diese Studie zwar von besonderer Bedeutung sind, aber für den hier interessierenden Zeitraum kaum beantwortet werden können. Das Wissen und Können der selbstständigen wie der unselbstständigen Kaufleute der Zeit der Frühindustrialisierung dokumentiert sich in Haupt-, Briefkopier-, Memorial-, Kassenbüchern, Journalen, also in erhaltenem Schriftgut, das von Kaufleuten verfasst und angefertigt wurde. Derartiges Schriftgut ist in deutschen und europäischen Archiven durchaus vorhanden (vgl. die Beiträge in Hooch/ Reininghaus 1997), und es wurde überwiegend bereits von Historikern ausgewertet. Rekonstruiert wurden so beispielsweise die regionale Ausdehnung des Handels, die Vernetzung der Handelspartner, die Art und Anzahl der gehandelten Warenarten, die Familienverhältnisse der Unternehmerfamilien. Die hier interessierende Frage nach dem kaufmännischen Arbeitsvermögen, also nach dem Wissen und Können, über das die Kaufleute verfügen mussten, um dieses Schriftgut herstellen zu können, wurde jedoch allenfalls am Rande bearbeitet. Hooch (1997, S. 17) verweist mit aller Dringlichkeit darauf, dass es in Europa ein deutliches Defizit im Bereich der Geschichte der kaufmännischen Wissensformen und Techniken gibt.²²¹ Offensichtlich sind die Wirtschafts- und Sozialhistoriker wenig an den oben genannten Fragen interessiert oder es fehlt ihnen an der betriebswirtschaftlichen Fachkompetenz, um das Schriftgut unter den genannten Kriterien auswerten zu können. Da sich die Betriebswirte an der eigenen Geschichte bzw. der Geschichte ihres Objektbereichs wenig interessiert zeigen, ist auch von dieser Seite keine Abhilfe zu erwarten.²²² Ebenso fehlt es an einschlägigen Untersuchungen aus der historischen Berufsbildungsforschung bzw. historischen Wirtschaftspädagogik.

Wir müssen uns daher mit der zweitbesten Lösung behelfen: Statt auf das kaufmännische Schriftgut selbst muss einerseits auf Lehr-, Fach- und Handbücher für den Kaufmann zurückgegriffen werden; schließlich beinhalten diese Bücher das Wissen, über das ein Kaufmann nach Auffassung der Autoren dieser Bücher verfügen sollte. Andererseits stehen zeitgenössische Kritiken der kaufmännischen Ausbildungspraxis zur Verfügung (siehe insbesondere Lindwurm 1861). Allerdings lässt sich die Größe der Differenz zwischen den Vorstellungen der Autoren dieser Lehrwerke und Kritiken einerseits und der tatsächlichen kaufmännischen Praxis andererseits, die ja mit großer Wahrscheinlichkeit auch höchst uneinheitlich gewesen

²²¹ In diese Richtung geht auch die Argumentation von Reininghaus (1997, S. 51 f.). Er bemängelt sowohl die vorhandenen Defizite in der „einzelbetrieblich ausgerichteten Sozial- und Wirtschaftsgeschichte der Kaufleute“ (ebd., S. 52) als auch der Geschichte der Buchhaltung. Es müsse daher das Ziel sein, diese Defizite zu beseitigen und „Buchhaltungs- und Kaufmannsgeschichte näher zusammenzubringen“ (ebd.).

²²² Schneider (1981, S. 107–127) analysiert zu einzelwirtschaftlichen Fragen im 18. und 19. Jahrhundert erschienene Publikationen unter dem Aspekt des Ertrags für die betriebswirtschaftliche Theoriebildung, das Schriftgut der kaufmännischen Praxis wird von ihm nicht betrachtet. Den Ertrag für die Theoriebildung schätzt er – mit Ausnahme der Entwicklung der kameralistischen Buchführung und der Staatsrechnungswissenschaft – gering ein. Zur Entwicklung des staatlichen Rechnungswesens im 18. und 19. Jahrhundert siehe Lichtnegel (1872).

ist, nicht bestimmen (vgl. Hoock 1997, S. 18 ff.).²²³ Zudem sind diese Lehr-, Fach- und Handbücher nicht der kaufmännischen Praxis selbst zuzurechnen sondern dem Ausbildungssystem. Insofern werden wir die genannten Fragen im vierten Unterabschnitt dieses Abschnitts erneut aufgreifen.

3.4.3 Normen- und Wertstruktur: Der Kaufmann als Bürger

Über die Entwicklung der Kaufmannsmentalität in den hier betrachteten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts liegt eine ganze Reihe von allerdings verstreuten Informationen vor. Diese be- fassen sich aus einem sozialgeschichtlichen Blickwinkel vornehmlich mit den politischen Haltungen der Kaufleute, ihrem Selbst- und Weltbild sowie ihrem „Menschenbild“, welches sich in ihrer Einstellung zu und ihrem Verhalten gegenüber den eigenen Angestellten und Arbeitern ausdrückt.²²⁴ Mentalitätsaspekte, die das Binnenverhältnis der Kaufleute betreffen, werden unter den Aspekten der Kaufmannslehre und des Vertrauens ebenfalls thematisiert. Die Mentalität der abhängig beschäftigten Kaufleute, also etwa der Bankbeamten, der kaufmännischen Industrieangestellten und der Gehilfen im Warenhandel, ist ein wichtiges Thema der historischen Angestelltensoziologie, weil es in dieser Forschungsrichtung u. a. um die Fragen der Entstehungsbedingungen und der mentalen Ausdrucksformen des „Neuen Mittelstandes“ und dessen Abgrenzung gegenüber der Arbeiterbewegung geht. Insofern lässt sich der aktuelle Wissenstand über die Entwicklung der Kaufmannsmentalität in den ersten sieben Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts unter Nutzung des heute in der Bildungsforschung üblichen Sprachgebrauchs in der Weise resümieren, dass wir über die Selbstkompetenz der Kaufleute deutlich mehr wissen als über deren Fachkompetenz.

²²³ Recht gut lässt sich die genannte Differenz für das Rechnungswesen, also für die Buchhaltungspraxis der Kaufleute einerseits und dem Stand der Buchhaltungslehrbücher andererseits bestimmen. Noch in den ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts kannten weder die Kompanie J. C. Harkort noch die Kompanie Rupe in Iserlohn – bei beiden handelte es sich um nicht unbedeutende südwestfälische Handelsgesellschaften, die sowohl in der Herstellung von und dem Handel mit Kleineisenwaren tätig waren – ein Gewinn- und Verlustkonto (vgl. Reininghaus 1997, S. 55 ff.). Die Firma Johann Bernhard Hasenclever & Söhne aus Remscheid-Ehringhausen, ebenfalls Metallwarenhersteller und -händler, führte bis weit in das 19. Jahrhundert hinein in ihrem Hauptbuch nur Personenkonten für die Geschäftspartner und ein Geheimbuch, welches die Kapitalkonten der Firmeneigner enthielt. Es handelte sich somit um eine spezifische Form der einfachen Buchführung, obwohl ab 1799 auch Sachkonten eingeführt wurden (vgl. Dünkel 2005, S. 641–675 mit weiteren Nachweisen zur Buchhaltungspraxis im beginnenden 19. Jahrhundert). In der Buchhaltungsliteratur ist die doppelte kaufmännische Buchführung mit Personen-, Sach-, Aufwands- und Ertragskonten, mit Gewinn- und Verlustrechnung, jährlicher Bilanz und Ermittlung des Periodengewinns längst vor dem 19. Jahrhundert Standard. Für Deutschland lässt sich der in der Buchhaltungsliteratur am Anfang des 19. Jahrhunderts erreichte Stand besonders gut an dem dreibändigen Werk von Gerhardt (1796–1799) ablesen, welches von Penndorf (1913, S. 227) als das „klassische Buchhaltungswerk des 19. Jahrhunderts“ bezeichnet wird (siehe dazu auch Reinisch 1991, S. 524–528). Zu verweisen ist auch auf das Werk von Philipson (1813), das in inhaltlicher und didaktischer Hinsicht deutlich aus der Masse des Endes des 18. bis Mitte des 19. Jahrhunderts erschienenen Buchhaltungsliteratur hervorragt (vgl. dazu Reinisch 1991, S. 528–544 und als Überblick: Reinisch 1996 und 2004). Zur Erklärung der Diskrepanz zwischen der Buchhaltungsliteratur einerseits und der überwiegenden Buchhaltungspraxis der europäischen Kaufleute andererseits entwickelte Yamey (1940, 1949, 1964, 1975) die These, dass die doppelte Buchführung sich als Standard unter den Lehrenden und Schriftstellern auf dem Gebiet des Rechnungswesens durchsetzte. Die Perspektive der konkreten Nützlichkeit der im Unterricht bzw. im Lehrbuch dargestellten Inhalte für die aktuellen oder späteren beruflichen Handlungsvollzüge der Schüler und Leser habe dabei keine Rolle gespielt. Die Praxis selbst sei mit einem einfacheren Informationssystem ausgekommen; jedenfalls habe die Verwendung der einfachen Buchführung die kapitalistische Entwicklung – im Gegensatz zur Auffassung von Sombart (1916, S. 118) – nicht behindert (zur Diskussion über die These von Yamey siehe Reinisch 1991, S. 177–184).

²²⁴ Auf diesen Aspekt gehen wir in der folgenden Darstellung nicht ein; siehe dazu den Überblick von Tilly (1995) und die dort angegebene Literatur.

Politische Haltung der Kaufleute

Die historische Bürgertumsforschung (siehe dazu weiterhin die Beiträge in Kocka 1995a und 1995b) ist sich im Hinblick auf die politische Haltung der Kaufleute darin einig, dass diese nicht einheitlich gewesen ist. Die vertikale Differenzierung in sozialer und ökonomischer Hinsicht zwischen Großkaufleuten und Kleinhändlern sowie zwischen selbstständigen Kaufleuten und abhängig beschäftigten Gehilfen, Angestellten und Privatbeamten fand ihren Niederschlag in unterschiedlichen Interessen, die ebenso unterschiedliche politische Einstellungen zur Folge hatten. Die Verfechter der bürgerlichen Freiheitsrechte und einer liberalen Wirtschaftsordnung entstammten jedenfalls der bürgerlichen Oberschicht. Es waren Großkaufleute, Bankiers und die ersten industriellen Unternehmer (siehe dazu Wischermann 1994) sowie die Angehörigen der wachsenden Schicht des Bildungsbürgertums aus akademisch vorgebildeten Ärzten, Anwälten, Professoren und teilweise auch höhere Beamten, die bestrebt waren, die adeligen Privilegien zu beseitigen und ihre ökonomische Potenz und kognitive Kompetenz in politischen Einfluss umzumünzen.²²⁵ Wie wir bereits oben im Abschnitt 3.4.1 dargestellt haben, unterstützten die Angehörigen des „alten Mittelstandes“ – die Handwerker und Kleinkaufleute – die Forderung nach bürgerlichen Freiheitsrechten; die Schaffung einer liberalen Wirtschaftsordnung – mit Gewerbefreiheit, freiem Marktzugang und Niederlassungsfreiheit etc. – lehnten sie mehrheitlich jedoch ab.

Gegen Ende der hier betrachteten Periode deutet sich ein Wandel der politischen Einstellungen sowohl der Groß- als auch der Kleinbürger an. Nachdem der Traum von der bürgerlichen deutschen Republik durch das Scheitern der Revolution 1848/49 ausgeträumt war, „setzte“ das Bürgertum auf den Weg der politischen Reformen, die nach der Restaurationsepoche der 1850er-Jahre auch langsam „von oben“ zugelassen wurden. Damit erreichte das Großbürgertum die lang ersehnte Partizipation an der politischen Macht im Bündnis mit dem Adel und der Bürokratie. Für das Kleinbürgertum wurden Partizipationschancen auf kommunaler Ebene eröffnet. Dessen politische Partizipationsmöglichkeiten auf gesamtstaatlicher Ebene der einzelnen Länder des Deutschen bzw. des Norddeutschen Bundes waren hingegen allein schon durch das in den meisten Ländern herrschende an das Steueraufkommen gebundene Wahlrecht äußerst begrenzt. Angesichts der industriellen Entwicklung und dem damit einhergehenden dramatischen Wachstum der Industriearbeiterschaft orientierte sich das Kleinbürgertum überwiegend an konservativen und nationalliberalen Gruppierungen und somit an der Koalition aus Adel und Großbürgertum.

Über die politischen Optionen der abhängig beschäftigten Kaufleute ist wenig bekannt. Es ist jedoch anzunehmen, dass deren ambivalente soziale Stellung zwischen ihrem Patron bzw. Unternehmer einerseits und der Industriearbeiterschaft andererseits ausschlaggebend für deren politische Haltung gewesen sind. Hierauf werden wir unten näher eingehen.

Kaufmännisches Selbst- und Weltbild

Auch im Hinblick auf das kaufmännische Selbst- und Weltbild²²⁶ verfügen wir für die Großkaufleute, Bankiers und Fabrikanten über deutlich mehr, überwiegend aus Autobiografien stammende Informationen als zu den Handlungsgehilfen, Privatbeamten und kaufmännischen Angestellten.

²²⁵ Informativ zu diesem Aspekt sind die von Studberg (1996, S. 142–149) kommentierten Auszüge aus den „Nachrichten aus meinem Leben“, die der Elberfelder und Barmer Kaufmann, Textilfabrikant und Bankier Johann Wilhelm Fischer (1779–1845) verfasst hat.

²²⁶ Auf das „Fremdbild“ des Kaufmanns in der zeitgenössischen Literatur wird hier nicht eingegangen, vgl. dazu Obendiek (1984) und Zabeck (2009, S. 352 ff.).

Als Beispiel für das Selbstbild der zum Großbürgertum zählenden Kaufleute soll hier auf die „Lebenserinnerungen“ des Remscheid-Ehringhausener Kaufmanns und Metallwarenfabrikanten Josua Hasenclever (1783-1853) Bezug genommen werden. Diese „Lebenserinnerungen“ hat Hasenclever für seine Kinder ab 1839 verfasst.²²⁷ Für Hasenclever nehmen er selbst und seine Berufsgenossen eine Sonderstellung in der Reihe der zeitgenössischen Berufe ein: „Unser Stand, wenn er es über die gewöhnliche Sphäre hinausgebracht hat, ist der unabhängigste von allen und kann daher ein Selbstbewußtsein, eine Sicherheit und Würde im Umgang verschaffen, wie kaum ein anderer, wenn er nur mit echter Bildung verbunden ist“ (Hasenclever 1922, S. 44; zitiert nach Jung 1996, S. 185). Unabhängigkeit, Selbstbewusstsein, Sicherheit und Würde sind hier die zentralen Begriffe, die deutlich machen, dass sich der Großkaufmann Josua Hasenclever gegenüber den anderen höheren Ständen, insbesondere dem Adel, als gleichwertig, wenn nicht gar als überlegen einschätzt. Allerdings ist diese Einschätzung an die Voraussetzung gebunden, dass der Kaufmann über „echte Bildung“ verfügt. Unter „echter Bildung“ versteht Josua Hasenclever Folgendes: „Mir ist es, glaube ich, sehr zustatten gekommen, daß ich meinen Stand, d.h. meine Stellung und meinen Beruf stets hochgeachtet habe, ohne ihn zu überschätzen und ohne zu verkennen, daß man leicht in Einseitigkeit und geistige Schläffheit verfällt, wenn man sich nicht durch Umgang mit gebildeten Männern anderer Stände und durch geistreiche, nicht bloß Roman- und Zeitungslektüre frisch und lebendig erhält. Den ersteren sich zu verschaffen, hängt nicht von Zufall und Glück ab, das Letztere sollte man nicht versäumen und, wie Goethe sagt, jeden Tag wenigstens etwas vernünftiges Lesen“ (ebd.). Mithin: der ökonomische Erfolg ist zwar die notwendige, aber „echte Bildung“ muss als hinreichende Bedingung hinzukommen, damit der Kaufmann zu einem gebildeten und somit vollkommenen Bürger wird (vgl. Jung 1996, S. 185). Die starke Betonung des Bildungsaspekts bei Josua Hasenclever ist für die Großkaufleute des beginnenden 19. Jahrhunderts wohl eher untypisch. Wahrscheinlich hängt diese Betonung damit zusammen, dass Hasenclever vor dem Eintritt in das väterliche Geschäft für ein Jahr (1799) das Pädagogicum in Halle an der Saale besuchte und sich dort intensiv dem Studium der zeitgenössischen Literatur und der griechischen und römischen Geschichte gewidmet hat (vgl. Jung 1996, S. 178 ff.). Hasenclever wäre gern länger in Halle geblieben, wurde von seinem Vater aber nach Ehringhausen ins väterliche Geschäft zurückberufen (vgl. Jung 1996, S. 179).

In seinen „Lebenserinnerungen“ rechtfertigt er die Handlungsweise seines Vaters, denn dieser habe damals weit mehr als er selbst erkannt, dass es die Bestimmung des Sohnes sei, Kaufmann zu werden. In dieser Idee der Bestimmtheit des Lebensweges mischen sich einerseits religiöse lutherisch-protestantische mit paternalistischen Motiven.²²⁸ Andererseits betont Hasenclever jedoch, dass er „mehr einen praktischen als wissenschaftlichen Sinn gehabt habe“ (Hasenclever 1922, S. 17 f.; zitiert nach Jung 1996, S. 179). Mithin hebt er auch auf den Aspekt der individuellen Begabungen ab. Zusammengenommen führen Gehorsam gegenüber dem Vater zum eigenen Nutzen und zum Nutzen des familiären Zusammenhalts²²⁹, Nutzung der eigenen Anlagen und erworbenen Kenntnisse und Gottes Segen zur erfolgreichen Gestal-

²²⁷ Diese „Lebenserinnerungen“ wurden von Adolf Hasenclever, einem Nachkommen Josua Hasenclevers, 1922 veröffentlicht. Hier wird aus der auszugsweisen Wiedergabe dieser Quelle in Jung (1996) zitiert.

²²⁸ Obgleich die religionssoziologischen Thesen von Max Weber (1922) zum Zusammenhang zwischen protestantischer Ethik und kapitalistischem Geist umstritten sind, zeigen gerade auch neuere Studien zu den frühindustriellen Unternehmern immer wieder, dass diese ganz überwiegend aus protestantischen Familien stammen; dies gilt auch, wenn diese in Regionen mit überwiegend katholischer Bevölkerung einwandern und dort ihre wirtschaftliche Tätigkeit eröffnen. Siehe dazu die oben angeführten Beiträge in dem von Möckl (1996) herausgegebenen Sammelband.

²²⁹ Zur Bedeutung von Gehorsam und familiären Zusammenhalt siehe auch die Analyse der Briefe von Carl und Gustav Harkort an ihren Vater Johann Caspar Harkort IV. und ihren Bruder Johann Caspar Harkort V. aus dem Zeitraum 1815–1865, die Zwahr (1994) vorgelegt hat.

tung des Lebens. Die Verantwortung dafür, dass die vorhandenen Chancen auch genutzt werden, liegen jedoch vornehmlich beim Individuum selbst: „Es versteht sich, dass Gott seinen Segen zu allem geben muß, wenn anders alles wohl gelingen soll. Er will aber auch, dass wir mit offenen Augen und Ohren wirken, unsere Kräfte auf die richtige Weise in dem uns angewiesenen Beruf gebrauchen und die Hände nicht in den Schoß legen sollen“ (Hasenclever 1922, S. 10; zitiert nach Jung 1996, S. 180). Obwohl der Vernunftgedanke noch in einen religiösen Kontext eingebunden ist, wird er als zentrales Handlungsmotiv bei Josua Hasenclever aber auch bei Carl und Gustav Harkort (vgl. Zwahr 1994, S. 58) bereits deutlich. Bei dem aus einer pietistischen Familie stammenden Johann Wilhelm Fischer, einem Zeitgenossen von Josua Hasenclever, erhalten religiöse Praktiken einen zunehmend funktionalen Charakter. So gehören Kirchenbesuche und das Engagement in wohltätigen Einrichtungen und der Kirchengemeinde für ihn zur Geschäftsstrategie, die sowohl den ökonomischen Erfolg als auch den sozialen Aufstieg in die Honoratiorenschaft der aufstrebenden Industriestädte Elberfeld und Barmen sichern sollen (vgl. Studberg 1996, S. 149–160).

Vernunft, geboren aus dem eigenen Wissen und der in der familiären Sozialisation, der Lehre und den Gehilfenjahren erworbenen Erfahrung, ist auch die Größe, die den Kaufmann bei geschäftlichen Transaktionen leiten soll. Zwar nehmen „Glück“ und „Schicksal“ im Denken der frühindustriellen Kaufleute (vgl. Zwahr 1994, S. 58 f.) – wie schon bei deren Vorgängern im späten Mittelalter und der frühen Neuzeit – angesichts der kaum prognostizierbaren Bewegungen der Märkte einen hohen Rang ein, aber durch vernünftiges Handeln kann das Risiko des Scheiterns begrenzt werden. Das permanente Abwägen von Chance und Risiko, der Aufbau eines stabilen Netzes mit Handelspartnern, „Fleiß, Besonnenheit, Ausdauer, Mäßigung im Glück, Unverzagtheit im Unglück“ (Hasenclever 1922, S. 44, zitiert nach Jung 1996, S. 184) sind die wesentlichen Elemente dieser kaufmännischen Vernunft. Hält man diese Maximen ein, so bringt dies, da ist sich Josua Hasenclever sicher, „zuverlässig Segen und Gedeihen“ (ebd.). Tritt dieses „Gedeihen“ jedoch nicht ein, dann sind nicht Unglück oder Schicksal die Ursache dafür, sondern das eigene Versagen des Kaufmanns, weil er es „sicherlich an irgend etwas (hat, d. A.) fehlen lassen“ (ebd.).

Hasenclevers Maximen zeugen jedoch von einer relativ geringen Risikobereitschaft. Die von Schramm (1964) vorgenommene Auswertung von Briefen Bremer und Hamburger Kaufmannsöhne, die in Übersee zumeist im Auftrag der väterlichen Handelsgesellschaft Niederlassungen gründeten und neue Märkte erschlossen, zeigt jedoch ein anderes Bild. Dies ist auch in den Briefen von Carl und Gustav Harkort zu lesen. Beide gaben in Leipzig den gewohnten Handel der in Südwestfalen ansässigen Familie Harkort mit Garn und Kleineisenwaren zugunsten der Investition in den sächsischen Eisenbahnbau und die Kohleförderung auf (vgl. Zwahr 1994, S. 58). Hohe Risiko- und Innovationsbereitschaft scheint somit eher eine Einstellung der jüngeren Kaufleute gewesen zu sein (vgl. dazu auch Studberg 1996). Antriebskraft dieser jüngeren Kaufleute ist der Wunsch nach sozialem Aufstieg, der nur durch den ökonomischen Erfolg zu erreichen ist. Dass es sich dabei um einen mühevollen Weg handelt, ist jedoch bereits den jüngeren Kaufleuten bewusst. Die hier herangezogenen Auswertungen der privaten Korrespondenz von jungen Kaufleuten „in der Fremde“ legen davon ein beredtes Zeugnis ab. Heimweh nach der Familie, Schwierigkeiten mit der Mentalität der Einheimischen – und seien es bloß die Leipziger statt der Westfalen – und die Probleme auf den teilweise ausgedehnten Reisen, dies sind Aspekte, die in fast sämtlichen Briefen in die Heimat vorkommen. Im Alter scheinen sich die Unbilden der Reise zu verklären. Jedenfalls berichtet Johann Wilhelm Fischer (vgl. Studberg 1996, S. 132 ff.) darüber, dass das Vergnügen bei seinen Geschäftsreisen nicht zu kurz kam. Die Frage, ob sich die Mühen gelohnt haben, wird selbst von erfolgreichen Kaufleuten im hohen Alter kaum gestellt. Nur in den Briefen, die Gustav Harkort ab 1850 bis zu seinem Tode 1865 aus Leipzig an seine westfälischen Verwandten schrieb, entdeckt Zwahr (1994, S. 59 f.) „Sorge, Schwermut ... und einen gewisse(n)

Fatalismus“. Zusammenfassend kennzeichnet Zwahr (ebd.) das Selbstbild der Kaufleute daran anschließend wie folgt: „In immerwährender Zeitnot arbeitend und sich aufreibend, verging das Leben. Dem Drang zu erwerben und zu gewinnen folgend, sahen Männer wie sie (die Harkorts, d. A.) ihren Auftrag darin, sich diesem Geschäft zu widmen, solange die Lebenskraft ausreichte. Sie waren eingeschlossen in die Realität des Marktes, dessen Gefangene.“ Ob bzw. inwieweit Zwahr damit den zulässigen Interpretationsspielraum angesichts eines Einzelfalls überzieht, kann hier nicht geklärt werden. Jung (1996, S. 186) kommt jedenfalls zu dem Ergebnis, dass Josua Hasenclever kein „Arbeitsfanatiker“ gewesen ist, sondern Sinn „für Muße“ hatte.

Kaufmannslehre, -moral und Vertrauen

„Unverbrüchliche Rechtlichkeit, ohne Makeln und Deuteln des gegebenen Wortes“ (Hasenclever 1922, S. 44 zitiert nach Jung 1996, S. 184), das ist für Josua Hasenclever das zentrale Element kaufmännischer Moral, welches sich im tatsächlichen Verhalten der Kaufleute, in ihrem Geschäftsgebaren, durch „Regelmäßigkeit und Accurateße ... und der Vertraulichkeit im Umgang mit Informationen“ (Dünkel 2005, S. 575) widerspiegeln muss. Tilly (1995, S. 49) geht davon aus, dass diese Maximen tatsächlich handlungsleitend gewesen sind, weil es nach seinem Urteil Betrug unter Großhändlern bereits im 18. Jahrhundert kaum noch gegeben habe. Schließlich seien die Beziehungen zwischen den Kaufleuten hoch standardisiert gewesen und der Wettbewerb habe als Korrektiv gewirkt. Hook (1997, S. 16 ff.) vermutet, dass die – jedenfalls für Deutschland ausstehende – Analyse erhaltener Akten über kommerzielle Gerichtsverfahren zwischen Kaufleuten zu einer etwas anderen Beurteilung der Widerspiegelung moralischer Prinzipien im praktischen Handeln der Kaufleute führen würde. Anhand des Briefkopierbuchs der Firma Johann Bernhard Hasenclever & Söhne belegt Dünkel (2005, S. 576 f.) mehrere Fälle, dass Handelspartner nicht die vereinbarte Qualität und Menge gekaufter Waren lieferten sowie von Preis- und Lieferkonditionen abgewichen sind und Zahlungsstermine nicht einhielten bzw. Forderungen gar nicht beglichen. Weiterhin haben Konkurrenten gezielte Desinformationen über die Qualität der Produkte der Firma Hasenclever & Söhne auf dem nordamerikanischen Markt gestreut. Allerdings wichen auch die Hasenclever von den hehren moralischen Prinzipien ihres Familienmitglieds Josua ab. Sie hatten einer Firma in Baltimore Gebietschutz für den Vertrieb der gelieferten Stahlwaren zugesagt, verzichteten im Gegensatz zu dieser Zusage jedoch nicht auf einen lukrativen Auftrag, den sie von einer New Yorker Firma erhielten. Sie baten den New Yorker Handelspartner um strikte Geheimhaltung darüber, dass sie die Lieferanten der von ihm verkauften Stahlerzeugnisse waren (vgl. ebd.). Ähnliche Vorgänge werden auch in anderen, hier ausgewerteten Fallstudien berichtet. Siegrist (1981, S. 21 f.) berichtet darüber, dass der Schaffhausener Metallwarenfabrikant Johann Conrad Fischer 1806 zusammen mit einem Kunden, der Firma Brüder Japy in Beaucourt, eine Fabrik zur Stahlherstellung gegründet hatte, wobei er weitgehend das notwendige Kapital aufbrachte, sich jedoch eine jährliche Verzinsung und Teilrückzahlung des eingesetzten Kapitals vertraglich zusichern ließ. Die Leitung des Stahlwerks wurde einem Mitglied der Familie Japy übertragen; dieser geriet in geschäftliche Schwierigkeiten und versuchte Fischer mit gefälschten Münzen zu betrügen. Die Angelegenheit wurde zwar durch die Familie Japy bereinigt, aber Fischer zog sich aus dem Geschäft mit seinem Partner zurück und verfügte, dass zukünftig nur noch Familienmitglieder Leitungsaufgaben in der Firma übernehmen sollten. Auch in den von Zwahr (1994) ausgewerteten Briefen der Brüder Carl und Gustav Harkort an ihren Bruder und ihren Vater wird häufig die Angst vor Betrug und Übervorteilung sowie den damit verbundenen Verlusten thematisiert.

Wird das Problem des Schutzes gegen potenzielle oder tatsächliche Vertragsverstöße von Geschäftspartnern und Angestellten im Sinne der institutionenökonomischen „Principal-Agent-Theory“ vor dem Hintergrund einer asymmetrischen Informationsverteilung (siehe dazu

Ebers/Gotsch 1999, Schreyögg 2003) rekonstruiert, dann geht es darum, wie sich ein Prinzipal, also im hier betrachteten Fall der Kaufmann, vor opportunistischem Verhalten seiner Agenten, also seiner Kunden und Lieferanten sowie seiner Arbeiter und Angestellten schützen kann. Letztlich kommen dafür nur wenige Strategien in Betracht: Bürokratische Kontrolle, Versuch durch Informationssysteme, die Asymmetrie der Informationsverteilung zugunsten des Prinzipals zu verbessern, Schaffung von Anreizen für nicht-opportunistisches Verhalten, Entwicklung einer Unternehmenskultur, Erhöhung der Reputation des Prinzipals und Vertrauen. Letztlich lassen sich Elemente sämtlicher Strategien im Verhalten der Kaufleute nicht erst des 19. Jahrhunderts nachweisen. Bürokratische Kontrollmaßnahmen prägen gepaart mit einem patriarchalischen Führungsstil („Unternehmenskultur“) zunehmend das Verhalten der Prinzipale der Fabriken gegenüber ihrer Arbeiterschaft (vgl. Tilly 1995), die allerdings begrenzte Weiterentwicklung der Buchführungspraxis, die Rechnungskontrolle sowie die Entwicklung erster Kostenrechnungssysteme für und in industriellen Unternehmen (vgl. Dorn 1961) sind Beispiele für die Weiterentwicklung von Informationssystemen. Anreize, wie die Zahlung von Gratifikationen, die Beteiligung am Gewinn, die Sicherheit des Arbeitsplatzes und Pflege privater Beziehungen zwischen Prinzipal und Agent, spielen bei der Gestaltung der Arbeitsbedingungen von Privatbeamten und kaufmännischen wie technischen Angestellten eine herausragende Rolle. Anreizsysteme werden jedoch zunehmend auch für die Gestaltung der Arbeitsbedingungen der Industriearbeiterschaft entwickelt und eingesetzt; hierzu ist auf die Entwicklung und den Einsatz von leistungsbezogenen Entlohnungsformen sowie auf die Entwicklung eines betrieblichen Sozialwesens, z. B. Werkwohnungen, Betriebskrankenkassen und das durch den Betrieb geförderte Vereinsleben der Arbeiterschaft, zu verweisen. Reputation und Vertrauen sind die beiden Strategien, die die engsten Beziehungen zur Kaufmannsmoral und Kaufmannsehre aufweisen. Reputation kann durch ein korrektes Geschäftsgebaren aufgebaut werden und Vertrauen entwickelt sich auf der Basis guter Erfahrungen und der Vermutung, dass langjährige und intensive Beziehungen, die Neigung des Agenten zu opportunistischem Verhalten senken werden. Hiermit lässt sich das Bestreben vieler Kaufleute erklären, sowohl möglichst langfristige Geschäftsbeziehungen zu Lieferanten und Kunden aufzubauen als auch Leitungsaufgaben möglichst nur Mitgliedern der eigenen Familie zu übertragen. Bei stark wachsenden Organisationen stößt die auf Familienbande bzw. auf persönliche und freundschaftliche Kooperation setzende Strategie zur Schaffung von Vertrauen an Grenzen. Insofern ist davon auszugehen, dass in Unternehmen, die von angestellten Managern statt von ihren Eigentümern geleitet werden, die Bedeutung der Strategie Vertrauen abnimmt, während die der Strategie bürokratische Kontrolle zunimmt (vgl. dazu unten Abschnitt 3.5.2).

Auf der Linie des Erklärungsansatzes der „Principal-Agent-Theory“ liegt auch der Tatbestand, dass die Kaufleute des 19. Jahrhunderts – wie schon deren Vorgänger – über eine Art „differenzierende Moral“ verfügten. Die hohen Standards der Kaufmannsmoral galten nur im Binnenverhältnis der Kaufleute untereinander. Kleinere Täuschungen der Geschäftspartner galten jedoch mit der Kaufmannsehre als vereinbar (Dünkel 2005, S. 577 f., 581 berichtet über entsprechende Praktiken), zumal man auch von seinen Geschäftspartnern die gleiche Auslegung der moralischen Standards erwartete. Schon der Kleinkaufmann zählte nicht mehr zum kaufmännischen Binnenverhältnis und noch viel weniger die staatliche Bürokratie. Die Umgehung von Zollvorschriften durch falsche Angaben zur Warenart und zur Herkunft der Waren in den Zollbegleitpapieren sowie eine geschickte Verpackungspolitik, wodurch nicht deklarierte Waren unter die deklarierten gemischt wurden, sei „allgemeiner Gebrauch“, schrieb Johann Bernard Hasenclever an seinen Neffen, der die Niederlassung in Rio de Janeiro leitete, daher dürfe man „keine Bedenken haben“, diesem zu folgen (Dünkel 2005, S. 574). Auch in dieser Hinsicht unterschied sich die Moral der Kaufleute des 19. Jahrhunderts also nicht von der ihrer Vorgänger in früheren Jahrhunderten.

Zur Mentalität der Kaufmannsgehilfen

Spezifische Quellen und Studien zur Mentalität der abhängig beschäftigten Kaufleute haben wir nicht auffinden können. Angesichts der bereits dargestellten Orientierung der Handlungsgehilfen am Selbst- und Weltbild ihrer Prinzipale und der Privatbeamten bzw. Angestellten im privaten Finanzgewerbe und in der Industrie am öffentlichen Dienst und an den frühindustriellen Unternehmern ist auch nicht davon auszugehen, dass dieser Personenkreis eine spezifische, von den Einstellungen und Werthaltungen der Prinzipale bzw. Unternehmern abweichende Mentalität im Hinblick auf Ehrvorstellungen und moralische Standards entwickelt hat. Auf die Selbsteinschätzung ihrer sozialen Stellung, die dieser Personenkreis vorgenommen hat, ist ebenfalls bereits oben eingegangen worden. Sie sahen sich selbst als Angehörige des Mittelstandes. Die Gehilfen im Warenhandel deuteten ihre momentane berufliche Stellung als Durchgangsstation zur Selbstständigkeit; sie waren also in der Selbstwahrnehmung „Prinzipale in Wartestellung“. Im hier betrachteten Zeitraum war diese Selbstwahrnehmung keineswegs unrealistisch, selbst wenn es in der Regel für Gehilfen, die nicht aus begüterten Familien stammten, nur zu einem kleinen eigenen Geschäft reichte. Vor diesem Hintergrund sahen sie sich in der gesellschaftlichen Hierarchie als über den Handwerkern stehend angesiedelt. Für die Privatbeamten bzw. Angestellten in der Industrie und im Finanzwesen war die Selbstständigkeit schon damals keine realistische Perspektive. Die besondere Vertrauensstellung, die sie im Unternehmen genossen und die sie im Falle der Industrie zwischen der Arbeiterschaft und dem Unternehmer ansiedelte, führte jedoch dazu, dass sich die Gruppe strikt von der Arbeiterschaft abgrenzte. Dass selbst untergeordnete Privatbeamte bzw. Angestellte besser als die Arbeiter und auch besser als die meisten Gehilfen im Warenhandel bezahlt wurden, trug sicherlich nicht unwesentlich zur Festigung der Selbsteinschätzung bei, einer Berufsgruppe von besonderer Bedeutung und Wichtigkeit anzugehören. Es ist davon auszugehen, dass dieses Selbstbild, welches die Politik der Angestelltenschaft bis weit ins das 20. Jahrhundert hinein geprägt hat, im Rahmen der beruflichen Sozialisation tradiert worden ist.

3.4.4 Sozialisations- und Informationsstruktur: „Unterreglementierung“ der kaufmännischen Lehre, einsetzende Wiederbelebung des kaufmännischen Schulwesens und erneute Versuche zur Formalisierung des kaufmännischen Curriculums

Die zentralen Instanzen der Berufserziehung und der beruflichen Sozialisation des kaufmännischen Nachwuchses waren auch im hier betrachteten Zeitraum der ersten sieben Jahrzehnte des 19. Jahrhunderts die betriebliche Lehre als eindeutig dominierender Lernort, der Besuch einer kaufmännischen Schule und das Selbststudium kaufmännischen Schrifttums. Auf die Entwicklung dieser drei Sozialisationsinstanzen wird im Folgenden eingegangen. Dies ist jedoch mit einigen Schwierigkeiten verbunden, denn die Aspekte der Struktur und inneren Gestalt der kaufmännischen Berufsausbildung im hier betrachteten Zeitraum sind relativ schlecht erforscht (siehe dazu die gleichlautende Meinung sowie die Auflistung und Analyse entsprechender verstreuter und zumeist regional beschränkter Arbeiten in Pott 1993, insbesondere S. *49, Anmerkung 2). In den wirtschafts- und sozialgeschichtlichen Studien zur Geschichte der Kaufleute findet sich bei der Auswertung von Autobiografien zwar in aller Regel der Hinweis, dass die Autoren dieser Lebenserinnerungen eine kaufmännische Lehre durchlaufen haben, aber auf die Organisation und Inhalte dieser Ausbildung wird so gut wie nicht eingegangen. In der historischen Berufsbildungsforschung findet eher die handwerkliche und industrielle Berufsausbildung, denn die kaufmännische Beachtung und die historische Wirtschaftspädagogik zeigt sich generell eher an der Entwicklung des kaufmännischen Schulwesens als an der Geschichte der kaufmännischen Lehre interessiert. Insofern müssen wir uns für den Bereich der kaufmännischen Lehre im Betrieb weitgehend auf relativ globale Aussagen beschränken, die sich auf den Aspekt der rechtlichen Rahmenbedingungen der Lehre und auf

zeitgenössische Kritik an der kaufmännischen Berufsausbildung im Betrieb beziehen. Für die zweite Sozialisationsinstanz des kaufmännischen Nachwuchses, das kaufmännische Schulwesen, gilt, dass dieses – wie bereits im Abschnitt 3.3.4 dargestellt – Ende des 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts einen deutlichen Niedergang erlebte, der sich – bedingt durch die Einführung der Schulpflicht – auch auf die traditionellen Schreib- und Rechenschulen erstreckte. Erst im Verlaufe des 19. Jahrhunderts tritt hier langsam eine Erholung ein. Diese Entwicklung ist insbesondere durch Horlebein (1976, 1985, 1989) eingehend untersucht worden, so dass wir uns zur Darstellung dieses Aspekts im Wesentlichen auf dessen Arbeiten stützen (siehe auch Zabeck 2009, S. 369–386; Reinisch 2001, S. 36 ff.). Im Hinblick auf das Selbststudium kommen kaufmännische Erziehungslehren bzw. -ratgeber im Sinne von Savary und Marperger, die kaufmännischen Fachbücher sowie zumeist von kaufmännischen Vereinen organisierte Fachvortragsreihen in Betracht. Letzteres werden wir nicht behandeln, da über den Tatbestand hinaus, dass es diese in durchaus beachtlichem Umfang gegeben hat, keine weiteren Informationen darüber vorliegen. Zu den Erziehungslehren wird in der einschlägigen Literatur allein und auch nur am Rande auf das Buch „Der Handels-Lehrling“ von Noback (1842) verwiesen. Im Mittelpunkt dieses Buches stehen jedoch rechtliche Fragen der Gestaltung des Lehrverhältnisses, daher wird hier auf eine Analyse dieses Buches verzichtet. Weitere Studien zu den im hier interessierenden Zeitraum erschienenen kaufmännischen Erziehungslehren liegen nach unserem gegenwärtigen Wissensstand nicht vor. Nur wenig besser sieht es mit der Analyse der kaufmännischen Fachliteratur aus. Wie bereits oben im Abschnitt 3.4.2 angemerkt wurde, fehlen hierzu die notwendigen Studien. Immerhin liegen jedoch einige wenige Arbeiten vor, die sich mit den kaufmännischen Wissensbeständen aus curricularer Perspektive beschäftigen (vgl. Golas 1969, Reinisch 1996, 2004 und 2005). Hierauf werden wir in diesem Abschnitt zurückgreifen.

Entwicklung der kaufmännischen Lehre

Die betriebliche Lehre blieb auch in den ersten sieben Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts die zentrale Sozialisationsinstanz für den kaufmännischen Nachwuchs. Dabei kann allerdings von einer einheitlichen, an überbetriebliche Standards gebundenen Lehre nicht die Rede sein. Dies liegt einerseits daran, dass die bereits ab dem 15. Jahrhundert einsetzende vertikale Differenzierung (siehe dazu unten die Abschnitte 3.2.4 und 3.3.4) der Lehre nach den Kriterien der ökonomischen Potenz und sozialen Stellung der Väter und Familien der Lehrlinge auch im 19. Jahrhundert über die Qualität der Lehrstelle, die wirtschaftliche Bedeutung des Lehrbetriebs, die Stellung des Lehrlings innerhalb des Hauses und Geschäfts des Lehrherrn und in vielen Fällen auch über die Dauer der Lehrzeit entschied. Andererseits gab es so gut wie keine gesetzlichen Regelungen über die Lehre. Zabeck (2009, S. 343 ff.) spricht in diesem Zusammenhang von der „relativen berufspolitischen ‚Unterreglementierung‘ des kaufmännischen Sektors“. Diese Einschätzung bezieht sich auf die Entwicklung der Regelungen über die kaufmännische Lehre in den verschiedenen Gewerbeordnungen des Deutschen bzw. Norddeutschen Bundes bis zur Reichsgründung und die entsprechenden Bestimmungen im Allgemeinen Deutschen Handelsgesetzbuch von 1861.

Horlebein (1989, S. 5 f.) resümiert dazu für die erste Hälfte des 19. Jahrhunderts, „Berufsbildung und damit auch deren kaufmännische Sparte war ausschließlich Privatangelegenheit zwischen Lehrlingen bzw. deren Eltern einerseits und den Prinzipalen, also den Inhabern von Handlungen en gros oder en detail, andererseits. Dominierend war nach wie vor die betriebsgebundene Lehre, deren Grundlage der privatrechtliche Lehrvertrag war, zu dessen Auslegung im Streitfall – wie in Preußen – die Statuten der örtlichen Kaufmannsinnung heranzuziehen waren“. Die Bedeutung dieser Kaufmannsinnungen darf jedoch nicht überschätzt werden. Es handelte sich um freiwillige Zusammenschlüsse, die nicht mehr über die Privilegien der Zünfte der Feudalzeit verfügten. Auch die Regelungen der ersten Gewerbeordnungen, die in entsprechende Innungs-Statuten aufgenommen wurden, stellten keine besonderen Ein-

schränkungen der Inhaltsfreiheit beim Abschluss eines Lehrvertrags dar, wobei jedoch die Übertragung von Überwachungsaufgaben an die Innungen in der Gewerbeordnung des Deutschen Bundes von 1845 zu beachten ist (vgl. Zabeck 2009, S. 302). Deutlich wird dies beispielsweise in den „Bestimmungen für die Lehrlinge und Gehülfen der Handels-Innung in Hannover“ aus dem Jahre 1851 (auszugsweise Abdruck in Horlebein 1989, S. 45–47). Dort wird zwischen einem „zünftigen Handlungs-Lehrling“, der seine Lehre bei einem Prinzipal absolviert, der Mitglied der Innung ist und einer „unzünftigen Lehre“ unterschieden. Die Regelungsgehalte der insgesamt 18 Paragraphen über die Lehre beziehen sich so gut wie gar nicht auf die Inhalte der Lehre. Wie in der Gewerbeordnung des Deutschen Bundes von 1845 (vgl. Zabeck 2009, S. 300 ff.) heißt es im § 13 Innungssatzung: „Der Lehrherr hat auf Ausbildung des Lehrlings sorgfältig zu achten und ihn in allen Arbeiten seines Geschäfts nach bester Einsicht zu unterrichten“. Die weiteren Paragraphen lehnen sich ebenfalls eng an die Formulierungen der Gewerbeordnung des Deutschen Bundes bzw. des Königreiches Hannover von 1847 an. Bestimmt wird hinsichtlich der Aufnahme als Lehrling, dass

- nur diejenigen als Lehrling angenommen werden dürfen, die ihre Schulpflicht erfüllt haben und „lesen, schreiben, auch soweit nöthig rechnen können“ (§ 1),
- der „Stand der Eltern, Religion und uneheliche Geburt kein Hindernis sein sollen“ (§ 2),
- Söhne der Mitglieder der Handels-Innung nicht bevorzugt werden sollen (vgl. § 3),
- die Dauer der Lehrzeit wenigstens drei und höchstens fünf Jahre beträgt, wobei eine bereits absolvierte „unzünftige Lehre“ auf die Zeit der „zünftigen Lehre“ angerechnet werden muss (vgl. § 4),
- die Höhe des von den Eltern des Lehrlings zu entrichtenden Lehrgeldes durch den Lehrvertrag zu bestimmen sei; statt eines Lehrgeldes kann aber auch eine Verlängerung der Lehrzeit vereinbart werden (vgl. § 5),
- eine mindestens vierwöchige, höchstens dreimonatige Probezeit zu vereinbaren ist (vgl. § 6 und 7),
- sofort nach Ablauf der vereinbarten Probezeit die Aufnahme des Lehrlings in die Handlungs-Innung zu bewirken ist, dazu sei der Tag des Beginns der Lehre anzuzeigen und der Lehrling ist den Vorstehern der Innung vorzustellen (vgl. § 8 und § 9),
- falls der Lehrling von den Vorstehern akzeptiert wird, der Name des Lehrlings, dessen Geburtstag und -ort, der Tag des Beginns der Lehre, die Dauer der Lehrzeit und die Höhe des zu entrichtenden Lehrgeldes sowie der Name des Lehrherrn in das Lehrlingsbuch der Innung im Beisein der Eltern und des Lehrherrn einzutragen und der Eintrag von beiden Parteien zu unterschreiben ist (vgl. § 10),
- für die Eintragung vom Lehrling Gebühren zu entrichten sind (vgl. § 11),
- dem Lehrling nach der Eintragung ein Exemplar der Bestimmungen ausgehändigt wird und ihm die genaue Einhaltung der Bestimmungen zur Pflicht gemacht wird (vgl. § 12).

In den folgenden Paragraphen werden die Pflichten des Lehrherrn und des Lehrlings genannt. Dabei gelten für den Lehrling folgende Pflichten: Der Lehrling

- „hat während der Lehrzeit zwei Jahre an dem Unterricht in der Handelsschule Theil zu nehmen“ (§ 15),
- ist seinem Lehrherrn „in häuslichen und Geschäftsangelegenheiten Ehrerbietung, Gehorsam und Treue schuldig“ (§ 16),
- hat bei Abwesenheit oder Krankheit des Lehrherrn in „Geschäftsangelegenheiten dem Gehülfen zu gehorchen, unter dessen Aufsicht der Lehrherr ihn gestellt hat“ (§ 18).

Neben der Verpflichtung zur sorgfältigen Ausbildung gemäß § 13 hat der Lehrherr folgende Rechte und Pflichten: Der Lehrherr

- „hat den Lehrling zu sittlichem Wandel und zum Besuch des Gottesdienstes, auch, soweit dies noch erforderlich, zur Theilnahme am Religions-Unterrichte anzuhalten“ (§ 14),

- ist verpflichtet, seine Lehrlinge zum Besuch der Handelsschule anzuhalten (vgl. § 15),
- „hat das Recht der elterlichen Zucht über den Lehrling“ (§ 17).

Insgesamt ist festzuhalten, dass die Regelungsgehalte der Bestimmungen der Hannoverschen Innung aus dem Jahre 1851 einerseits durchaus Bestimmungen enthalten, die denjenigen entsprechen, die bereits Bestandteil von Zunftsatzen der Feudalzeit waren. Dies gilt etwa für die Pflicht des Lehrherrn zur sorgfältigen Ausbildung (§ 13), für dessen Erziehungspflicht (§ 14) und dessen Recht der Übernahme der elterlichen Zucht (§ 17) und auch für die Gehorsamspflicht des Lehrlings in geschäftlichen wie häuslichen Angelegenheiten (§ 16).²³⁰ Andererseits finden sich Bestimmungen, die sich direkt gegen die alten Zunftprivilegien richten. Zu nennen sind hierzu das Verbot der Auswahl der Lehrlinge nach dem Stand der Eltern, der Religion oder der Ehelichkeit der Geburt der Eltern (§ 2) und das der Bevorzugung der Söhne von Mitgliedern der Innung (§ 4). Neu sind Schutzvorschriften für den Lehrling, insbesondere die Verpflichtung zur Vereinbarung einer Probezeit und deren zeitliche Begrenzung (§§ 6 und 7) und die Bestimmung, dass der Lehrvertrag der Schriftform bedarf (§§ 10 und 12), sowie die Bestimmung, dass der Lehrling für zwei Jahre am Besuch des Unterrichts einer Handelsschule teilnehmen müsse (§ 15), worauf unten noch näher einzugehen ist. Auffällig ist, dass in den Bestimmungen der Hannoverschen Handlungs-Innung keine Verpflichtung zur Zeugniserteilung durch den Lehrherrn und zur Beglaubigung des Zeugnisses durch die Innung enthalten ist. Da es keine Lehrabschlussprüfungen gab,²³¹ war ein solches Zeugnis, der „Lehrbrief“, die einzige Möglichkeit für den jungen Handelsgehilfen auf Stellensuche, den Nachweis über die absolvierte Lehrzeit zu führen.²³²

Selbst die angeführten wenigen Schutzvorschriften für den Lehrling wurden in die liberale Gewerbeordnung des Norddeutschen Bundes von 1869 nicht aufgenommen. Gemäß § 105 dieser Ordnung war der Lehrvertrag „Gegenstand freier Übereinkunft“ und die in der Gewerbeordnung von 1845 festgelegten Rechte und Pflichten der Innungen entfielen. Sie wurden jedoch teilweise den Städten und Gemeinden übertragen; so konnten diese nach § 106 der Ordnung per „Ortsstatut Lehrlinge, Gesellen und Gehilfen, sofern sie das 18. Lebensjahr nicht überschritten hatten, zum Besuch einer Fortbildungsschule verpflichten“ (Zabeck 2009, S. 306). Allerdings machten davon zunächst nur wenige Städte und Gemeinden Gebrauch (siehe dazu unten Abschnitt 3.5.4).

Angesichts der dargestellten rechtlichen „Unterreglementierung“ (Zabeck 2009, S. 343) der kaufmännischen Lehre verfügten die Lehrherrn über einen hohen Gestaltungsspielraum. Daher muss davon ausgegangen werden, dass die Bedingungen für die einzelnen Lehrlinge und deren tatsächliche Chancen, die für eine erfolgreiche Gehilfentätigkeit und eine eventuelle anschließende Selbstständigkeit benötigten Kenntnisse und Fertigkeiten tatsächlich zu erlernen, in Abhängigkeit von den Fähigkeiten und dem guten Willen ihres Lehrherrn höchst unterschiedlich ausgefallen sind. Allerdings fehlen über die verschiedenen Ausbildungspraxen gesicherte Informationen. Zumindest ist jedoch davon auszugehen, dass sich die bereits für frühere Zeiträume nachgewiesene Praxis der Großkaufleute, die eigenen Söhne bei auswärti-

²³⁰ Zu entsprechenden Regelungen im Allgemeinen Landrecht für die preußischen Staaten von 1794 siehe Zabeck (2009, S. 298 ff.).

²³¹ Die ersten Versuche, eine Lehrabschlussprüfung im kaufmännischen Bereich auf freiwilliger Basis einzuführen, setzten vereinzelt in den 1880er Jahren ein; vgl. dazu Horlebein (1989, S. 93–103; Dokumente 21–23).

²³² In Horlebein (1989, S. 48) findet sich ein Muster eines kaufmännischen Lehrabschlussbriefes aus der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Dieses enthält fast ausschließlich Angaben zu den Arbeitstugenden des Lehrlings, deren Beschreibung mit der Bescheinigung des „vollkommenen Wohlverhaltens“ (ebd.) des Lehrlings endet. Aussagen darüber, welche Kenntnisse und Fähigkeiten der Lehrling erworben hat, fehlen hingegen völlig.

gen Geschäftspartnern in die Lehre zu geben, auch in den ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts fortsetzte. Die Vermögensverhältnisse und die daran gebundene soziale Stellung des Vaters waren dabei entscheidend für den Ort, an welchem die Lehre absolviert wurde. Schramm (1964) berichtet darüber, dass die Auslandslehre für Söhne Bremer und Hamburger Überseekaufleute weiterhin üblich war. Studberg (1996, S. 126) bemerkt mit Bezug auf die hier nicht eingesehene Studie von Schumacher (1968), dass die wohlhabendsten Elberfelder und Barmer Kaufleute und Fabrikanten ihre Söhne nach London, Amsterdam, Brüssel oder Lyon in die Lehre gaben. Demgegenüber „reichte“ es für den aus einer durchaus angesehenen, aber weniger wohlhabenden Familie stammenden Johann Wilhelm Fischer nur zu einer Lehre bei einem Berliner Handelshaus, das Speditions-, Wechsel- und Handelsgeschäfte mit Eisen- und Gusswaren betrieb. Berlin zählte damals noch nicht zu den wichtigen deutschen Handelsplätzen. Neben den Vermögensverhältnissen spielte wahrscheinlich auch die Branche des Lehrherrn eine nicht unbeträchtliche Rolle. Besonders ungünstig dürfte die Situation im städtischen und ländlichen Kleinhandel gewesen sein. Die Krämerlehrlinge stammten nicht selten aus dem Handwerk oder der bäuerlichen Mittel- und Unterschicht, so dass die Familien häufig das geforderte Lehrgeld nicht aufbringen konnten. Die Folge war eine Verlängerung der Lehrzeit, wobei sich das Tätigkeitsspektrum der Lehrlinge angesichts des geringen Geschäftsumfangs nicht erweiterte.

Hiermit deuten sich Probleme im Hinblick auf die Qualität der Lehre an. Die Kaufleute selber – vom Kleinhändler bis Großkaufmann, Bankier und Fabrikanten – scheinen in ihrer ganz überwiegenden Mehrzahl mit der Lehre und deren rechtlicher wie inhaltlicher Verfassung jedoch sehr zufrieden gewesen zu sein. Kritische Stimmen gibt es nur vereinzelt (siehe dazu Pott 1993) und unter diesen ragt Arnold Lindwurm (1833–1911) hervor.²³³ Er äußert sich so-

²³³ Die erneute Veröffentlichung der wirtschaftspädagogisch relevanten Schriften von Lindwurm und deren sachkundige Kommentierung ist Pott (1993) zu verdanken, denn Lindwurm war im Schrifttum der historischen Wirtschaftspädagogik und der historischen Betriebswirtschaftslehre (zur Bedeutung Lindwurms für die Geschichte der Betriebswirtschaftslehre siehe Klein-Blenkers/ Deges 1993) lange Zeit weitgehend in Vergessenheit geraten. Zur Biographie Lindwurms finden sich bei Pott (1993) umfangreiche Angaben: Arnold Lindwurm wurde 1833 in Bevern im damaligen Königreich Hannover geboren. Nach abgeschlossenem Privatunterricht absolvierte er von 1848 bis 1851 eine kaufmännische Lehre in Bremen, anschließend war er zwei Jahre Gehilfe in einem anderen Bremer Handelshaus. In den folgenden neun Jahren war er als Dolmetscher auf Handelsschiffen und als Korrespondent bei Handelshäusern in England, Frankreich, Spanien, Italien und Holland tätig. 1861 nahm er ein Studium der Philosophie und der Rechtswissenschaften an der Universität Berlin auf und wurde 1863 mit einer Abhandlung, die er bereits in den Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik veröffentlicht hatte, „in absentia“ von der Universität Jena promoviert. Seine Bestrebungen, dort auch zu habilitieren und eine Kaufmannsschule in Verbindung mit der Universität zu eröffnen, scheiterten hingegen. Mit großer Wahrscheinlichkeit war er 1865 für kurze Zeit Lehrer an der 1862 eröffneten Handelsschule der Polytechnischen Gesellschaft in Frankfurt am Main und bemühte sich dort vergeblich um die Entwicklung einer akademischen Abteilung. Ab 1866 war er wieder in Bremen bei der Weser-Zeitung und der Bremer Handelskammer tätig, um dann zwischen 1868 und 1870 als Lehrer der Handelswissenschaften und der Staatswirtschaftslehre an der privaten höheren Handelsschule in Hildesheim zu wirken. Auch hier scheiterte er mit seinem Bemühen, eine der Büschschen Hamburger Handels-Akademie vergleichbare akademische Abteilung aufzubauen. Noch 1870 eröffnete Lindwurm daher in Bonn eine private „tauschwirtschaftliche Akademie“, durch die er seine Idee einer quasi-universitären Ausbildung für junge bereits ausgebildete Kaufleute auf eigene Faust und Rechnung umsetzen wollte. Er musste seine Schule jedoch wahrscheinlich bereits 1872, eventuell 1873 wieder schließen; wofür finanzielle Probleme ursächlich gewesen sein dürften. Danach war er – ohne feste Stellung und somit in ökonomisch schwieriger Lage – als Redakteur, Journalist, Schriftsteller und Vortragsreisender tätig. 1880 wanderte er mit seiner Familie in die USA aus, wo er 1911 in Atlanta/ Georgia gestorben ist. Dieser Lebensweg zeigt, dass Lindwurm durchaus über gute Kenntnisse der kaufmännischen Berufsausbildung seiner Zeit verfügte. Dies ist ein wichtiges Indiz für die Beurteilung des Wahrheitsgehaltes seiner Kritik an der kaufmännischen Lehre. Allerdings gibt sein inhaltliches und ökonomisches Interesse, sich als Handelsschulunternehmer zu etablieren, zu der Vermutung Anlass, dass seine Wahrnehmung der kaufmännischen Lehre negativ verzerrt gewesen ist.

wohl zur Lehre der Söhne von Großkaufleuten als auch zur Lehre im Kleinhandel. Zunächst kritisiert er jedoch, dass viele Kaufleute „Studien und Wissen für schädlich für den Kaufmann halten“ (Lindwurm 1861, S. 11) und die Laien den Kaufleuten in diesem Glauben folgen. Den Tatbestand, „dass im Handel keine Examina nöthig sind, (hielten sie, d. A.) für einen Beweis, dass es auch mit den Kenntnissen, welche für denselben erforderlich sind, nicht weit her sein müsse. Der Gelehrte bestimmt den mindest begabten seiner Söhne für den Handel ‚weil er zum Studiren zu dumm sei‘ und der Handwerker hofft von seiner Progenitur, welche mit Rechnen und Schreiben besser fertig werden kann als ihre Geschwister, dass sie in der Laufbahn eines Hoope, einer Baring große Erfolge erringe“ (ebd.). Diese Geringschätzung der Bedeutung des Fachwissens für den Erfolg des Kaufmanns zeige sich dann auch im typischen Verlauf der Lehre für die Söhne der Großkaufleute: Nachdem diese „jungen Herren“ (ebd., S. 13), ohne rechte Beaufsichtigung durch die Eltern, die Bürgerschule oder ein Handelsinstitut absolviert haben, würden sie mit 15 oder 16 Jahren „bei verwandten oder doch befreundeten Häusern in die Lehre gegeben, und da ist das Bürschchen sich selber überlassen und hat seine guten Tage“ (ebd.). Der Grund dafür sei darin zu suchen, dass für die Lehre ein „großes Contor“ (ebd.) ausgewählt werde und der Lehrling „häufig nur aus Gefälligkeit noch genommen wird“ (ebd.). Mithin besteht die Beschäftigung des Lehrlings „oft Jahre“ (ebd., S. 14) im „Auslaufen“ (ebd.), so dass er sich „schlechte Eigenschaften“ (ebd.) angewöhnt und „einen großen Hang zum Faulenzen“ (ebd.) entwickelt. „Es gehen die drei oder vier Jahre Lehrzeit somit hin, ohne dass der Herr etwas Rechtes gelernt hat; für Geld kann er auf anderen Contoren nicht arbeiten ... und so wird eine Volontair-Stelle gesucht, welche sich gewöhnlich bei den befreundeten Häusern findet. ... Der junge Krösus ist jetzt im Zenith des Nichtsthuns angelangt. Eine Volontairstelle folgt der anderen; aus dem einen Lande geht es in das andere, (aber, d. A.) nirgends rechnet man darauf, dass er arbeitet, nirgends arbeitet er, von seinen Reisen keine weiteren Errungenschaften mitbringend, als ... Wirtshausroutine und verdorbene Sitten ... und eine große Fertigkeit das Erbe des Vaters durchzubringen (ebd.). Die Folgen eines solchen „Bildungsgangs“ der Söhne von Großkaufleuten liegen für Lindwurm (1861, S. 14 f.) auf der Hand. Der Sohn ist unfähig, das vom Vater „ohne jegliche Kenntnis und Erfahrung“ übernommene „blühende Geschäft“ weiterzuführen.

Angesichts dieser harschen und teilweise sicher auch überzogenen Kritik ist es nicht verwunderlich, dass Lindwurm (1861, S. 55 ff.) auch an der Lehre im Kleinhandel kein gutes Haar lässt: Der „Laden-Lehrling ... spielt wie auf den Contoren ein oder zwei Jahre den Handlanger oder thut Hausknechtsdienste, erlangt, durch allmähliches Heranziehen zum Verkauf unter der vortrefflichen Leitung älterer Lehrlinge, welche es bereits so weit gebracht haben Thran von Oel und Kaffee von Tonca-Bohnen unterscheiden zu können, eine vortheilhafte Routine in der geistreichen Unterhaltung mit schwatzhaften Dienstmädchen und betrunkenen Bauern, und wird, nachdem er auf diese Weise zwei oder drei Jahre darauf zugebracht hat die wenigen Kenntnisse, welche die Schule ihm ... hinterlassen, vollständig zu vergessen, von seinem Herrn Principal für fähig gehalten ihm auf dem Contor in den schwierigen Geschäfte der doppelten italienischen Buchführung beizustehen. Es wird ihm auch wohl die Abfassung eines Briefes anvertraut, in welchem die Firma ihrem Geschäftsfreunde den Empfang von zwei Säcken Kaffee anzeigt“ (ebd., S. 55f.). Für diese an Sarkasmus kaum zu überbietende Einschätzung nennt Lindwurm (1861) im Wesentlichen drei Gründe:

- Der Lehrling werde „als billige Arbeitskraft“ (ebd., S. 40) betrachtet, was noch durch die „sinnige Einrichtung von Kost- und Lehrgeld ... (als, d. A.) neuer Einnahmequelle“ (ebd.) verstärkt werde.
- Die Prinzipale würden ihrer Verpflichtung, die Lehrlinge „zu unterweisen“ (ebd.) nicht nachkommen, sondern denken, dass sie diese erfüllen, wenn er den Lehrlingen „gestattet vier oder fünf Jahre in seinem Geschäfte über der Erlernung von Gegenständen zuzubrin-

gen, womit er sich unter anderen Verhältnissen in einem Jahre bekannt machen könnte“ (ebd., S. 40 f.).

- Die Prinzipale würden zu einer umfassenden Ausbildung gar nicht in der Lage sein, weil diese „in der Regel selber nicht mehr kennen und gelernt haben als was sie seit Jahren in ihrem Geschäft betreiben“ (ebd., S. 43).

Als Ursache dieser Mängel ortet Lindwurm (1861, S. 17) den verfehlten Glauben der Kaufleute, dass die Ausbildung „praktisch sein müsse“. Er steht mit dieser Ansicht nicht allein, bei Philipson (1813) finden sich dazu ganz ähnliche Ausführungen (vgl. dazu Reinisch 2005). Beide – Lindwurm und Philipson – stehen damit in einer Tradition der Kritik an der kaufmännischen Lehre, die bereits in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts einsetzte, worauf bereits im Abschnitt 3.3.4 eingegangen worden ist. Lindwurm (1861) sieht in der Verstärkung der schulischen Komponente – Philipson „setzt“ hingegen auf das Selbststudium – den einzigen Lösungsansatz zur Beseitigung der Mängel des kaufmännischen Ausbildungswesens. Auch hierin gleicht er den erwähnten Vorläufern aus dem 18. Jahrhundert, ohne diese allerdings zu erwähnen.

Entwicklung des kaufmännischen Schulwesens

Wie bereits erwähnt, brechen die (wenigen) Initiativen zur Etablierung eines kaufmännischen Schulwesens im Zusammenhang mit dem Auslaufen der merkantilistisch inspirierten Wirtschaftspolitik und -förderung im ersten Jahrzehnt des 19. Jahrhunderts fast vollständig ab. Dieser Tatbestand wird in der historischen Wirtschaftspädagogik überwiegend als Niedergang gekennzeichnet, worin sich allerdings eine tendenzielle Überschätzung der Bedeutung der Schulgründungen des 19. Jahrhunderts für die kaufmännische Ausbildung manifestiert (vgl. auch Zabeck 2009, S. 123 ff.). Zudem traf die Idee einer schulischen Kaufmannsbildung, soweit sie elementare Kenntnisse im Rechnen und Buchhalten, wie sie an den traditionellen Schreib-, Rechen- und Buchhalterschulen vermittelt wurden, überstieg, auf die anhaltende Skepsis der Kaufleute (vgl. dazu oben die Ausführungen von Lindwurm 1861 zu diesem Punkt). Initiativen zur Neugründung von kaufmännischen Schulen gingen daher zunächst auch nur von einzelnen Personen und Innungen aus. Horlebein (1989, S. 7) kennzeichnet diese als „weitsichtige und gegenüber dem Wandel der Anforderungen kaufmännischer Berufstätigkeit offene Kaufleute“. Nach den oben (vgl. Abschnitt 3.4.2) dargestellten Befunden zur Entwicklung der sich an Kaufmannsgehilfen stellenden Qualifikationsanforderungen ist die Gültigkeit der Einschätzung von Horlebein, dass steigende Anforderungen des Beschäftigungssystems die Ergänzung der betrieblichen Lehre durch kaufmännischen Fachunterricht an Schulen erforderlich machten, zumindest anzuzweifeln. Zabeck (2009, S. 372) vermutet daher, dass sich die wenigen Kaufmannsinnungen etc., die sich zur Gründung einer Schule für die Lehrlinge entschlossen, davon einen Imagegewinn versprachen. Zudem muss berücksichtigt werden, dass es sich bei den Protagonisten, den privaten Schulgründern und den Leitern der Innungsschulen – wie schon im 18. Jahrhundert – in aller Regel nicht um praktizierende Kaufleute handelte, sondern um Personen, die mittels des Betriebens einer kaufmännischen Schule ihren Lebensunterhalt verdienen wollten: Arnold Lindwurm ist dafür ein gutes Beispiel. Allerdings zielten die privaten „Schulunternehmer“ nicht auf den Kaufmannslehrling als Klientel. Ihre Schulen sollten entweder vor dem Antritt einer kaufmännischen Lehre zum Zweck des Erwerbs elementarer kaufmännischer Kenntnisse oder nach Abschluss der Lehre zum Zweck der Weiterbildung besucht werden. Der Unterricht für Lehrlinge war ein Anliegen von Kaufmannsinnungen, -gilden und -vereinen. Dies gilt für die – soweit bisher bekannt – ersten beiden kaufmännischen Schulgründungen des 19. Jahrhunderts. Diese wurden durch die Krämerinnungen der Städte Gotha (1818) und Leipzig (1831) gegründet und betrieben.

In Gotha wurde Ernst Wilhelm Arnoldi (1779–1841) initiativ. Als Meister der Kramerinnung und Gründer der Gothaer Feuer- und Lebensversicherung verfügte er über den entsprechenden Ruf und Einfluss (vgl. Kühne 1923, Amthor 1836 und Zabeck 2009, S. 377 ff.). Er wollte den Bildungsstand der Handelslehrlinge durch einen die Lehrzeit begleitenden Schulbesuch deutlich verbessern. Dabei sollte sich der Unterricht auf die „unentbehrlichen Elementar-Kenntnisse und Grundfertigkeiten“ (Amthor 1836, S. 134) beschränken. „Handlungswissenschaft, ... Theorie der Speculation usw. ... wissenschaftliche Waarenkunde, Technologie usw.“ (ebd.) sollten hingegen nicht gelehrt werden. Der Anspruch war also deutlich bescheidener als etwa der, den Büsch mit seiner Handels-Akademie verfolgt hatte. Das Curriculum der Schule in Gotha (siehe Darstellung 2) sollte sich an den Bedürfnissen der Prinzipale und an den geringen Vorkenntnissen der Lehrlinge ausrichten. Es enthielt daher zunächst auch keinerlei Gegenstände eines spezifischen kaufmännischen Fachunterrichts, wenn man einmal vom Rechnen absieht.²³⁴ Die 1818 eröffnete Schule war gleichwohl ein Novum, weil sie die Lehre im Betrieb mit einem Schulbesuch verband. Die Schule in Gotha bildet somit eine der Wurzeln der heutigen kaufmännischen Berufsschulen in Teilzeitform (vgl. Horlebein 1989, S. 6). Der Schulbesuch sollte während der vierjährigen Lehrzeit in drei aufeinander folgenden Jahren erfolgen. Der Schulunterricht wurde während der Tagesstunden erteilt, so dass eine Freistellung der Lehrlinge von der betrieblichen Arbeit zugunsten des immerhin 12 bzw. 13 Stunden umfassenden Schulbesuchs erfolgen musste. Mit dem Unterricht während der üblichen betrieblichen Arbeitszeit und der hohen Zahl der wöchentlichen Schulstunden wurde an der Schule in der kleinen thüringischen Residenzstadt Gotha ein Standard gesetzt, der in der Folgezeit anderenorts nicht erreicht wurde (vgl. Zabeck 2009, S. 379) und auch heute bilden 12 Wochenstunden Berufsschulbesuch in der Regel die Obergrenze. Es ist daher Zabeck (2009, S. 380) darin zuzustimmen, dass er das „Erscheinungsbild der in Gotha eingerichteten Schule ... als grundsolide“ bezeichnet.

Darstellung 2: Studentafel der Handelsschule Gotha von 1818

Unterrichtsfächer	Abteilung I	Abteilung II	Abteilung III
Deutsch	2	2	2
Französisch	3	3	3
Rechnen	4	4	4
Erdkunde	–	1	1
Schreiben	3	3	2

Quelle: Horlebein (1976, S. 41) auf der Basis von Amthor (1836) und Zieger (1906).

²³⁴ Zieger (1906, S. 28) berichtet, dass ab 1821 Buchführung und Handelskorrespondenz, ab 1834 Warenkunde und ab 1860 Volkswirtschaftslehre zusätzlich unterrichtet wurden. Nähere Angaben zu den Inhalten dieser Fächer und deren Eingliederung in das Curriculum fehlen jedoch (vgl. Zabeck 2009, S. 380).

An der Gründung in Gotha orientierte sich die Leipziger Kramerinnung, die 1831 eine „Oeffentliche Handelslehranstalt“ schuf. Diese entwickelte sich schnell zur führenden kaufmännischen Schule in Deutschland, die nachhaltigen Einfluss auf die nachfolgenden Schulgründungen in Deutschland und Österreich hatte.²³⁵

An der Leipziger Schule²³⁶ wurden zwei Hauptabteilungen eingerichtet. Die erste Hauptabteilung war für Lehrlinge gedacht; sie sollten in einem vierjährigen Kurs in Kalligrafie, in der deutschen und französischen Sprache (Grammatik und Stilübungen), in der kaufmännischen Arithmetik, in Kontorwissenschaft, Geografie und Warenkunde unterrichtet werden, wobei acht Stunden wöchentlicher Unterricht vorgesehen war²³⁷. Die zweite Hauptabteilung, die als „höherer Curs“ bezeichnet wurde, richtete sich hingegen nicht an Lehrlinge, sondern an „Jünglinge“, die für den „Kaufmannsstand oder zu einem, ihm verwandten, höheren Gewerbe des bürgerlichen Lebens bestimmt sind.“ In diesem „höheren Curs“ sollten 30 Stunden wöchentlich Unterricht erteilt werden, wobei das Curriculum gegenüber der Abteilung für Lehrlinge eine deutliche Erweiterung erfuhr. Es umfasste u. a. auch den Unterricht in englischer und italienischer Sprache, physische, mathematische, politische und statistische Geografie, Gewerbekunde, Weltgeschichte, Physik und Chemie, Handels- und Wechselrecht, „Elemente der Nationalökonomie“ und „Handelswissenschaft mit Inbegriff des practischen Theils derselben“. Der Lehrplan ähnelt dem der Handelsakademien in Hamburg und Wien und nimmt damit den Gedanken erneut auf, dass gemäß der sozialen und funktionalen Differenzierung des Kaufmannsstandes in Groß- und Fernkaufleute einerseits und die mittlere städtische Kaufmannschaft andererseits auch das entsprechende Bildungsangebot differenziert werden müsse. Der höhere „Curs“ an der „Oeffentlichen Handelslehranstalt“ in Leipzig wurde so zum Vorbild der späteren Höheren Handelsschulen. Diese waren über viele Jahrzehnte – vom späten 19. Jahrhundert bis in die 1970er-Jahre hinein – die bedeutendsten kaufmännischen Schulen in Vollzeitform (vgl. dazu Reinisch 2001). Die Grundidee dieser Schulform und der öster-

²³⁵ Die Geschichte dieser Schule wird etwa von Penndorf (1916) und Zieger (1906) eingehend beschrieben. Eine ausführliche Würdigung findet sich jetzt auch in Zabeck (2009, S. 380 ff.). Diese Darstellungen stützen sich im Wesentlichen auf Wolfrum (o. J.). Die Entwicklung des Handelsschulwesens in Österreich stellt Zehden (1897) dar. Dort existierten – neben der 1817 eröffneten Handelsakademie in Triest – drei als Handelsakademie bezeichnete kaufmännische Vollzeitschulen in Prag (gegr. 1856), Wien (gegr. 1857) und Graz (gegr. 1863), die sich an die Söhne von Großkaufleuten wandten. Diese sollten statt einer kaufmännischen Lehre im Betrieb für drei Jahre die Handelsakademie besuchen. Daneben existierten einige zweijährige Handelsschulen für die Söhne mittlerer Kaufleute (z. B. seit 1834 in Laibach und seit 1840 in Wien) sowie zwei Schulen für Kaufmannslehrlinge mit Teilzeitunterricht in Graz seit 1828 und in Wien seit 1848, die von den Vereinigungen der örtlichen Kaufmannschaft getragen wurden (vgl. Reinisch 1988). Im Gegensatz zur Situation in Deutschland genossen die Handelsakademien in Österreich hohes Ansehen und deren Absolventen hatten keine Schwierigkeiten, eine Anstellung im – wie wir heute sagen würden – mittleren Management österreichischer Firmen sowie im Staatsdienst zu finden. Hierher rührt ein Gutteil der hohen Anerkennung, die die doppelqualifizierenden Bildungsgänge der Handelsakademie in Österreich bis heute genießen (vgl. Reinisch 1994a).

²³⁶ Erster Direktor der Schule wurde August David Schiebe (1779–1852), der nach seinem Studium einige Jahre eine private Handelsschule in Straßburg geleitet und sich als Fachschriftsteller einen Namen gemacht hatte. Schiebe hat die Leipziger Schule bis 1850 geleitet (vgl. Zabeck 2009, S. 309). Seine Tätigkeit als Fachschriftsteller wird unten gewürdigt.

²³⁷ Diese und die folgenden Ausführungen beziehen sich auf den Lehrplan der Schule aus dem Jahre 1832. Dieser ist abgedruckt in Horlebein (Hrsg.) (1989, S. 43f.). Über die Veränderungen des Lehrplans zwischen 1832 und 1863 informiert eine Tabelle in Zabeck (2009, S. 383). Es bleibt über die Jahre bei einem hohen Anteil des Unterrichts in der kaufmännischen Arithmetik sowie in der Mutter- und den modernen Fremdsprachen Englisch und Französisch. Die Bezeichnung „Contorwissenschaft“ wird 1851 durch „Handelswissenschaft“ ersetzt, beinhaltet jedoch weiterhin fast ausschließlich Korrespondenz- und Buchhaltungsunterricht.

reichischen Handelsakademie²³⁸ bestand darin, dass gehobene kaufmännische Kenntnisse, die für die Leitungsaufgaben im kaufmännischen Betrieb erforderlich sind, nicht in der betrieblichen Lehre erworben werden können, sondern nur in einem systematisch aufgebauten schulischen Lehrgang und Unterricht, der von herausragend qualifizierten Lehrkräften erteilt wird. Die für die praktische Arbeit notwendigen Fertigkeiten kann – so die Annahme – der dergestalt vorbereitete Nachwuchs dann in kurzer Zeit nach Aufnahme der Arbeit im Betrieb erlernen; einer ausgedehnten Lehrzeit im Betrieb bedarf es dafür nicht.

Diese Einschätzung wurde nun allerdings allenfalls von einer kleinen Zahl der Kaufleute geteilt. Wie dargestellt, stand die überwiegende Zahl der Lehrherren einer zusätzlichen schulischen Ausbildung für ihre kaufmännischen Lehrlinge ablehnend oder zumindest skeptisch gegenüber. Die Folge war, dass nur ein Bruchteil der eigentlich zum Schulbesuch verpflichteten kaufmännischen Lehrlinge die Schule überhaupt oder gar regelmäßig besuchte. Wolfrum (o. J., S. 20) berichtet, dass 1837 bei 143 Leipziger Kramern 269 Lehrlinge tätig waren, von diesen hätten jedoch nur 41 die Schule besucht.²³⁹ Von einer gehobenen Kaufmannsbildung in rein schulischer Form hielten sie dementsprechend – wie ihre Vorgänger im 18. Jahrhundert – schon überhaupt nichts. Insofern wuchs das schulische Bildungsangebot sowohl für Handlungslehrlinge als auch im Bereich vollzeitschulischer Kaufmannsbildung im Verlaufe des 19. Jahrhunderts nur sehr langsam und häufig gegen den Widerstand der Kaufmannschaft an. Zur quantitativen Entwicklung der die Lehre ergänzenden „kaufmännischen Fortbildungsschulen“²⁴⁰ nennen sowohl Schmitt (1892) als auch Kühne (1923, S. 136) bezogen auf das Gesamtgebiet des Deutschen Bundes für das Jahr 1850 14 Schulen und für 1870 47 Schulen.²⁴¹ Noch weniger Informationen liegen für die kaufmännischen Vollzeitschulen vor. Sich insbesondere auf Ziegler (1916 und 1916a) sowie Dietze (1904) stützend, gelangt Zabeck (2009, S. 394 ff.) zu dem Urteil, dass Handelsschulen, die vor der Lehre besucht wurden („Handelsschulen“) und Höhere Handelsschulen nur eine geringe Rolle gespielt haben. Er gelangt zu diesem Urteil, obwohl sein Betrachtungszeitraum bis zum Jahre 1900 reicht. Zudem bedeutete die Bezeichnung der Schule als Handelsschule oder gar als Höhere Handelsschule keineswegs, dass kaufmännische Unterrichtsinhalte den Hauptteil des Curriculums ausmachten. In der Handelsschule als Vorbereitungsanstalt für die anschließende Lehre standen eher elementare Kulturtechniken (Lesen, Schreiben, Rechnen und etwas Buchführung) im Vorder-

²³⁸ Zwischen der Leipziger Handelslehranstalt und den österreichischen Handelsakademien gab es im 19. Jahrhundert enge Verbindungen, die durch den nicht selten vorkommenden Wechsel von österreichischen Lehrkräften nach Leipzig und von Leipziger Lehrkräften nach Österreich gefestigt wurden. So ist der erste Direktor der Prager Handelsakademie, Karl Arenz (1821–1888), vorher Lehrer an der Leipziger Handelsakademie gewesen (vgl. dazu Reinisch 1988, S. 211 f.). Nach Zehden (1897, S. 9) hat Arenz seinen eigenen Lehrplandesign für die Prager Handelsakademie auf der Basis des Leipziger Lehrplans entwickelt.

²³⁹ Dieses im zeitgenössischen Sprachgebrauch als „Absentismus“ bezeichnete Problem war ein Dauerthema für die Lehrkräfte und Schulvorstände sämtlicher gewerblicher und kaufmännischer Schulen des 19. Jahrhunderts. Siehe dazu die exzellente Studie zur Haltung der Osnabrücker Handwerkerschaft zur Schulfrage von Axmacher (1990). Auch die entsprechende Situation im Herzogtum Oldenburg ist inzwischen gut untersucht und dargestellt; vgl. Rasche (1950), Reinisch (1995) und Brümmer (2006).

²⁴⁰ Die Bezeichnung „kaufmännische Fortbildungsschule“ dient hier als Sammelbezeichnung für Teilzeitschulen für kaufmännische Lehrlinge, die diese während ihrer Lehrzeit besuchten. Diese Schulform wurde regional sehr unterschiedlich bezeichnet; Horlebein (1976) führt 11 unterschiedliche Schulbezeichnungen an. Für detaillierte Angaben siehe dort S. 80–117.

²⁴¹ Es ist nicht auszuschließen, dass diese Zahl zu niedrig angesetzt ist, denn Pott (1993, S. *24 f.) führt für den Zeitraum 1833–1868 18 kaufmännische Schulen auf dem Gebiet des heutigen Niedersachsens an, wobei es sich bei 16 dieser Schulen um berufs begleitende Schulen für Kaufmannslehrlinge gehandelt habe, die ganz überwiegend von der örtlichen Kaufmanns- bzw. Krämerinnung gegründet und betrieben wurde. Aus den Angaben von Pott ist jedoch nicht zu entnehmen, wie lange diese Schulen bestanden haben.

grund, der Unterschied zum Lehrplan der Gothaer Schule für Kaufmannslehrlinge (siehe oben Darstellung 2) dürfte in den meisten Fällen gering gewesen sein.²⁴² Die Höheren Handelsschulen, wie der „höhere Curs“ an der Leipziger Handelslehranstalt, richteten sich an Schüler mit einer „gehobenen“ schulischen Vorbildung und gerieten – angesichts des Wunsches vieler ihrer Schüler, die Berechtigung zum Einjährig-Freiwilligen-Heeresdienst zu erhalten – unter den Druck, ihre Curricula an die Vorgaben der Bundesschulkommission anzupassen.²⁴³

Informationen, die über die Fächerbezeichnungen hinausgehen, enthalten die Lehrpläne so gut wie gar nicht. Insofern ist es nicht möglich, den Umfang und das Niveau der kaufmännischen Unterrichtsinhalte zu bestimmen. Hilfsweise kann – soweit es die Systematisierung der kaufmännischen Lehrgebiete betrifft – jedoch auf im betrachteten Zeitraum erschienene Fachliteratur zurückgegriffen werden. Dies ist dadurch gerechtfertigt, dass es sich dabei nur selten um „wissenschaftliche“ Literatur gehandelt hat, sondern um Lehrbücher für das kaufmännische Schulwesen und für das Selbststudium (vgl. dazu auch Pott 1993, S. *28). Fehlende Inhaltsanalysen dieser Bücher und die räumliche Begrenzung unserer Studie erzwingen dabei eine Einschränkung. Eingegangen wird auf die Werke von David August Schiebe, da diese für die Curriculumentwicklung des kaufmännischen Fachunterrichts im 19. Jahrhundert besonders wichtig gewesen sind.

Entwicklung der Fachliteratur für das kaufmännische Schulwesen und das Selbststudium

Wie bereits erwähnt, fällt das Urteil über die kaufmännische Fachliteratur des 19. Jahrhunderts unter den Betriebswirten nahezu durchgängig negativ aus, weil sie die Theorieentwicklung nicht gefördert habe und sogar gegenüber der merkantilistischen und kameralistischen Literatur des 19. Jahrhunderts eine Verflachung eingetreten sei. Golas (1969, S. 46) und Pott (1993, S. *28) halten dem entgegen, dass es sich bei dieser Literatur überwiegend um Schulbücher für die kaufmännischen Schulen und um Bücher für die autodidaktische Weiterbildung junger Kaufleute gehandelt habe, die gar keinen wissenschaftlichen Anspruch verfolgten, sondern Informationen für die praktische Tätigkeit von Kaufleuten bereitstellen wollten. Dieser Einschätzung ist sicherlich zuzustimmen. Gleichwohl finden sich bei dem bereits mehrfach herangezogenen scharfen Kritiker der kaufmännischen Berufsausbildung in den ersten sieben Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts, Arnold Lindwurm (1861, S. 10, 1868, S. 229 und öfter), äußerst kritische Aussagen über die Qualität der zeitgenössischen kaufmännischen Literatur, die reichlich auf dem Büchermarkt erschien und damit offensichtlich ein Bedürfnis der Kaufleute befriedigte. Lindwurm misst die kaufmännische Literatur seiner Zeit überwie-

²⁴² Bei Lindwurm (1861, S. 83 ff. und 1868, S. 143) finden sich dazu einige Beispiele. Lindwurm verstand sich nämlich nicht nur als scharfer Kritiker der kaufmännischen Lehre, sondern auch der zeitgenössischen Kaufmannsschulen, denen er insbesondere vorhält, dass sie die von Büsch für die Hamburger Handelsakademie entwickelten hohen Lehrplanstandards deutlich unterbieten und ein Sammelsurium an Fächern und Gegenständen unterrichtet würde, welches mit „wahrer“ Kaufmannsbildung nichts zu tun habe; vgl. dazu Lindwurm (1868).

²⁴³ Wer das Privileg erhalten hatte, auf eigene Kosten den Einjährig-Freiwilligen-Dienst in der Armee abzuleisten, konnte in der deutlich verkürzten Dienstzeit von nur einem Jahr den Dienstgrad des Leutnants der Reserve erlangen. Für das Bürgertum hatte sowohl der nur einjährige Militärdienst als auch die Chance für ihre Söhne, in den früher den Adligen vorbehaltenen Offizierskorps aufzusteigen, einen hohen Stellenwert. Das Privileg war an den Nachweis eines bestimmten Kenntnisstandes und entsprechender Schulbildung gebunden. Welche Schulen das Privileg vergeben durften, bestimmte die Bundesschulkommission, die sich dabei an einem Kanon von als „allgemeinbildend“ eingestuften Unterrichtsgegenständen orientierte. Diese Inhalte waren nur selten Gegenstand des Unterrichts an den „höheren“ kaufmännischen Schulen. Zur Sicherung der Existenz der Schule und zur Attraktivitätssteigerung bei der Schulgeld zahlenden Elternschaft musste das Curriculum daher an die Vorgaben angepasst werden, so dass dem Berufsbezug in den meisten Schulen nur noch marginale Bedeutung zukam (vgl. dazu Georg/Kunze 1981, S. 112 ff., Zabeck 2009, S. 395 ff.).

gend an den „handelswissenschaftlichen“ Schriften von Johann Georg Büsch, den er sehr schätzt und konstatiert, dass – sich selbst wohl ausgenommen – keiner seiner Zeitgenossen dessen Systematik und Niveau erreicht. Es ist evident, dass ein aufnahmebereiter Markt auch Scharlatane anzieht²⁴⁴, gleichwohl ist das harsche Urteil von Lindwurm als überzogen einzustufen. Dies gilt insbesondere für die Einschätzung der Fachbücher von Schiebe durch Lindwurm. Dieser (1868/1993, S. 118) markiert den Unterschied zwischen der Auffassung über kaufmännischen Fachunterricht von Johann Georg Büsch (1728 – 1800) einerseits und David August Schiebe (1779 – 1852) andererseits folgendermaßen: Während Büsch in seinen „Grundsätzen des Handels“²⁴⁵ dem „Wissenschaftlichen“ die Wege geebnet habe, sei bei Schiebe das Wissenschaftliche im „Encyklopädischen“ untergegangen. „Von den Grundsätzen des Handels, von einer eigentlichen Betriebslehre war nicht mehr die Rede, sondern man sprach fortan von einer Handelskunde; d. h. es wurden keine Regeln darüber aufgestellt, wie der Kaufmann in seinem Geschäfte zu verfahren habe, sondern Beschreibungen dessen geliefert, was im Geschäftsleben gefunden wird. Dasjenige, was Büsch als Nebensache angesehen und behandelt hatte, wurde nunmehr zur Hauptsache: Buchhaltung, Rechnungsaufstellung und Briefeschreiben ... (und, d. A.) von Schiebe ... in zwei besondere „Kunden“ gespalten, wovon die eine unter dem Namen Buchhaltung, die andere unter dem der Comtoirkunde abgehandelt wurde, beide aber voluminöse Bände umfaßten.“ (Lindwurm 1868, S. 118)²⁴⁶

Angesichts der skizzierten defizitären Bedingungen, unter denen der Ausbau des kaufmännischen Fortbildungsschulwesens stattfinden musste, sind die „wissenschaftsorientierten“ Vorstellungen Lindwurms als überzogen einzuschätzen. Die „situationsorientierte“, auf die Kopie der kaufmännischen Praxis im Unterricht setzende Lösung Schiebes setzte sich daher durch. Insbesondere durch seinen Nachfolger im Amt des Direktors der Öffentlichen Handelslehranstalt zu Leipzig, Carl Gustav Odermann, der auch die Neuauflagen der Schriften Schiebes besorgte, erfuhr der Ansatz eine gewisse Systematisierung. Odermann fasste die genannten Schriften Schiebes sowie dessen Lehrbuch der kaufmännischen Korrespondenz zu einem dreiteiligen „Lehrbuch der Contorwissenschaft“ zusammen (vgl. z. B. Schiebe/ Odermann 1881), welches noch 1903 – besorgt durch Abraham Adler – in der 15. Auflage erschien. Ergänzt um die „kaufmännische Arithmetik“ (siehe bspw. Feller/ Odermann 1851) bildeten diese Lehrgebiete die Grundlage für eine Gliederung des kaufmännischen Fachunterrichts in vier, parallel zu unterrichtende Fächer: Kaufmännische Korrespondenz, kaufmännische Arithmetik, Buchhaltung und „Kontorwissenschaft im engern Sinne“, wie der erste Teil des „Lehrbuchs der Contorwissenschaft“ in der 1889 erschienen 9. Auflage genannt wird.

Nun geht diese Systematisierung allerdings nicht auf Schiebe und Odermann zurück, denn diese Untergliederung des kaufmännischen Fachwissens ist bereits in den ersten in Europa im 15. und 16. Jahrhundert gedruckten kaufmännischen Handbüchern nachweisbar (vgl. Hoock/ Jeanin 1991). Dennoch war damit eine Möglichkeit zur Lösung des Lehrplanproblems der

²⁴⁴ Hierzu können insbesondere zwei Schriften von Meisner (1803 und 1805) als Beispiel dienen. Die reißerischen Titel „Neuerfundene deutsche Buchhalterey“ und die „Kunst in drei Stunden ein Buchhalter zu werden“ versprechen offensichtlich deutlich mehr als Meisner zu halten vermag. Siehe dazu auch die Kritik von Philipson (1813, S. 267–319), Penndorf (1913, S. 195–199) und Reinisch (1991, S. 514 f.).

²⁴⁵ Lindwurm bezieht sich hier auf das Hauptwerk von Johann Georg Büsch „Theoretisch=praktische Darstellung der Handlung in ihren mannichfaltigen Geschäften“. Das Werk ist zunächst in zwei Teilen 1792 in Hamburg bei Johann Gottlob Hoffmann gedruckt worden und 1797 sowie 1798 mit zwei Zusatzbänden versehen worden. Sämtliche Bände wurden im 19. Jahrhundert mehrfach neu aufgelegt.

²⁴⁶ Lindwurm spielt hier auf die beiden Lehrbücher „Die Lehre der Buchhaltung, theoretisch und practisch dargestellt (1836) und „Contorwissenschaft“ (1830) an. Diese sind aus der Vielzahl der von Schiebe verfassten Lehr- bzw. Schulbücher diejenigen, die die weiteste Verbreitung gefunden haben und auch noch nach seinem Tode mehrere Neuauflagen erfuhren.

kaufmännischen Fortbildungsschule gefunden, wobei die – wohl eher als anstößig empfundene – Bezeichnung „Kontorwissenschaft“ bald durch Bezeichnungen wie „Handelslehre“, „Handelskunde“, „Handelsbetriebslehre“ oder gar „Handelswissenschaft“ ersetzt wurde, wie etwa der Übersicht von Fromme (1907) über die Unterrichtszeit und Lehrfächer an 30 kaufmännischen Fortbildungsschulen zu entnehmen ist. Allerdings waren damit die curricularen Probleme des kaufmännischen Fachunterrichts nicht beseitigt, insbesondere die Handelsbetriebslehre erwies sich mangels einer ausgearbeiteten Bezugswissenschaft als äußerst schwierig zu systematisierendes Gebiet. Die entsprechenden didaktischen Diskurse dazu, setzten jedoch erst in den 1890er-Jahren ein. Sie werden daher erst im Abschnitt 3.5.4 behandelt.

3.4.5 Zusammenfassung

Die im Abschnitt 3.4 behandelten ersten sieben Jahrzehnte des 19. Jahrhunderts sind im Hinblick auf die politische Geschichte gut untersucht. Demgegenüber fokussieren wirtschaftsgeschichtliche Studien zu diesem Zeitraum gesamtwirtschaftliche und technische Entwicklungen. Im Zentrum sozialgeschichtlicher Betrachtungen stehen die „Arbeiterfrage“, die Entwicklung des modernen industriellen Unternehmertums und die Frage nach der Herausbildung einer spezifischen „bürgerlichen Kultur“. Dabei steht die Frage nach der Herausbildung des „neuen“ Mittelstandes aus industriellen Unternehmern, höheren Beamten, Professoren und in den akademischen Professionen freiberuflich tätigen „Bildungsbürgern“ im Fokus der neueren Bürgertumsforschung, insofern geraten dort die kleinen und mittleren Kaufleute des Warenhandels und des Transportgewerbes und die Kaufmannsgehilfen – als Angehörige des „alten“ Mittelstandes – kaum einmal in das Blickfeld. Auch die historische Angestelltensoziologie konzentriert sich ganz überwiegend auf das technische Leitungspersonal in den industriellen Unternehmen. Spezielle Studien zur Geschichte der Kaufleute, der Kleinhändler und der Handlungsgehilfen, zur Entwicklung der kaufmännischen Wissensformen und zur kaufmännischen Berufsausbildung liegen kaum vor. Zudem handelt es sich bei der von uns gesichteten und ausgewerteten Literatur ganz überwiegend um Einzelfallstudien. Der Grad der Repräsentativität der Befunde dieser Fallstudien für das „Ganze“ kann nicht bestimmt werden. Dementsprechend steht die folgende Zusammenfassung unserer Ausführungen unter dem Vorbehalt, dass aufgrund der schlechten Literaturlage durchaus Zweifel an der Gültigkeit unserer Aussagen verbleiben, die wir nicht ausräumen können. Gleichwohl können folgende Aspekte als eine, einer unbekanntenen Wahrheit nahe kommende extrem verdichtete Rekonstruktion der Geschichte der kaufmännischen Berufe in der Phase des Vormärzes und der Frühindustrialisierung festgehalten werden:

- Mit den „Stein-Hardenbergschen“ Reformen und der Niederlage der deutschen Truppen in den Napoleonischen Kriegen endete zumindest in Preußen das Zeitalter des Feudalismus und auf politischer und rechtlicher Ebene setzte sich – unterbrochen durch Phasen der Restauration und Repression – die „bürgerliche Gesellschaft“ in der typisch deutschen Form des Bündnisses aus Bürgertum, Bürokratie und Adel durch. Sinnbild dafür ist einerseits die Gründung des Deutschen Reiches, die nach dem Sieg über Frankreich am 18. Januar 1871 im Schloss von Versailles stattfand sowie andererseits die Gewährung zentraler bürgerlicher Freiheitsrechte, wobei für das hier behandelte Thema die Durchsetzung einer liberalen Markt- und Gewerbeordnung von besonderer Bedeutung ist.
- Bevölkerungsgeschichtlich ist das gesamte 19. Jahrhundert durch einen – bereits im 18. Jahrhundert einsetzenden – Anstieg des Bevölkerungswachstums gekennzeichnet, der in sämtlichen deutschen Staaten, wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß, zu verzeichnen war. Auslöser dafür sind zunächst steigende Reproduktionsraten insbesondere der ländlichen Unterschichten; in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts wurden dafür jedoch überwiegend sinkende Sterberaten und somit längere Lebenserwartungen der Bevölkerung ursächlich.

- In wirtschaftsgeschichtlicher Perspektive ist der betrachtete Zeitraum insbesondere durch folgende Stichworte zu kennzeichnen: beginnender Strukturwandel, Produktivitätsfortschritte in der Landwirtschaft, langsam einsetzende Urbanisierung und Frühindustrialisierung. Die erheblichen Produktivitätsfortschritte, die die deutsche Landwirtschaft im betrachteten Zeitraum erzielte, wurden zwar auch durch Neulandgewinnung, bessere Anbaumethoden und den Einsatz von Kunstdünger, aber insbesondere durch den verstärkten Arbeitskräfteeinsatz erreicht. Um 1800 waren 62% der Beschäftigten in der Landwirtschaft (Primärer Sektor) tätig, was einer Zahl von 6,5 Mio. Arbeitskräften in der Landwirtschaft entspricht. 1914 waren von den insgesamt 31,3 Mio. Erwerbstätigen im Deutschen Reich über 10,6 Mio. in der Landwirtschaft beschäftigt. Dies bedeutete zwar einen deutlichen Rückgang des relativen Anteils der landwirtschaftlichen an der Gesamtzahl der Beschäftigten um 28% auf nur noch 34%, aber absolut waren 1914 vier Millionen mehr Menschen in der Landwirtschaft tätig als 1800. Der relative Rückgang der Beschäftigtenzahlen in der Landwirtschaft beruhte insbesondere auf dem Anwachsen des sekundären Sektors der Güterproduktion. Dabei gelang es dem Handwerk seine Position zu stabilisieren, während die Produktionsform Verlag absolut und relativ einen deutlichen Rückgang erlebte. Ansteigende Tendenz wiesen hingegen die Beschäftigtenzahlen in der damals entstehenden Industrie auf, allerdings fiel der Anstieg der Fabrikarbeitschaft in der hier betrachteten Periode recht moderat aus. Als eine Art „Wachstumsmotor“ ist jedoch die Textilindustrie anzusehen. Der tertiäre Sektor der Dienstleistungen war von diesem Strukturwandel vom primären zum sekundären Sektor in den ersten 70 Jahren des 19. Jahrhunderts noch kaum betroffen. Die Betriebsgrößen der kaufmännischen Betriebe im Handels-, Finanz- und Transportgewerbe blieben gering. Die langsame absolute und relative Zunahme der in Städten lebenden Bevölkerung eröffnete dem ortsfesten Einzelhandel zwar prinzipiell neue Chancen, dies schlug sich in der betrachteten Periode aber kaum in einem Beschäftigungsausbau nieder. Die vom Eisenbahnbau ausgehende „Erste Industrielle Revolution“ im Bereich der Schwerindustrie gewann erst gegen Ende der 1840er-Jahre an Dynamik, gleichwohl wurde kaufmännisches Personal in den ersten industriellen Unternehmungen noch kaum benötigt. Bei den ersten industriellen Privatbeamten und Angestellten handelte es sich überwiegend um technisches Personal.
- Bezogen auf die Kaufmannsgeschichte herrscht in der Literatur in drei Punkten Einigkeit. Erstens wird herausgestellt, dass es in der hier betrachteten Epoche überwiegend bei sehr kleinen Betriebsgrößen geblieben ist. Zweitens blieb die starke vertikale Differenzierung der Kaufmannschaft, die sich auf den existierenden extremen Vermögensdifferenzen innerhalb der Kaufmannschaft gründet, zumindest erhalten, wenn sie sich nicht gar verstärkt hat. Drittens setzte ein Prozess der horizontalen Differenzierung ein, der dazu führte, dass der Typus des „allgemeinen Kaufmanns“, der gleichzeitig Warenhandel, Bank- und Versicherungsgeschäfte betrieb und sich als Verleger und Spediteur oder Reeder betätigte, an Bedeutung und Häufigkeit deutlich zurückging. An dessen Stelle treten „Spezialkaufleute“ im Warenhandel (Groß- und Einzelhändler, Kommissionäre und Makler), Finanzwesen (Bankiers und „Assecurateure“), Transportgewerbe (Spediteure und Reeder) sowie in der Industrie (Fabrikanten). Die Frage der Bedeutung kaufmännischen Kapitals für die Entwicklung der Industrie ist hingegen umstritten. Neuere Untersuchungen zeigen jedoch, dass insbesondere die im industriellen Sektor damals vorherrschende Textilindustrie von aus der Kaufmannschaft stammenden Eigentümerunternehmern dominiert wurde.
- Für die kleine Gruppe der Handelsgehilfen bleibt es weitgehend bei der Orientierung an der zukünftigen eigenen Selbstständigkeit. Der Gehilfenstatus wird als Durchgangsstation angesehen. Die ersten Organisationen der Handlungsgehilfen verstehen sich daher auch nicht als quasi-gewerkschaftliche Vertretungen der Handlungsgehilfen, da von einer

weitgehenden Interessenidentität von Prinzipal und Gehilfe ausgegangen wurde. Die Orientierung an der Selbstständigkeit war für die noch kleinere Gruppe der Privatbeamten bzw. Angestellten in den Banken und Fabriken hingegen keine realistische Option. Sie waren sich jedoch ihrer besonderen Stellung zwischen dem Arbeitgeber einerseits und der Fabrikarbeitserschaft andererseits durchaus bewusst. Da sie sich zudem im Unternehmen in einer privilegierten Position im Hinblick auf Bezahlung, Arbeitsplatzsicherheit und Alterssicherung befanden, grenzten sie sich deutlich von der Arbeiterschaft ab. Einiges deutet darauf hin, dass sie der Ansicht waren, in der gesellschaftlichen Hierarchie auch über den Handlungsgehilfen zu stehen. Diese Einschätzung war auf der Basis der zwischen „mittleren Angestellten“ im Warenhandel einerseits und in der Industrie sowie den Banken und Versicherungen andererseits existierenden Einkommensdifferenzen durchaus plausibel.

- In mentalitätsgeschichtlicher Hinsicht ist erstens darauf zu verweisen, dass die Kaufleute sich ihrer gesellschaftlichen Stellung und Bedeutung in der entstehenden „bürgerlichen Gesellschaft“ sehr genau bewusst waren und entsprechende Interessenpolitik betrieben haben. Da es allerdings zwischen dem ortsfesten Kleinhändlern und den Groß- und Übersee-kaufleuten, den Bankiers und den Fabrikanten durchaus gegenläufige Interessen in bestimmten Fragen gab, konnte eine wirksame, auf dem Gedanken der Einheit der Korporation beruhende Standespolitik nicht entwickelt werden. Die Kaufleute blieben weitgehend Einzelkämpfer und organisierten sich allenfalls in lockeren und zeitlich befristeten Bündnissen zur Durchsetzung bestimmter Anliegen. Überwiegend suchten sie ihre Interessen gegenüber Staat und Gesellschaft durch die Strategie des Antichambrierens bei der Obrigkeit durchzusetzen. Zweitens kann eine weitere Säkularisierung des kaufmännischen Denkens konstatiert werden. Der göttliche Wille dient zwar weiterhin als Erklärung für Verluste und teilweise für Erfolge, aber letztere werden zunehmend häufiger dem eigenen Können als dem reinen Glück zugeschrieben. Dies findet auch in den Einstellungen der Kaufleute seinen Ausdruck. Kaufmännische Arbeitstugenden und Kaufmannsehre wurden zwar in den Kaufmannsbiografien und im zeitgenössischen Schrifttum häufig beschworen, aber die Kaufleute hatten – wie ihre Vorgänger in früheren Jahrhunderten – eine „differenzierende Moral“, die ein ebenso differenzierendes Verhalten zur Folge hatte. Mit „differenzierender Moral“ ist hier gemeint, dass die hohen moralischen Standards der Kaufmannsehre nur für die Beziehungen zwischen den Kaufleuten als gültig angesehen wurden, während gegenüber Nichtkaufleuten und den staatlichen Einrichtungen durchaus abgewichen wurde. Zwar gab es auch zwischen den Kaufleuten Praktiken der Täuschung und Verschleierung, aber dreister Betrug selbst im Überseehandel kam nur selten vor und ein möglicher Versuch grober Übervorteilung eines Geschäftspartners, der ja in aller Regel über die gleichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügte, war zumeist zum Scheitern verurteilt. Das Unterlaufen von Zoll- und Steuerbestimmungen, Preismanipulationen bei staatlichen Aufträgen etc. galten hingegen als durchaus mit kaufmännischer Moral vereinbar. Drittens ist im Hinblick auf die abhängig beschäftigten Kaufleute davon auszugehen, dass sie die Mentalität ihrer Prinzipale teilten. Schließlich war sie für die meisten von ihnen von frühester Kindheit und Jugend an Teil der familiären und beruflichen Sozialisation.
- Die dominante Instanz der beruflichen Sozialisation des kaufmännischen Nachwuchses blieb auch in den ersten 70 Jahren des 19. Jahrhunderts die betriebliche Lehre. In curricular-inhaltlicher Hinsicht war diese Lehre so gut wie gar nicht geregelt; dies galt auch in dem Fall, dass die Lehre bei einem einer Kaufmannsinnung angehörenden Lehrherrn absolviert wurde. Staatliche Rahmenbedingungen, wie sie sich in den verschiedenen Gewerbeordnungen des hier betrachteten Zeitraums finden, beschränkten sich auf ein Mindestmaß von Bestimmungen zum Schutze des Lehrlings. Selbst diese entfielen jedoch in

der am Ende der hier betrachteten Periode erlassenen Gewerbeordnung des Norddeutschen Bundes. Das Lehrverhältnis war Gegenstand der freien Übereinkunft zwischen den Vertragsparteien. Da es am Ende der Lehrzeit zudem keine Abschlussprüfung gab, war der Lehrling für seine berufliche Ausbildung und sein berufliches Fortkommen allein auf die Fähigkeiten und Kenntnisse und den „guten Willen“ des Lehrherrn angewiesen. Dies und die durchaus auf eigener Erfahrung gründende Einschätzung, dass es mit der Ausbildungsqualität in vielen kaufmännischen Betrieben nicht weit her sei, hat zu erheblicher zeitgenössischer Kritik an der Institution der betrieblichen Lehre und zu Ansätzen geführt, die betriebliche Lehre um den Besuch einer kaufmännischen Schule zu ergänzen. Die Zahl der Gründungen entsprechender Schulen blieb jedoch sehr gering, weil nur wenige Kaufmannsinnungen einem solchen Schulbesuch der Lehrlinge positiv gegenüberstanden. Eine staatliche Forderung, derartige Schulen einzurichten, hat es nicht gegeben, in einigen Fällen jedoch die finanzielle Unterstützung des laufenden Schulbetriebs. Weiterhin wurden erste Versuche unternommen, für Kaufmannsöhne, die über eine „gehobene“ Vorbildung verfügten, kaufmännische Vollzeitschulen einzurichten, die die Schüler anstelle einer betrieblichen Lehre besuchen sollten. Das Misstrauen der Kaufleute in Deutschland – mit Ausnahme Sachsens und des damals zum Deutschen Bund gehörenden Österreichs – blieb jedoch groß, so dass die Bedeutung dieser Schulen, die später als Höhere Handelsschule firmierten, als Sozialisationsinstanz des kaufmännischen Nachwuchses äußerst begrenzt blieb. Neben dem Besuch von Fachvorträgen, die überwiegend von kaufmännischen Vereinen angeboten wurden, konnten sich die Lehrlinge und Gehilfen durch das Studium von Fachliteratur beruflich fortbilden. Diese war auf dem Markt reichlich vorhanden. Allerdings war es mit der Qualität dieser Fachliteratur nach Auffassung zeitgenössischer Kritiker nicht eben gut bestellt. Da keine Analysen der Inhalte und der didaktischen Qualität dieser Fachbücher vorliegen und im Rahmen dieser Studie keine derartige Analyse erstellt werden konnte, wurden die Schriften von Schiebe herangezogen. Dessen weit verbreitete Werke für den Schulunterricht und das Selbststudium erbringen eine Art Standardisierung des kaufmännischen Unterrichts in vier Fächer: Kaufmännische Arithmetik, Korrespondenz und Buchführung sowie Kontorwissenschaft oder Handelskunde. Während über den Inhaltskanon der ersten drei Gebiete schon in den 1860er-Jahren weitgehend Einigkeit unter den Experten herrschte, erwies sich die Handelskunde, die heutige Betriebswirtschaftslehre, als nachhaltiges didaktisches Problem. Eine Lösung dafür zeichnete sich auch in den folgenden Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts nicht ab.

Abschließend soll im Hinblick auf die Frage der „Berufsschneidung“ des Kaufmännischen darauf hingewiesen werden, dass sich durch die horizontale Differenzierung und die damit verbundene Entwicklung von „Spezialkaufleuten“ eine Segmentierung nach Branchen andeutet. Die heutigen kaufmännischen Ausbildungsberufe im Einzelhandel, im Groß- und Außenhandel, im Bankwesen, in der Industrie etc. folgen diesem Muster und haben insofern in der hier betrachteten Periode ihren Ursprung. Gleichzeitig entwickeln sich Privatwirtschaft und öffentlicher Dienst auseinander. Ansätze für eine Berufsschneidung unter funktionalen Gesichtspunkten, wodurch sich die Option gemeinsamer Ausbildungsberufe für die Privatwirtschaft und den Bereich der öffentlichen Verwaltung eröffnet hätte, hat es nach unserem gegenwärtigen Wissensstand nicht gegeben. Bezeichnungen, wie Kassierer, Korrespondent, Buchhalter, kennzeichnen schon damals allein betriebliche Tätigkeitsfelder für Handlungshelfen und kaufmännische Angestellte. Die Berufsbezeichnung lautete Kaufmann oder Krämer. Daher gab es auch nur einen kaufmännischen Ausbildungsberuf, so sehr sich die Ausbildungsinhalte in einer Bank auch von denen in einem kleinen Kolonialwarengeschäft unterschieden haben mögen.

3.5 Der Kaufmann als Unternehmer und der kaufmännische Angestellte als Massenphänomen: Der ökonomische und soziale Wandel kaufmännischen Denkens und Handelns im Zeichen der großen Industrie

3.5.1 Ökonomische Formation und Herrschaftsstruktur: Das Kaiserreich und die Periode der Hochindustrialisierung, die Binnenmigration und die zunehmende Urbanisierung im Zeichen des „Demografischen Übergangs“ als bedingende Faktoren des expandierenden Angestelltenphänomens, der fortschreitenden Differenzierung der Kaufmannstätigkeit und der aufkommenden Managerunternehmen

Der nachstehende Abschnitt umfasst die Zeitspanne von der – durch die Einigungskriege von 1864 bis 1871 besiegelten – „kleindeutschen“ Nationalstaatsgründung bis zur Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert; dort, wo es aufgrund der behandelten Entwicklungsprozesse notwendig erscheint, dehnen wir den Betrachtungszeitraum bis etwa zum Beginn des Ersten Weltkriegs aus. Die tief greifenden politischen, gesellschaftlichen und kulturellen sowie ökonomischen und technischen Veränderungen, die sich in den drei Jahrzehnten nach der Reichsgründung vollzogen, führten an der Passage zum 20. Jahrhundert zur Verschärfung der politischen und wissenschaftlichen Debatte über das Entwicklungsniveau und die Entwicklungsperspektive des Deutschen Reiches: War das Deutsche Reich noch ein Agrarstaat mit zunehmender industrieller Basis oder hatte es sich bereits zu einem Industriestaat mit ausgeprägter Landwirtschaft entwickelt?²⁴⁷ Der Transformationsprozess vom Agrar- zum Industriestaat war im vollen Gange und hatte seinen Wendepunkt erreicht. Betrachtet man die größere Zeitspanne zwischen 1867 und 1913, zeichnet sich die Veränderung noch deutlicher ab. Der Anteil der Erwerbspersonen im primären Sektor (Land- und Forstwirtschaft sowie Fischerei) verringert sich demnach von 51,5% auf 34,5%, während der Anteil des sekundären Sektors (Industrie, Handwerk und Bergbau) von 27,1% auf 37,8% und der des tertiären Sektors (Verkehr, Handel, Banken, Versicherungen, häusliche und sonstige Dienste sowie Verteidigung) von 21,4% auf 27,6% ansteigen (vgl. Nipperdey 1990, S. 268 f.).²⁴⁸ Der wirtschaftliche und technische

²⁴⁷ Die Diskussion um den deutschen Strukturwandel hatte bereits Jahre zuvor eingesetzt, verstärkte sich jedoch auf der Grundlage statistischen Materials aus dem Jahr 1896, nachdem nur noch 37,5% der Erwerbsbevölkerung in der Landwirtschaft, 36,3% in der Industrie und 25,3% im Dienstleistungssektor beschäftigt waren. Während die absolute Zahl der aktiven Bevölkerung in der Landwirtschaft gegenüber der Erhebung aus dem Jahr 1882 nur leicht angestiegen war, nahm sie in der Industrie und der Dienstleistung um etwa 30% zu (vgl. Ambrosius 2001, S. 50).

²⁴⁸ Nipperdey (1990, S. 268–275) verweist darauf, dass es sich diesbezüglich um „Kunsthilfen“ handelt, da sie eine Ausgliederung gewerblicher Tätigkeiten und Dienstleistungen aus der Landwirtschaft verbergen. Rechnet man in Bevölkerungsanteilen (Anteil der Beschäftigten und Angehörigen an der Gesamtbevölkerung), was wegen der mithelfenden Familienangehörigen in der Landwirtschaft nötig ist, so sinkt zwischen 1882 und 1907 die Landwirtschaft von 41,6% auf 28,4%, die Industrie steigt von 34,8% auf 42,2%, Handel und Verkehr von 9,4% auf 12,9%, Verwaltung und freie Berufe von 4,6% auf 5,2%. Die Landwirtschaft verliert in diesem Zeitraum absolut etwa 1,3 Mio. Erwerbspersonen, während Industrie und Gewerbe 10,3 Mio. sowie Handel, Verkehr, Verwaltung und freie Berufe 4,8 Mio. gewinnen. Bezüglich der Beiträge zum Sozialprodukt überholt das Gewerbe die Landwirtschaft bereits 1890. Der Anteil an der Wertschöpfung von Gewerbe und Industrie wächst zwischen 1882 und 1907 von 25,1% auf 40,9%, der von Handel und Verkehr von 9,2% auf 15,3%. Der Anteil der Landwirtschaft am Sozialprodukt verringert sich hingegen von 42,4% auf 23,4%. Zu beachten ist dabei, dass die globale Erhebung regionale Disparitäten verdeckt und dass die Landwirtschaft trotz ihres relativen Rückgangs ihre absolute Produktion steigern konnte. Für die Entfaltung der Industrie war sie somit von größter Bedeutung. Die sinkende Zahl landwirtschaftlicher Arbeitskräfte bei gleichzeitig steigenden Einkommen erhöhte einerseits das Arbeitskräftepotential der Industrie und verstärkte andererseits die Nachfrage nach Industrieprodukten. Die Zunahme der landwirtschaftlichen Investitionen übertraf zeitweise sogar das Wachstum der landwirtschaftlichen Produktion. Auf diese Weise verdoppelte die Landwirtschaft ihre Wertschöpfung zwischen 1867 und 1913 von 5,5 auf 11,3 Mrd. Mark (Steigerung: 103,3%), die Wertschöpfung des sekundären Sektors expandierte von 3,6 auf 21,8 Mrd. Mark (Steigerung: 501%) und die des tertiären Sektors erhöhte sich von 4,2 auf 15,4 Mrd. Mark, um 367%.

Strukturwandel der Hochindustrialisierung, der auf der Grundlage dieses Zahlenmaterials deutlich wird und sich vor dem Hintergrund der Binnenwanderung und der explosionsartigen Ausdehnung der Städte vollzog, war mit soziopolitischen, gesellschaftlichen und kulturellen Auseinandersetzungen und Umwälzungen verbunden, die die Grenzen des (Wirtschafts-)Liberalismus aufzeigten und die Entstehung des modernen Interventionsstaates beförderten. Diese zentralen Rahmenbedingungen, die im Folgenden knapp skizziert werden sollen, beförderten sowohl eine quantitative Zunahme der kaufmännischen Erwerbstätigen als auch die fortschreitende Differenzierung der Kaufmannstätigkeiten und damit letztlich den Wandel des kaufmännischen Arbeitsvermögens.

Politische Entwicklung von der Gründung des Kaiserreiches bis zur Jahrhundertwende

Am Anfang des betrachteten Zeitraums stand die Reichsgründung des Jahres 1871 und damit die Entstehung des deutschen Nationalstaates als „großpreußisch-kleindeutschen Herrschaftskomplex“ (Wehler 1995, S. 848). Die Reichsgründung war dabei nicht die Reichseinigung als „Revolutionen von unten“, wie sie 1848/49 angestrebt wurde, sondern eine „Revolution von oben“ (1864–1871). Unter dem Eindruck des Deutsch-Französischen Krieges (1870/71), der mit einer beispiellosen nationalen Begeisterung einherging, veränderten sich die Machtgegebenheiten zugunsten der Hohenzollern, so dass Otto von Bismarck unter Applizierung der liberalen Nationalbewegung die großpreußischen Hegemonialinteressen durch das Bündnis aus 25 Bundesstaaten (inkl. der drei Hansestädte Hamburg, Bremen und Lübeck) sowie dem Reichslande Elsass-Lothringen besiegeln konnte. Das Kaiserreich war eine konstitutionelle Monarchie, deren Verfassung vom 16. April 1871 aus der des Norddeutschen Bundes (1867) hervorging und auf den Reichskanzler Bismarck zugeschnitten war. Dieser hielt bis 1890 das „Steuer in den Händen“. Für den hier betrachteten Zeitraum der politischen Entwicklung empfiehlt sich daher eine grundsätzliche Unterteilung in zwei Epochen. Die „Bismarckära“ von 1871 bis 1890 und die Phase nach der „Ära Bismarck“, die von der Historiografie mit Blick auf den Omnipotenzanspruch Wilhelm II. („persönliches Regiment“) oft als „Wilhelminisches Zeitalter“ oder „Wilhelminische Epoche“ bezeichnet wird (aus der Fülle der einschlägigen Literatur zur politischen Entwicklung im Kaiserreich siehe Nipperdey 1992 sowie Wehler 1995). Die „Bismarckära“ kann wiederum in zwei Abschnitte untergliedert werden. Eine relativ liberale Phase bis 1878/79, die von innenpolitischen Reformen im Rahmen des Ausbaus des soeben gegründeten Reiches und vom „Kulturkampf“ geprägt war (siehe Lenger (2003, S. 358–376), und eine eher konservative Phase nach 1878/79, geprägt von Staatinterventionismus (Protektionismus und Sozialversicherung) sowie von Repressionsmaßnahmen gegen die Sozialdemokratie (Sozialistengesetze).

In der Ära von 1871 bis 1878/79 arbeitete der konservative Bismarck vornehmlich in einem Zweckbündnis mit liberalen und freikonservativen Kräften zusammen, die in wechselnden Konstellationen die Mehrheit im Reichstag stellten. Begünstigt wurde die liberale Politik dabei durch den „Gründerboom“ der „Gründerjahre“ 1867/1871 bis 1873. In der Gesetzgebung spiegelte sich dies zunächst in einer Vereinheitlichung und Liberalisierung der Wirtschafts- und Sozialverfassung wieder (vgl. Nipperdey 1992, S. 359–364). Neben neuen Gesetzen wurden teilweise die preußisch-norddeutschen Gesetze auf das Reichsgebiet ausgedehnt. Diesbezüglich ging es speziell um die Ausweitung der Gewerbe- und Niederlassungsfreiheit, um die Abschaffung der letzten Schutzzölle²⁴⁹ und den Übergang zum Freihandel, um Münz-, Geld-

²⁴⁹ Der größte Erfolg der Freihändler war die vollständige Abschaffung der Zölle auf Roheisen, Rohstahl und Schiffe im Jahr 1873 (vgl. Ziegler 2000, S. 260).

und Bankenreformen²⁵⁰, die Vereinheitlichung der Maße und Gewichte, um das Marken- und Urheberrecht, die Einführung eines einheitlichen Patentrechts sowie um das Gesellschafts- und Aktienrecht. Im Bereich der Justiz standen u. a. das Straf- und Handelsrecht, das Prozessrecht und das bürgerliche Recht im Mittelpunkt des Interesses. Die Reformen der liberalen Ära stellen einen bedeutenden Schritt zur Modernität dar. Sie beseitigten die letzten ständischen Beschränkungen und verhalfen so der bürgerlichen Gesellschaft zum Durchbruch. Die Zusammenarbeit mit den liberalen Kräften zeigte sich auch im sogenannten „Kulturkampf“²⁵¹ gegen den ultramontanen Katholizismus und dessen politische Interessenvertretung, die Zentrums- partei (ausführlich Nipperdey 1992, S. 364–381, Wehler 1995, S. 892–902 sowie Lenger 2003, S. 366–376).²⁵²

Die „Gründerzeit“ mündete im Oktober 1873 im „Gründerkrach“. Die überhitzte Konjunktur ließ die „Spekulations- und Investitionsblase“ an den überkauften Börsen²⁵³ platzen und führte zu enormen Kursstürzen, zum abrupten Rückzug von Kapital sowie zum Zusammenbruch vieler neugegründeter Unternehmen. Die Krise, die maßgeblich durch das liberale Aktienrecht (Beseitigung von Konzessionen bei der Gründung von Aktiengesellschaften) begünstigt wurde (vgl. Walter 2003, S. 109)²⁵⁴, war jedoch nach Wehler nur sekundär eine Börsen- und Kreditkrise, primär war sie eine strukturelle Überproduktionskrise (vgl. Wehler 1995, S. 100–105). Auf den „Gründerkrach“ folgte die „Große Depression“²⁵⁵. Auf das euphorische Klima folgte der Defätismus, „die Krise wurde als Krise des liberalen Systems und seiner Moral, als Krise der Modernität gedeutet“ (Nipperdey, S. 284). Der „Gründerkrach“ hatte daher sowohl langfristige Auswirkungen auf die Parteienlandschaft als auch auf den außerparlamen-

²⁵⁰ Durch die Reichsverfassung von 1871 wurde bereits die Geldhoheit von den Ländern auf das Reich übertragen. Die Münz-, Geld- und Bankenreformen wurden in den Jahren 1871 bis 1876 durchgeführt und führten zu einer gewissen Vereinheitlichung, die bereits im Rahmen des Zollvereins begonnen hatte. In der Folge setzte sich die Bezeichnung „Mark“ per Münzgesetz vom 4. Dezember 1871 offiziell durch, die Landeswährungen wurden per Münzgesetz vom 9. Juli 1873 durch die Reichsgoldwährung ersetzt und neben weiteren Maßnahmen ging am 1. Januar 1876 die Deutsche Reichsbank aus der Preußischen Bank hervor (vgl. Walter 2003, S. 112).

²⁵¹ Der „Kulturkampf“ ist keine deutsche Besonderheit, der Konflikt zwischen modernem Staat und Liberalismus sowie der katholischen Kirche vollzog sich in fast allen mehrkonfessionellen Staaten der Zeit. Wehler (1995, S. 892) sieht ihn mithin als neuzeitlichen Modernisierungsprozess indem die Relation zwischen politischen Herrschaftssystem und christlicher Amtskirche neu in Ausgleich gebracht werden musste.

²⁵² Mit Maßnahmen, wie der Strafandrohung im Falle von Wahlbeeinflussung durch katholische Priester, dem Verbot des Jesuitenordens, der Einführung einer staatlichen Schulaufsicht, wodurch sämtliche öffentlichen und privaten Unterrichts- und Erziehungsanstalten dem Einfluss der Kirchen entzogen wurden, die Sperrung der Staatszuwendungen an die Einrichtungen der katholischen Kirche und die Einführung der Zivilehe, sollte der Einfluss der Kirche auf den katholischen Teil der Bevölkerung gebrochen werden. Am Ende des „Kulturkampfes“ (1878) zeigte sich jedoch, dass die Integration der katholischen Minorität in den Nationalstaat nicht gelungen war und die konfessionelle Spaltung sich verfestigt hatte. Das Zentrum hatte sich behauptet und ging gestärkt aus der Konfrontation hervor. Der Richtungswechsel Bismarcks gründete sich unter anderem auf die Abkehr vom Liberalismus und auf den Kampf gegen die Sozialdemokratie. Für letzteres benötigte er dringend die Unterstützung des Zentrums. Der Friedensschluss mit dem Katholizismus erleichterte ihm die konservative Rückwendung nach 1878/79.

²⁵³ Das Aktienkapital stieg zwischen 1869 und 1873 von 473 Mio. auf 1.167 Mio. Mark. Die Aktienkurse stiegen im gleichen Zeitraum um 50% (vgl. Nipperdey 1990, S. 284).

²⁵⁴ Walter (2003, S. 109 f.) legt dar, dass zwischen 1871 und 1873 allein 928 Aktiengesellschaften mit einem Investitionsvolumen von 2,78 Mrd. Mark gegründet wurden, während 1851 bis 1870 in Preußen 295 Aktiengesellschaften mit einem Kapital von 2,4 Mrd. Mark konzessioniert wurden.

²⁵⁵ Die wirtschaftliche Entwicklung zwischen 1873 und 1895, die Hans Rosenberg als „Große Depression“ bezeichnete, wird unter Wirtschaftshistorikern durchaus kontrovers diskutiert. Die Bezeichnung und das tatsächliche Ausmaß der „Großen Depression“ sind wissenschaftlich umstritten.

tarischen Raum (zu den Organisationen und Bewegungen im außerparlamentarischen Raum siehe Berghahn 2003, S. 332–356). Die liberalen Freihändler verloren in den Parlamenten gegenüber den Konservativen und dem Zentrum an Boden. Der Allgemeine Deutsche Arbeiterverein (ADAV) und die Sozialdemokratische Arbeiterpartei (SDAP) bzw. nach ihrer Vereinigung 1875 die Sozialistische Arbeiterpartei Deutschlands (SAP(D)) legten zu. Die Wirtschaftsverbände und -lobbys sowie die Gewerkschaften²⁵⁶ und die Berufsverbände, die sich teilweise bereits vor dem Kaiserreich und in der „Gründerzeit“ organisiert hatten, gewannen an Einfluss. Als Beispiel für diese Entwicklung gilt der „Centralverband der Deutschen Industrie“ (CDI), der die Interessen der Schwer- und Montanindustrie repräsentierte und dessen Hauptaufgabe darin bestand, die Exekutive und die Abgeordneten zu protektionistischen Maßnahmen zu drängen. Innerhalb der sich bildenden landwirtschaftlichen Interessenverbände entwickelte sich mit zunehmender Vehemenz ebenfalls das Interesse an Schutzzöllen. Landwirtschaft und Industrie rückten enger zusammen.

Die politische Wende der Jahre 1878/79, die den Beginn der konservativen Phase der „Ära Bismarck“ einläutete, war mit einer fundamentalen Umkehr der Innen-, Wirtschafts- und Sozialpolitik im Zeichen eines konservativen Bündnisses aus Parteien und Interessenverbänden („Sammlungspolitik“) verbunden (siehe hierzu ausführlich Nipperdey 1992, S. 382–408 sowie Wehler 1995, S. 934–938). Schon während des „Kulturkampfes“ suchte Bismarck die Auseinandersetzung mit der Sozialdemokratie; den „roten Reichsfeinden“. Die künftige sozialdemokratische Massenbewegung und die politische Mehrheitsfähigkeit waren zwar noch nicht absehbar, aber Bismarck wollte der „roten Gefahr“ präventiv entgegentreten. Die ersten Versuche (u. a. Pressegesetz 1874) scheiterten allein an den rechtsstaatlichen Bedenken der Liberalen. Erst durch die beiden Attentate auf Kaiser Wilhelm I. vom Mai und Juni 1878 und die geschürte Revolutionsfurcht gelang es Bismarck mittels Neuwahlen eine nationalkonservative Mehrheit für das „Sozialistengesetz“²⁵⁷ zu gewinnen, das trotz zweieinhalbjähriger Geltungsdauer regelmäßig bis Anfang 1890 verlängert wurde. Das Gesetz verbot u. a. sozialistische und sozialdemokratische Organisationen (z. B. Gewerkschaften) und Aktivitäten (z. B. Druckschriften) und kam damit einem Parteiverbot gleich. Ausgenommen war lediglich die Sozialdemokratische Parlamentsfraktion, die allerdings im Wahlkampf erheblich behindert wurde. Das „Sozialistengesetz“ hemmte nachhaltig die Integration von Arbeitern und Sozialdemokraten in Staat und Gesellschaft. Selbst nach der Aufhebung 1890 wirkte die antisozialdemokratische Agitation fort, die die Sozialdemokraten als „vaterlandslose Gesellen“ diffamierte. Letztlich erwies sich der Kampf gegen die Sozialdemokratie jedoch als genauso unwirksam wie der „Kulturkampf“ zuvor. Nach einem regressiven Ergebnis bei der Reichstagswahl 1881 (6,1% gegenüber 7,6% 1878) erzeugte die Unterdrückung zunehmende Solidarität, die sich bei den Wahlen 1884 (9,7%), 1887 (10,1%) und 1890 (19,8%) in Form von ansteigenden Stimmanteilen offenbarte. Die Sozialdemokratie, die sich seit dem Erfurter Parteitag 1891 SPD nennt, entwickelte sich zu einem ernstzunehmenden Machtfaktor.

Die Unterdrückung der Sozialdemokratie in der konservativen „Ära Bismarck“ ist jedoch nur eine Seite der Medaille. Die andere war die prophylaktische Einbindung der Arbeiterschaft in das sozialstaatliche Sicherungsnetz seit Anfang der 80er-Jahre (siehe hierzu Nipperdey 1990, S. 335–373, Wehler 1995, S. 907–915 sowie Ziegler 2000, S. 271–280). Die „Soziale Frage“, mit der man die herrschenden Missstände der arbeitenden Klassen aufgrund der Industrialisierung und Urbanisierung bezeichnete, wurde nun auch vom konservativen Obrigkeitsstaat wahrgenommen. Der sechsjährige Abschwung im Gefolge des „Gründerkrachs“ von 1873 bis

²⁵⁶ In den 70er Jahren des 19. Jahrhunderts hatten die Gewerkschaften bereits 75.000 bis 80.000 Mitglieder (vgl. Berghahn 2003, S. 336).

²⁵⁷ „Gesetz gegen die gemeingefährlichen Bestrebungen der Sozialdemokratie“

1879 verschärfte die Lage durch Arbeitslosigkeit und Lohnverfall. Bismarcks Intention zielte auf eine Doppelstrategie aus Repression (Sozialistengesetz) und Zählung (staatliche Sozialversicherung); die Konstituierung des modernen Interventionsstaates war jedoch nicht seine Zielstellung²⁵⁸ (vgl. Wehler 1995, S. 907 f.). Dessen ungeachtet gehört die gesetzliche Sozialversicherung der Jahre 1883 (Krankenversicherung), 1884 (Unfallversicherung) und 1889 (Invaliden- und Altersversicherung) zu den fortschrittlichsten Gesetzen des Kaiserreiches²⁵⁹.

Angesichts der ersten konjunkturellen Baisse des jungen Kaiserreiches von 1873 bis 1879 ergaben sich allerdings nicht nur soziale Spannungen. Der wirtschaftliche Abschwung, der mit einer Agrarkrise²⁶⁰ einherging, führte zu einem Bündnis aus Großindustrie und Großlandwirtschaft, das Wehler (1995, S. 934–936) als „Solidarprotektionismus“ und Henning (1996, S. 809–818) als „Neomerkantilismus“²⁶¹ bezeichnet. Die Landwirtschaft und die große Industrie litten unter den Folgen der Überproduktion und des Preisverfalls an den internationalen Märkten (vgl. Walter 2003, S. 113–116). Die Wirtschafts-/ Landwirtschaftsverbände und -lobbys verlangten nach staatlichen Schutzmaßnahmen in Form von Schutzzöllen. Bereits im Jahr 1876 vollzog die Regierung Bismarck die handelspolitische Wende (vgl. Ziegler 2000, S. 261). Dabei spielten neben der Bismarck'schen Überzeugung der Verhinderung einer staatsgefährdenden Massenarbeitslosigkeit („Schutz der nationalen Arbeit“) vor allem finanzpolitische Erwägungen eine entscheidende Rolle. Bisher war das Reich fiskalisch durch die „Matrikularbeiträge“ ein „Kostgänger“ der Länder (vgl. Wehler 1995, S. 885–889). Die zusätzlichen Zolleinnahmen u. a. aus den Importzöllen für Getreide sollten diese Abhängigkeit mildern. Im Jahr 1878 gewann schließlich die Front der Schutzzöllner die Mehrheit im Reichstag – der Wechsel in der Finanz- und Handelspolitik war besiegelt. Das „Bündnis aus Roggen und Stahl“ blieb trotz seiner spannungsreichen Gegensätzlichkeit über die Jahrhundertwende bis zum Ende des Kaiserreiches bestehen (für eine Übersicht zur Wende vom Freihandel zum Schutzzoll siehe Pohl 1985, S. 119–122). Die Auswirkungen der Schutzzollpolitik (siehe hierzu Henning 1996, S. 818) waren indes zwiespältig. Die Einfuhrzölle erhöhten zum einen die Lebenshaltungskosten zum anderen begünstigten sie die einheimische Industrie und Landwirtschaft. Auf den ausländischen Märkten hatte sie jedoch negative Folgen, da die anderen Staaten mit Gegenmaßnahmen reagierten, was nicht nur die politische Atmosphäre vergiftete, sondern auch der deutschen Exportindustrie (Maschinenbau, Chemie- und Elektroindustrie) schadete. Überdies führte die Abschottung nach außen zur inneren Konzentration der Wirtschaft durch Kartelle, Syndikate und andere Zusammenschlüsse, was letztlich den Wettbewerb und den technischen Fortschritt nachhaltig hemmte.

²⁵⁸ Bismarck selbst bezeichnete die Maßnahmen als „Staatssozialismus“ (vgl. Wehler 1995, S. 908). Er interessierte sich ausschließlich für die gewerblichen Arbeiter, die am stärksten von der Sozialdemokratie und den Gewerkschaften erfasst waren. Die notleidenden Gruppen der Landarbeiter, des Gesindes, der Dienstboten oder der Heimarbeiter wurden erst später berücksichtigt. (vgl. Ziegler 2000, S. 274).

²⁵⁹ Ein großes Defizit im System der sozialen Sicherung im Kaiserreich blieb der Schutz gegen die Arbeitslosigkeit. Die Arbeitslosenversicherung wurde erst 1927 als vierte Säule installiert.

²⁶⁰ Die Krise resultierte aus dem tendenziellen Preisverfall landwirtschaftlicher Produkte. Die Ursachen des Preisrückgangs sind einerseits im Abbau von regionalen Preisdisparitäten zugunsten eines Weltmarktpreises zu suchen und andererseits resultieren sie aus der zunehmenden Industrialisierung der Landwirtschaft (vgl. Walter 2003, S. 113 ff.).

²⁶¹ Henning (1996, S. 809) verweist diesbezüglich explizit auf die Verbindung zwischen der Einführung der Schutzzölle einerseits, der Bildung von Verbänden und Interessenvertretungen sowie Syndikaten und Kartellen andererseits.

Die „Ära Bismarck“ endete im Jahr 1890 mit seiner Entlassung durch Wilhelm II., der im „Dreikaiserjahr“²⁶² 1888 inthronisiert wurde. Die „Wilhelminischen Epoche“ war durch eine „Dauerlabilität des politischen Systems“ (vgl. Wehler 1995, S. 1000–1038) gekennzeichnet. Die Verfassung war auf den starken Kanzler Bismarck zugeschnitten. Sein Sturz hinterließ ein Machtvakuum. Wilhelm II. versuchte die Lücke durch sein „persönliches Regiment“ zu schließen, doch weder ihm noch den sieben Kanzlern nach Bismarck gelang es, das System innen- und außenpolitisch zu stabilisieren (für einen prägnanten Überblick zur wilhelminischen Außenpolitik siehe Berghahn 2001, S. 389–396, eine umfassende Darstellung zur Außenpolitik, zum Imperialismus und zur Flottenrüstung bietet Nipperdey 1992, S. 621–699).

Demografische, ökonomische, soziale und technologische Entwicklung

Um die Entwicklungen in den letzten drei Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts beurteilen zu können, erweist sich der einseitige Blick auf die politische Sphäre als zu kurz. Die Industrialisierung, das Bevölkerungswachstum, die Binnenwanderung und die Urbanisierung sind die interdependenten Aspekte des Transformationsprozesses der Wirtschafts- und Sozialstrukturen im gesamten 19. Jahrhundert. Sie machten nach der Reichsgründung noch rasantere Fortschritte als schon zuvor. Der „Ersten Industriellen Revolution“ folgte die „Zweite Industrielle Revolution“, die maßgeblich durch wissenschaftliche Forschung und deren systematische Anwendung vorangetrieben wurde. Die Elektro- und die Chemieindustrie, die sogenannten „Wissenschaftsindustrien“, überflügelten die schwerindustriellen Führungssektoren der „Ersten Industriellen Revolution“ an Wachstumsdynamik. Das Kaiserreich erreichte die Phase der Hochindustrialisierung, die einerseits mit der Wende vom Liberalismus zum Protektionismus, der verstärkten Organisation ökonomischer Interessen und dem Aufkommen industrieller Großunternehmen verbunden ist, andererseits aber auch mit einer expandierenden Bevölkerung, einer gewaltigen Migrationsbewegung und der damit einhergehenden Ausdehnung städtischer Agglomerationen.

Bevölkerungsentwicklung

Die erste durchgeführte Volkszählung im Kaiserreich aus dem Jahr 1872 ergab eine mittlere Bevölkerung von etwa 40 Mio. Menschen, die bis zur Jahrhundertwende auf etwas über 56 Mio. anstieg, um schließlich im Jahr 1913 ca. 67 Mio. zu erreichen.²⁶³ Darüber hinaus muss man zum gesamten Bevölkerungswachstum noch die etwa 3 Mio. Menschen hinzurechnen, die zwischen der Reichsgründung und 1911 nach Übersee emigrierten (siehe dazu Köllmann 1976, S. 27–35) sowie die im Deutschen Reich lebenden Ausländer²⁶⁴ abziehen, deren Zahl zwischen 1871 und 1910 von 206.000 auf 1,3 Mio. anstieg (vgl. Berghahn 2003, S. 91–97). Der verbleibende gewaltige Bevölkerungszuwachs im Untersuchungszeitraum war vornehmlich das Resultat des Absinkens der Mortalität. Bei gleichbleibender Fertilität führte die rückläufige Sterblichkeit zu einem wachsenden Geburtenüberschuss. Die Sterberate verringerte sich von 28,3‰ im Durchschnitt der Jahre 1866–1870 auf 24,5‰ 1886–1890 und schließlich auf 16,3‰ für die Jahre 1909–1913. Die durchschnittliche Lebenserwartung stieg zwischen 1850 und 1881/90 um ca. 10% und zwischen 1881/90 und 1901/10 um etwa 20%

²⁶² Nachdem am 9. März 1888 Wilhelm I. gestorben war, wurde drei Tage später sein schwerkranker Sohn Friedrich III. zum Kaiser proklamiert. Bereits nach 99 Tagen verstarb Friedrich III., der besonders unter den Liberalen als Hoffnungsträger für eine erneute politische Wende galt. 10 Tage später folgte ihm sein Sohn Wilhelm II. auf den Thron.

²⁶³ Nipperdey (1990, S. 9) beziffert den Bevölkerungsanstieg im Gebiet des Reiches zwischen 1871 (39,8 Mio.) und 1914 (67,8 Mio.) auf ca. 28 Mio. oder knapp 70%.

²⁶⁴ Zum Beginn der Zuwanderung nach Deutschland siehe Wehler (1995, S. 545 f.).

(vgl. Nipperdey 1990, S. 9)²⁶⁵. Die „Schere“ zwischen Geburten- und Sterberate öffnete sich und das Deutsche Reich befand sich inmitten des für Industriegesellschaften üblichen „Demografischen Übergangs“ von hohen zu niedrigen Geburten- und Sterberaten.

Binnenwanderung und Urbanisierung

Der Prozess des Bevölkerungswachstums wurde seit der Mitte des 19. Jahrhunderts von der „größten Massenbewegung der deutschen Geschichte“ (Köllmann 1976, S. 20) begleitet. Die innerdeutsche Land-Stadt-Wanderung, die zumeist über mehreren Stationen aus dem landwirtschaftlichen Bereich in die wachsenden gewerblich-industriellen Agglomerationen führte, hatte ihre Ursache vornehmlich in dem expandierenden Bedarf an Arbeitskräften (siehe dazu Kocka 2001, S. 75–80, Köllmann 1976, S. 17–27). Bis in die 1870er-Jahre vollzog sich die Binnenwanderung vornehmlich als Nahwanderung aus der unmittelbaren Umgebung der Städte. Im Kaiserreich wurde die Nahwanderung schließlich von einer immensen Fernwanderung, im Besonderen aus dem agrarischen Osten in die industriellen Konzentrationen des Westens sowie nach Sachsen und nach Berlin, überlagert. Schätzungen zufolge waren in dem halben Jahrhundert vor 1914 ca. 32 Mio. Menschen an der Binnenwanderung beteiligt, was ungefähr der Hälfte der Bevölkerung des Kaiserreichs entspricht (vgl. Kocka 2001, S. 76). Die Migration führte zu sozialer Mobilität, die sich in der Veränderung der Berufschancen und des damit verbundenen sozialen Status darstellte. Der Prozess der Verstädterung (vgl. Darstellung 3) war das Ergebnis der Bevölkerungsexplosion, der Industrialisierung und der Binnenwanderung. Zur Reichsgründung lebten ca. ein Drittel der Deutschen in Städten, 1914 waren es bereits etwa zwei Drittel (vgl. Kocka 2001, S. 78).

Darstellung 3: Wachstum ausgewählter deutscher Städte, 1819–1910

Gemeinde	um 1819	um 1852	1871	1890	1910
Berlin		419.000	472.000	1.131.000	2.312.365
Bielefeld	6.617	11.290	21.834	39.950	78.380
Bochum	2.122	5.833	21.192	47.601	136.931
Bonn	10.565	18.439	26.030	39.805	87.978
Chemnitz		37.000		138.954	287.807
Dortmund	4.453	13.546	44.420	89.663	214.226
Dresden		97.000	177.000	276.522	548.308
Düsseldorf	26.655	28.411	69.365	144.642	358.728
Essen	4.751	10.552	51.513	78.706	294.653
Frankfurt a. M.	41.458	67.332	91.040	179.985	414.576
Hamburg	127.985	179.594	239.107	323.923	931.035
Hannover	25.134	31.876	87.626	163.593	302.375
Köln	56.420	101.091	129.233	282.681	516.527
Leipzig		63.000	106.000	295.025	589.850
Magdeburg		72.000	84.000	202.234	279.629
München	53.672	106.693	169.693	349.024	596.467
Nürnberg	26.854	53.638	83.214	142.590	333.142
Stuttgart	22.686	50.003	91.623	139.817	286.218

Quelle: Kocka (2001, S. 77).

²⁶⁵ Nipperdey (1990, S. 9–42) liefert diesbezüglich einen bemerkenswert detaillierten und differenzierten Überblick. Als Gründe für den langfristigen Rückgang der Mortalität lassen sich folgende Faktoren anführen, über deren Gewicht in der Wissenschaft noch keine Einigkeit besteht: Erstens die Verbesserung der Wohnverhältnisse und der Ernährungssituation aufgrund gestiegener Realeinkommen. Zweitens die Durchsetzung verbesserter Hygiene. Drittens die Fortschritte in der Medizin (Bakteriologie, Diagnose und Therapie) und viertens die Zugänglichkeit zum medizinischen Fortschritt (Arzt- und Krankenhausdichte, Krankenkassenmitgliedschaft, etc.) sowie das gestiegene Gesundheitsbewusstsein.

Landwirtschaft und der ländliche Raum

Das Deutsche Reich hatte sich bereits bis zur Jahrhundertwende von einem landwirtschaftlich und ländlich geprägten Staat mit zunehmend industrieller Basis zu einem urbanen Industriestaat entwickelt. Millionen von Männern, Frauen und Kindern zogen aus dem agrarischen Osten in die industriellen Ballungsgebiete (vgl. Darstellung 4). Zwischen 1882 und 1907 verringerte sich die ländliche Bevölkerung von 18,8 auf 17,7 Mio. Ihr Anteil an der Gesamtbevölkerung schrumpfte von 41,6% auf 28,4% (vgl. Nipperdey 1990, S. 198). Die Zahl der Bauern blieb allerdings konstant. Die ländliche „Überschussbevölkerung“ der Binnenmigration rekrutierte sich vor allem aus der bäuerlichen Unterschicht (Gesinde und Landarbeiter). Die Verknappung des Angebots an Landarbeitern beschleunigte den Abbau der patriarchalischen Verhältnisse und der Loyalitätsbindung. Lohnarbeitsverhältnisse und die Saisonalisierung²⁶⁶ lösten sie ab.

Darstellung 4: Deutsche Bevölkerung nach Herkunftsregionen 1907 (in Tausend)

Region ¹	Bevölkerung insgesamt	Geborene		in diese Region Zugewanderte	Wanderungsbilanz
		Ansässige	Abgewanderte		
Ostdeutschland	12.066,2	11.708,1	2.326,7	358,1	- 1.968,6
Berlin, Brandenburg	5.585,2	3.936,1	445,5	1.649,2	+ 1.203,7
Nordwestdeutschland	6.881,9	6.106,8	495,7	775,1	+ 279,4
Mitteldeutschland	9.719,7	9.001,9	891,4	717,8	- 173,6
Hessen	3.371,1	2.954,9	348,1	416,2	+ 68,1
Westdeutschland	10.171,1	9.080,6	449,4	1.090,5	+ 641,1
Süddeutschland	12.580,5	12.200,0	431,4	380,5	- 50,9

¹ Ostdeutschland: Ostpreußen, Westpreußen, Posen, Schlesien, Pommern; Nordwestdeutschland: Mecklenburg, Schleswig-Holstein, Lübeck, Hamburg, Bremen, Oldenburg, Lippe, Hannover; Mitteldeutschland: Prov. Sachsen, Braunschweig, Anhalt, Königreich Sachsen, Thüringen; Hessen: Hessen-Nassau, Waldeck, Grhzm. Hessen; Westdeutschland: Westfalen, Rheinprovinz; Süddeutschland: Bayern inkl. Pfalz, Baden, Württemberg, Hohenzollern, Elsass-Lothringen

Quelle: Nipperdey (1990, S. 41).

Die Landwirtschaft im hier betrachteten Zeitabschnitt war von zwei Entwicklungstendenzen geprägt, zum einen von einer strukturellen Agrarkrise und zum anderen vom Wachstum der landwirtschaftlichen Produktion.

Die Krise der Landwirtschaft war eine Folge des Preisverfalls für landwirtschaftliche Produkte, insbesondere Getreide (vgl. Wehler 1995, S. 686 f.), aufgrund der Weltmarkteinflüsse – insbesondere aus den USA wurde qualitativ hochwertiges und günstigeres Getreide in immer größeren Mengen geliefert. Daneben ist der Rückgang des Wachstums der landwirtschaftlichen Produktion, das zwischen 1871 und 1900 mit rund 25% Zunahme hinter den Wachstumsraten 1800–1850 (95%) und 1850–1875 (79%) zurückblieb (vgl. Wehler 1995, S. 693), zu beachten. Expandieren konnte die landwirtschaftliche Produktion zwischen 1871 und 1900 ausschließlich durch Intensivierung, also durch Produktivitätsverbesserungen (Boden-, Vieh- und Arbeitsproduktivität). Diese konnten einerseits durch die Ausbringung von mineralischem Dünger, insbesondere von Stickstoff, Phosphor und Kalium, und andererseits durch

²⁶⁶ Um 1900 trieb die Saisonalisierung z. B. die bayrischen Landarbeiter in den Straßen- und Eisenbahnbau, in die Forstarbeit, in die Drainage oder eben in die Industrie. Diese Entwicklung verminderte das Angebot an Landarbeitern und erhöhte die Löhne. Die dadurch ausgelöste Kostenentwicklung führte in einem zirkulären Prozess wiederum zur Zunahme der Saisonalisierung. In den Gebieten östlich der Elbe war das Abwanderungsproblem am Größten. Die dort ansässigen Großbetriebe setzten vermehrt auf polnische Saisonarbeiter. In Mitteldeutschland war die Saisonarbeit zur Rübenernte in Form der „Sachsengängerei“ schon länger gebräuchlich (vgl. Nipperdey 1990, S. 199).

den Einsatz von Maschinen²⁶⁷, insbesondere Dampfpflug, Dreschmaschinen²⁶⁸, Erntemaschine, Drillmaschinen und Milchzentrifuge, erzielt werden. Diese Fortschritte gingen einher mit der Verwissenschaftlichung im Pflanzenbau (robustere und ertragreichere Sorten), der Entwicklung neuer Zuchtmethoden (widerstandsfähigere und ertragreichere Rassen) und der Einführung von neuen Konservierungsverfahren. Diesbezüglich wurden zahlreiche Forschungsinstitute und Ackerbauschulen gegründet sowie Fortbildungsangebote an Abendschulen eingerichtet. Die Modernisierung der Landwirtschaft wurde außerdem durch die verkehrstechnische Erschließung des ländlichen Raumes und die Verbesserung der Absatzorganisation vorangetrieben. Einer der bedeutendsten Impulse für die Steigerung der Produktion war indes die vergrößerte Nachfrage, die mit der urbanen Bevölkerungszunahme und dem steigenden Lebensstandard korrespondierte (vgl. Rolfes 1976, S. 495–526, Nipperdey 1990, S. 192–225, Wehler 1995, S. 685–699 sowie Ziegler 2000, S. 216–221).

Stadthandwerk

Der Grad der Verstädterung nahm im Kaiserreich fortwährend zu. Während 1871 noch 62% der Bevölkerung in Gemeinden unter 2.000 Einwohnern lebten, reduzierte sich deren Anteil bis 1910 auf 35%. Dagegen wuchs der Anteil der Städte mit über 50.000 Einwohnern von 10% im Jahr 1871 auf 33% (1910), der Anteil der kleineren und mittleren Städte zwischen 2.000 und 50.000 Einwohnern erhöhte sich entsprechend von 33% (1871) auf 38% (1910) (vgl. Kocka 2001, S. 78). Diese Veränderungen blieben nicht ohne Folgen für das städtische Handwerk und den städtischen Handel.

Das Handwerk durchlief seit der einsetzenden Industrialisierung einen krisenbehafteten Strukturwandel, der sich infolge der Hochindustrialisierung fortsetzte. Die Zahl der Kleinbetriebe mit bis zu fünf Beschäftigten verringerte sich zwischen 1882 und 1907 um ca. 15%; dabei reduzierte sich der Anteil der Einzelmeister (Alleinbetriebe) im selben Zeitraum von 65,8% auf 53,3%²⁶⁹; die absolute Zahl der Beschäftigten blieb hingegen stabil (vgl. Wehler 1995, S. 680 f.). Die Ausstattung der Handwerksbetriebe mit Antriebs- und Werkzeugmaschinen gemessen am Kapitalstock verbesserte sich deutlich, blieb jedoch bis zur Jahrhundertwende bescheiden²⁷⁰. Obwohl die Produktion absolut zunahm, reduzierte sich der relative Anteil der Wertschöpfung zwischen 1882 und 1907 um ca. 50%; die Arbeitsproduktivität blieb hinter der gesamtwirtschaftlichen Steigerung zurück (vgl. Wehler 1995, S. 682). Die Entwicklung des Handwerks in den letzten drei Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts war einerseits geprägt von Stagnation, Schrumpfung und Verfall und andererseits von Expansion, Konzentration und Anpassung. Besonders Handwerke wie Schuster oder Schneider wurden von der Industrie verdrängt oder fristeten ein armseliges und unsicheres Dasein als Flickschuster und Schneider. Die holzverarbeitenden Handwerke (u. a. Drechsler und Böttcher) schrumpften. Im Baugewerbe und im Nahrungsmittelgewerbe expandierten die Betriebe andererseits kräftig. Das Bauhandwerk profitiert von der Verstädterung; Bäcker und Fleischer profitieren von der steigenden Nachfrage aufgrund des Bevölkerungswachstums und des gestiegenen Lebensstandards. Klempner und Schlosser fanden einen Ausweg im Installations- und Reparaturhandwerk. Die neuen Installationshandwerke (Gas, Wasser, Elektrizität) erlebten insgesamt einen rasanten Aufstieg. Einige Handwerke (z. B. Wäschereien und Reinigungsbetriebe) wuchsen in

²⁶⁷ Die Maschinenpreise verringerten sich zwischen 1870 und 1900 aufgrund der industriellen Fertigungsverfahren um etwa die Hälfte (vgl. Wehler 1995, S. 697).

²⁶⁸ Die Firma Lanz, die bis 1870 tausend Dreschmaschinen ausgeliefert hatte, erhöhte ihre Auslieferung bis 1900 auf 130.000 Dreschmaschinen (vgl. Wehler 1995, S. 697).

²⁶⁹ Die Meisterzahl verringerte sich zwischen 1875 und 1907 um 12,6% (vgl. Wehler 1995, S. 681).

²⁷⁰ Der häufig diskutierte Grad der Versorgung mit Antriebsmaschinen erreichte im Handwerk 1895 gerade einmal 3,8%; in Großbetrieben lag er hingegen bei 32,6% (vgl. Wehler 1995, S. 682). Pohl (1985, S. 51) konstatiert hingegen, dass nach 1890 der Elektromotor als Antriebsquelle verstärkt Eingang in die Handwerksbetriebe gefunden hat.

den Handels- und Dienstleistungsbereich hinein. Im Spannungsverhältnis zwischen Modernität und Tradition nahmen die sozialen Unterschiede im Handwerk zu. Das Handwerk verliert als Kern des städtischen Mittelstands an Gewicht und wird von der Arbeiterschaft als stärkste Bevölkerungsklasse verdrängt. Das ländliche Handwerk hingegen fand einstweilen noch eine Nische für sein Dasein, so dass sich die Zahl der Landmeister auf 1.000 Einwohner zwischen 1858 und 1895 von 23 auf 26 erhöhte, während der Anteil städtischer Meister von 48 auf 27 zurückging (vgl. Fischer 1976, S. 557–562, Pohl 1985 S. 50 ff., Nipperdey 1990, S. 253–260 und Wehler 1995, S. 680–685).

„Zweite Industrielle Revolution“ und Hochindustrialisierung

Nach dem konjunkturellen Tief, der wirtschaftlichen Stagnation oder dem zumindest verlangsamten Wachstum infolge des „Gründerkrachs“ (1873), die in der wirtschaftshistorischen Literatur kontrovers auch als „Große Depression“ oder „Stockungsspanne“ (1873–1895) bezeichnet wurden²⁷¹, befand sich die Wirtschaft des Kaiserreichs in einer strukturellen Krise. Die Wachstumsdynamik der „Ersten Industriellen Revolution“, die vom Eisenbahnbau mithin von der Schwerindustrie ausgegangen war, hatte ihren Zenit erreicht und überschritten. Doch die „Wissenschaftsindustrien“ der „Zweiten Industriellen Revolution“, die Elektroindustrie und die Chemieindustrie²⁷² (vgl. Ziegler 2000, S. 234–242 und Wehler 1995, S. 613–618), lösten spätestens ab 1895 als neue Schlüsselindustrien gemeinsam mit den Basisindustrien der „Ersten Industriellen Revolution“,²⁷³ mit der Wiederbelebung des Wohnungsbaus und dem

²⁷¹ Eine ausführliche Diskussion der konjunkturellen Entwicklung infolge des „Gründerkrachs“ findet sich bei Wehler (1995, S. 547–595). Einen prägnanten Überblick liefert Berghahn (2003, S. 54–61).

²⁷² Die hochmodernen Sektoren der Chemie- und Elektroindustrie sind auch im internationalen Vergleich hervorzuheben. Bereits 1904 stellt Deutschland z. B. 65% der Weltchlorproduktion her. Neben Grundstoffen, wie Chlor, Soda und Schwefelsäure, waren Düngemittel, wie z. B. Kali, für die Intensivierung der Landwirtschaft von großer Bedeutung. Darüber hinaus wuchs seit Ende der 1860er Jahre die Farbenindustrie (z. B. Bayer, Hoechst und BASF) und in ihrem Gefolge entwickelte sich seit den 1880er Jahren die Pharmaindustrie (z. B. Merck und Schering). Während 1880 50% der Weltfarbenproduktion in Deutschland hergestellt wurde, waren es 1900 schon 90%; das durchschnittliche jährliche Wachstum der Chemieindustrie betrug über 6%. Die Verbindung aus Chemie- und Elektrotechnik brachte die Schwer-Elektrochemie hervor, die u. a. die elektrolytische Herstellung von Aluminium aus Bauxit ermöglichte und die Elektrifizierung in der Hüttenindustrie (Siemens-Martin-Verfahren) vorantrieb. Der bedeutendste Wirtschaftszweig innerhalb der Elektroindustrie war die Elektromaschinenindustrie (u. a. Generatoren, Transformatoren, Nachrichten- und Transportsysteme). Die Elektromaschinenindustrie entwickelte Techniken für die städtische Beleuchtung, z. B. Siemens ab 1879 in Berlin. Die Fortschritte in der Starkstromtechnik führten schließlich ab 1895 zum ersten „Elektroboom“. Die Industrie – allen voran AEG und Siemens – hatte bereits vor 1914 einen Anteil von 50% am Welthandel (vgl. Nipperdey 1990, S. 234–240).

²⁷³ Die „alten“ Schlüsselindustrien der „Ersten Industriellen Revolution“ allen voran die Kohle-, Eisen-, Stahlindustrie und der Maschinenbau zeichneten sich immer noch durch Wachstumsdynamik aus. Die jährlichen Zuwachsraten lagen nur niedriger als während der „Ersten Industriellen Revolution“. So wuchs die Produktion der Ruhrkohle, deren Wachstum zwischen 1851 und 1874 noch um 9% pro Jahr betragen hatte, zwischen 1875 und 1913 „nur“ noch um 4,7% (p. a.). Innerhalb der Schlüsselindustrien der „Ersten Industriellen Revolution“ vollzogen sich gravierende technische und ökonomische Entwicklungen. Die Neuerungen in der Spreng-, Bohr-, Sicherungs- und Transporttechnik ermöglichten beispielsweise das schnelle Vordringen des Tiefbaus von Steinkohle (bis 2.000 m) im Ruhrgebiet. Innerhalb der Hüttenindustrie kam es durch „wissenschaftliche“ Verfahrensinnovationen (Bessemerverfahren, Siemens-Martin-Verfahren, Thomas-Verfahren) zu einer außerordentlichen Zunahme der Stahlproduktion und zum Übergang vom Schmiedeeisen zum Stahl. Seit den 1890er Jahren überflügelten die deutschen Hüttenbetriebe die englischen Pioniere an Größe und Leistungsfähigkeit. Die durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten lagen zwischen 1870 und 1913 bei der Eisenproduktion bei 5,9% und bei der Stahlproduktion bei 6,3%. Revolutionär waren auch die Fortschritte beim Werkzeugmaschinenbau, vor allem seit der Einführung des Stahls, neuer Schmiermittel und des Kugellagers in den 1880er Jahren. So erleichterten Bohr- und Hobelmaschinen sowie Drehbänke die Arbeit erheblich und erhöhten die Produktivität um das Vier- bis Fünffache der bisherigen Maschinen. (vgl. Nipperdey 1990, S. 226–232).

Ausbau der städtischen Kommunalbetriebe einen erneuten Boom aus, der bis zur Jahrhundertwende andauerte (vgl. Wehler 1995, S. 607 f.). Das Kaiserreich trat in die Periode der Hochindustrialisierung ein und vollzog den irreversiblen Übergang vom Agrar- zum Industriestaat (vgl. Wehler 1995, S. 618 ff.).

In den letzten beiden Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts veränderte sich die industrielle Unternehmensstruktur nachhaltig. Mit der Revision des Aktienrechts 1870, durch den einheitlichen – seit Mitte der 70er-Jahre teils zollgeschützten – Binnenmarkt und durch die Verstaatlichung der Eisenbahngesellschaften um 1880, die die Aufnahmebereitschaft des Kapitalmarkts für Industrieaktien erhöhte, wurden die Voraussetzungen für die entstehenden großen Aktienunternehmen in der Industrie und im Bankenwesen geschaffen (vgl. Ziegler 2000, S. 242). Existierten 1882 127 Betriebe mit über 1.000 Beschäftigten, waren es 1907 bereits 506; die Zahl der mittleren Betriebe zwischen 201 und 1.000 Beschäftigten erhöhte sich im gleichen Zeitraum von 1.750 auf 5.340 (vgl. Nipperdey 1990, S. 244)²⁷⁴. Begleitet wurde die Expansion von einer zunehmenden horizontalen und vertikalen Diversifikation infolge der zunehmenden Aufnahmefähigkeit der inländischen und ausländischen Märkte, des technologischen Fortschritts und der Massenproduktion²⁷⁵. Die Industrieunternehmen verbreiterten einerseits ihre Produktions- und Leistungspalette und integrierten andererseits die vorgelagerte Rohstoff- und Halbstoffversorgung sowie die nachgelagerte Weiterverarbeitung, den Absatz und teilweise die Finanzierung. Die Diversifikation bedingte die industrielle Konzentration in Kon-

²⁷⁴ Der Anteil an Arbeitern in Betrieben mit über 50 Beschäftigten stieg zwischen 1875 und 1907 von 26,3% auf 45,5%, der von Betrieben mit über 1.000 Beschäftigten von 7,2% auf 13,7%. Im Bergbau, in der Eisen- und Stahlindustrie, im Maschinenbau, in der Chemieindustrie und der Elektroindustrie war der Anstieg noch deutlicher. Im Bergbau arbeiteten 1882 33% und 1907 bereits 58,2% in Betrieben mit über 1.000 Beschäftigten und in der Eisen- und Stahlindustrie stieg der Anteil bis 1907 sogar auf 75%. Im Maschinenbau, in der Chemieindustrie und der Elektroindustrie arbeiteten 1907 84%, 82,6% bzw. 46% in Betrieben mit über 50 Beschäftigten (vgl. Nipperdey 1990, S. 244). Wehler (1995, S. 622 ff.) führt dazu aus, dass die 100 größten deutschen Unternehmen 1887 im Durchschnitt 9,4 Mio. Mark Kapital aufwiesen. 1907 betrug die durchschnittliche Kapitalausstattung der 100 größten deutschen Unternehmen bereits 26,8 Mio. Mark. Von den 100 größten deutschen Unternehmen 1887 zählten 32 Betriebe zur Eisen- und Metallerzeugung bzw. dem Handel mit Metallwaren (an der Spitze Krupp mit einer geschätzten Kapitalausstattung von 40 Mio. Mark bei ca. 20.000 Beschäftigten), 27 waren Bergbauunternehmen (allen voran die Gelsenkirchener Bergwerks AG (GBAG) mit ca. 28 Mio. Mark und 4.700 Beschäftigte), 12 Unternehmen gehörten dem Maschinenbau an (darunter Borsig mit mehr als 15 Mio. Mark und ca. 4.000 Beschäftigte), 12 dem Bereich der Chemieindustrie (BASF: 16,5 Mio. Mark, ca. 2.600 Beschäftigte) und nur zwei Unternehmen der Elektroindustrie (AEG und Siemens mit 5 bzw. 3 Mio. Mark und 2.000 bzw. 3.000 Beschäftigten). 1907 stellte die Eisen- und Metallerzeugung bzw. der Handel mit Metallwaren 31 der 100 größten Unternehmen (Krupp: 180 Mio. Mark, 64.300 Beschäftigte), der Bergbau 23 Betriebe (GBAG: 130 Mio. Mark, 31.250 Beschäftigte), der Maschinenbau 13 (Borsig: 22 Mio. Mark, 10.000 Beschäftigte), die Chemie 17 (Hoechst: 25,5 Mio. Mark, 6.000 Beschäftigte) und die Elektroindustrie wuchs weiterhin um Siemens und AEG (153 Mio. Mark, 42.900 Beschäftigte bzw. 100 Mio. Mark, 30.000 Beschäftigte).

²⁷⁵ Der auffällig hohe Grad der deutschen Großunternehmen im internationalen Vergleich kann hingegen in Anlehnung an Gerschenkorn auch an der relativen Rückständigkeit der gewerblich-kommerziellen Struktur festgemacht werden. Da ein dichtes Netz an ausgeprägter Arbeitsteilung im spezialisierten Zulieferbereich, im Handel, im Vertrieb und im Transport noch nicht vorhanden war, integrierten die Unternehmen diese Funktionen. Darüber hinaus steigerte die Intransparenz der Märkte das unternehmerische Risiko. Die Unternehmen suchten daher ihr Heil in der Expansion (vgl. Wehler 1995, S. 627 f.). Nipperdey (1990, S. 245) betont hingegen das Streben nach Marktmacht. Die Expansion war seiner Auffassung nach das Symbol des Erfolges und wurde zum Selbstzweck, der einen expansiven Integrationsdruck nach sich zog.

zernen²⁷⁶. Parallel zum industriellen Sektor vollzog sich der Vorgang im Bankenwesen. Der Aufstieg der großen deutschen Universalbanken – allen voran, der der Deutschen Bank²⁷⁷ – ist untrennbar mit der industriellen Konzentration verbunden (siehe hierzu Wehler 1995, S. 622–632). Die dabei entstandenen Riesenunternehmen vereinigten auf sich einen Großteil der Gesamtproduktion. Ziegler (2000, S. 244) konstatiert, dass im Jahr 1913 der Produktionsanteil der zehn größten Steinkohleunternehmen bei 59% lag, der der fünf größten Roheisenproduzenten bei 35% und dass die fünf größten Farbenhersteller sogar 90% der Gesamtproduktion erbrachten. Dabei stellt er fest, dass diese oligopolistischen Strukturen hingegen für die gesamte deutsche Volkswirtschaft eher untypisch waren; die fünf größten Textilbetriebe vereinigten auf sich z. B. nur 5,5% der Gesamtproduktion der Branche. Die Ausschaltung des Wettbewerbs war seiner Ansicht nach das Produkt einer speziellen Form der Konzentration, der Kartellbildung. 1866 existierten gerade einmal vier Kartelle, 1875 sollen es acht gewesen sein und infolge der konjunkturellen Schwankungen der „Gründerkrise“ erhöhte sich deren Zahl auf 143 im Jahr 1895²⁷⁸ (vgl. Wehler 1995, S. 632 f.). Ein prominentes Beispiel ist das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat (RWKS) von 1893, dem auch die Gelsenkirchener Bergwerks AG angehörte. Das Syndikat kontrollierte 86,6% der Kohleförderung im Oberbergamtsbezirk Dortmund (vgl. Pohl 1985, S. 44.) und kontingentierte nicht nur die Produktion sondern band den Großhandel durch Ausschließlichkeitsverträge so stark an sich, dass es letztlich die Preise diktiert konnte (vgl. Nipperdey 1990, S. 247)²⁷⁹. Nachdem schließlich 1897 Kartellabsprachen per Reichgerichtsentscheidung gewissermaßen gesetzlich legitimiert wurden, stand den Kartellen und Syndikaten der Rechtsweg offen (vgl. Pohl 1985, S. 44.), was die Kartellierung nach der Jahrhundertwende zusätzlich stimulierte (vgl. Nipperdey 1990, S. 240–251, Wehler 1995, S. 620–637 sowie Ziegler 2000, S. 242–247).

²⁷⁶ Ein Beispiel für die horizontale Diversifikation war die Gelsenkirchener Bergwerks AG (GBAG), die unter Emil Kirdorf bis 1904 zum Gelsenberg-Konzern aufstieg. Zu diesem Zeitpunkt vereinigte sie 16 Zechen mit fast 25.000 Beschäftigten. Die GBAG war bereits 1873 durch Friedrich Grillo und durch tatkräftige Unterstützung der Disconto-Gesellschaft aus den Zechen Rhein-Elbe und Alma hervorgegangen (vgl. Fischer 1976, S. 546). Die vertikale Konzentration war besonders im Eisen- und Stahlsektor ausgeprägt und wurde von verschiedenen Ausgangsproduktionen, z. B. bei Klöckner und Stinnes vom Kohlenhandel, bei Krupp vom Eisen und Stahl, bei Borsig vom Maschinenbau und bei Mannesmann vom Röhrenwalzwerk, aus erreicht (vgl. Pohl 1978, S. 11 und Maschke 1964a, S. 15).

²⁷⁷ Die Deutsche Bank war bereits 1907 das größte deutsche Unternehmen mit einer Kapitalausstattung von 200 Mio. Mark. Die vier größten deutschen Banken, die Deutsche Bank, die Dresdner Bank (180 Mio. Mark), die Disconto-Gesellschaft (170 Mio. Mark) und die Darmstädter Bank (154 Mio. Mark) verfügten alle über eine beträchtliche Kapitalausstattung, so dass die vier Banken auf den ersten fünf Plätzen der 100 größten deutschen Unternehmen rangierten; nur Krupp (180 Mio.) rangierte auf dem zweiten Platz knapp vor der Dresdner Bank. In der „gleichen Liga“ spielte allenfalls noch Siemens (153 Mio.) auf dem sechsten Rang. Die herausragende Stellung der Banken wird auch dadurch deutlich, dass sich unter den 20 größten deutschen Unternehmen insgesamt 12 Banken, aber nur fünf Industrieunternehmen und drei Transportunternehmen befanden (vgl. Wehler 1995, S. 624 f.).

²⁷⁸ Wehler (1995, S. 633) konstatiert, dass ihr eigentlicher Aufstieg erst zwischen 1895 und 1910 einsetzte, da ihre Gesamtzahl bis 1910 auf 530 anstieg.

²⁷⁹ Weitere bedeutende Kartelle der Grundstoffindustrie waren der 1904 gegründete Deutsche Stahlwerksverband, der 83,5% der gesamten deutschen Stahlerzeugung umfasste, der 1910 gegründete Roheisenverband, dessen Kartellquote bei nahezu 100% lag und das erste auf staatlichen Zwang entstandene Kartell für Kali im Jahr 1910 (vgl. Maschke 1964a, S. 22 und 26).

3.5.2 Berufsstruktur, Qualifikationsanforderungen und Merkmale der Kaufmannstätigkeit: Vom Kleinhandel zum Warenhaus, vom Kaufmannskontor zum Büro – Folgen für die Kaufmannstätigkeit sowie die Wertigkeit, Schneidung und Struktur der kaufmännischen Berufe

Quantitative und rechtliche Aspekte

Vor dem Hintergrund der aufgezeigten demografischen – starkes Wachstum der Bevölkerung und Verstädterung – und wirtschaftlichen Entwicklung – deutlicher Anstieg der Erwerbspersonen, Betriebsgrößenwachstum, „Zweite Industrielle Revolution“ und zunehmende Bedeutung kaufmännischer und verwaltender Tätigkeiten – ist es sinnvoll, bei der Betrachtung der Entwicklung der Berufsstruktur, der Qualifikationsanforderungen und der Merkmale der Kaufmannstätigkeit von den 1870er-Jahren bis in das erste Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts hinein eine Differenzierung nach dem Kriterium der Branchen vorzunehmen. Die wirtschaftliche Entwicklung führte nämlich dazu, dass

- die Zahl der Handlungsgehilfen stark anstieg,
- die im Abschnitt 3.4.2 dargestellte Differenzierung des Kaufmännischen in einzelne Branchen sich weiter entwickelte und
- beispielsweise durch die Etablierung des Sozialversicherungswesens und den Ausbau des Vereins- und Verbandswesens weitere Tätigkeitsfelder hinzukamen, die prinzipiell kaufmännische, jedoch stärker noch verwaltungstechnische Kenntnisse und Fertigkeiten verlangten.

Für die Struktur des Berufs des Kaufmanns bedeutete dies, dass sich de facto die bereits im 18. Jahrhundert einsetzende und sich in den ersten 70 Jahren des 19. Jahrhunderts stärker ausprägende horizontale Differenzierung in einzelne kaufmännische Berufe verfestigte. Diesem Tatbestand wurde bei der rechtlichen Normierung jedoch noch nicht Rechnung getragen. Deutlich wird dies in § 1 („Musskaufmann) des Handelsgesetzbuches (HGB) von 1897. Dort heißt es „Kaufmann im Sinne dieses Gesetzbuchs ist, wer ein Handelsgewerbe betreibt“ (§ 1 Abs. 1 HGB). Im folgenden Absatz wird näher bestimmt, welche Arten von Gewerbebetrieben als Handelsgewerbe gelten: „Als Handelsgewerbe gilt jeder Gewerbebetrieb, der eine der nachstehend bezeichneten Arten von Geschäften zum Gegenstand hat:

1. die Anschaffung und Weiterveräußerung von beweglichen Sachen (Waren) oder Wertpapieren, ohne Unterschied, ob die Waren unverändert oder nach einer Bearbeitung oder Verarbeitung weiterveräußert werden;
2. die Übernahme der Bearbeitung oder Verarbeitung von Waren für andere, sofern das Gewerbe nicht handwerksmäßig betrieben wird;
3. die Übernahme der Versicherung gegen Prämie;
4. die Bankier- und Geldwechslergeschäfte;
5. die Übernahme der Beförderung von Gütern oder Reisenden zur See, die Geschäfte der Frachtführer oder der zur Beförderung von Personen zu Lande oder auf Binnengewässern bestimmten Anstalten sowie die Geschäfte der Schlepsschifffahrtsunternehmer;
6. die Geschäfte der Kommissionäre, der Spediteure oder der Lagerhalter;
7. die Geschäfte der Handelsvertreter oder der Handelsmakler;
8. die Verlagsgeschäfte sowie die sonstigen Geschäfte des Buch- oder Kunsthandels;
9. die Geschäfte der Druckereien, sofern das Gewerbe nicht handwerksmäßig betrieben wird.“ (§ 1 Abs. 2 HGB)

In § 6 HGB wird zudem bestimmt, dass die angeführten Bestimmungen auch für Handelsgesellschaften gelten.²⁸⁰ Als Handlungsgehilfe gilt jeder, der „in einem Handelsgewerbe zur Leistung kaufmännischer Dienste gegen Entgelt angestellt ist“ (§ 59 HGB). Die Begriffe Kaufmann, Handlungsgehilfe und letztlich auch Handlungslehrling (siehe die §§ 76–82 HGB) erlangten durch diese Bestimmungen einen sehr weiten Umfang, so dass nach der geltenden Rechtslage damals nur ein Kaufmannsberuf existierte. Dies entsprach nicht der Wirtschaftspraxis, die durch teilweise deutlich voneinander abweichenden Qualifikationsanforderungen an und Tätigkeitsmerkmalen von Handlungsgehilfen gekennzeichnet war. Zumindest ansatzweise wurde in der Wirtschafts- und Sozialstatistik die tatsächlich eingetretene horizontale Differenzierung berücksichtigt. Im hier behandelten Zeitraum fanden 1882, 1895 und 1907 Berufs- und Betriebsstättenzählungen statt.²⁸¹

Darstellung 5: Gesamtbevölkerung, Erwerbstätige und Berufsgliederung im Deutschen Reich nach den Berufs- und Betriebszählungen 1882, 1895 und 1907

		1882		1895		1907	
		abs. in Tsd.	%	abs. in Tsd.	%	abs. in Tsd.	%
1	Gesamtbevölkerung	45.222	100	51.770	114,5	61.720	136,5
	davon: männlich	22.151	100	25.409	114,7	30.461	137,5
	weiblich	23.071	100	26.361	114,3	31.259	135,5
2	Erwerbstätige	17.632	100	20.770	117,8	26.828	152,2
	davon: männlich	13.373	100	15.506	116,0	18.584	139,0
	weiblich	4.259	100	5.264	123,6	8.244	193,6
3	Berufsgliederung						
	<i>A</i> Landwirtschaft	8.237	100	8.293	100,7	9.883	120,0
	davon: männlich	5.702	100	5.540	97,2	5.284	92,7
	weiblich	2.535	100	2.753	108,6	4.599	181,0
	<i>B</i> Industrie einschl. Bergbau und Baugewerbe	5.814	100	8.281	142,4	11.256	193,6
	davon: männlich	5.269	100	6.760	128,3	9.152	173,7
	weiblich	545	100	1.521	279,1	2.104	386,1
	<i>C</i> Handel und Verkehr einschl. Gastwirtschaft	1.570	100	2.339	149,0	3.477	221,5
	davon: männlich	1.272	100	1.759	138,3	2.546	200,2
	weiblich	298	100	580	194,6	931	312,4
	<i>D - F</i> Sonstige Berufsgruppen ^{a)}	2.011	100	1.857	92,3	2.212	110,0
	davon: männlich	1.130	100	1.447	128,1	1.602	141,8
	weiblich	881	100	410	46,5	610	69,2
	Summe zu 3	17.632		20.770		26.828	

^{a)} Berufsgruppe *D*: Häusliche Dienste und Lohnarbeit wechselnder Art; Berufsgruppe *E*: Militär-, Hof, bürgerlicher und kirchlicher Dienst, freie Berufe; Berufsgruppe *F*: Ohne Beruf und Berufsangabe.

Quelle: Eigene Berechnungen nach o. V. (1909, S. 118 ff.)

²⁸⁰ Durch die hier nicht betrachteten Bestimmungen über Soll-, Kann-, Minder- und Formkaufleute nach den §§ 2–4 und 6 HGB erfährt der Bedeutungsumfang von „Handelsgewerbe“ eine weitere Ausdehnung. Letztlich gilt, dass jede natürliche oder juristische Person, die ins Handelsregister eingetragen ist, als Kaufmann gilt.

²⁸¹ Es hat schon vor dieser Zeit Versuche gegeben, die Berufsstruktur der Erwerbsbevölkerung zu erfassen. Für unser Thema sind die Angaben in Bücher (1883, S. 17 ff.) von besonderem Interesse. Danach hat die Erwerbsbevölkerung zwischen 1861 und 1875 um 85% zugenommen. Im kaufmännischen Sektor waren 660 Tsd. Personen beschäftigt, davon 65% als Geschäftsführer, 27% als Gehilfen und 8% als Lehrlinge; siehe auch Zabeck (2009, S. 346).

Dabei erfolgte eine Untergliederung in sechs Berufsgruppen: *A* Landwirtschaft, *B* Industrie einschließlich Bergbau und Baugewerbe, *C* Handel und Verkehr einschließlich Gastgewerbe, *D* Häusliche Dienste und Lohnarbeit wechselnder Art, *E* Militär-, Hof-, bürgerlicher- und kirchlicher Dienst, freie Berufe und *F* Ohne Beruf und Berufsangabe (siehe Darstellung 5). Diese Untergliederung führt zu einigen Schwierigkeiten, die quantitative Entwicklung des kaufmännischen Personals einigermaßen exakt zu bestimmen. Glücklicherweise liegen aus den genannten Berufs- und Betriebsstättenzählungen jedoch auch differenziertere Daten zur beruflichen Stellung der kaufmännischen Erwerbspersonen vor (vgl. unten Darstellung 8). Dabei wird zwischen Selbstständigen und Direktoren, mithelfenden Familienangehörigen, Kontor-, Verwaltungs-, Rechnungs- und Büropersonal, Verkaufspersonal und sonstigem Hilfspersonal unterschieden. Für das hier behandelte Thema ist insbesondere die statistische Gliederung in Kontor-, Verwaltungs-, Rechnungs- und Büropersonal einerseits und Verkaufspersonal andererseits von Bedeutung. Der folgenden Darstellung werden wir diese Untergliederung zugrunde legen. Dies bedeutet, dass wir uns im Wesentlichen für das Verkaufspersonal auf die Entwicklung im Einzelhandel und für das Kontor-, Verwaltungs-, Rechnungs- und Büropersonal auf die Entwicklung in der Industrie konzentrieren werden. Diese Bereiche sind zudem relativ gut untersucht. Zunächst wollen wir jedoch das bisher nur angedeutete Ausmaß der Expansion des kaufmännischen Personals nach den Ergebnissen der Berufs- und Betriebsstättenzählungen näher bestimmen.

Darstellung 6: Erwerbsquote und prozentuale Verteilung der männlichen und weiblichen Erwerbstätigen in den Wirtschaftssektoren im Deutschen Reich 1882–1907 nach den Berufs- und Betriebsstättenzählungen 1882, 1895 und 1907

		1882	1895	1907
		%	%	%
A	Erwerbsquote			
	<i>a</i> gesamt	39,0	40,1	43,5
	<i>b</i> männlich	60,4	61,0	61,0
	<i>c</i> weiblich	18,5	20,0	26,4
B	Erwerbstätige nach Geschlecht in den Wirtschaftssektoren prozentuale Anteile			
	<i>1</i> Landwirtschaft			
	<i>a</i> männlich	69,2	66,8	53,5
	<i>b</i> weiblich	30,8	33,2	46,5
	<i>2</i> Industrie			
	<i>a</i> männlich	90,6	81,6	81,3
	<i>b</i> weiblich	9,4	18,4	18,7
	<i>3</i> Handel und Verkehr			
	<i>a</i> männlich	81,0	75,2	73,2
	<i>b</i> weiblich	19,0	24,8	26,8
	<i>4</i> Sonstige			
	<i>a</i> männlich	56,2	77,9	72,4
<i>b</i> weiblich	43,8	22,1	27,4	

Quelle: Eigene Berechnungen nach o. V (1909, S. 118 ff.)

Strukturwandel der Wirtschaft und Expansion des kaufmännischen Personals

Wie bereits oben erwähnt wurde und durch die in Darstellung 5 angegebenen Daten belegt wird, stieg die Zahl der Erwerbstätigen zwischen 1882 und 1907 schneller als die Bevölke-

rungszahl, nämlich um 52% gegenüber 36% des Anstiegs der Gesamtbevölkerung. Besonders profitiert haben davon die Frauen, deren Erwerbstätigkeit stieg um fast 94%, während der Anstieg bei den Männern nur bei 39% lag. Die Zunahme der Frauenerwerbstätigkeit verteilte sich jedoch höchst unterschiedlich auf die einzelnen Sektoren: Neben dem Absinken der Zahl der in den sonstigen Berufsgruppen beschäftigten Frauen auf unter 70% des Wertes von 1882, ist ein unterproportionales Wachstum der Zahl der in der Landwirtschaft beschäftigten Frauen zu verzeichnen, demgegenüber vervierfacht sich die Zahl der in der Industrie und verdreifacht sich die Zahl der im Handel beschäftigten Frauen. Dies zeigt auch die Entwicklung der sektoralen Erwerbsquoten (vgl. Darstellung 6). Während der Anteil der weiblichen Beschäftigten in den sonstigen Berufen, sehr wahrscheinlich bedingt durch den Rückgang der Zahl weiblicher Bedienter in städtischen Privathaushalten, zurückgeht, nahm der prozentuale Anteil der weiblichen Beschäftigten in der Landwirtschaft besonders deutlich zu. Dies gilt auch – wenn auch nicht im gleichen Maße – für den relativen Anstieg der Zahl der weiblichen Beschäftigten im Sektor Handel und Verkehr; wobei die Wachstumsspitzen zwischen 1882 und 1895 lagen, während in der Folgezeit bis 1907 der relative Anteil der weiblichen Beschäftigten dieses Sektors nur noch sehr moderat wuchs.

Darstellung 7: Wirtschaftlicher Strukturwandel im Deutschen Reich 1882–1907, gemessen an der prozentualen Verteilung der Erwerbstätigen auf die Wirtschaftssektoren nach den Berufs- und Betriebszählungen 1882, 1895 und 1907

		1882			1895			1907		
		%	%	%	%	%	%	%	%	%
A	Landwirtschaft	46,72	42,64	59,50	39,93	35,73	52,30	36,84	28,43	55,79
	1 gesamt									
	2 männlich 3 weiblich									
B	Industrie	32,97	39,40	12,80	39,87	43,60	28,90	41,95	49,25	25,52
	1 gesamt									
	2 männlich 3 weiblich									
C	Handel und Verkehr	8,90	9,51	7,00	11,26	11,34	11,02	12,96	13,70	11,29
	1 gesamt									
	2 männlich 3 weiblich									
D - F	Sonstige	11,41	8,45	20,70	8,95	9,33	7,78	8,25	8,62	7,40
	1 gesamt									
	2 männlich 3 weiblich									
		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Quelle: Eigene Berechnungen nach o. V. (1909, S. 118 ff.)

Unabhängig von der Verteilung der Erwerbspersonen nach Geschlecht ist anhand der Daten der Darstellungen 5 und 6 zu konstatieren, dass Landwirtschaft und sonstige Berufsgruppen unterproportional wuchsen, während sich die Industrie fast (93,6%) und Handel und Verkehr (121,5%) mehr als verdoppelten. Bis 1907 hat sich somit in Deutschland bereits ein beträchtlicher wirtschaftlicher Strukturwandel vollzogen, der sich in den Veränderungen der prozentualen Verteilung der Erwerbstätigen auf die Wirtschaftssektoren zeigt (vgl. Darstellung 7).

Darstellung 8: Berufliche Stellung der Erwerbstätigen im Handelsgewerbe (ohne Gaststätten-gewerbe) nach den Berufs- und Betriebszählungen 1895 und 1907²⁸²

	1895 % ^{a)}					1907 %				
	abs. in Tsd.	g	m	w	Basis für z	abs. in Tsd.	g	m	w	z ^{b)}
Selbstständige und Direktoren										
Gesamt	587	48,7			100,0	691	39,7			117,7
männlich	440		48,6		100,0	521		43,6		118,4
weiblich	147			49,0	100,0	170			31,2	115,6
Mithelfende Familienangehörige										
Gesamt	51	4,2			100,0	136	7,8			266,7
männlich	8		0,9		100,0	17		1,4		212,5
weiblich	43			14,3	100,0	119			21,8	276,7
Kontor-, Verwaltungs-, Rechnungs- und Büropersonal										
Gesamt	162	13,4			100,0	333	19,1			205,6
männlich	153		16,9		100,0	279		23,3		182,4
weiblich	9			3,0	100,0	54			9,9	600,0
Verkaufspersonal										
Gesamt	269	22,3			100,0	407	23,4			151,3
männlich	187		20,7		100,0	233		19,5		124,6
weiblich	82			27,4	100,0	174			31,9	212,2
Sonstiges Hilfspersonal										
Gesamt	136	11,3			100,0	173	10,0			126,3
männlich	117		12,9		100,0	145		12,2		123,9
weiblich	19			6,3	100,0	28			5,2	147,4
Summe der Erwerbstätigen										
Gesamt	1.205	100,0			100,0	1.740	100,0			144,4
männlich	905		100,0		100,0	1.195		100,0		132,0
weiblich	300			100,0	100,0	545			100,0	181,7

a) g = gesamt, m = männlich, w = weiblich

b) z = Verhältnis der absoluten Erwerbstätigenzahlen 1895 und 1907 (Basis 1895)

Quelle: Eigene Berechnungen nach o. V (1909, S. 128 ff.), o. V. (1909a, S. 138 ff.) sowie Howe (1930, S. 6 ff.)

Nur noch 36,8% der Erwerbspersonen waren 1907 im primären Sektor (Landwirtschaft) beschäftigt, demgegenüber fanden 42% im sekundären Sektor (Industrie), 13% im Handel und 8,2% in den sonstigen Berufen eine Beschäftigung, so dass der tertiäre Sektor (Dienstleistungen) bereits 21,2% der Erwerbspersonen beschäftigte. Der Sektor Handel und Verkehr über-

²⁸² Ab der Zählung von 1895 wurde ein Schichtenmodell verwandt, in welchem zwischen a-Personen (Selbstständige und angestellte Direktoren), b-Personen (subalterne Beamte, wissenschaftliches, technisches oder kaufmännisches Verwaltungs- und Aufsichtspersonal und Kontor-, Rechnungs- und Büropersonal) und c-Personen (sonstige Gehilfen, Gesellen, Lehrlinge, Arbeiter, mithelfende Familienangehörige und Bedienstete im Haushalt) unterschieden wurde. Eine weitere Untergliederung wurde mittels arabischer Ziffern vorgenommen; siehe dazu auch Pierenkemper (1982, S. 122 f.).

flügelte zwischen 1882 und 1907 den Sektor der sonstigen Berufe, was ein weiterer Beleg für die Expansion des kaufmännischen Personals in diesem Zeitraum ist.

Die berufliche Stellung der Erwerbstätigen im Handelsgewerbe wurde 1882 noch nicht erhoben. In Darstellung 8 finden sich daher nur die aufbereiteten Daten für die Jahre 1895 und 1907. 1895 waren 48,6% der im Handelsgewerbe tätigen Männer selbstständig, bei den Frauen betrug die Selbstständigenquote sogar 49%.²⁸³ Dies spricht dafür, dass die Betriebsgrößen im Handelsgewerbe auch kurz vor und nach der Wende zum 20. Jahrhundert noch sehr klein waren (siehe dazu auch unten Darstellung 10). Bis 1907 nahm die Selbstständigenquote um etwa 10 Prozentpunkte ab, bei den weiblichen Erwerbspersonen im Handelsgewerbe sogar um fast 20 Prozentpunkte, obwohl die absolute Zahl der selbstständigen Frauen im Handelsgewerbe noch leicht anstieg. Selbst wenn in Rechnung gestellt wird, dass auch die Zahl der weiblichen mithelfenden Familienangehörigen relativ und absolut wuchs, ist doch zu konstatieren, dass Frauen zunehmend als abhängig Beschäftigte im Handelsgewerbe tätig waren. Dies galt insbesondere für das Verkaufspersonal. 1907 fielen bereits 31,9% der im Handelsgewerbe tätigen Frauen unter diese Kategorie, womit das abhängig beschäftigte Verkaufspersonal die selbstständigen Frauen überholt hatten. Daneben hatte in der Kategorie des Kontor-, Verwaltungs-, Rechnungs- und Büropersonals in absoluten Zahlen eine Steigerung des weiblichen Personals um 45 Tsd. Personen stattgefunden, was eine Versechsfachung bedeutete. Zwar war der weibliche Anteil in dieser Kategorie auch 1907 mit 16,2% noch relativ gering, aber er ist zwischen 1895 (5,5%) und 1907 um mehr als 10 Prozentpunkte gestiegen.

Das Verhältnis von Verkaufs- zu Kontor-, Verwaltungs-, Rechnungs- und Büropersonal in Landwirtschaft, Industrie und Handel wird aus der Darstellung 9 ersichtlich. Deutlich wird dabei, dass die Expansion des Kontor-, Verwaltungs-, Rechnungs- und Büropersonals insbesondere in der Industrie noch deutlich stärker als im Handelsgewerbe ausfiel. Dies führte dazu, dass 1907 bereits über 60% der Handlungsgehilfen in Kontoren und Büros, aber nur noch knapp 40% im direkten Warenverkauf beschäftigt waren. Etwa je die Hälfte des Kontor-, Verwaltungs-, Rechnungs- und Büropersonals war in der Industrie und im Handel beschäftigt. Einzel- und Großhandel blieben damit die größten Arbeitgeber für männliche wie weibliche Handlungsgehilfen, denn das Verkaufs- und Kontorpersonal des Warenhandels stellt zusammengenommen 1907 knapp 70% der Gesamtzahl der Handlungsgehilfen; allerdings betrug deren Anteil 1895 noch knapp 80%. Der Anteil weiblicher kaufmännischer Angestellter war damit im Warenhandel etwa doppelt so hoch wie in der Industrie (siehe dazu auch Kutscha 1988). Insgesamt entspricht die Zunahme weiblicher kaufmännischer und verwaltender Arbeitskräfte einem international beobachtbaren Trend (siehe für die USA Lowe 1987). Wir werden insbesondere auf die mentalen Folgen der Zunahme weiblicher Erwerbspersonen in Handel und Industrie in diesem Abschnitt (siehe unten 3.5.3) noch näher eingehen.

Die Entwicklung des Warenhandels unter besonderer Berücksichtigung des städtischen Einzelhandels

Der städtische Handel expandierte im Kaiserreich; sein Wachstum lag dabei über der Zunahme der Bevölkerung. Zwischen 1895 und 1907 nahm die Zahl der Läden um 42% zu, die Bevölkerung um 8% (vgl. Nipperdey 1990, S. 263). Die Zahl der Handelsbetriebe stieg von 421.000 im Jahr 1875 auf 842.000 im Jahr 1907 (vgl. Henning 1996, S. 1002). Der Einzelhandel profitierte von den gestiegenen Realeinkommen, den teils sinkenden Preisen und dem deutlichen Rückgang des durchschnittlichen Selbstversorgungsgrads der wachsenden Bevölkerung. Der Aufschwung ging einher mit einer überproportionalen Zunahme der mittleren

²⁸³ Die weiblichen Selbstständigen im Handel führten zumeist ohne angestellte Gehilfen kleine Nachbarschaftsläden, die ihnen kaum ein über dem einer Fabrikarbeiterin liegendes Einkommen verschafften; vgl. Jasper (1977, S. 66 ff.) und Nienhaus (1981, S. 311).

und größeren Handelsbetriebe, dem Aufkommen des Filialgeschäfts²⁸⁴ und einer zunehmenden Differenzierung²⁸⁵ und Spezialisierung.

Darstellung 9: Handlungsgehilfen in Landwirtschaft, Industrie und Handelsgewerbe (ohne Gaststättengewerbe) nach den Berufs- und Betriebszählungen 1895 und 1907

	1895				1907			
	abs. in Tsd.	m	w	z	abs. in Tsd.	m	w	z
Kontor-, Verwaltungs-, Rechnungs- und Büropersonal in Landwirtschaft und Industrie								
Gesamt	112			100,0	324			289,3
männlich	107	95,5		100,0	269	83,0		251,4
weiblich	5		4,5	100,0	55		17,0	1.100,0
Kontor-, Verwaltungs-, Rechnungs- und Büropersonal im Handel								
Gesamt	162			100,0	333			205,6
männlich	153	94,4		100,0	279	83,8		182,4
weiblich	9		5,6	100,0	54		16,2	600,0
Summe Kontorpersonal								
Gesamt	274			100,0	657			239,8
männlich	260	94,9		100,0	548	83,4		210,8
weiblich	14		5,1	100,0	109		16,6	778,6
Verkaufspersonal im Handel								
Gesamt	269			100,0	407			151,3
männlich	187	69,5		100,0	233	57,3		124,6
weiblich	82		30,5	100,0	174		42,8	212,2
Summe Handlungsgehilfen								
Gesamt	543			100,0	1.064			195,9
männlich	447	83,3		100,0	781	73,4		174,7
weiblich	96		17,7	100,0	283		26,6	294,8
Kontorpersonal	50,5%				61,7%			
Verkaufspersonal	49,5%				38,3%			

Quelle und Legende: wie Darstellung 8

²⁸⁴ Zu den Pionieren des Filialgeschäfts im Lebensmittel-Einzelhandel gehören u. a. Kaiser's Kaffeegeschäft (1880) und die Firma Stüssgen (1897) (vgl. Pohl, 1985, S. 60).

²⁸⁵ Das Kaiserliche Statistische Amt verzeichnete bei der Gewerbezahlung 1907 48 verschiedene Handelszweige. 1882 wurden hingegen nur 15 erfasst. Die Differenzierung und Spezialisierung folgte der industriellen Entwicklung. Z. B. entstand der neue Handelszweig der Drogerien auf der Grundlage der Entwicklungen in der Chemieindustrie (vgl. Pohl 1985, S. 59).

In den letzten zwei Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts entwickelten sich so aus dem Gemischtwarenladen das Warenhaus²⁸⁶, das seine Waren unter Ausschaltung des Großhandels direkt vom Produzenten bezog. In den Städten etablierten sich Spezialgeschäfte in besonderen Geschäftsstraßen, wie z. B. Drogerien und Tabakläden. Aus dem Kolonialwarenhandel ging der moderne Lebensmittelhandel hervor. Der Straßenhandel mit Obst und Gemüse kam auf. Schließlich gewannen die Konsumgenossenschaften und -vereine an Bedeutung, wenngleich ihr Anteil am Gesamtumsatz des Einzelhandels mit 1,1% im Jahr 1913 noch sehr gering war (vgl. Pohl 1985, S. 59 ff., Nipperdey 1990, S. 263–265, Henning 1996, S. 1001–1005).

Allerdings darf bei diesen vielfältigen Modernisierungen der Betriebs- und Vertriebsformen im Einzelhandel nicht übersehen werden, dass die durchschnittliche Betriebsgröße im Handel auch 1907 noch sehr gering war. 94,2% der Handelsbetriebe waren Kleinbetriebe mit 1–5 Erwerbspersonen, nur 1.146 Betriebe oder 0,2% der Handelsbetriebe waren Großbetriebe mit mehr als 50 Erwerbspersonen (vgl. Darstellung 10). Entsprechend waren noch 1907 über 66% der Erwerbstätigen im Warenhandel (also einschließlich der Selbstständigen) in Kleinbetrieben mit höchstens 5 Erwerbspersonen tätig. Dies bedeutete zwar gegenüber 1882 einen Rückgang um mehr als 12 Prozentpunkte, aber die Dominanz der Kleinbetriebe blieb erhalten.

Darstellung 10: Betriebsgrößen im Handel 1882 und 1907

	1882				1907			
	Betriebe		Erwerbspersonen		Betriebe		Erwerbspersonen	
	Anzahl in Tsd.	%	Abs. in Tsd.	%	Anzahl in Tsd.	%	Abs. in Tsd.	%
Kleinbetriebe mit 1–5 Erwerbspersonen	372	96,3	557	78,9	708	94,2	1.171	66,0
Mittelbetriebe mit 6–50 Erwerbspersonen	14	3,7	138	19,6	42	5,6	484	27,3
Großbetriebe mit mehr als 50 Erwerbspersonen	0,136	0,0	10,7	1,5	1,146	0,2	116	6,6

Quelle: Zabeck (2009, S. 361, Tabelle 14 und 15 hier zusammengefasst)

Die ganz überwiegend geringen Betriebsgrößen deuten bereits an, dass die ökonomische Situation weder für die Masse der Geschäftsinhaber (siehe Jasper 1977) noch für das bei ihnen beschäftigte Personal – sei es männlichen oder weiblichen Geschlechts – besonders rosig aussah. Die Arbeitsbedingungen und die soziale Lage der Handlungsgehilfen wurden daher auch bereits in den 1880er-Jahren zum Thema einer ganzen Reihe wissenschaftlicher Studien volkswirtschaftlicher und wie wir heute sagen würden soziologischer Provenienz.²⁸⁷ Zu nennen sind in der Reihenfolge des Erscheinens der Arbeiten insbesondere Bücher (1883), Hiller (1890), Adler (1891), Auerbach (1891), Oldenberg (1892), Reinhard (1894), Goldschmidt (1894) und Silbermann (1896).²⁸⁸ Das wissenschaftliche Interesse richtete sich darauf, die

²⁸⁶ Das erste Warenhaus wurde 1879 von Leonard Tietz in Köln gegründet. Das Unternehmen entwickelte sich in der Folge zu einem Kaufhauskonzern. Vor dem Ersten Weltkrieg beschäftigte es bereits 5.550 Angestellte in 18 deutschen und 6 belgischen Filialen. Weitere bedeutende Pioniere dieser Entwicklung sind z. B. Hermann Tietz (Hertie) und Rudolph Karstadt; vgl. Wussow v. (1906, S. 36 ff.), Strohmeyer (1980, S. 161 f.), Henning (1996, S. 1004) und Pfister (2000).

²⁸⁷ Mangold (1981, S. 13 ff.) bezeichnet diese Studien als Beginn der deutschen Angestelltensoziologie.

²⁸⁸ Zur Sekundärliteratur sei auf Pierenkemper (1982) und Kadritzke (1975) verwiesen.

neue Situation, dass die Handlungsgehilfen ein Massenphänomen bildeten, in ihrer Bedeutung für die Schicht- und Klassenstruktur der Gesellschaft auszuleuchten. Verquickt war dieses Interesse jedoch von Anfang an mit sozial- und gesellschaftspolitischen Deutungen. Die problematische Situation der Handlungsgehilfen wurde dabei als Teil der „Sozialen Frage“ im Kaiserreich thematisiert. Im Mittelpunkt stand die Frage, unter welchen Bedingungen die kaufmännische Angestelltenschaft die ihnen zugedachte Funktion des Puffers gegen sozialistische Bestrebungen der Industriearbeiterschaft wahrnehmen könne. Insofern wird in den genannten Arbeiten explizit auf die Gefahr hingewiesen, dass sich die Handlungsgehilfen aufgrund der „objektiven Proletarierungstendenz“, der sie ausgesetzt waren, der Sozialdemokratie zuwenden würden. Dies ist – wie wir inzwischen wissen – nicht geschehen. So hatte der einzige sozialdemokratisch und frei-gewerkschaftlich orientierte Angestelltenverband, der Zentralverband der Handlungsgehilfen und -gehilfinnen (gegr. 1897) 1907/08 nur etwas mehr als 8 Tsd. Mitglieder (siehe dazu Hartfiel 1961, S. 132; Kadritzke 1975, S. 207 ff. und Kulemann 1900, S. 369 ff.). Dennoch sind die Fragen der sozial- und gesellschaftspolitischen Orientierung der Handlungsgehilfen mentalitätsgeschichtlich von großer Bedeutung; insofern wird im folgenden Unterabschnitt darauf zurückzukommen sein. Für die in diesem Unterabschnitt zu behandelnden Aspekte sind jedoch die Befunde der angeführten Studien zur sozialen Lage und den Arbeitsbedingungen der Handlungsgehilfen von größerer Bedeutung. Zunächst soll jedoch kurz auf die Arbeitsmarktsituation eingegangen werden.

Darstellung 11: Bewerbungen und offene Stellen am Arbeitsmarkt der Handlungsgehilfen 1904–1913

	Verkaufspositionen			kaufmännische Positionen			Handlungsgehilfen Insgesamt		
	Bewerbungen	offene Stellen	%	Bewerbungen	offene Stellen	%	Bewerbungen	offene Stellen	%
1904	4.259	2.352	55	6.777	1.526	23	11.036	3.878	35
1905	3.918	2.809	72	6.558	1.932	29	10.476	4.741	45
1906	3.395	3.184	94	6.030	2.205	37	9.425	5.389	57
1907	3.523	3.391	96	6.862	2.408	35	10.385	5.799	56
1908	4.851	2.225	46	9.223	1.770	19	14.074	3.995	28
1909	4.788	1.997	41	9.543	1.925	20	14.331	3.922	27
1910	4.543	2.091	46	8.832	2.102	24	13.375	4.193	31
1911	4.435	2.858	64	9.492	2.515	26	13.927	5.373	41
1912	4.864	3.070	63	10.603	2.462	23	15.467	5.532	36
1913	5.959	2.846	48	13.338	2.243	17	19.297	5.089	26

Quelle: Pierenkemper (1982, S. 265).

Leider liegen dazu keine Daten für den Zeitraum vor 1904 vor und die von Pierenkemper (1981) ausgewerteten Angaben im Reichsarbeitsblatt über die Zahl der männlichen Stellenbewerber und der offenen Stellen im Zeitraum 1904 bis 1913²⁸⁹ liefern auch nur einen groben Indikator. Dennoch ist zu konstatieren, dass in diesem Zeitraum stets ein Überhang an Bewerbern gegenüber den offenen Stellen herrschte. Es ist anhand der kursorischen Angaben, die sich in den eingangs genannten Arbeiten an verschiedenen Stellen finden, davon auszuge-

²⁸⁹ Basis der Daten sind die Angaben der Stellenvermittlungsdienste von 39 kaufmännischen Vereinen bzw. Handlungsgehilfen-Verbänden. Sie stammten jedoch zu über 80% von den vier größten dieser Verbände. Es handelt sich dabei um den Deutschnationalen Handlungsgehilfen Verband, den Hamburger Verband für Handlungs-Commis von 1854, den Leipziger Verband für Handlungsgehilfen und den Kaufmännischen Verein Frankfurt. Diese Verbände nahmen ausschließlich Männer auf; vgl. Pierenkemper (1981, S. 264).

hen, dass dieser Überhang auch in den 1880er- und 90er-Jahren den Arbeitsmarkt für Handlungsgehilfen kennzeichnete (vgl. die regionalspezifische Untersuchung in Pierenkemper 1981). Auffällig ist auch, dass die Zahl der Bewerbungen um kaufmännische Positionen im Kontor deutlicher anwuchs als die für Verkaufspositionen. Dies deutet auf einen „Zug der Männer ins Kontor“ (Stiller 1910, S. 62 zitiert nach Pierenkemper 1981, S. 266), was angesichts der besseren Bezahlung und Arbeitsbedingungen für Kontorpersonal nicht verwundert.

Darstellung 12: Arbeitszeiten männlicher Verkäufer um 1890
(tatsächliche Arbeitszeit im Sommer)

Prozentzahl der Betriebe, in denen die Arbeitszeit dauert für männliche Gehilfen							
	bis 10	bis 11	bis 12	bis 13	bis 14	bis 15	über 15 Stunden
im Durchschnitt	8,4	14,0	14,7	12,2	11,6	13,2	25,8
Nach Auskunft:							
der Prinzipale	8,4	14,6	15,3	12,7	12,1	13,1	23,8
der Gehilfen	8,3	13,5	14,2	11,7	11,1	13,4	27,7
im Nordosten	6,8	8,1	13,8	12,7	10,5	11,2	36,8
" Nordwesten	10,4	13,3	12,2	13,0	12,9	15,4	22,8
in Mitteldeutschland	3,2	14,6	20,5	12,4	12,7	19,5	17,1
" Süddeutschland	11,1	34,1	20,7	8,1	11,0	9,8	5,2
" Großstädten	17,7	22,0	18,5	9,8	7,2	7,4	17,3
" Mittelstädten	4,3	15,2	18,2	16,0	12,2	15,0	19,0
" Kleinstädten	2,0	6,0	10,3	12,9	16,3	17,5	35,0
" Landstädten	2,0	5,3	5,3	9,8	13,8	17,8	46,0
in Betrieben mit:							
1 Hilfsperson	7,1	10,2	11,0	11,7	12,4	15,4	32,1
2–3 Hilfspersonen	7,6	11,4	12,5	11,9	12,0	14,1	30,5
4–9 "	10,4	18,8	20,4	13,1	11,3	11,1	14,8
10–19 "	12,2	35,9	26,9	13,5	6,4	3,2	1,9
20 u. mehr "	14,9	38,3	29,8	10,6	2,1	4,3	–

Quelle: Silbermann (1896, S. 360 f.)

Im Hinblick auf die Arbeitsbedingungen wurde insbesondere über die Gesundheit gefährdenden Arbeitsräume, den mangelnden Kündigungsschutz und die schlechten Wohnverhältnisse sowie die qualitativ unzureichende Ernährung bei im Haus des Prinzipals wohnenden Handlungsgehilfen geklagt. Als besonders belastend galten jedoch die Arbeitszeiten. So hatten nach den Ergebnissen der Befragung der „Reichskommission für Arbeiterstatistik“ 1892²⁹⁰ die Läden im Sommer, wochentags wie sonntags, in 45,5% aller erfassten Fälle länger als 14 Stunden täglich geöffnet. 50,6% der männlichen Gehilfen hatten eine tägliche Arbeitszeit von 13 und mehr Stunden, 25,8% mussten gar 15 und mehr Stunden arbeiten (siehe Darstellung 12). In Kleinbetrieben und in den ländlichen Ladengeschäften war die Situation noch wesentlich ungünstiger. Für die weiblichen Gehilfen war die Arbeitszeitregelung zwar etwas günstiger, „nur“ 33,7% von ihnen hatten Arbeitszeiten von 13 und mehr Stunden (siehe Darstellung 13), aber der in der zeitgenössischen Literatur häufig zitierte (siehe etwa Adler 1891, S. 10; Reinhard 1894, S. S. 4) Ausspruch des Kölner Großkaufmanns von Reimendahl, dass die Handlungsgehilfen die geplagteste Arbeiterklasse der Welt seien, weil sie 360 Arbeitstage im Jahr hätten, galt für beide Geschlechter.

²⁹⁰ Die Befragung wurde im Auftrage des Reichstags mittels Fragebogen durchgeführt. Bei einer Rücklaufquote von 82% konnten insgesamt 8.235 Fragebögen, je zur Hälfte von Gehilfen und Prinzipalen ausgefüllt, ausgewertet werden; vgl. Silbermann (1896, S. 356 ff.).

Darstellung 13: Arbeitszeiten weiblicher Verkäufer um 1890
(tatsächliche Arbeitszeit im Sommer)

Prozentzahl der Betriebe, in denen die Arbeitszeit dauert für weibliche Gehilfen							
	bis 10	bis 11	bis 12	bis 13	bis 14	bis 15	über 15 Stunden
im Durchschnitt	11,1	19,3	21,4	14,4	12,0	12,2	9,5
Nach Auskunft:							
der Prinzipale	11,5	19,8	21,7	14,9	21,1	12,0	8,0
der Gehilfen	10,7	18,8	21,2	13,9	11,9	12,5	11,0
im Nordosten	11,7	17,6	23,7	15,8	11,7	9,4	10,0
" Nordwesten	13,2	16,8	15,8	14,3	12,0	15,4	12,5
in Mitteldeutschland	3,0	13,2	25,0	15,7	17,0	15,9	10,2
" Süddeutschland	10,8	29,0	25,3	11,9	9,9	9,4	3,5
" Großstädten	19,5	28,5	24,4	10,5	6,7	6,0	4,3
" Mittelstädten	5,6	19,9	26,8	16,9	11,3	12,0	7,4
" Kleinstädten	3,8	6,4	14,2	18,8	20,6	21,2	14,9
" Landstädten	3,8	4,3	6,7	15,8	19,2	22,0	28,2
in Betrieben mit:							
1 Hilfsperson	8,6	12,9	17,6	14,6	14,8	17,2	14,3
2–3 Hilfspersonen	11,0	18,8	20,8	14,3	12,4	12,6	10,1
4–9 "	13,3	24,1	26,1	14,8	9,3	7,8	4,5
10–19 "	16,8	36,1	26,5	12,3	6,4	1,3	0,6
20 u. mehr "	14,0	46,0	26,0	–	–	–	–

Quelle: Silbermann (1896, S. 360 f.)

Zum Aspekt der Entlohnung der Gehilfen im Warenhandel liegen nur wenige Daten vor, die auch auf wenigen Fallzahlen beruhen (vgl. Pierenkemper 1981, S. 266). Die beiden folgenden Darstellungen 14 für männliche Gehilfen und 15 für weibliche Gehilfen haben daher illustrierenden Charakter – zumal die Gehaltsklasseneinteilungen in beiden Darstellungen nicht übereinstimmen.

Darstellung 14: Gehaltsklassen für männliche Handlungsgehilfen 1901–1913 (in %)

Jahresgehalt in Mark	Leitende Positionen	Verkaufspositionen	kaufmännische Positionen	sonstige Positionen
unter 1.200	15	33	17	23
1.201–1.800	33	47	53	69
1.801–2.400	22	16	22	6
2.401–3.000	29	4	8	3
über 3.000	2	–	–	–
	101	100	100	101

Quelle: Pierenkemper (1981, S. 273).

Darstellung 15: Gehaltsklassen weiblicher Handlungsgehilfen 1898–1912 (in %)

Jahr	Kontorpersonal Jahresgehalt			Verkaufspersonal Jahresgehalt		
	unter 840 M.	840–1.200 M.	über 1.200 M.	unter 840 M.	840–1.200 M.	über 1.200 M.
1898	45,0	39,2	15,8	67,0	29,2	3,8
1903	40,0	41,0	19,0	61,6	31,9	6,5
1908	31,6	37,8	30,6	38,6	46,4	15,0
1912	31,2	36,3	32,5	33,1	43,2	23,7

Quelle: Reimann (1915, S. 59).

Aus dem Vergleich der Darstellungen 14 und 15 lässt sich in aller Vorsicht entnehmen, dass

- die Gehaltsdifferenzen zwischen Männern und Frauen bedeutend waren, wobei jedoch in Rechnung zu stellen ist, dass die beschäftigten Frauen im Durchschnitt erheblich jünger als die beschäftigten Männer waren (vgl. o. V. 1912);²⁹¹
- die Differenz der Gehälter zwischen Verkaufs- und Kontorpositionen für männliche und weibliche Angestellte gleichermaßen galt und auf eine deutliche finanzielle Schlechterstellung des Verkaufspersonals verweist;
- eine erhebliche Anzahl männlicher Verkäufer in der untersten Gehaltsstufe erfahren musste, dass es zumindest eine – wenn auch kleine – Zahl von Verkäuferinnen gab, die mehr als sie verdienten, während von den weiblichen Kontorangestellten nach den Angaben von Reimann sogar mehr als 30% ein höheres Gehalt als die Verkäufer der niedrigsten Gehaltsstufe bezogen.

Die Gehälter der unteren männlichen Angestellten im Verkauf lagen zudem in aller Regel unter den Löhnen qualifizierter Industriearbeiter (vgl. Engelsing 1967, S. 504 ff.). Das männliche Verkaufspersonal hat diese Situation – wie noch zu zeigen sein wird – als soziale Deklassierung interpretiert; sie sahen sich in ihrer materiellen Existenz bedroht und um ihre Hoffnung auf Selbstständigkeit betrogen. Ersteres aufgrund der Zunahme der Frauenarbeit im Warenhandel, letzteres insbesondere durch die Konkurrenz der neuen Vertriebsformen des Handels, insbesondere Filialgeschäfte und Warenhäuser, wodurch die Gründung eines kleinen Einzelhandelsgeschäftes keine ausreichende Aussicht auf ein dauerhaftes die Existenz sicherndes Einkommen mehr versprach.

Anhand des bisher hier angeführten Datenmaterials kann geschlossen werden, dass diese Interpretationsfolie durchaus einen realen Hintergrund hatte. Die Zahl der im Warenhandel und hier insbesondere im Verkauf beschäftigten Frauen war stark gewachsen, sie bezogen in der Regel niedrigere Gehälter als die männlichen Verkäufer und bildeten somit eine ernsthafte Konkurrenz um die knappen Arbeitsplätze und insbesondere in den stürmisch wachsenden Warenhäusern wurde nahezu ausschließlich weibliches Personal eingesetzt. Die Eigentümer und Betreiber der Warenhäuser „setzten“ nämlich auf die Verkaufsstrategie, dass sie mehr Umsatz erzielen würden, wenn der von ihnen angesprochene Kundenkreis – in der Großstadt lebende Frauen mit hoher Kaufkraft – von Frauen bedient und beraten würde (vgl. Wussow von 1906, S. 78 ff.; Strohmeyer 1980, S. 138 ff.).

²⁹¹ Gleichwohl waren die in der zeitgenössischen Literatur vielfach erhobenen und belegten Klagen über die schlechte Bezahlung und die daraus folgenden extrem schlechten Lebensbedingungen für Verkäuferinnen im Warenhandel zweifellos berechtigt; vgl. dazu bspw. Meyer/ Silbermann (1895, S. 270 ff.), Silbermann (1899), Klein (1910, S. 34 ff.), Sittel (1911, S. 81 ff. und S. 115 ff.), Kisker (1911, S. 102 ff.), Grefen (1913, S. 20 f.), Reimann (1915, S. 57 ff.) und Kern (1910). Zur Sekundärliteratur sei auf Adams (1988, S. 171 ff.), Kutscha (1988, S. 27 und Anm. 14), Lorentz (1988, S. 367 ff.) und Klinger (1989, S. 532 ff.) verwiesen.

Da Selbstständigkeit und Einnahme einer besser bezahlten Stellung in einem Warenhaus als Wege zum sozialen Aufstieg für die männlichen Verkäufer, die überwiegend aus „kleinen Verhältnissen“ stammten, weitgehend versperrt waren, blieb allein der Übergang vom Verkäufer im Einzelhandel ins Kontor eines Großhandelsunternehmens oder größeren Einzelhandelsgeschäfts oder der Eintritt in die Verwaltung eines Industrieunternehmens. Diese Übergänge mag es in Einzelfällen gegeben haben. In aller Regel dürfte die Qualifikation der Verkäufer aus dem Einzelhandel jedoch nicht ausgereicht haben, um eine derartige Position zu erreichen. Die Ausbildung im kleinen Einzelhandel wird in der einschlägigen zeitgenössischen Literatur (siehe dazu unten Abschnitt 3.4.5) einhellig als schlecht und auf das Lager und den Laden beschränkt eingeschätzt. Die geringe Qualität der Lehre dürfte nicht zuletzt darauf zurückzuführen sein, dass 1892 etwa 50% der Ladengeschäfte Lehrlinge ausbildeten, also gerade auch die Kleinbetriebe mit 1 bis 5 Beschäftigten (vgl. Darstellung 10). Von den ausbildenden Betrieben beschäftigten 34% ebenso viele Gehilfen wie Lehrlinge, 16% mehr Lehrlinge als Gehilfen, 16% ausschließlich Lehrlinge und nur 34% weniger Lehrlinge als Gehilfen (vgl. Reinhard 1894, S. 6). Die „Aussichtslosigkeit“ ihrer Lage führte nicht wenige gerade der jungen und überwiegend schlecht qualifizierten männlichen Verkäufer dazu, sich im Deutschnationalen Handgehilfen-Verband (DHV) zu organisieren, der mit seiner gegen die Frauenarbeit im Handel sowie antisemitischen und antikapitalistischen Propaganda gegen die Warenhäuser vermeintlich einen Ausweg aus der Malaise anbot²⁹² (siehe dazu unten Abschnitt 3.5.3).

Die Entwicklung der Industrieverwaltungen

Die Verwissenschaftlichung der Industrie, das Betriebsgrößenwachstum und die Konzentrationsprozesse innerhalb der deutschen Wirtschaft veränderten das innere Gefüge der Unternehmen. Die Stellen für Angestellte in Bergbau, Baugewerbe, Handwerk und Industrie erhöhten sich zwischen 1882 und 1895 von 99.076 auf 263.745, um dann bis 1907 auf 686.007 anzusteigen²⁹³ (vgl. Schulz 2000, S. 13). Die Bedeutung der Wissenschaften und die des wissenschaftlich ausgebildeten Personals,²⁹⁴ mithin der Ingenieure nahm zu; es entstehen unternehmenseigene wissenschaftliche Forschungseinrichtungen und Labore sowie Konstruktionsbüros. Durch die Ausrichtung am Markt gewinnt der Vertrieb zunehmend an Einfluss auf die Produktion und die Entwicklung. Außerdem veränderten das Betriebsgrößenwachstum und die technologischen Entwicklungen die Fertigungsorganisation. Die vorbereitende Organisation der Arbeit und die Rationalisierung der Logistik wurden zu entscheidenden Problemen. Disposition und Ausführung werden daher im Betriebsablauf getrennt und die Ingenieure verdrängen entsprechend die Meister. Als Resultat werden die Arbeitsgänge und Arbeitszeiten rationalisiert, Pausen und Wartezeiten verkürzt und der Werkzeugeinsatz optimiert. Nach dem Jahrhundertwechsel beginnt schließlich das Zeitalter des Taylorismus, der wissenschaftlichen Analyse von Arbeitsgängen, -zeiten und -leistungen. Zuvor begann man jedoch schon mit der Mechanisierung des Transports, der die Arbeit in diskrete maschinelle Vorgänge und Arbeitsschritte zerlegte und das Arbeitstempo erhöhte. Die Fließbandproduktion begann schließlich bei den Massenartikeln, wie z. B. bei Gewehren oder Schuhen, und die Serienfertigung von

²⁹² Der DHV wurde 1893 von 23 Männern in Hamburg gegründet. Der Verband schloss nicht nur Frauen, sondern auch in § 2 seiner Satzung „Juden und nachweislich von Juden abstammende Personen“ (vgl. Hamel 1967) von der Mitgliedschaft aus. Der DHV zählte schon zur Jahrhundertwende über 30 Tsd. Mitglieder und war 1907 mit 108 Tsd. Mitgliedern der größte kaufmännische Verband der Welt (vgl. Hartfiel 1961, S. 132; Hamel 1967, S. 65).

²⁹³ Der Zuwachs bei den Angestellten übertraf den der Arbeiter im sekundären Sektor. Die Zahl der Arbeiter im sekundären Sektor nahm zwischen 1882 und 1907 von 4,1 auf 8,6 Mio. zu (Schulz 2000, S. 13).

²⁹⁴ In der Chemieindustrie wächst beispielsweise die Zahl der angestellten Chemiker von 860 im Jahr 1866 auf 8.990 im Jahr 1913 (vgl. Nipperdey 1990, S. 241).

auswechselbaren Einzelteilen setzte bei Nähmaschinen und Fahrrädern ein. In deren Folge entwickelten sich die Normierung und die Qualitätskontrolle²⁹⁵.

Diese fundamentalen Veränderungen erzeugten natürlich auch Spannungen, zumal die Produktivität schneller stieg als die Fertigungslöhne und Fachkräfte durch angeleitete Arbeiter ersetzt wurden (zur Arbeiterschaft und zur „Sozialen Frage“ siehe Nipperdey 1990, S. 291–373 sowie Wehler 1995, S. 772–804). Die kaufmännischen und verwaltenden Tätigkeiten nahmen dementsprechend quantitativ und qualitativ zu (siehe dazu oben Darstellung 9), die Differenzierung schritt voran und die Zahl der kaufmännischen Angestellten wuchs. Die Unternehmensorganisation wurde systematischer und bürokratischer und die Arbeits- und Funktionsteilung erhöhte sich. Tätigkeiten der Planung, Koordination und Überwachung erreichten ein neues Niveau und bedingten die Zunahme der Managementfunktionen. Vormalig lagen die Funktionen in der Hand des Eigentümers, der zugleich Unternehmer, Fabrikleiter und Entwickler war. Mit dem Betriebsgrößenwachstum war die persönliche Leitung nicht mehr realisierbar. Während zwischenzeitlich Familienmitglieder und Freunde Managementfunktionen in Konstruktion, Produktion oder im Vertrieb übernahmen, wurde die Leitung ab einer bestimmten Betriebsgröße durch bestellte Direktoren, die den Vorstand bildeten, übernommen. Der Eigentümer saß dem Direktorium zunächst als Generaldirektor vor. Die Kapital- und Besitzverhältnisse der Unternehmen veränderten sich. Die Selbstfinanzierung aus Gewinnen, Abschreibungen und Rücklagen bleibt weiterhin ausgeprägt. Dazu kommt die Finanzierung durch langfristige Bankkredite als Ausdruck der Beziehungen zwischen Großindustrie und Großbanken und die Finanzierung am Kapitalmarkt durch den neuen Typus der Aktiengesellschaften. Seit 1870 war die Aktiengesellschaft als juristische Person anerkannt. Große Familienunternehmen, wie z. B. Siemens 1897, wurden in Aktiengesellschaften umgewandelt und befriedigten ihren Kapitalhunger mittels Aktienemissionen. Großaktionäre spielten nun in den Entscheidungsgremien eine beachtliche Rolle. Das Gros der Unternehmen blieben natürlich kleinere und mittlere Betriebe, in denen der Eigentümer-Unternehmer noch vorherrschend war. Bei den Großunternehmen dominierte die familienbestimmte Aktiengesellschaft. Die Erben lösten die Mehrheit der Gründer ab. Die Unternehmersöhne verfügten über eine andere Bildung. Sie hatten höhere Schulen besucht und eine umfassende Ausbildung im Unternehmen und im Ausland absolviert. Der Grad der Akademisierung unter den Kaufleuten bleibt jedoch vorerst gering. In den Großunternehmen wurden schließlich Eigentum und Direktorat zunehmend getrennt. Bedeutende Unternehmer der Zeit, wie z. B. Emil Kirdorf (Gelsenkirchener Bergwerks AG) oder Carl Fürstenberg (Disconto-Gesellschaft) waren bereits Managerunternehmer. Sie benötigten gegenüber den Erben eine höhere Bildung mithin eine Hochschulbildung, mehr Praxisjahre und auch bei ihnen spielten informelle Auswahlkriterien eine entscheidende Rolle (vgl. Nipperdey 1990, S. 240–244, S. 249–253).

Im industriellen Großbetrieb vervielfachte sich der Verwaltungsaufwand in sämtlichen Funktionsbereichen, insbesondere im Einkauf, im Rechnungswesen und in der Personalverwaltung, aber auch die produktionsnahen Bereiche der Materialwirtschaft, der Arbeitsvorbereitung und des Lohnbüros waren von dieser Entwicklung betroffen. Hieraus erklärt sich die deutliche Zunahme des kaufmännischen und Verwaltungspersonals in der Industrie,²⁹⁶ wodurch sich die

²⁹⁵ Als Beispiel soll hier die Maschinenfabrik Ludwig Loewe in Berlin angeführt werden. Bereits in den 70er Jahren begann man hier mit der Massenfertigung von Nähmaschinen. 1888/89 setzte schließlich die Arbeitserlegung ein und kurz nach der Jahrhundertwende 1901/02 wurde ein eigenes Normbüro eingerichtet (vgl. Nipperdey 1990, S. 243).

²⁹⁶ Vom Größenwachstum waren auch der Finanzsektor – Banken und Versicherungen – und das private Transportgewerbe betroffen sowie die staatliche und kommunale Verwaltung, die Körperschaften des öffentlichen Rechts – Kranken-, Renten- und Unfallversicherungen sowie Sparkassen – und staatliche Betriebe, wie Bahn und Post sowie staatliche Banken. Diese Bereiche werden wir aus den bereits oben angeführten Gründen jedoch nicht näher betrachten.

Relation zwischen Arbeitern und Angestellten zugunsten der Angestellten deutlich veränderte.²⁹⁷ Aus der betriebswirtschaftlichen Sicht der Vorstände der Industrieunternehmen musste die starke Zunahme der kaufmännischen und technischen Angestellten überaus problematisch erscheinen. Obwohl die Bezahlung und Stellung der Industrieangestellten der 1880er- und 1890er-Jahre nicht mehr mit der privilegierten Situation der wenigen Angestellten und Privatbeamten in den Fabriken der Zeit der Frühindustrialisierung vergleichbar war, waren die Unternehmensleitungen mit einer ständig wachsenden Gehaltssumme konfrontiert. Insofern lag es nahe, den Versuch zu unternehmen, die in der Produktion erfolgreichen Rationalisierungsstrategien der Maschinerisierung und Mechanisierung, der arbeitsorganisatorischen Umstellung, der Einführung leistungsbezogener Entlohnungsformen und der Kontrollsysteme (vgl. z. B. Fridenson 1995) auch auf die kaufmännische und Verwaltungsarbeit im Industrieunternehmen zu übertragen.²⁹⁸

Die Einführung leistungsbezogener Entlohnungsformen gelang im Verwaltungsbereich im Gegensatz zur Produktion und zum Verkauf nicht. Die Ursache dafür findet sich in den wichtigsten Strukturmerkmalen der Verwaltungsarbeit: fehlender Maßstab für Leistung und Probleme bei der individuellen Zurechnung von Leistungen (vgl. z. B. Littek 1991, 272 ff.). Daher wurden und werden bis heute andere Aspekte prämiert, wie Dauer der Betriebszugehörigkeit und geringe Ausfallzeiten. Das Symbol für den Maschineneinsatz in und die Mechanisierung der Verwaltungsarbeit ist die Schreibmaschine, die sich auch in Deutschland ab den 1880er-Jahren immer mehr durchsetzte.²⁹⁹ Daneben kamen erste Rechenmaschinen auf und in der Buchhaltung traten an die Stelle der gebundenen Hauptbücher, Memoriale und Journale zunächst die „Lose-Blatt-Buchhaltung“ und anschließend die „Durchschreibebuchführung“ sowie allerdings erst seit den 1930er-Jahren die aus einer Verbindung von Schreib- und Rechenmaschine entstandene zunächst mechanische, später elektrische Buchungsmaschine (vgl. Reinisch 1996 und die dort angegebene weiterführende Literatur). Büroorganisatorische Mittel der Rationalisierung waren insbesondere die Entwicklung rationaler Ablagesysteme und die Entwicklung von Formularstammbäumen. Hinzu kamen die „wissensbasierten“ Kurzschriftsysteme, die im 19. Jahrhundert entwickelt und geschult wurden. Hierdurch wurde die Aufnahme gesprochenen Textes in Echtzeit möglich.³⁰⁰ Dies verkürzte den Zeitaufwand für die Aufnahme diktierter Geschäftsbriefe und sonstiger Geschäftsunterlagen erheblich und entlastete Vorgesetzte von zeitaufwändiger manueller Schreibarbeit; so dass diese sich stärker auf dispositive und Kontrollaufgaben konzentrieren konnten. Arbeitsorganisatorische Umstellungen betrafen die Zerlegung von Arbeitsvorgängen und die Zuweisung der Teilarbeiten an spezielle kaufmännische Arbeitskräfte, die Aufgliederung der vordem im Kontor zentrierten kaufmännischen Tätigkeiten in verschiedene Abteilungen mit streng hierarchisierter Linienorganisation, die Einführung von ersten Formen des Großraumbüros (vgl. Fritz 1982) und die

²⁹⁷ Kuczynski (1981, S. 121) gibt an, dass im Jahre 1882 auf 40 Arbeiter nur ein Angestellter entfallen sei, während 1907 die Relation nur noch 12 Arbeiter auf einen Angestellten betragen habe.

²⁹⁸ Allerdings stießen und stoßen entsprechende Rationalisierungsstrategien an Grenzen. Die häufig kolportierte Aussage, dass sich die Arbeitsproduktivität in den Verwaltungen seit 1900 nur um 50% erhöht habe, während die in der Fertigung um 1.000% gestiegen sei, illustriert das „Rationalisierungsdilemma der Angestelltenarbeit“ (Berger/ Offe 1981) – auch wenn der Wahrheitsgehalt der Aussage, die nach Berger/ Offe (1981, S. 53) erstmals in der arbeitgebernahen Zeitschrift „Blick durch die Wirtschaft“ vom 13.09.1977 genannt wurde, kaum zu überprüfen ist. Zur arbeitssoziologischen Erklärung des Phänomens verweisen Berger/ Offe (1981) auf den besonderen Charakter der Angestelltenarbeit als Dienstleistungsarbeit; siehe auch Littek (1991).

²⁹⁹ Die Geschichte der Schreibmaschine ist unter technischen, ökonomischen und sozialen Aspekten bereits häufig dargestellt worden; verwiesen sei daher nur auf die Studie von Pirker (1962) sowie für den Aspekt der „Feminisierung“ der Korrespondententätigkeit auf Lorentz (1988, S. 60–67) und König (1991, S. 40–46).

³⁰⁰ Zur Geschichte der Stenographie siehe insbesondere Erbach (1983) und Johnen (1940).

gegenüber dem alten Kontor veränderte Möblierung und Ausstattung der neuen Büros. Diese Veränderungen erleichterten den Übergang zu bürokratischen Kontrollsystemen. Der Abteilungsleiter kontrollierte die Arbeitsergebnisse der kaufmännischen Angestellten und er konnte deren Arbeitsprozess jederzeit beobachten, insbesondere wenn sein Arbeitsplatz in einem räumlich abgetrennten, rundum mit Fenstern ausgestatteten und auf einem Podest angeordneten Bereich des Großraums angesiedelt war.

Diese Entwicklungen können gut anhand der von Siegrist (1981) vorgelegten Fallstudie zur Georg Fischer AG, die im hier interessierenden Zeitraum über Produktionsbetriebe im Bereich der Metallverarbeitung in Schaffhausen im schweizer-deutschen Grenzgebiet und seit 1895 auch im nahen Singen verfügte, nachvollzogen werden. 1887 gab es in diesem Unternehmen 21 technische und kaufmännische Angestellte bei einer Gesamtzahl von 183 Beschäftigten (vgl. Siegrist 1982, S. 31), 1900 – also 13 Jahre später – wurden im Schaffhauser Stammwerk 109 Angestellte beschäftigt bei insgesamt 1.049 Beschäftigten (vgl. ebd., S. 216). Davon waren wiederum 49 mit kaufmännisch-verwaltenden Tätigkeiten befasst (vgl. ebd., S. 220). Der Anstieg scheint nicht darauf hinzudeuten, dass die Expansion des kaufmännisch-verwaltenden Personals besonders dramatisch verlief. Allerdings berichtet Siegrist (vgl. ebd., S. 32), dass erst 1880 die erste kaufmännische Kraft zur Abwicklung administrativer Arbeiten eingestellt wurde und das „kaufmännische Büro“ bis 1893 erst auf acht Personen angewachsen war (vgl. ebd., S. 36). Insofern handelte es sich um eine Versechsfachung des kaufmännischen Personals in nur sieben Jahren. Das Vorhandensein von acht kaufmännischen Mitarbeitern eröffnete die Möglichkeit zur Arbeitszerlegung und zur Hierarchiebildung, also zur sowohl horizontalen wie vertikalen Differenzierung. 1893 arbeiteten im kaufmännischen Büro „ein kaufmännischer Leiter, ein Buchhalter, ein Kassierer, ein Kaufmann mit nicht näher bezeichneter Funktion, ein Schreiber, ein Reisender und zwei kaufmännische Lehrlinge“ (ebd., S. 37). Daneben existierte ein Betriebsbüro, dessen Aufgaben in der Arbeitsvorbereitung, der Dokumentation von Aufträgen, Material- und Werkzeugverbrauch, Arbeits- und Auftragszeiten etc. und der Inventarisierung bestand. Auf der Basis einer vom technischen Direktor des Schaffhauser Werkes verfassten Anleitung über „Buchführung, Calculation und Statistik“ (vgl. ebd. 39) mussten Schicht-, Bestell-, Material-, Inventar-, Werkzeug- und Ablieferungsbücher sowie Akkordtabellen und Schmelzregister nach einem genau vorgeschriebenen Schema geführt werden. Auch dies bedingte ein hohes Maß an Verwaltungsarbeit, so dass ein allerdings nicht genau zu beziffernder Teil des kaufmännisch-verwaltenden Personals im Betriebsbüro arbeitete. Dabei kam es jedoch noch nicht zum Aufbau einer Betriebsbuchführung (Kosten- und Leistungsrechnung), die eine exakte auf den einzelnen Auftrag bezogene Ermittlung der Selbstkosten und des Verkaufspreises ermöglicht hätte. Die Notwendigkeit einer Neuorganisation des Rechnungswesens wurde erst Ende der 1890er-Jahre erkannt, als die Gewinne des Unternehmens bedingt durch steigende Intensität des Wettbewerbs zu schrumpfen begannen (vgl. ebd., S. 75 ff.). Eine Reorganisation des Rechnungswesens erfolgte erst 1902, nachdem der Vorstandsvorsitzende und frühere Hauptaktionär, Georg Fischer III., aus seinem Amt durch die Vertreter der Banken im Verwaltungsrat – der Schweizer Version des deutschen Aufsichtsrats – gedrängt worden war (vgl. dazu Siegrist 1981, S. 48–62). Fischer hatte sich erfolgreich gegen Maßnahmen zur Erhöhung der Transparenz gewehrt, weil – wie Siegrist (1981, S. 78) vermutet – es den Vertretern der Aktionäre im Verwaltungsrat sonst besser möglich gewesen wäre, die Geschäftsführung durch Fischer genauer zu kontrollieren. Bereits vor der Reorganisation des Rechnungswesensystems war der kaufmännische Bereich in einzelne Abteilungen aufgeteilt worden. Der kaufmännische Bereich wurde durch einen kaufmännischen Direktor geleitet, der als angestellter Manager direkt dem – von den Kapitalgebenden drei Banken³⁰¹ dominierten – geschäftsführenden Ausschuss des Verwaltungsrates,

³⁰¹ Bankhaus in Zürich, Bank Schaffhausen und Bank in Winterthur

der formal das Unternehmen leitete, unterstand.³⁰² Bereits Ende der 1890er-Jahre wurde im kaufmännischen Bereich eine zweite Leitungsebene installiert. Das ehemals einheitliche kaufmännische Büro mit oben näher spezifizierten acht Angestellten im Jahre 1893 wurde in mehrere Abteilungen aufgliedert, an deren Spitze jeweils ein Bürochef stand. Gemessen an der Zahl der dort Beschäftigten waren das Korrespondenzbüro und das Fakturenbüro die größten Abteilungen. Demgegenüber umfassten die Büros für Buchhaltung und Kalkulation, Kasse und Lohnabrechnung höchstens zwei Angestellte (vgl. ebd., S. 131 f.). Zusätzlich war eine stetig ansteigende Zahl von Angestellten mit Verwaltungsaufgaben in den Betriebsbüros in Schaffhausen und Singen beschäftigt; diese unterstanden jedoch dem technischen und nicht dem kaufmännischen Direktor.

Durch diese Abteilungsgliederung konnte sowohl ein gegenüber der Zeit des „kaufmännischen Büros“ relativ hohes Maß an Arbeitszerlegung als auch eine Hierarchisierung der Angestelltenschaft realisiert werden. Diese Einschätzung lässt sich an den Angaben belegen, die sich in der von Siegrist (1981, S. 132 f.) ausgewerteten damals in Schaffhausen geführten Personalkartei finden.³⁰³ Wir führen das Beispiel der Korrespondenzabteilung an: „Der Korrespondenzabteilung stand der 1899 vom Schweizerischen Bankverein hergekommene Kaufmann Zündel zuerst als ‚1. Korrespondent‘ dann als ‚Bürochef‘ vor. ... Als Chef der Korrespondenz schrieb er ‚diejenigen deutschen und französischen Briefe, die Schwierigkeiten bieten‘ und kontrollierte ‚sämtliche ausgehende Korrespondenz‘. Ihm unterstanden die verschiedenen Korrespondenten und Hilfsangestellten, deren Tätigkeiten unterschiedliche Anforderungen stellten: ‚Max Siegrist: Correspondent für Deutsch und Französisch, jedoch mit Ausschluß der eigentlich schwierigen Briefe und aller derjenigen, welche rein buchhalterischen Charakters sind‘ ... Hans Brändli besorgt die leichtere deutsche Correspondenz ..., die Vielfältigungen der Briefe und überwacht die Copiatur ... Frl. Joh. Müller besorgt das Telefon (in erster Linie), das Copieren der Briefe und Facturen ... Frl. Ad. Fehr besorgt die Registratur der Briefe und Copien und die Francatur der ausgehenden Correspondenz ...“

Das Beispiel verdeutlicht aus unserer Sicht insbesondere zwei zentrale Aspekte:

1. das Tätigkeitsspektrum für die unteren Angestellten war eng umgrenzt und bestand im Wesentlichen aus täglich wiederkehrenden Routinearbeiten. Wie Siegrist (1981, S. 134) anhand autobiografischer Notizen ehemaliger Angestellter im Fakturenbüro bei der Georg Fischer AG zeigt, entstanden dadurch Probleme des Arbeitsklimas und der Motivation. „Die Arbeitsbegeisterung (im Fakturenbüro, d. A.) schlug keine hohen Wellen“ zitiert Siegrist (1981, S. 134) einen dieser Angestellten. Überdeckt wurden diese Probleme durch die Aufstiegserwartungen, die die jungen kaufmännischen Angestellten hegten und die wurden häufig auch nicht enttäuscht. Schließlich konnten sie – angesichts des nicht nur in der öffentlichen Verwaltung sondern auch in der privaten Wirtschaft bei Beförderungen vorherrschenden Anciennitätsprinzips und der steigenden Zahl kaufmännischer Angestellter – mit baldiger Beförderung rechnen. Allerdings berichtet Hamel (1967, S. 67), dass der DHV nach der Jahrhundertwende einen starken Zulauf von enttäuschten Büroangestellten aus dem Großhandel und der Industrie erhielt. Dies deutet darauf hin, dass sich die Aufstiegschancen für junge Kaufleute im Verwaltungsbereich in engeren Grenzen hielten als Siegrist vermutet.
2. die Erwähnung von zwei im Korrespondenzbüro beschäftigten, wahrscheinlich noch jungen Frauen belegt, dass sich die Beschäftigung von Frauen in der Industrieverwaltung

³⁰² Neben dem kaufmännischen Direktor gab es einen technischen Direktor, beide waren formal gleichgestellt. Aber schon 1904 wurde der kaufmännische Direktor zum Generaldirektor befördert und ihm wurde die Oberleitung des ganzen Geschäfts übertragen (vgl. Siegrist 1981, S. 66 f.).

³⁰³ Siegrist (ebd.) führt das Fakturenbüro, das Korrespondenzbüro und die Betriebsbüros als Beispiele an.

zwar immer stärker durchsetzte, deren Aufgabenspektrum aber verglichen mit jungen männlichen Angestellten noch stärker begrenzt und auf Hilfstätigkeiten reduziert wurde. In diesem Punkt scheint die Georg Fischer AG hinter der Entwicklung zurückgeblieben zu sein. Von qualifizierten „Stenokontoristinnen“ und „Maschinenschreiberinnen“ kann Siegrist jedenfalls für den hier betrachteten Zeitraum nichts berichten. Demgegenüber berichtet Lorentz (1988, S. 60 ff.) über erfolgreiche Absatzstrategien der Schreibmaschinenhersteller, die neben dem Leasing und Wettbewerben im Schnellschreiben, die Schulung junger Frauen im Maschineschreiben auch die Vermittlung versierter Maschinenschreiberin an die Kunden umfasste. Wenn diese jungen Frauen neben dem versierten Umgang mit der Schreibmaschine noch ein oder gar mehrere der entwickelten Kurzschriftsysteme beherrschten und über Fremdsprachenkenntnisse verfügten, dann waren sie begehrte Arbeitskräfte, die sich in aller Regel – trotz des Ungleichgewichts auf dem Arbeitsmarkt für kaufmännisches und verwaltendes Personal – keine Sorgen machen mussten, einen adäquaten Arbeitsplatz zu finden. Zumal es die männlichen Handlungsgehilfen in aller Regel als nicht mit ihrer „Würde“ vereinbar sahen, sich als Maschinenschreiber zu betätigen (vgl. Lorentz 1988, S. 64 f.).

Damit schälen sich zwei Problemkreise heraus, die wir in den folgenden beiden Unterabschnitten behandeln werden. Der erste Problemkreis bezieht sich auf Folgen des Vordringens der Frauenarbeit im kaufmännischen Bereich auf die Mentalität der männlichen wie weiblichen Gehilfen im Handel und in den Industrierwerbungen (vgl. 3.5.3), der zweite auf die Frage der Qualifikation und der Qualifizierungswege des kaufmännischen Nachwuchses (vgl. 3.5.4).³⁰⁴

3.5.3 Normen- und Wertstruktur: Mentale Folgen der Perspektive lebenslanger Abhängigkeit bei kaufmännischen Angestellten und die „Frauenfrage im Handelsgewerbe“ (Grefen 1913)³⁰⁵

Wie bereits im Abschnitt 3.5.2 dargestellt wurde, schwanden durch die Kapitalkonzentration im Einzelhandel die Chancen auf Gründung eines eigenen, einen Lebensunterhalt (klein)bürgerlichen Zuschnitts dauerhaft sichernden Unternehmens für junge im Handel beschäftigte männliche Gehilfen zunehmend, und durch die Rationalisierungsstrategien der Industrieunternehmen im Bereich der Verwaltung wurden die Hoffnungen der Büroangestellten auf abwechslungsreiche, verantwortungsvolle Tätigkeiten und beruflichen Aufstieg immer

³⁰⁴ Dass es auch beim kaufmännischen Personal in den Industrierwerbungen Qualifikationsdefizite gab, belegt wiederum Siegrist (1981, S. 135) anhand eines Protokolls des Verwaltungsrates der Georg Fischer AG aus dem Jahre 1902: „Um ... das Geschäft fortlaufend auf der Höhe der Konkurrenz zu erhalten, bedarf es eines Stabes tüchtiger und erfahrener, sicherer Angestellter ... Wir haben wohl ca. 130 Angestellte, aber nur wenige dürften den vorhin bezeichneten Eigenschaften entsprechen. Wir haben zu viel Angestellte dritter, aber zu wenig erster und zweiter Qualität.“

³⁰⁵ Während wir in den auf die Normen- und Wertstruktur bezogenen Abschnitten unserer bisherigen Darstellung (vgl. 3.2.3, 3.3.3 und 3.4.3) die Mentalität der (selbstständigen) Kaufleute in den Vordergrund gestellt haben, weil der Gehilfenstatus als Übergangsphase anzusehen war und in den herangezogenen Studien der Prinzipal im Mittelpunkt stand, konzentrieren wir uns hier auf die männlichen und weiblichen Handlungsgehilfen. Schließlich wird im hier betrachteten Zeitraum der Status des abhängig Beschäftigten, des Angestellten, für die überwiegende Zahl der Gehilfen zum Dauerzustand und die Organisationen der Handlungsgehilfen treten mit eigenen Publikationen an die Öffentlichkeit, so dass diese hier ausgewertet werden können bzw. auf vorliegende Auswertungen des Angestelltenschrifttums zurückgegriffen werden kann. Im Lichte des thematischen Zuschnitts dieser Studie ist der Verzicht auf die Darstellung der Entwicklung der Unternehmermentalität im wilhelminischen Deutschland vertretbar, zumal im entsprechenden Schrifttum die Auffassung vorherrscht, dass sich der „kapitalistische Geist“ im Sinne Sombarts, das Denken in rationalen Kalkülen (vgl. Reinisch 1991) zumindest in den führenden Kreisen des Wirtschaftsbürgertums eindeutig durchgesetzt hatte.

häufiger enttäuscht. Abhängigkeit in untergeordneter Stellung wurde somit zur Lebensperspektive für eine immer größere Zahl männlicher Handlungsgehilfen.³⁰⁶ Der Aspekt der mentalen Verarbeitung der enttäuschten Erwartungen durch die Handlungsgehilfen sperrt sich gegen eine empirische Untersuchung, so dass keine zeitgenössischen Studien zu diesem Aspekt vorliegen. Allerdings können das Verhalten der Handlungsgehilfen und deren politische Orientierungen als Indikator dienen.

Mentale Orientierungen männlicher Verkäufer und der Deutschnationale Handlungsgehilfenverband

Antisemitismus und der Widerstand gegen die Warenhäuser

Dies lässt sich insbesondere an deren Organisationsbereitschaft in Berufsverbänden und Gewerkschaften sowie an der Programmatik dieser Verbände messen. Wir haben bereits oben darauf hingewiesen, dass der erst 1893 gegründete Deutschnationale Handlungsgehilfenverband (DHV) in dem recht kurzen Zeitraum von 14 Jahren mit 108 Tsd. ausschließlich männlichen Mitgliedern zum größten Handlungsgehilfenverband Deutschlands und der Welt aufstieg. Der DHV verstand sich als Gewerkschaft und ging dementsprechend nicht mehr – wie die älteren Handlungsgehilfenverbände – von der Identität der Interessen der Gehilfen und Prinzipale aus. Dabei vertrat er ein durchaus radikales sozialpolitisches Programm: Einführung der Sonntagsruhe, 10 Stunden Arbeitstag, massive Anhebung der Gehälter etc. Er wollte dies jedoch im Unterschied zu den sozialdemokratischen freien Gewerkschaften auf wirtschaftsfriedlichem Wege, also ohne Streiks, durchsetzen (vgl. DHV o. J.). Der Widerspruch zwischen den damals radikalen sozialpolitischen Forderungen und der wirtschaftsfriedlichen Strategie wurde durch eine rückwärtsgewandte und kulturpessimistische Mittelstandsideologie übertüncht: Der Mittelstand, die Gehilfen und die Inhaber der kleinen und mittleren Geschäfte, seien das staatstragende Rückgrat des deutschen Volkes. Beide gemeinsam würden durch das Vordringen der Industrie und der großen Handelsunternehmen, insbesondere der Warenhäuser, in ihrer Existenz bedroht. Diese „antikapitalistische“ Stoßrichtung wurde vom DHV jedoch nicht dahingehend gedeutet, dass eine Übereinstimmung mit den Interessen der Industriearbeiterschaft und deren Gewerkschaften vorliege, so dass eine Koalition zwischen Angestellten und Arbeitern zur Durchsetzung gemeinsamer Interessen gebildet werden müsse. Das Gegenteil war der Fall; wie nahezu sämtliche Angestelltenorganisationen grenzte sich der DHV scharf von den freien Gewerkschaften und der Sozialdemokratie ab. Die Deutung der wirtschaftlichen Situation und der sozialen Lage der Handlungsgehilfen erfolgte auf einer völkisch-nationalistischen Grundlage: Da die neuen großbetrieblichen Organisationsformen im Handel vornehmlich durch „jüdisches Kapital“ vorangetrieben würde, erwies es sich, dass es letztlich gar nicht um eine wirtschaftliche Auseinandersetzung gehe, sondern um den rassistisch motivierten Kampf des Judentums gegen das deutsche Volk (vgl. ebd.).³⁰⁷ Die sich im Antisemitismus ausdrückende „Revolte des Kleinbürger-

³⁰⁶ Siehe dazu auch den Artikel „Einmal Handlungsgehilfe – immer Handlungsgehilfe“ von einem ungenannten Verfasser in der zweiten Ausgabe der Handlungsgehilfen-Zeitung von 1912 (o. V. 1912a).

³⁰⁷ Zwar finden sich gerade unter den besonders erfolgreichen Warenhausgründern viele Deutsche mosaischen Glaubens, etwa die Brüder Oskar und Leonhard Tietz oder die Familie Wertheim, aber deren Zahl bewegte sich im Rahmen der historisch erklärbaren (Verbot für Juden außerhalb der städtischen Judenghettos Grundstücke zu erwerben, daher keine Möglichkeit, in der Landwirtschaft tätig zu werden, Ausschluss von Personen, die nicht dem christlichen Glauben anhängen, von der Mitgliedschaft in einer Handwerkerzunft) „Verdichtung“ des jüdischen Bevölkerungsanteils (1905: 0,9% der Gesamtbevölkerung) im Handels- und Bankgewerbe der Städte. Zudem kann es mit der von der mittelständischen Propaganda behaupteten die „Existenz gefährdenden“ Wirkung der Warenhäuser nicht sehr weit her gewesen sein, der prozentuale Umsatzanteil der Warenhäuser am Gesamtumsatz des Einzelhandels lag um 1900 bei 1,5% und 1913 bei 2,5%. Siehe dazu auch Wussow v. (1906, S. 32–55), Sombart (1928, S. 80 ff.), Gartmayr (1964, S. 120–130), Strohmeyer (1980, S. 161 ff.), Treue (1989, S. 243 ff.) und Fuchs (1980).

tums gegen die Industrialisierung“ (Bahr 1894, S. 214) prägt in besonderer Weise einerseits das Bild und andererseits die Strategie des DHV. Juden wurden von der Mitgliedschaft ausgeschlossen, eine enge Verbindung zu den antisemitischen Parteien des Kaiserreichs wurde eingegangen und die Agitation gegen die Warenhäuser gipfelte in der Forderung, von deren Eigentümern eine Sondersteuer zu erheben.

Polemik gegen die Frauenarbeit im Handel

Das antisemitische Feindbild wurde um eine äußerst heftige Polemik gegen die Frauenarbeit, insbesondere im Handel ergänzt.³⁰⁸ Dabei stellte der DHV nicht nur – wie andere Handlungsgehilfenverbände dies taten – auf die „Schmutzkonzurrenz und Lohndrückerei“³⁰⁹ der Frauen ab, sondern er verknüpfte seine Frontstellung gegen das „jüdische Kapital“, die Warenhäuser und die Frauenarbeit durch ein äußerst simples, aber wirksames Argument miteinander: Frauen würden nun einmal insbesondere im Warenhäusern beschäftigt und damit beabsichtigte das „jüdische Kapital“ gleich eine dreifach Schädigung des „deutschen Volkskörpers“ und besonders des Mittelstandes:

1. würde durch die Zunahme der Frauenarbeit in Tätigkeiten, die ihrem „natürlichen Beruf“ als Ehefrau und Mutter³¹⁰ nicht entsprechen, die Familie geschädigt, die Krankheitsrate erhöht und die Geburtenrate gesenkt. Besonders für die geistige kaufmännische Tätigkeit sei die Frau aufgrund ihrer Natur und Konstitution zudem nicht geeignet,³¹¹
2. würden durch die von Juden vorangetriebene Frauenarbeit im Handel den Männern Arbeitsplätze vorenthalten. Dies habe zur Folge, dass die Männer keine Familien gründen könnten. Zudem könnten durch die mit der Frauenarbeit einhergehende Lohndrückerei selbst die noch beschäftigten männlichen Handelsgehilfen nicht die für die Gründung eines eigenen Geschäftes notwendigen Ersparnisse ansammeln. Der Mittelstand „blute auf diese Weise aus“ (vgl. Schack 1905, S. 29 und 32 f.; DHV 1909, S. 159);
3. könnten die Warenhäuser aufgrund der niedrigen Lohnkosten für Frauen ihre Waren wesentlich günstiger als die kleinen und mittleren Geschäfte anbieten. Dadurch zerstöre des „jüdische Warenhauskapital“ die Existenzgrundlage der bereits selbstständigen Mittelständler im Handel.

Der DHV forderte daher die Einschränkung der Frauenarbeit im Handel auf den Bereich des Verkaufs eines auf Frauen zugeschnittenen Warenangebots – etwa Miederwaren und Damenoberbekleidung (vgl. Schack 1905, S. 66 f. und Döring 1909, S. 32 und 44).³¹² Dass zur Be-

³⁰⁸ Siehe dazu und zu den folgenden Ausführungen insbesondere Döring (1909) und Schack (1905). Typisch sind in diesem Zusammenhang Aussagen der folgenden Art: „Der Broterwerb der Frau in Männerberufen ist niemals ein Kulturfortschritt, sondern immer ein Notbehelf, ein Zeichen für eine Krankheit des sozialen Körpers“ (Schack 1905, S. 8).

³⁰⁹ Diese polemische Wendung gegen die Frauenerwerbstätigkeit findet sich überaus häufig in der zeitgenössischen Literatur, insbesondere im Schrifttum der Handlungsgehilfenverbände mit ausschließlich männlichen Mitgliedern. Differenzierte Stellungnahmen dazu finden sich etwa bei Sittel (1911, S. 99 ff.) und in den beiden aufschlussreichen Abhandlungen von Schneider (1904, S. 10 und 20 ff.) und Blum (1932, S. 63 ff.); siehe auch Lorentz (1988, S. 53 ff.) mit weiteren Quellennachweisen.

³¹⁰ Zur Herausbildung dieser Metapher im 18. und 19. Jahrhundert siehe Hausen (1976).

³¹¹ Der DHV stützte sich in seiner Argumentation auf höchst zweifelhafte „wissenschaftliche“ Gutachten, wie die des Berliner Medizinalstatistikers Heller (1911) und verdichtete diese dann zu Aussagen etwa der folgenden Qualität: „Ich unterstreiche hier vorweg noch einmal den Satz: die Frau ist im Erwerbsleben unter gleichen Voraussetzungen durchschnittlich niemals zu denselben Leistungen befähigt wie der Mann. Warum? Weil sie eben ein Weib ist!“ (Schack 1905, S. 13).

³¹² Schon in der Satzung des DHV aus dem Jahre 1893 findet sich in § 1 Abs. 6 folgender Passus: „Einschränkung der Verwendung weiblicher Arbeitskräfte auf diejenigen Gebiete, in denen besonders weibliche Eigenschaften nötig sind“ (zitiert nach Hamel 1981, S. 320 f.).

gründung dieser Forderung zudem spezifische, die arbeitende Frau diskriminierende Argumente in der Agitation eine wichtige Rollen spielten, sei hier nur angemerkt: Die Verkäuferinnen seien unqualifiziert und ungebildet, sie würden einen moralisch zweifelhaften Lebenswandel in der Großstadt führen, nur an ihr Vergnügen denken und sie würden nur arbeiten, um die Zeit bis zur Heirat zu überbrücken und um ihre Luxusbedürfnisse zu befriedigen.³¹³ Aus heutiger Sicht kann diese aus verschiedenen Versatzstücken „zusammengekleisterte“ Legende des DHV nur Kopfschütteln hervorrufen. Es sollte dabei jedoch bedacht werden, dass Legenden zumeist ein zähes Leben haben. Die hier dargestellte Legende galt jedenfalls in den Köpfen vieler Zeitgenossen des wilhelminischen Deutschlands als Wahrheit, gerade weil der DHV sich bei einigen der Versatzstücke durchaus auf reale Erscheinungen berufen konnte. Wie der Erfolg des DHV zeigt, war die dargestellte Legende gerade unter den im Einzelhandel beschäftigten Handlungsgehilfen weit verbreitet.

Die Position anderer Handlungsgehilfenverbände

Allerdings gab es nicht nur die antisemitische und ressentimentbeladene Position des DHV. Während die wenigen sozialdemokratischen Handlungsgehilfen (vgl. Auerbach 1891; Lorentz 1988, S. 133 ff. und o. V. 1911, S. 51 f.) für eine Gleichstellung von männlichen und weiblichen Gehilfen eintraten, nahmen die älteren Verbände, wie der Verein für Handlungscommis von 1858, eine moderate Haltung ein. Eine antisemitische Argumentation fehlte völlig, und in der Beschäftigung von Frauen wurde zwar eine Schädigung der männlichen Handlungsgehilfen gesehen, eine Einschränkung der Frauenarbeit galt diesem Verband jedoch als undurchführbar. Dies entsprach genau der Position, die auch im zeitgenössischen wissenschaftlichen Schrifttum zur Frage der Erwerbstätigkeit von Frauen eingenommen wurde (siehe dazu den Überblick bei Piersdorff 1899). Die Frauenarbeit im Verkauf und in den Büros von Industrie, öffentlicher Verwaltung, Großhandel etc. wurde als unmittelbare Folge des wirtschaftlichen Strukturwandels und der neuen technischen Möglichkeiten angesehen. Betont wurde die ökonomische Zwangsläufigkeit des Anstiegs der Frauenerwerbstätigkeit – eine Position, die sich auch darauf berufen konnte, dass die Arbeitgeber durch ihre Einstellungspolitik entsprechende Fakten geschaffen hatten.

Mentale Orientierungen weiblicher Büroangestellter und der Kaufmännische Verband weiblicher Angestellter

Gleichwohl war in der zeitgenössischen Literatur nur ausgesprochen selten von einem Recht der Frau, berufstätig zu sein, die Rede. Diese Frage war selbst in der damaligen bürgerlichen Frauenbewegung heftig umstritten und die Auffassung, dass der „natürliche Beruf“ der Frau, der der Ehefrau und Mutter sei, war keineswegs auf Männer beschränkt.³¹⁴ Sie wurde auch vom ersten Verein für weibliche Handlungsgehilfen akzeptiert. Der 1889 gegründete Kaufmännische Hilfsverein für weibliche Angestellte zu Berlin (zur Geschichte des Vereins siehe insbesondere Schurter 1902) setzte auf Selbsthilfe und die Einsicht der Arbeitgeber.³¹⁵ Mit

³¹³ Siehe dazu aus der zeitgenössischen Literatur insbesondere Schack (1905, S. 22 f. und 32 f.) sowie die von Lorentz (1988, S. 129 ff.) und Nienhaus (1981, S. 320 f.) zusammengestellten Zitate aus zeitgenössischen Quellen.

³¹⁴ Vgl. dazu beispielsweise Stoehr (1983). Zu verweisen ist auch auf die beiden „gekrönten Preisschriften“ von Luise Hagen und Anna Beyer, die anlässlich der von der Königlichen Akademie gemeinnütziger Wissenschaften zu Erfurt 1896 gestellten Preisaufgabe: „Wie lässt sich die Erziehung der weiblichen Jugend in den höheren Berufsklassen (!, d. A.) unseres Volkes vom 15. bis zum 20. Lebensjahr am zweckmäßigsten gestalten?“ eingereicht und veröffentlicht wurden (siehe Hagen/ Beyer 1897).

³¹⁵ Lorentz (1988, S. 138) geht davon aus, dass diese „wirtschaftsfriedliche“ Orientierung des KVwA wesentlich auf die restriktiven Bedingungen des preußischen Vereinsrechts beruhte.

Julius Meyer und Josef Silbermann standen zunächst zwei Männer an der Spitze des Vereins. Erst im Jahre 1901 trat der Berliner Hilfsverein mit sozialpolitischen Forderungen hervor. Die sich darin ausdrückende zunehmend gewerkschaftliche Orientierung des Hilfsvereins führten 1903 zur Umbenennung in Kaufmännischer Verband für weibliche Angestellte (KVwA). Der KVwA wählte eine Frau, Agnes Herrmann, zur Vorsitzenden. In seinem Programm ging der Verband davon aus, dass die Erwerbstätigkeit die lebenslange Perspektive der Handlungsgehilfinnen sei, und dementsprechend forderte der KVwA die Gleichstellung von Mann und Frau, gleiche Arbeitsbedingungen, gleiche Aufstiegsmöglichkeiten und gleiche Gehälter für beide Geschlechter (vgl. Nienhaus 1981, S. 322–330). Dies entsprach durchaus sozialdemokratischen und frei gewerkschaftlichen Positionen; wie die überwiegende Zahl der Männern vorbehaltenen Handlungsgehilfenorganisationen grenzte sich der KVwA jedoch strikt von der Sozialdemokratie und den Industriegewerkschaften ab. Dementsprechend sah der Verband auch nicht im Verhalten der Arbeitgeber das entscheidende Hindernis zur Durchsetzung seiner Forderungen,³¹⁶ sondern in der mangelhaften Qualifikation vieler Kontoristinnen und Verkäuferinnen. Daher forderte der Verband häufig und energisch, dass Männer und Frauen die gleiche und eine qualitativ entscheidend zu verbessernde Berufsausbildung durchlaufen sollten. Die „Frauenfrage im Handelsgewerbe“ wurde so zur Bildungsfrage, denn die Mehrheit der männlichen Gehilfen und dabei insbesondere der DHV wehrten sich vehement gegen die Forderungen des KVwA. Der DHV hielt zwar in seiner Propaganda an der Forderung fest, die Frauenarbeit weitestgehend einzuschränken, aber tatsächlich hatte er wohl die Vergeblichkeit seiner in diese Richtung zielenden Bemühungen erkannt. Nur in dem in Schwinden begriffenen Qualifikationsgefälle zwischen Männern und Frauen sah der DHV eine letzte Chance, den Vorsprung der eigenen Klientel vor den Frauen zu sichern.³¹⁷

Den Hintergrund für diesen „resignativen Positionswechsel“ des DHV bildete sehr wahrscheinlich der Tatbestand, dass der KVwA mit seiner Strategie und seinen relativ moderaten Forderungen zunehmend in der bürgerlichen Öffentlichkeit und in der Politik Gehör fand. Dazu dürfte auch beigetragen haben, dass im KVwA ganz überwiegend weibliche Büroangestellte organisiert waren (vgl. Nienhaus 1981, S. 328) und auf deren berufliche Belange konzentrierte sich dementsprechend der Verband. Obwohl wir kaum über statistische Angaben zur sozialen Herkunft des männlichen und weiblichen Verkaufs- und Büropersonals

³¹⁶ Im Jahre 1910 wird in der Handlungsgehilfen-Zeitung über eine Umfrage berichtet, die von der Zeitschrift *Confectionair* unter Leitern von Einzelhandelsfirmen, die weibliches Personal beschäftigten, durchgeführt wurde. Anlass dieser Umfrage war der Konkurs eines Unternehmens, das nur weibliches Personal beschäftigte und die daraufhin von Gegnern der Frauenemanzipation aufgestellte Behauptung, der Konkurs sei auf die ausschließliche Beschäftigung von Frauen zurückzuführen. Auf die Frage, wie sich weibliches Personal bewähre, antwortete der Vorsitzende des Verbandes Berliner Spezialgeschäfte, Fritz Gugenheim, dass „es unter den Damen sehr zuverlässige und tüchtige Kräfte gibt, die wohl geeignet sind, auch verantwortungsvollere Stellen mit Erfolg zu bekleiden ... Erwähnt sei noch, dass es am Rhein viele Geschäfte mit weiblichem Personal gibt, und dass weibliche Prokuristen keineswegs zu den Seltenheiten zählen“ (o. V. 1910, S. 106). Der Inhaber des Warenhauses Hermann Tietz und Vorsitzender des Verbandes Deutscher Waren- und Kaufhäuser, Oskar Tietz, antwortete: „Die wichtigsten Faktoren im kaufmännischen Betriebe sind die Posten für Disposition und Einkauf, Warenannahme sowie Regulierungen, und wir haben die Erfahrung, daß Damen derartige Stellen durchaus zur Zufriedenheit bekleideten. Desgleichen haben sich Damen für geschmackvolle Dekorationen und ferner für die Leitung des Verkaufs ebenso ersprißlich bewährt wie Herren. ... Wir haben mit Disponentinnen die gleich guten Erfahrungen wie mit Herren gesammelt und stehen auf dem Standpunkt, dass die Besetzung selbst von verantwortlichen Posten durch Damen keineswegs von der Hand zu weisen ist.“ (ebd.)

³¹⁷ Um die Jahrhundertwende setzte daher eine heftige Debatte um die kaufmännische Berufsausbildung für Mädchen ein (siehe dazu unten den Abschnitt 3.5.4).

verfügen,³¹⁸ lässt die von Lorentz (1988, S. 68–73) durchgeführte Analyse von Hinweisen im zeitgenössischen Schrifttum darauf schließen, dass die weiblichen Kontor- und Büroangestellten zumeist aus dem mittleren und gehobenen Bürgertum stammten. Es wird von Pfarrerstöchtern, Töchtern verarmter adeliger kriegsversehrter Offiziere und Töchtern aus begüterten Häusern berichtet, die – wenn sie nicht „standesgemäß“ heiraten konnten – statt des traditionellen Weges der Arbeit als Erzieherin oder Gouvernante eine Arbeitsstelle als Stenokontoristin oder Buchhalterin annahmen (siehe dazu auch Silbermann 1913). Diese „höheren“ Töchter verfügten zumeist über eine gute Schulbildung und durchliefen häufig eine direkte Vorbereitung auf die Berufstätigkeit im Büro durch den Besuch zumeist privater Handelsschulen, deren Qualität allerdings häufig zu Wünschen ließ (siehe dazu unten Abschnitt 3.5.4). Im Gegensatz zur Tätigkeit als Verkäuferin galt die Arbeit im Büro für „höhere Töchter“ somit als durchaus „schicklich“.³¹⁹ Es kann also vermutet werden, dass die Eltern aus dem Bürgertum sich durchaus Sorgen um die Versorgung ihrer Töchter machten und somit der Entwicklung der Frauenarbeit in den Büros und Kontoren einige Aufmerksamkeit schenkten.

Soziale Herkunft der männlichen und weiblichen Handlungsgehilfen als Indikator für deren mentale Orientierungen

Hinsichtlich der sozialen Herkunft und dem Bildungsstand der männlichen kaufmännischen Büro- und Kontorangestellten in der Industrie, dem Handel und dem Finanzwesen verfügen wir über keine genaueren Informationen. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, dass sie dem weiblichen Personal nur geringfügig nachstanden. Anders sieht es hingegen mit dem Verkaufspersonal aus. Die männlichen Verkäufer dürften in aller Regel aus dem Kleinbürgertum gestammt haben; sie waren also Söhne von kleinen Gewerbetreibenden und Handwerkern oder deren Väter bzw. Mütter waren selbst Betreiber eines kleinen Einzelhandelsgeschäfts für Kolonialwaren, Heizmaterial etc., welches die nachgeborenen Söhne jedoch nicht übernehmen konnten. Bei den Verkäuferinnen sah es sehr wahrscheinlich ähnlich aus, wobei sich in

³¹⁸ Aus der 1907 vom Verband Deutscher Handlungsgehilfen durchgeführten Erhebung zur Vorbildung des weiblichen Verkaufs- und Kontorpersonals geht hervor, dass 78% der Verkäuferinnen vor Antritt ihrer Arbeitstätigkeit eine Volksschule, 12% eine Mittel- und 10% eine höhere Mädchenschule besucht hatten; demgegenüber hatten nur 50% des weiblichen Kontorpersonals eine Volksschule, aber 9% eine Mittelschule und sogar 41% eine höhere Mädchenschule besucht (vgl. Verband deutscher Handlungsgehilfen 1907, S. 20 f.). Mende (1912) hat 280 weibliche Lehrlinge des Münchner Einzelhandels nach den Beruf des Vaters gefragt. Danach waren 70% der Väter ungelernte und gelernte Arbeiter, Diener, Kutscher und Hausmeister, Invaliden sowie niedere Beamte, wie Briefträger und Schaffner, 16% waren Handwerksmeister, Maschinen- oder Werkmeister sowie mittlere Beamte, 9% kaufmännische Angestellte, Privatbeamte, Lehrer oder Hausbesitzer und 5% Gast- oder Landwirte und selbstständige Kaufleute (vgl. ebd., S. 10).

³¹⁹ Dieser Tatbestand hat durchaus zur Beunruhigung unter den Einzelhändlern geführt, insbesondere weil die „aus den Volksschulen hervorgegangenen Mädchen (über eine, d. A.) mangelhafte Vorbildung“ (o. V. 1913, S. 134) verfügten. So berichtet die Handlungsgehilfen-Zeitung im Jahre 1912 über eine im Kleinhandelsausschuss der Handelskammer zu Elberfeld geführte Diskussion über die Frage, warum junge Mädchen mit guter Allgemeinbildung nicht Verkäuferinnen werden wollen. Als Hauptgrund wird „die falsche Anschauung weiter Kreise, dass der Stand der Verkäuferinnen im Vergleich zu dem der Kontoristin, Maschinenschreiberin usw. minderwertig sei“ (o. V. 1912b, S. 108) genannt. Dies führte dann zu Überlegungen, durch welche Maßnahmen der Einzelhandel „Mädchen mit guter Allgemeinbildung“ (als Synonym für gehobene soziale Herkunft) für die Tätigkeit als Verkäuferin gewinnen könne. Erwähnt sei ein besonders absurder Vorschlag, der darauf zielte – wie die Handlungsgehilfen-Zeitung (o. V. 1913, S. 134) sarkastisch formuliert – „die ‚Töchter höherer Schulen‘, die im Verkäuferinnenberuf tätig sind, von vornherein von den aus der Volksschule kommenden Mädchen zu unterscheiden – denn der Gedanke wäre doch grässlich, wenn Töchter Schülerin und Volksschülerin, die die gleiche Arbeit zu verrichten haben, auch als vollkommen gleich angesehen würden“. Der in der Arbeitgeberzeitung Textilwoche publizierte Vorschlag lief darauf hinaus, die Unterscheidung durch die Schaffung von zwei oder mehr Kategorien von Verkäuferinnen zu bewerkstelligen, wobei die Unterscheidung für Kunden und Personal durch Rangabzeichen in der Form verschieden großer oder verschieden geformter Broschen sichtbar gemacht werden sollte.

der genannten Literatur zudem Hinweise darauf finden, dass nicht mehr jedes zur Abwanderung gezwungene „Mädchen vom Lande“ in privaten großbürgerlichen Haushalten der Städte „in Stellung ging“, sondern sich eine Beschäftigung als Verkäuferin in den wachsenden Warenhäusern und Filialgeschäften, aber auch in kleinen Einzelhandelsgeschäften suchte. Sowohl die Vorbildung als auch die Berufsausbildung der männlichen wie weiblichen Verkäufer war in aller Regel von geringer Qualität (siehe dazu unten Abschnitt 3.5.4). Während die männlichen Verkäufer jedoch etwa im DHV eine Organisation fanden, um gegen ihre missliche Lage aufzubegehren, ohne dabei in die Gefahr zu geraten, kognitiv überfordert zu werden, gab es dieses Ventil für die weiblichen Verkäufer kaum. Abgesehen vom mitglieder-schwachen sozialdemokratischen Zentralverband der Handlungsgehilfen und -gehilfinen, der in der Handlungsgehilfen-Zeitung immer wieder die Missstände hinsichtlich der Ausbildung und der Arbeitsbedingungen von Verkäuferinnen anprangerte, hatten diese so gut wie keine öffentliche Lobby.

Mentale Orientierungen der mittleren und höheren kaufmännischen Angestellten

Während wir uns in diesem Abschnitt bisher mit der Mentalität der untergeordneten männlichen wie weiblichen Handlungsgehilfen in den Industrierwerbungen und dem Einzelhandel befasst haben, soll nun noch knapp auf die Entwicklung bei den mittleren und gehobenen Angestellten eingegangen werden. Weder technische noch kaufmännische mittlere und höhere Angestellte haben bis zur Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert zu gewerkschaftlichen Organisationsformen gefunden. Die „alten“ kaufmännischen Verbände, wie der Verein für Handlungs-Commis von 1858 und der Leipziger Verband der Handlungsgehülften – nahmen auch Prinzipale auf³²⁰ und beschränkten sich auf Selbsthilfe in Form von Stellenvermittlungen, Versicherungen und Fortbildungsprogrammen; gewerkschaftliche Kampfmittel wurden grundsätzlich abgelehnt. Dies galt auch für den Deutschen Privat-Beamten Verein und die regionalen Organisationen der Bank- und Sparkassenbeamten sowie die entsprechenden Organisationen für die mittleren und höheren kaufmännischen Angestellten in den Industrierwerbungen und die 1884 gegründeten Organisationen für die technischen Angestellten, der Deutsche Werkmeisterverband und der Deutsche Technikerverband (vgl. Hartfiel 1961, S. 130 ff., Pierenkemper 1987, S. 223 f.).³²¹ Der DHV, der ja – wie oben dargestellt – für die

³²⁰ Apitz (1967, S. 32) gibt an, dass noch 1910 mehr als 10% der Mitglieder der Angestelltenverbände selbstständige und angestellte Unternehmer waren.

³²¹ Obwohl es eine Reihe von Studien zur Entwicklung der Angestelltenorganisationen im wilhelminischen Deutschland gibt, wobei insbesondere auf Hartfiel (1961) zu verweisen ist, muss konstatiert werden, dass die Geschichte der Angestelltenbewegung relativ schlecht erforscht ist. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass die – gemessen an der Mitgliederzahl – Größe und damit Bedeutung der einzelnen Organisationen extrem unterschiedlich war. Bei Bichler (1997) findet sich eine Aufstellung der Mitglieder des 1903 gegründeten Hauptausschusses für die gesetzliche Regelung der Pensions- und Hinterbliebenenversicherung der Privatangestellten. Diesem gehörten bei der Gründung 18 Verbände mit insgesamt etwa 300 Tsd. Mitgliedern an (vgl. Bichler 1997, S. 66), 1907 waren es 718 Tsd. Mitglieder in 40 Verbänden. Mitglieder waren Verbände, die drei- oder vierhundert Personen organisierten, wie der Allgemeine Organisten-Verein zu Köln oder der Allgemeine Privatschullehrer Verein aus Leipzig, mittelgroße Verbände mit 8 bis 15 Tsd. Mitgliedern, wie die Verbände deutscher Trichinen- und Fleischbeschauer-Vereine, der Verband der Güterbeamten-Vereinigungen mit Sitz in Breslau und der Deutsche Gruben- und Fabrikbeamten-Verband mit Sitz in Bochum sowie große Verbände mit 75 bis mehr als 100 Tsd. Mitgliedern. Dabei handelte es sich ausschließlich um kaufmännische Verbände: den DHV mit 101 Tsd. Mitgliedern im Jahre 1907, den Deutschen Verband kaufmännischer Vereine mit Sitz in Frankfurt am Main mit 85 Tsd., Leipziger Verband Deutscher Handlungsgehilfen mit 79 Tsd. und den Hamburger Verein für Handlungs-Commis von 1858 mit 75 Tsd. Mitgliedern (vgl. ebd., S. 78 f.). Der erwähnte Hauptausschuss war der erste Versuch, zu einer Kooperation der Angestelltenverbände zu gelangen. Es ging um die existentielle Frage der gesetzlichen Durchsetzung einer Renten- und Invalidenpflichtversicherung mit Arbeitgeberanteil auch für Privatbeamte und Angestellte. Gleichwohl traten beispielsweise die Organisationen der Bank- und Versicherungsangestellten dem Hauptausschuss nicht bei, da sie eine Pflichtversicherung ablehnten und stattdessen auf freiwilliger Basis eine entsprechende Regelung mit den Arbeitgebern schließen wollten (vgl. ebd., S.60 ff.).

damalige Zeit durchaus radikale sozialpolitische Forderungen erhob, schreckte durch seine Radikalität in politischen und sozialpolitischen Fragen die mittleren und höheren kaufmännischen Angestellten ab, so dass sie sich in diesem Verband so gut wie nie organisierten.³²² Erfolgreicher im Hinblick auf die gewerkschaftliche Organisation war der 1904 gegründete Bund der technisch-industriellen Beamten (Butib), denn 1913 waren bereits fast 23 Tsd. mittlere und höhere technische Angestellte und Privatbeamte industrieller Großbetriebe im Butib organisiert (vgl. Hohorst/Kocka/Ritter 1978, S. 138). Wie Rupieper (1982, S. 57 ff.) am Beispiel der MAN deutlich zeigt, reagierten Unternehmensleitungen äußerst heftig auf die Mitgliedschaft im Unternehmen angestellter Techniker im Butib. Diese wurden aufgefordert aus dieser Organisation sofort auszutreten, weil das besondere Vertrauensverhältnis, das zwischen der Unternehmensleitung und den mittleren und höheren Angestellten herrschen müsse, andernfalls nicht mehr gegeben wäre. Falls der Austritt nicht erfolge, müsse das Arbeitsverhältnis durch das Unternehmen gekündigt werden.

Allerdings zeigte sich die überwiegende Zahl der Privatbeamten und Angestellten in der Industrie gar nicht an einer gewerkschaftlichen Organisation interessiert. Sie verstanden sich als Stand, der sich durch drei Aspekte vor den „niederen“ Angestellten im Warenhandel und den Verwaltungen auszeichnet und von diesen abgrenzt: durch erstens das „innige“ Verhältnis zu den Angestellten- bzw. Eigentümerunternehmen und die besonders vertrauensvolle Weise der Zusammenarbeit mit diesen, zweitens durch den „gehobenen“ gesellschaftlichen und kulturellen Status, der sie – trotz aller ökonomischen Unterschiede gegenüber den Unternehmern – in der gesellschaftlichen Hierarchie fast auf die gleiche Stufe wie diese stellen würde, und drittens durch die gleiche oder nahezu gleiche soziale Herkunft aus dem gehobenen Bürgertum. Sie pflegten also ein früh-, wenn nicht gar vorindustriell zu nennendes Selbstverständnis. Die ihnen angemessen erscheinende Organisation war daher auch nicht ein Berufsverband oder gar eine Gewerkschaft sondern ein Verein, in welchem die mittleren und höheren Angestellten einer Firma Mitglied werden konnten und in welchem sie die Geselligkeit durch Gespräche, Gesang und in einigen Fällen auch turnerische Übungen pflegten, sich beruflich weiterbilden und sich freiwillig versichern konnten (vgl. Lauterbach 1998, S. 61 ff.).³²³ Dem skizzierten Selbstverständnis entsprechend führten diese Vereine die Bezeichnung „Beamter“ in ihrem Namen (vgl. Lauterbach 1988, S. 63 f.), so die Beamten-Vereinigung der Vereinigten Maschinenfabrik Augsburg und Maschinenbaugesellschaft Nürnberg AG in Nürnberg (gegr. 1893), der Verein der Beamten der AEG und BEW in Berlin (gegr. 1893), der Verein der Siemens-Beamten Berlin (gegr. 1907) und der Verein der Kruppschen Beamten, Essen (gegr. 1912). Das Gründungsdatum des Kruppschen Beamten-Vereins zeigt, dass die mittleren und höheren Angestellten von Industrieunternehmen selbst nach Erlass des Versicherungsgesetzes für Angestellte vom 20. Dezember 1911,³²⁴ unter das sie in der Regel fielen, an ihrer Orientierung am Status des Beamten und dessen besonderen Dienst und Treueverhältnis festhielten. Zabeck (2009, S. 368 f.) konstatiert in diesem Zusammenhang, dass sich mit der „Orientie-

³²² Die Mitgliederzahlen der „wirtschaftsfriedlichen“ Verbände Hamburger Verein für Handlungs-Commis von 1858 mit 127 Tsd. und des Leipziger Verbandes Deutscher Handlungsgehilfen mit 102 Tsd. im Jahre 1913 (vgl. Hohorst/ Kocka/ Ritter 1978, S. 138) liefern einen Indikator für diese Einschätzung.

³²³ Lauterbach (1998, S. 62) verweist darauf, dass es unter diesen Vereinen zwar auch solche gegeben habe, die von den Unternehmensleitungen als Gegenpol zu den Gewerkschaften initiiert wurden. Die Mehrzahl der von ihm untersuchten „Beamten“-Vereine in deutschen Industrieunternehmen seien jedoch keine „gelben“ Gewerkschaften gewesen, sondern von den Angestellten selbst ins Leben gerufen worden.

³²⁴ Zur Entstehungsgeschichte dieses Gesetzes siehe Bichler (1997). Das Versicherungsgesetz für Angestellte von 1911 ist auch deshalb bedeutsam, weil es die erste gesetzliche Normierung des Angestelltenbegriffs in Deutschland und die damit einhergehende gesetzliche Fixierung einer Statusdifferenzierung zwischen Arbeitern und Angestellten darstellt.

rung an öffentlichen Ämtern ... für die deutsche Industrie die Anknüpfung an deren bürokratische Tradition“ verband und dass es ein Unterschied ist, „ob sich die Angestelltenschaft einem Merchant adventurer zugeordnet sieht oder sie in erster Linie darauf fixiert ist, das Marktgeschehen ex post schriftlich zu erfassen, Bestände und Bestandsbewegungen sorgfältig zu registrieren sowie das anfallende Zahlenmaterial für Rechenschaftsberichte aufzubereiten“. Mithin habe „die überaus stark entwickelte bürokratische Komponente des für Deutschland typischen kaufmännischen Berufsprofils“ eine lange Tradition und die „Internalisierung der Verteilungs- und Verwaltungsmentalität“ sei auch der Ausgestaltung der Lehrpläne der „sich im Ausgang des 19. Jahrhunderts auf breiter Front etablierenden kaufmännischen Schulen“ geschuldet. Damit ist die Entwicklung der kaufmännischen Berufsausbildung im hier behandelten Zeitraum angesprochen, der wir uns im Folgenden zuwenden.

3.5.4 Sozialisations- und Informationsstruktur: „Lehrlingszüchtereie“ und Mängel der betrieblichen Lehre im Handelsgewerbe sowie neue Qualifizierungswege für männliche und weibliche kaufmännische Angestellte und für kaufmännisches Leitungspersonal in Schule und Hochschule

Zentrale Instanzen der Berufserziehung und der beruflichen Sozialisation des kaufmännischen Nachwuchses blieben auch in den Jahrzehnten um die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert die betriebliche Lehre, der Besuch einer kaufmännischen Schule und das Selbststudium kaufmännischen Schrifttums. Die Dominanz der betrieblichen Lehre blieb dabei erhalten, aber das kaufmännische Schulwesen gewann vor dem Hintergrund der „Lehrlingszüchtereie“ und der Mängel der Lehre sowohl in quantitativer als auch qualitativer Hinsicht an Bedeutung. Zudem erfuhr es eine starke Differenzierung mit der Folge, dass es durch die Gründung von Handelshochschulen seit der 1898 erfolgten Aufnahme des Studienbetriebs an der Handelshochschule Leipzig bis in den Hochschulbereich hineinreichte. Differenzierung war aber – wie schon für die ersten sieben Jahrzehnte des 19. Jahrhunderts gezeigt wurde (vgl. Abschnitt 3.4.4.) – auch ein Merkmal, das auf die betriebliche Lehre zutraf. Dies bedeutete jedoch nicht, dass eigenständige Ausbildungsberufe für die verschiedenen Branchen des Handelsgewerbes geschaffen wurden, sondern die Differenzierung der Berufsausbildung in den einzelnen Branchen vollzog sich unter dem „einheitlichen Dach“ des Kaufmannsberufes, wie er durch das Handelsgesetzbuch (HGB) von 1897 normiert wurde.³²⁵ Das HGB erbrachte auch einige, aus berufs- und wirtschaftspädagogischer Sicht allerdings marginal zu nennende Konkretisierungen der rechtlichen Vorgaben für das Lehrverhältnis. Hierauf soll zunächst eingegangen werden.

Entwicklung der kaufmännischen betrieblichen Lehre

Rechtliche Rahmenbedingungen

Zu Beginn des hier betrachteten Zeitraums fußen die rechtlichen Rahmenbedingungen für Lehrverhältnisse auf den Bestimmungen der durch wirtschaftsliberales Gedankengut geprägten Gewerbeordnung des Norddeutschen Bundes von 1869, die nach der Reichsgründung im ganzen Staatsgebiet galt. Die Bestimmung des § 105 GewO, dass sich die Festsetzung der Verhältnisse zwischen den selbstständigen Gewerbetreibenden und den gewerblichen Arbeitern durch freie Übereinkunft zwischen den Parteien regelt, galt auch für Lehrlinge. Zwar ist die Gewerbeordnung in wilhelminischer Zeit mehrfach geändert worden, davon war jedoch

³²⁵ Eine gesetzlich normierte Aufspaltung des Lehrverhältnisses im Handelsgewerbe in verschiedene kaufmännische Ausbildungsberufe erfolgte erst Ende der 1930er Jahre durch den Erlass zentraler Ordnungsmittel (Berufsbilder, Berufsbildungspläne und Reichsrahmenstoffpläne für die Berufsschule) für den betrieblichen und schulischen Teil der Berufsausbildung durch das Reichsinstitut für Berufsausbildung in Handel und Gewerbe. Die erste dieser Ordnungen betraf den Einzelhandel (1939). Es folgten diejenigen für Groß-, Ein- und Ausführhandel, den Industrie- und Bankkaufmann und die Bürogehilfin (vgl. Horlebein 1989, S. 25 f.).

die Gestaltung der Lehre nicht eigentlich berührt, wenn man von den Bestimmungen über den Besuch einer Fortbildungsschule – worauf unten einzugehen ist – einmal absieht. Erst mit dem HGB von 1897 ergeben sich für kaufmännische Lehrherrn und Lehrlinge einige Einschränkungen der Inhaltsfreiheit bei der Gestaltung des Lehrverhältnisses. Die entsprechenden Bestimmungen finden sich in den §§ 76–83 HGB: Insgesamt stellen die Bestimmungen des HGB kaum einen Fortschritt gegenüber den im Abschnitt 3.4.4 angeführten „Bestimmungen für die Lehrlinge und Gehülfen der Handels-Innung in Hannover“ aus dem Jahre 1851 dar. Auch im HGB finden sich die Bestimmungen, dass der Lehrherr verpflichtet ist, dafür zu sorgen, dass

- „der Lehrling in den bei dem Betriebe des Geschäftes vorkommenden Arbeiten unterwiesen wird“ (§ 76 Satz 2 HGB),
- er „die Ausbildung des Lehrlings entweder selbst, oder durch einen geeigneten, ausdrücklich dazu bestimmten Vertreter zu leiten“ (ebd.),
- die „Unterweisung in der durch den Zweck der Ausbildung gebotenen Reihenfolge und Ausdehnung zu geschehen“ hat (§ 76 Satz 3 HGB),
- er „dem Lehrlinge die zu seiner Ausbildung erforderliche Zeit und Gelegenheit durch Verwendung zu anderen Dienstleistungen nicht entziehen“ darf (§ 76 Satz 4 HGB),
- „er ihm die zum Besuche des Gottesdienstes an Sonntagen und Festtagen erforderliche Zeit und Gelegenheit zu gewähren“ hat (§ 76 Satz 4 HGB) und
- „er den Lehrling zur Arbeitsamkeit und zu guten Sitten anzuhalten“ (§ 76 Satz 5 HGB) hat und
- er „dem Lehrlinge die zum Besuch einer Fortbildungsschule erforderliche Zeit zu gewähren“ (§ 76 Satz 6 HGB) hat, falls der Lehrling nach den Bestimmungen des § 120 der Gewerbeordnung fortbildungsschulpflichtig ist.

Weitere Bestimmungen zur inhaltlichen Gestaltung der kaufmännischen Lehre im Betrieb finden sich nicht. Dies gilt auch für die Dauer der Lehrzeit, sie bestimmt sich nach dem Lehrvertrag oder „in Ermangelung vertragsmäßiger Festsetzung nach den örtlichen Verordnungen oder dem Ortsgebrauch“ (§ 77 Satz 1 HGB). Weiterhin wird bestimmt, dass die Probezeit nicht länger als drei Monate betragen darf (§ 77 Satz 3 HGB). Die weiteren Sätze des § 76 HGB sowie die folgenden Paragraphen 78 und 79 beziehen sich auf die Kündigung des Lehrverhältnisses durch den Lehrherrn oder den Lehrling. In § 80 HGB ist die Zeugniserteilungsverpflichtung des Lehrherrn geregelt: Er hat ein schriftliches Zeugnis über die Dauer der Lehre, die in dieser Zeit erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten sowie über das Betragen des Lehrlings auszustellen (vgl. § 80 Satz 1 HGB). Demgegenüber ist von der Schriftform des Lehrvertrags nicht die Rede. Im Gegensatz zum Handwerk finden sich keinerlei Regelungen über die fachliche Eignung des Lehrherrn zur Ausbildung. Allein „Personen, die nicht im Besitze der bürgerlichen Ehrenrechte sind, dürfen Handlungslehrlinge weder halten noch sich mit der Anleitung von Handlungslehrlingen befassen“ (§ 81 Satz 1 HGB). Zur Frage, wie viele Lehrlinge ein selbstständiger Kaufmann gleichzeitig ausbilden darf, finden sich ebenfalls keinerlei Regelungen im HGB.

Durch die gesetzlichen Rahmenbedingungen ist der Handlungsspielraum der Inhaber eines kaufmännischen Betriebes also kaum eingeschränkt worden. Daher ist es kaum verwunderlich, dass die Qualität der kaufmännischen Ausbildung von den zeitgenössischen Beobachtern in aller Regel als gering eingeschätzt wurde.

„Lehrlingszüchtere“ und Mängel der betrieblichen Lehre im Warenhandel

Oben im Abschnitt 3.4.4 sind wir eingehend auf die Kritik von Lindwurm an der kaufmännischen Lehre aus dem Jahre 1861 eingegangen. Die von uns ausgewertete einschlägige Literatur,³²⁶ die aus den Jahrzehnten um die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert stammt, zeigt, dass sich die Situation gegenüber der Darstellung aus dem Jahre 1861 nicht gebessert hat; einige Autoren sprechen gar von einer Verschlechterung (z. B. Borchardt 1906, S. 5). Auffällig ist an diesen zeitgenössischen Schriften erstens, dass ganz überwiegend die Situation im kleinen und mittleren städtischen Einzelhandel und in den kleinen Betrieben des Großhandels thematisiert wird, zweitens deren Vielzahl, wobei die Literaturdichte nach Erlass bzw. Gültigkeit des HGB im Jahre 1900 noch zugenommen hat. Drittens stammt die kritische Literatur nicht allein von Lehrkräften kaufmännischer Schulen und den Handelsgehilfenverbänden, bei denen das Vorhandensein eines Eigeninteresses am Schwarzmalen des Zustands der kaufmännischen Lehre vermutet werden könnte, sondern auch gerade von Personen und Organisationen, die der Arbeitgeberseite angehörten bzw. nahe standen.

Das weitgehend einheitliche Urteil über die kaufmännische Lehre in den Jahrzehnten um die Jahrhundertwende lautete, dass der „Lehrling im Geschäft bei weitem nicht mehr das lernt, was er als Kaufmann nötig hat“ (Borchardt 1906, S. 6 f.). Dieses Urteil eines Vertreters des sozialdemokratischen Zentralverbandes der Handlungsgehilfen und -gehilfinen wird von sämtlichen Handlungsgehilfenverbänden der unterschiedlichsten politischen Orientierungen geteilt. So heißt es in einem Bericht der Abteilung Lehrlingswesen des DHV aus dem Jahre 1905: „die Lehrlingszüchtere blüht nach wie vor. Alljährlich werden noch Tausende von Lehrlingen angestellt, darunter zahlreiche mit ungenügender Vorbildung, alljährlich werden Tausende von so genannten Lehrlingen zu Hausknechtsarbeit verwandt, noch immer genießen zahlreiche Lehrlinge keinen Fortbildungsschulunterricht, noch immer gibt es Firmen, die neben einem oder zwei Gehilfen 6, 10 oder gar noch mehr Lehrlinge beschäftigen und noch immer verlassen alljährlich Tausende von jungen Leuten die Lehre, in der sie nichts gelernt haben, um das ohnehin große Proletariat im Handelsstande zu vergrößern, um das gesunkene Ansehen des deutschen Kaufmannsstandes noch weiter herunterzudrücken“ (Zimmermann 1905, S. 69 f.). Der Leipziger Verband der Handlungsgehilfen urteilt in seiner Festschrift zum 25-jährigen Bestehen des Verbandes aus dem Jahre 1906 über die Situation in den 1870er-Jahren: „Die Börse tanzte ... um das goldene Kalb, und die Unternehmungssucht feierte wilde Orgien. Ein scheinbarer Erfolg war vorhanden und wie das Licht die Motten anzieht, so zog der missverstandene kaufmännische Beruf eine Menge ungeeigneter Leute, alte und junge, an, die ihm nicht zur Ehre gereichten. Freilich wurde bei diesem Taumel das erste vergessen, was den Kaufmann ausmacht: die Ausbildung. Lehrlinge wurden jugendliche Arbeiter“ (Verband Deutscher Handlungsgehilfen 1906, S. 6). Im Leitartikel vom 4. Mai 1906 der Kaufmännischen Rundschau, der Zeitung des liberalen Vereins Deutscher Kaufleute, ist zu lesen: „Wer heute noch das Märchen glaubt, dass der Lehrling in den bei dem Betriebe des Geschäfts vorkommenden Arbeiten unterwiesen wird, dass die Ausbildung des Lehrlings entweder selbst (durch den Chef) oder durch einen geeigneten, ausdrücklich dazu bestimmten Vertreter geleitet wird, dass die Unterweisung in der durch den Zweck der Ausbildung gebotenen Reihenfolge und Ausdehnung geschieht (§ 76 H.G.B.), der ist stark im Glauben. Machen wir uns nichts vor. Der männliche Lehrling arbeitet drei Jahre ohne den nötigen Ernst, denn weil er so schlecht bezahlt wird, fühlt er sich nicht verpflichtet, das zu leisten, was er leisten könnte; und

³²⁶ Neben der bereits oben angegebenen Literatur zum „sozialen Elend im Kaufmannsstand“ wurden Stieda (1892), Beigel (1893), o. V. (1902), o. V. (1904), Zimmermann (1905), Borchardt (1906), Verband Deutscher Handlungsgehilfen (1906), Kley (1906), Deutschnationaler Handelsgehilfenverband (1906), o. V. (1906), Knörk (1910/11) sowie Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen (1899, 1902 und 1904) und die Dokumente 9–11 in Horlebein (1989, S. 59–68) ausgewertet.

was er leistet, ist immer noch zu viel für das, was ihm an Gehalt gezahlt wird. Für seine Ausbildung interessiert man sich nur soweit, als man ihn in Arbeiten einweiht, für die man ihn verwenden will“ (o. V. 1906, zitiert nach Borchardt 1906, S. 6).

Im Tenor gleichlautende Urteile finden sich in Stellungnahmen aus dem Kreise der Lehrer- bzw. Direktorenschaft kaufmännischer Schulen. Der Straßburger Handelslehrer und Direktor einer dortigen kaufmännischen Schule, Beigel, der 1893 eine Schrift über die Mängel des gegenwärtigen kaufmännischen Bildungswesens veröffentlicht hat, beklagt sich sowohl über den Zustand der kaufmännischen Schulen (siehe unten) als auch über den der betrieblichen Lehre: „Wenn aber schon von kaufmännisch gebildeten Prinzipalen, sei es bewusst oder unbewusst – denn nicht jeder gute Kaufmann ist gleichzeitig ein guter Lehrherr – viel gegen die Ausbildung der jungen Leute gesündigt wird, um wie viel mehr muss dies der Fall sein bei Prinzipalen, die selbst keine Ahnung von kaufmännischer Bildung haben, das Personal nur als weiße Sklaven betrachten und nichts kennen, als Ausbeutung der augenblicklichen Verhältnisse und – ihren Profit. Es ist dieser Sachlage durchaus angemessen, wenn die Lehrzeit, nicht etwa – wie man meinen sollte – zur Lehre, sondern vielmehr zur möglichsten Ausbeutung der Arbeitskraft recht tüchtig ausgenützt wird. Was Wunder, wenn die zu Laufburschen, Packern und Schreibern verwendeten jungen Leute im Grunde als nichts weiter, denn als jugendliche kaufmännische Arbeiter mit der besser klingenden Bezeichnung ‚Lehrlinge‘ zu betrachten sind“ (Beigel 1893, S. 31 f.). Etwas moderater, aber ebenso eindeutig urteilt 17 Jahre später der Direktor der kaufmännischen Schulen in Berlin, Knörk, in seinem Vortrag auf dem 9. Internationalen Kongress für kaufmännisches Unterrichtswesen in Wien: „Der moderne Geschäftsbetrieb mit seiner weit verzweigten Personen- und Arbeitsteilung erfordert immer mehr Spezialarbeiter, die sich in eine bestimmte Tätigkeit einarbeiten und dadurch notwendigerweise den Überblick über das Ganze verlieren müssen. Der Chef oder sein Stellvertreter kann bei der Vielgestaltigkeit des Betriebes und der Überbürdung der Angestellten unmöglich jedem einzelnen Lehrling Gelegenheit geben, den ganzen Geschäftsbetrieb in allen seinen Einzelheiten kennen zu lernen. Dazu tritt in anderen Geschäften allerdings das Bestreben, den Lehrling als billige mechanische Arbeitskraft zu verwenden. Etwa 20% der Lehrlinge werden noch im 2. Jahr der Lehrzeit zu Botengängen und zum Aufräumen des Geschäfts verwandt, ca. 30% haben noch im 2. Lehrjahre lediglich Briefe zu registrieren und abzuschreiben. Ein weiterer Mangel liegt in einer zum Teil weitgehenden Lehrlingszüchtereier, manche kaufmännischen Geschäfte arbeiten bedauerlicherweise überhaupt nur mit Lehrlingen. Auch die vielfach beobachtete mangelhafte Vorbildung einzelner Lehrherren selber spielt eine gewisse Rolle. Z. B. sind von den selbständigen Kaufleuten der Kolonialwarenbranche nur noch 34% kaufmännisch gebildet, die übrigen entstammen Handwerker-, Hausdiener- oder Arbeiterschichten“ (Knörk 1910/11, S. 151).³²⁷

³²⁷ An gleicher Stelle verweist Knörk (1910/11) auf „(e)inige statistische Erhebungen über die praktische Ausbildung der Handlungslehrlinge in Deutschland, (die, d. A.) merkwürdige Resultate ergeben (haben, d. A.)“. Leider gibt Knörk seine Quellen nicht an, insofern können seine im Folgenden angeführten Aussagen nicht überprüft werden. Die „merkwürdigen Resultate“ listet Knörk (ebd.) wie folgt auf: „Von den weiblichen Lehrlingen werden 50-60% überhaupt niemals zu schriftlichen Arbeiten im Geschäft herangezogen, von den männlichen haben ca. 10% niemals im Geschäft eine Feder in die Hand genommen, etwa 20% haben mit der Buchführung niemals etwas zu tun gehabt, etwa 50% haben sich nicht mit der geschäftlichen Behandlung des Wechsels bekannt machen können, etwa 10% haben einen Wechsel überhaupt noch nicht gesehen. Dagegen haben etwa 2% außer den Grundbüchern das Journal und Hauptbuch kennen gelernt.“

Aufseiten der Arbeitgeber finden sich ebenfalls etliche Darstellungen, die mit ihrer Kritik am Zustand der kaufmännischen Lehre nicht eben zimperlich sind. In den Stenographischen Berichten der Kongresse des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen findet sich hierfür eine ganze Reihe von Belegen.³²⁸ So äußert sich der Berliner Kommerzienrat Lissauer auf dem 3. Kongress des Verbandes, der 1899 in Hannover stattfand, folgendermaßen: „Die Unanstelligkeit, die der junge Mensch aus der Schule mitbringt, erschwert es dem Prinzipal, den Lehrling in geeigneter Weise auszubilden, d.h. ihn in die Warenkenntnis und in das Getriebe des kaufmännischen Verkehrs einzuführen. Dies ist aber unter den gegenwärtigen Verhältnissen, die durch die Raschheit des Verkehrs hervorgerufen und Lebensbedingungen des Handels geworden sind, für den Prinzipal sowohl wie für den Lehrling gleichmäßig bedauerlich, da ersterer nicht mehr die Muße, wie in früheren Zeiten, hat, wo in langsamerem Tempo gearbeitet wurde, um instruktiv auf den Lehrling zu wirken, also kaufmännische Kräfte, die ihn wesentlich unterstützen können, für sich heranzubilden, und da letzterer gleichfalls Schaden, und zwar den größten hat, indem seine Ausbildung außerordentlich langsam vor sich geht und meist nur unvollkommen abschließt, weil ihm meist mechanische Beschäftigungen, bei denen er seine Pflicht tut, ohne indessen tiefer in das kaufmännische Können einzudringen, zugewiesen wurden“ (Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen 1899, S. 95). Auf dem 4. Kongress des Verbandes (Mannheim 1902) äußert sich der Vorsitzende, Regierungsrat Stegemann aus Braunschweig, zur mangelnden Qualität der kaufmännischen Lehre: „Es ... ist unzweifelhaft, dass die Aufgaben der praktischen Lehre vielfach nicht oder nicht genügend beachtet und gelöst werden. ... (D)er Prinzipal vergisst vielfach seine rechtlichen und moralische Verpflichtungen gegenüber dem Wunsch, die Arbeitskraft der Lehrlinge in seinem Interesse möglichst auszunutzen“ (Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen 1903, S. 21). Einige Seiten später findet sich in diesem stenografischen Bericht über die Verhandlungen des Kongresses ein zusammenfassender Bericht der vom Verband eingesetzten „Kommission für die praktische Ausbildung der Handelslehrlinge“: „Die anwesenden Vertreter der Kaufmannschaft stimmten darin überein, dass das Lehrlingsverhältnis heute vielfach nur eine Fiktion sei, dass die Bezeichnung, die dem Arbeitsverhältnis zwischen dem jugendlichen Arbeiter und dem selbständigen Kaufmann durch den Namen ‚Lehrverhältnis‘ gegeben, in Wirklichkeit vielfach nicht der Sache entspreche; ja es ergab sich aus den Mitteilung einzelner Herren, dass sogar erhebliche Missstände vorliegen derart, dass der junge Mann drei Jahre seines Lebens nicht in geeigneter Weise ausnützen kann, weil eben dieses Lehrverhältnis sich in Wirklichkeit nicht anders als ein bloßes Arbeitsverhältnis darstelle“ (ebd., S. 35).

Während also bei der Beurteilung der Qualität der betrieblichen Lehre große Übereinstimmung zwischen den involvierten Parteien herrscht, gibt es bei der Analyse der Ursachen einige Unterschiede. Für die Gehilfenverbände und die Handelslehrer sind ganz überwiegend die Prinzipale die Verursacher der schlechten Qualität der betrieblichen Ausbildung. Die Prin-

³²⁸ Der 1895 gegründete Deutsche Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen (seit 1914 Deutscher Verband für das kaufmännische Bildungswesen) war ein freiwilliger Zusammenschluss von Handelskammern, Regierungen, Kommunen, Schulen, Firmen, kaufmännischer Vereine und Privatpersonen, der sich die Förderung und den Ausbau des kaufmännischen Bildungswesens zur Aufgabe machte (vgl. Zipperlen 1987; Zabeck 2009, S. 479 f.).

zipale würden nämlich zu viele Lehrlinge („Lehrlingszüchterei“)³²⁹ und für den kaufmännischen Beruf aufgrund mangelnder Vorbildung ungeeignete Lehrlinge einstellen³³⁰ und ihren Verpflichtungen aus § 76 HGB nicht oder nur unzulänglich nachkommen. Sie seien nur an der Ausbeutung der Arbeitskraft des Lehrlings interessiert und würden daher die Lehrlinge mit ausbildungsfremden Tätigkeiten beschäftigen. Dementsprechend würden sie keine ordnungsgemäßen Unterweisungen vornehmen, und dies – selbst wenn sie wollten – häufig auch gar nicht können, weil sie selbst nicht über die dafür notwendigen kaufmännischen

³²⁹ In einem mit „Lehrlingszüchterei“ überschriebenen Artikel eines ungenannt bleibende Autors, der 1904 in der vom DHV herausgegebenen Zeitschrift *Archiv für kaufmännische Sozialpolitik* erschienen ist (siehe o. V. 1904), werden eine ganze Reihe von Beispielen für „Lehrlingszüchterei“ aus verschiedenen Städten unter Nennung des Firmennamens angeführt. So beschäftigte eine Firma in Gera einen Gehilfen und eine Verkäuferin und sechs Lehrlinge (vgl. ebd., S. 106), eine Firma in Hildesheim „5 Lehrlinge aber keinen Handlungsgehilfen“ (ebd.), ebenso sahen die Verhältnisse bei einer Drogerie in Schleiz aus (ebd.), während eine Drogengroßhandlung in Rostock bei sechs Lehrlingen immerhin eine Buchhalterin und einen Lageristen beschäftigte (vgl. ebd.). Im Artikel wird weiterhin berichtet, dass die Ortsgruppen in den hier angeführten und etlichen weiteren Fällen auf der Basis des § 128 der GewO in Verbindung mit § 139 GewO Anzeige gegen die Prinzipale gestellt habe. Allerdings nur in einigen Fällen mit dem gesetzlich vorgeschriebenen Erfolg, dass die Firma Lehrlinge habe entlassen oder fachkundige Gehilfen habe einstellen müssen. Häufig sei seitens der zuständigen Behörden (Landrat bzw. städtischer Magistrat) die Untersuchung des Sachverhalts jedoch nur sehr lax durchgeführt worden, so dass die Anzeige niedergeschlagen worden sei (vgl. ebd., S. 106–112). Im § 128 GewO wird bestimmt, dass, falls der Lehrherr eine im Missverhältnis zu dem Umfang oder der Art seines Gewerbebetriebes stehende Zahl von Lehrlingen hält und dadurch die Ausbildung der Lehrlinge gefährdet erscheint, dem Lehrherrn von der unteren Verwaltungsbehörde auferlegt werden kann, einen Teil seiner Lehrlinge zu entlassen oder mehr als eine bestimmte Zahl von Lehrlingen zu beschäftigen. Durch § 139 GewO wird der Geltungsbereich des § 128 GewO auf das Halten von Lehrlingen in offenen Verkaufsstellen und anderen Betrieben des Handelsgewerbes ausgedehnt.

³³⁰ Borchardt (1906, S. 4) zitiert in diesem Zusammenhang aus dem Abdruck eines Vortrags, der auf dem 5. Kongress des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen im Jahre 1905 gehalten wurde und der uns leider im Original nicht zugänglich war. Berichtet wurde in diesem Vortrag über eine Auswertung von Tests, die mit kaufmännischen Lehrlingen zu Beginn ihrer Lehre zum Zwecke der Einstufung in die Klassen der Fortbildungsschulen in 89 Städten vorgenommen wurden. Erfasst wurden 6.109 Probanden, denen beispielsweise im Rechnen Aufgaben folgender Art gestellt wurden: „91,08 x 3, 91,08 : 3, was kosten 17 ½ Pfd. Kaffee zu 1,25 Mk. das Pfund? oder: 9 Meter kosten 75,60 Mark, was bezahlt man für 3 ½ Meter? Eine der schwersten Aufgaben war folgende: Wieviel Zinsen bringen 320 Mark zu 3 Proz. in 42 Tagen?“ (ebd., S. 4) „Man wird zugeben“ – kommentiert Borchardt (ebd.) – „das sind wahre Kinderaufgaben; eigentlich muß man von einem der Kaufmann werden will, bedeutend mehr verlangen. Und wie groß war nun unter den 6109 die Zahl derer, die solchen wahrhaft kindlichen Aufgaben nicht gewachsen waren? Nicht weniger als 1934, d. h. 31,67 Proz. oder fast ein Drittel !!! Nichtsdestoweniger waren sie alle von den Prinzipalen als Lehrlinge eingestellt worden!“ (ebd.). Zur Frage der Mängel im Bereich der Vorbildung von kaufmännischen Lehrlingen siehe auch Goldschmidt (1894, S. 10 ff.) sowie die Denkschrift über das Lehrlingswesen im Handelsgewerbe des DHV (1906, S. 188–191). Es wurde jedoch nicht nur über mangelnde Vorbildung, sondern auch über die Einstellungen und das Verhalten der Lehrlinge geklagt: „dass der Kaufmannsstand schon längst als Zufluchtsstätte für talentlose oder arbeitsscheue Knaben aus höheren Ständen geworden ist, dürfte als allbekannt vorausgesetzt werden. Solche Söhne dem Handwerkerstand zuzuführen, daran denken die verblendeten Eltern beileibe nicht. Der Junge wird entweder in ein Tuch- oder Colonialwaren-Geschäft geschickt, oder zum Bankier oder sonst in ein kaufmännisches Comptoir gethan. Es lautet ja auch viel besser, wenn ‚Papa‘ abends in der Resource oder im Casino erzählt: ‚mein Sohn wird Kaufmann‘ oder ‚ist beim Bankier X im Geschäft‘, als wenn er sagen müsste: ‚mein Sohn wird ‚Schlosser‘ oder ‚Schreiner‘“ (Beigel 1893, S. 29). – Wie man sieht, sind Klagen über die mangelnde „Berufsmaturation“ von Jugendlichen keine Erfindung der heutigen Zeit.

Kenntnisse verfügen würden.³³¹ Die Prinzipale bzw. diesen nahe stehende Handelskammersekretäre, Kommunal- und Regierungsbeamte leugnen die Probleme zwar auch nicht, verweisen aber bevorzugt auf die hohe Auslastung der Prinzipale durch die steigende Arbeitsintensität und auf die defizitäre Vorbildung der Bewerber um eine kaufmännische Ausbildung.

*Die Qualifizierung junger Frauen für die Verkaufstätigkeit*³³²

Auffällig ist, dass in den ausgewerteten Publikationen allenfalls am Rande von weiblichen Lehrlingen in Betrieben des Warenhandels die Rede ist. Die Ursache dafür ist sehr wahrscheinlich darin zu suchen, dass eine drei- oder vierjährige Lehrzeit, wie sie in der Regel von männlichen Jugendlichen gerade auch im Kleinhandel verlangt wurde, für weibliche Jugendliche nicht üblich war und entsprechende Ansätze zunächst auch von den Verbänden der männlichen Handlungsgehilfen abgelehnt wurden. Die Regel war im Einzelhandel bis in das zweite Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts hinein eine kurze Anlernzeit von einem halben, eher in Ausnahmefällen von einem Jahr. Bereits in dieser Zeit galten die weiblichen Jugendlichen nicht als „Lehrmädchen“ sondern als „jugendliche Verkäuferinnen“ (o. V. 1913a, S. 148). Noch 1913 ergab eine Umfrage des Verbandes Deutscher Detailgeschäfte der Textilbranche, dass 31% der befragten 533 Unternehmen nur eine Lehrzeit von einem Jahr vereinbaren würden, allerdings auch 21% eine solche von drei Jahren (vgl. ebd.).³³³ Wir haben keinerlei Hinweise dafür gefunden, dass sich die Lehrzeit der weiblichen in inhaltlicher Hinsicht und im Hinblick auf die Arbeitsbedingungen gravierend von der der männlichen Jugendlichen unterschieden hat. Auch bei den „Lehrmädchen“ waren überlange Arbeitszeiten, Beschäftigung mit

³³¹ Auch in der Beschreibung dieser Situation ist Beigel (1893) wieder besonders drastisch: „Es ist ... notorisch, dass eine ganze Reihe zweifelhafter Existenzen gerade im Kaufmannsberufe, mit Rücksicht auf seine gänzliche Schrankenlosigkeit, die goldene Selbständigkeit sucht und in Folge der überspannten Creditverhältnisse auch findet. Nicht zum kleinsten Teil hat diese Zustände die Gewerbefreiheit verschuldet, die im Jahre 1868 mit Triumph ihren Einzug hielt, weil sie nicht nur das zu früheren Zeiten schädlich Gewesene, sondern auch das viele Gute der damaligen gesetzlichen Formen über Bord warf und an dessen Stelle das ‚große Nichts‘ setzte. So kam es denn, wie es kommen musste. Jedermann, der Lust und Gefallen findet, irgendein Geschäft zu betreiben, oder einen Laden zu eröffnen, gleichviel, ob er die Kenntnisse dazu hat oder nicht, ist Kaufmann. Wer auf irgend einem Gebiete nicht selbständig werden kann, oder sonst nicht sein Fortkommen findet, oder zu anstrengender Arbeit zu träge oder zu vornehm sich dünkt, glaubt zur Eröffnung eines Zigarrenladens oder eines Spezialgeschäfts immer noch gut genug zu sein. Der Fabrikarbeiter, ... (d)er Handwerker, ... der berufsüberdrüssige Lehrer, der examensscheue Student – sie alle glauben im Handel eines mühelose Existenz finden zu können“ (ebd., S. 30 f.). Einige Daten zum Anteil von nicht kaufmännisch vorgebildeten Inhabern von Einzelhandelsgeschäften finden sich in der Denkschrift des DHV über das Lehrlingswesen im Handelsgewerbe (vgl. DHV 1906, S. 191–195).

³³² Auch der Berufseinstieg junger Frauen in eine Tätigkeit als Maschinenschreiberin, Korrespondentin, Stenokontoristin oder gar Buchhalterin verlief in aller Regel nicht über die Lehre im Betrieb. Ihr Weg in eine Beschäftigung als kaufmännische Angestellte führte sie nach dem Verlassen der Volksschule oder einer höheren Mädchenschule zumeist in eine überwiegend von privaten Unternehmern, kaufmännischen Vereinen oder dem Kaufmännischen Verband für weibliche Angestellte betriebene Handelsschule. Wir werden hierauf im Kontext der Darstellung der Entwicklung des kaufmännischen Schulwesens näher eingehen.

³³³ Diese Veränderungen dürften auch durch die Novellierungen der Gewerbeordnung im Jahr 1900 mit verursacht worden sein. In der Novelle der Gewerbeordnung vom 30. Juli 1900 wurde in § 120 Abs. 3 festgelegt, dass durch Ortsstatut auch weibliche Handlungsgehilfen und -lehrlinge unter 18 Jahren zum Besuch der Fortbildungsschule verpflichtet werden konnten (vgl. Reichel 1912, S. 140; Gürtler 1912, S. 905). Die dafür notwendigen Beschlüsse durch Stadt- und Gemeinderäte wurden allerdings erst um 1907 in einer größeren Zahl von Städten gefasst, und zwar auf nicht geringen Druck seitens der Regierungen der Reichsländer. Da die weiblichen jugendlichen Angestellten ab etwa 1910 – wie die männlichen Lehrlinge – in den meisten Städten dem Fortbildungsschulzwang unterlagen, entfiel ein Grund dafür, weibliche Hilfskräfte statt männlicher Lehrlinge zu beschäftigen. Es war dann rational auch mit den weiblichen Jugendlichen einen Lehrvertrag abzuschließen, um ihnen dann die gleich geringe Vergütung wie den männlichen Lehrlingen zahlen zu können.

ausbildungsfremden Tätigkeiten, insbesondere auch im privaten Haushalt des Prinzipals, kaum nennenswerte Unterweisung über das Warensortiment und die Verkaufstechniken und allenfalls ab und zu die Gelegenheit, Geschäftsbriefe mit Standardinhalt zu kopieren oder gar zu schreiben (vgl. dazu die Angaben in Mende 1912) die Regel.

Reformvorschläge

Im Lichte der dargestellten Mängel der betrieblichen Lehre ist es evident, dass nach Wegen zur Verbesserung der von allen Seiten beklagten Situation gesucht wurde. Die aus heutiger Sicht nahe liegende Idee, die Ausbildungsinhalte überbetrieblich durch staatliche Verordnungen zu normieren, war damals kein Diskussionsgegenstand. Die Handlungsgehilfenverbände und auch der Deutsche Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen sahen die Berufsausbildung im Warenhandel durchaus schon als öffentliche Aufgabe an, und dementsprechend appellierten sie häufig an die staatlichen Organe in diesem Bereich mehr Verantwortung und finanzielle Verpflichtungen zu übernehmen. Die Verpflichtung des Lehrherrn auf ein einzuhaltendes Curriculum für die betriebliche Ausbildung galt aber selbst ihnen wohl als so tiefer Eingriff in die Autonomie der Prinzipale, dass ein entsprechender Versuch in dieser Richtung von vornherein zum Scheitern verurteilt gewesen wäre. Die Vorschläge zur gesetzlichen Normierung beschränkten sich daher auf die Forderung die Dauer der Lehrzeit, die Dauer der täglichen Arbeitszeit und die Zahl der Lehrlinge, die ein Prinzipal beschäftigen darf, per Gesetz festzulegen.³³⁴ Weiterhin wurde gefordert, eine verpflichtende Lehrabschlussprüfung einzuführen, und es wurden entsprechende Versuche – allerdings auf freiwilliger Basis – durchgeführt. Die Initiative scheiterte jedoch letztlich am Widerstand oder am Desinteresse der Prinzipale.³³⁵ Erwähnenswert ist auch der Vorschlag, die Aussagekraft des Abschlusszeugnisses durch Angaben dazu, welche Kenntnisse und Fertigkeiten der Lehrling während seiner Ausbildung erworben hat, zu erhöhen.³³⁶ Weiterhin erschien eine ganze Reihe von Publikationen, die Handlungsempfehlungen für die Prinzipale für die Verbesserung der Unterweisungspraxis im Büro enthalten (vgl. z. B. Benser 1880, Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen (1904) und Verein zur Förderung des kaufmännischen Fortbildungsschulwesens in Rheinland und Westfalen 1911), wobei die Qualität dieser Vorschläge aus heutiger Sicht kaum als besonders hoch eingeschätzt werden kann.

³³⁴ Siehe dazu wiederum die bereits mehrfach angeführte Denkschrift des DHV (1906, S. 199–207, insbesondere S. 206 f.).

³³⁵ Siehe dazu Horlebein (1989, S. 13 f.) sowie die dort auszugsweise wiedergegebenen Dokumente 21 und 22 (S. 95–101), die aus den Jahren 1884 und 1904 stammen. Die Teilnehmerzahl an diesen freiwilligen Prüfungen blieb über den gesamten hier behandelten Zeitraum gering, obwohl viele Handelskammern, die diese Prüfungen organisierten und durchführten, die Prinzipale aufforderten, ihre Lehrlinge an der Prüfung teilnehmen zu lassen. Horlebein (1989, S. 14) vermutet, dass die „Schullastigkeit“ der Aufgabenstellungen in den Prüfungen zu einer Geringschätzung der Relevanz der Prüfungen durch die Prinzipale geführt habe. Obwohl von Handlungsgehilfenverbänden, wie dem DHV (vgl. 1906, S. 206 f.), Handelskammern und dem Deutschen Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen die Einführung einer obligatorischen Lehrabschlussprüfung gefordert wurde, gelang es erst um 1940 etwa 95% der Infrage kommenden Lehrlinge in den Prüfungen zu erfassen (vgl. Horlebein 1989, S. 27).

³³⁶ Borchardt (1906, S. 8 f.) zitiert folgende Passage zum Lehrlingszeugnis aus einem Bericht des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen über eine Ausschusssitzung im Jahre 1901, der uns im Original nicht vorgelegen hat: „Das Lehrlingszeugnis kann jetzt nur besagen, ob der betreffende Lehrling sich immer fleißig, zuverlässig und pflichttreu erwiesen und wie er die ihm anvertraute Arbeit ausgeführt hat. Welcher Art diese Arbeit war, weiß jeder Prinzipal zur Genüge. Lautet das Zeugnis in dieser Beziehung besonders günstig, so weiß er, dass der betreffende Lehrling in den untergeordneten kontor-technischen Arbeiten eine ganz besondere Gewandtheit und Routine erlangt hat. ... Fände die Lehre des Lehrlings nicht irgendeine Ergänzung, so wäre sie eine Schule zur Ausbildung subalternen kaufmännischer Beamten und Arbeiter. Denn von einer allseitigen kaufmännischen Ausbildung vermittelt die Lehre dem Lehrling nur eine Reihe praktisch-technischer Fertigkeiten, alles übrige lässt sie unberücksichtigt.“

Die radikalste Position zur Frage der kaufmännischen Lehrlinge nahm der sozialdemokratisch orientierte Zentralverband der Handlungsgehilfen und -gehilfinen ein. Weil die Lehrlinge während der Ausbildung im Betrieb nichts lernen sowie nur als billige Arbeitskräfte missbraucht würden, und sich daran aufgrund des Profitinteresses der Arbeitgeber auch nichts ändern würde, müsse die Lehre abgeschafft werden. Dann müssten die Arbeitgeber die Jugendlichen als Hilfskräfte statt als Lehrlinge einstellen und wenigstens einigermaßen anständig bezahlen (vgl. Borchardt 1906, S. 25 ff.).³³⁷

Mit dieser Forderung stand der Zentralverband der Handlungsgehilfen und -gehilfinen jedoch alleine da.³³⁸ Die anderen Organisationen setzten weiterhin auf die Lehre; sie sahen jedoch, dass die Anhebung der Qualität der praktischen Ausbildung in den kleinen Geschäften des Einzelhandels keine sehr realistische Option war. Insofern forderten sie den Ausbau kaufmännischer Fortbildungsschulen für Lehrlinge. Prägnant wird dies in der bereits mehrfach herangezogenen Denkschrift des DHV (1906) formuliert: „Man wird ... die Notwendigkeit kaufmännischer Fortbildungsschulen anerkennen müssen. Der an ihnen erteilte theoretische Unterricht ist zur Ergänzung der häufig ungenügenden praktischen Ausbildung unentbehrlich“ (ebd., S. 197).

Die Fortbildungsschule, es handelt sich um den Vorläufer der Berufsschule, als „Reparaturbetrieb“ der praktischen Lehre. Wir werden unten der Frage nachgehen, ob dies eine realistische Einschätzung der Leistungsfähigkeit der Fortbildungsschule gewesen ist. Zunächst sei jedoch noch kurz auf die Frage der Berufsausbildung im Großbetrieb eingegangen.

Kaufmännische Lehre im Großbetrieb

Die bisherige Darstellung der kaufmännischen Lehre und deren Defizite in der Zeit um die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert hat sich ausschließlich auf den Warenhandel bezogen und dort wiederum auf gemessen an der Beschäftigtenzahl kleine Unternehmen im Einzelhandel und teilweise im Großhandel. Von der Ausbildung in Großunternehmen der verschiedenen kaufmännischen Branchen, in der Industrie und in Teilen der öffentlichen Verwaltung (Sparkassen, Sozialversicherung, staatliche Banken, Post und Eisenbahn) war nicht die Rede. Es finden sich dazu in der zeitgenössischen Literatur kaum Hinweise, und in den „Klageschriften“ über die Mängel der kaufmännischen Lehre taucht dieser Bereich nicht auf. Insofern liegt der Schluss nahe, dass die Situation in den Großbetrieben deutlich besser als in den Kleinbetrieben gewesen ist (vgl. Horlebein 1989, S. 10). Es ist in der Tat davon auszugehen, dass das Eigeninteresse der Großbetriebe an einem leistungsfähigen Mitarbeiterstab groben

³³⁷ Borchardt (1906, S. 23) nennt zur Stützung der Forderung des von ihm vertretenen Verbandes, die Lehre abzuschaffen, weitere Gründe für die „Lehrlingsmisere“: „die jungen Leute, männliche wie weibliche, lernen in der Lehre deshalb nichts mehr, weil der Handel von ihnen nur Leistungen beansprucht, zu denen eine besondere Lehrzeit nicht nötig ist.“ Die Ursache dafür sei die weitgehende Spezialisierung und Arbeitszerlegung, die auch im Handel um sich gegriffen habe und für die nur noch Arbeiter mit Detailkenntnissen benötigt würden (vgl. ebd., S. 24). Was soll nun an die Stelle der Lehre treten? Borchardt (ebd., S. 26 ff.) bezieht sich dazu auf die Situation in den USA. Dort gäbe es keine kaufmännische Lehre, die Jugendlichen würden dort direkt nach dem Verlassen der Schule in ein Geschäft eintreten, und zwar als Angestellter (clerk). Die notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten, um die kaufmännischen Arbeiten sachgerecht ausführen zu können, würden die jungen Angestellten in der praktischen Tätigkeit „auflesen“ (pick it up). „Das ‚pick it up‘ gilt in Deutschland genau so wie in Amerika: wer als Kaufmann etwas lernen will, muss es in der Praxis ‚auflesen‘; in Deutschland genau wie in Amerika ist niemand da, der sich seine Anleitung zur Aufgabe macht“ (ebd., S. 27). Diese Vorgehensweise scheitere in Deutschland allerdings, während sie in Amerika gelinge, und dies sei darauf zurückzuführen, dass die amerikanischen Jugendlichen auf der Schule eine viel „gediegenere allgemeine Bildung“ (ebd.) erhielten als die Deutschen; deshalb führe der Weg zur Verbesserung der Qualifikation der Handlungsgehilfen nur über eine „Umgestaltung und Hebung des gesamten Schulwesens“ (ebd., S. 28) in Deutschland.

³³⁸ Allerdings wird dieser Vorschlag Ende der 1920er Jahre erneut diskutiert; vgl. Wiedwald (1928, S. 68).

Missbrauch weitgehend verhindert hat.³³⁹ So findet sich in Horlebein (1989, S. 70–72) ein Dokument, in welchem über die Organisation der kaufmännischen Berufsausbildung beim Berliner Industrieunternehmen Loewe berichtet wird. Es gab einen fast an heutige Ausbildungspläne erinnernden Plan für die Unterweisungen in den einzelnen Abteilungen des Unternehmens mit Angabe der dort zu verbringenden Ausbildungszeit und der Themen der Unterweisung.³⁴⁰ Zudem unterhielt das Unternehmen eine eigene Lehrlingsschule, in der den kaufmännischen Lehrlingen kaufmännischer Unterricht im Umfang von sechs Wochenstunden über drei Jahre erteilt wurde. Die Schule war staatlicherseits als Ersatz für die Pflichtfortbildungsschule anerkannt, hatte einen hauptamtlichen Leiter und 16 nebenamtlich beschäftigte Lehrkräfte, darunter neben Praktikern auch an öffentlichen Schulen angestellte „Berufslehrer“ (Stolzenberg 1912 in Horlebein 1989, S. 71). Drei der sechs Wochenstunden waren kaufmännischen Themen vorbehalten.³⁴¹ Insgesamt wird man die damalige betriebliche wie schulische Ausbildung bei den Loewe-Werken als vorbildlich einstufen können, wobei allerdings zu bedenken ist, dass die Loewe-Werke nur mit solchen Jugendlichen, einen Lehrvertrag über eine kaufmännische Lehre abschlossen, die erstens männlichen Geschlechts waren und zweitens mindestens ein Zeugnis einer höheren Schule vorweisen konnten, dass diesen den Einjährig-Freiwilligen-Dienst in der Armee eröffnet hätte. Es ist davon auszugehen, dass andere große Industriebetriebe die Ausbildung kaufmännischer Lehrlinge an ähnliche Voraussetzungen gebunden und in ähnlicher Weise organisiert haben,³⁴² so dass schon die höhere Vorbildung der Lehrlinge in der Industrie gegenüber den Lehrlingen im Kleinhandel dafür sorgte, dass etliche der beklagten Defizite der Lehre im kleinen und mittleren Warenhandel in der Industrie gar nicht erst auftraten (vgl. auch Horlebein 1989, S. 11).

³³⁹ In dem bereits angeführten Artikel „Lehrlingszüchtereier“ wird allerdings über einen Dessauer Industriebetrieb berichtet, der bei etwa 200 Angestellten 59 kaufmännische Lehrlinge beschäftigte und sich geweigert habe, diese Lehrlinge zum Tagesunterricht der kaufmännischen Fortbildungsschule zu schicken (vgl. o. V. 1904, S. 112).

³⁴⁰ So wurde der kaufmännische Lehrling über vier Monate in der Gießerei in der Führung der Lagerbücher, dem Anfertigen von Verbrauchs- und Betriebsunkostenstatistiken, der Aufstellung der Arbeitslöhne, der Berechnung der Selbstkosten und der Aufstellung der Monatsbilanzen ausgebildet (vgl. Stolzenberg 1912 in Horlebein 1989, S. 69).

³⁴¹ Der Lehrplan umfasst im ersten und zweiten Schuljahr zwei Stunden Handelskunde und Korrespondenz und eine Stunde Rechnen, im dritten Schuljahr eine Stunde Handelskunde und Korrespondenz und zwei Stunden Rechnen und Buchführung, Effekten und Devisenrechnung und Doppelte Buchführung. Der Lehrplan ist nach der didaktischen „Faustformel“: „Vom Einfachen zum Schweren“ aufgebaut (so setzt der Rechenunterricht mit der Wiederholung der Grundrechenarten ein, kombiniert dies mit der Behandlung von Rechenvorteilen, um dann zu ausländischen Währungen und anschließend zu den Kosten des Warenversandes überzugehen. Es folgt die Prozent-, Zins-, Diskont- und Terminrechnung. Weiterhin zeigt sich im Lehrplan für die Handelskunde und die Handelskorrespondenz zumindest für das erste Schuljahr eine Art „rudimentäre Geschäftsprozessorientierung“: Der Unterricht startet mit Anfragen und Offerten sowie Aufträgen, es folgen die Ausführung der Bestellung, der Warenversand, die Verzollung und Einlagerung sowie der Eingang der Waren, die Begleichung der Rechnung und die Zahlungsbestätigung. Im zweiten Schuljahr wird mit der Behandlung des Kredits, der „Kreditstockungen“ und des Wechsels von diesem Gedanken allerdings abgewichen. Dies gilt auch für die Behandlung der Rechtsformen von Unternehmen, der Börsen, Effekten und der Rolle der Banken im dritten Schuljahr. Auffällig aus didaktischer Sicht ist auch, dass der Versuch unternommen wird, die Inhalte des handelskundlichen Unterrichts auf die des Rechenunterrichts zeitlich abzustimmen, so werden Diskont- und Terminrechnung parallel zum Wechsel behandelt (vgl. Stolzenberg 1912 in Horlebein 1989, S. 71 f.).

³⁴² Allerdings gibt es auch Gegenbeispiele. So berichtet Altenrath (1912, S. 255 ff. und 267 ff., zitiert nach Zabeck 1912, S. 371) darüber, dass die Arbeit im kaufmännisch-verwaltenden Sektor etlicher kaufmännischer Großbetriebe derart stark zerlegt worden sei, dass erhebliche Schwierigkeiten entstünden, der Auflage des § 76 HGB zu genügen, den Lehrling in den im Betrieb vorkommenden kaufmännischen Arbeiten zu unterweisen. Viele Industriebetriebe seien daher dazu übergegangen, junge Leute direkt als Angestellte für die Erledigung von Teilaufgaben einzustellen, statt sie als Lehrlinge auszubilden.

Auch die Warenhäuser bemühten sich zunehmend um die Erhöhung der Qualifikation ihres Verkaufspersonals und richteten entsprechende Kurse und teilweise auch betriebsinterne Fortbildungsschulen ein (vgl. Mende 1912, Oberbach 1916, Eckardt 1932).³⁴³ Insofern kann wohl begründet davon ausgegangen werden, dass nicht erst heute ein Zusammenhang zwischen der Größe des Betriebes und der Qualität der Ausbildung existiert.

Entwicklung des kaufmännischen Schulwesens

Im Folgenden wenden wir uns der Entwicklung des kaufmännischen Schulwesens in der Zeit von der Gründung des zweiten deutschen Kaiserreichs bis etwa zum Ende des ersten Jahrzehnts des 20. Jahrhunderts in fünf Schritten zu, wobei wir zu einigen Aspekten die Betrachtung auch über den angegebenen Zeitraum ausdehnen. Die ersten vier Aspekte beziehen sich primär auf die Entwicklung des Schulwesens in institutioneller und rechtlicher Hinsicht, ohne jedoch die didaktisch-curriculare Ebene auszuklammern; dieser Ebene wenden wir uns verstärkt im fünften Schritt zu. Im Einzelnen

- befassen wir uns erstens mit der Entwicklung der berufsbegleitenden kaufmännischen Fortbildungsschule für Lehrlinge bzw. der kaufmännischen Abteilungen an allgemeinen oder gewerblichen Fortbildungsschulen, wobei wir primär die Schulen für männliche Lehrlinge in den Blick nehmen,
- stellen wir zweitens die Auseinandersetzungen um die Fortbildungsschulpflicht weiblicher Lehrlinge bzw. jugendlicher weiblicher Angestellter im Handelsgewerbe dar,
- behandeln wir drittens die Entwicklung kaufmännischer Fachschulen³⁴⁴ als vollzeitschulischem zweiten Weg in den Beruf, und zwar insbesondere für junge Frauen, um dann
- viertens auf die durch die Gründung von Handelshochschulen eintretende Akademisierung der Kaufmannsbildung einzugehen, wobei wir auch knapp Aspekte der Lehrerausbildung für das kaufmännische Schulwesen behandeln, und schließlich

³⁴³ Nach Mende (1912, S. CXXXVI) errichtete das Münchener Warenhaus Willy Cohn 1903 eine eigene Schule für die dort angestellten Verkäuferinnen. „Der Unterricht erstreckte sich keineswegs in der Hauptsache auf die eigentliche Verkaufstätigkeit. Cohn erkannte vielmehr, dass die allgemeine Bildung die Grundlage jeder erfolgreichen Tätigkeit, auch der Verkäuferinnen ... ist“ (Eckardt 1932, S. 886). Eine weitere „Betriebsfortbildungsschule“ errichtete das Warenhaus Hermann Tietz im Jahre 1906 (vgl. Oberbach 1916, S. 441). Die weiblichen Lehrlinge und jungen Verkäuferinnen erhielten „von einem Volksschullehrer wöchentlich zweimal je zwei Stunden Unterricht in den Fächern Rechnen, Deutsch, Anstandslehre und Warenkunde. Es wurde Kopfrechnen und das Ausschreiben von Kassenzettel sowie der Umgang mit Kunden (Anstandslehre) geübt“ (Egdmann 1993, S. 333).

³⁴⁴ Der damalige Begriff der Fachschule stimmt in Bezug auf dessen Inhalt und Umfang nicht mit der heutigen Begriffsverwendung überein. Heute – genauer gesagt, seit dem Erlass über die reichseinheitliche Benennungen im Berufs- und Fachschulwesen vom 29. Oktober 1937 (vgl. Reichminister für Wissenschaft, Erziehung und Volksbildung 1937) – werden vollzeitschulische Bildungsangebote als Fachschulen bezeichnet, die der beruflichen Weiterbildung nach abgeschlossener Berufsausbildung und zumeist mehrjähriger Beschäftigung im erlernten Beruf dienen und z. B. zur Berechtigung „Staatlich geprüfter Techniker“ oder „Staatlich geprüfter Betriebswirt“ führen. In der hier behandelten Periode wurden sämtliche Schulformen, die vor, anstatt oder nach einer betrieblichen Lehre besucht werden konnten und berufsbezogene Kenntnisse vermittelten als Fachschulen bezeichnet. Seit 1937 werden vollzeitschulische Bildungsangebote im beruflichen Schulwesen, die vor einer betrieblichen Lehre besucht werden, als Berufsfachschulen bezeichnet. Die Bezeichnung von beruflichen Schulen, die anstatt einer Berufsausbildung im Betrieb besucht wurden, um beispielsweise einen höheren Schulabschluss zu erreichen oder eine Berufsausbildung nach Landesrecht („Assistentenberufe“) zu absolvieren, unterblieb 1937. In einigen Bundesländern werden diese beruflichen Vollzeitschulen als Höhere Berufsfachschulen bezeichnet, falls ein Realschul- oder ein gleichgestellter Schulabschluss Voraussetzung für den Besuch der Schule ist (vgl. Reinisch 2001a).

- setzen wir uns fünftens mit einem der vielen didaktischen Problembereiche des kaufmännischen Unterrichts an Fortbildungs- und Fachschulen auseinander, indem wir die Diskussion um die Ausgestaltung des handelskundlichen Unterrichts erörtern.

Die berufsbegleitende kaufmännische Fortbildungsschule für männliche Lehrlinge

Etwa seit 1870/71 setzte im Deutschen Reich ein durchaus stürmisch zu nennender Ausbau des kaufmännischen Fachunterrichts für Lehrlinge in kaufmännischen Fortbildungsschulen und kaufmännischen Abteilungen an allgemeinen bzw. gewerblichen Fortbildungsschulen ein. Die Bezeichnung dieses Schultyps variierte in den einzelnen Reichsländern; so verweist Horlebein (1976, S. 81) darauf, dass Zolger (1905, S. 29) elf Schulbezeichnungen für diesen Schultyp nachgewiesen hat. Insofern ergeben sich Schwierigkeiten bei der exakten Erfassung der quantitativen Entwicklung dieser Schulen. Mit dieser Einschränkung hat Horlebein (1976, siehe auch Horlebein 1989, 1991) die Entwicklung – soweit es auf der Basis der ihm zugänglichen, durchaus lückenhaften Quellen möglich war – im Wesentlichen anhand der Indikatoren Zahl der Schulen, Schüler und Lehrkräfte eingehend beschrieben. Insofern kann die schulorganisatorische Entwicklung der kaufmännischen Fortbildungsschule als relativ gut erforscht eingestuft werden.

Nach Horlebein (1976, S. 82, Übersicht 6) existierten vor 1870 45 kaufmännische Fortbildungsschulen. Demgegenüber waren es im Jahre 1892 bereits 165 dieser Schulen. Bis 1910 ist deren Zahl auf 799 gestiegen, 1920 existierten im gegenüber 1910 deutlich kleineren Reichsgebiet 850 und 1927/28 1.145 kaufmännische Fortbildungs- bzw. Berufsschulen (vgl. ebd., S. 82 und 212). Ähnlich rapide stieg die Schülerzahl; allein für Preußen ist nahezu eine Verfünfachung von 19.000 im Jahre 1900 auf 92.000 im Jahre 1915 zu verzeichnen (vgl. ebd., S. 106, Übersicht 16), und 1926 besuchten in Preußen bereits 165.000 Lehrlinge männlichen (86.000) und weiblichen (79.000) Geschlechts kaufmännischen Fachunterricht (vgl. ebd., S.221; Übersicht 40). Im Hinblick auf die Zahl der Lehrkräfte ist die Quellenlage besonders ungünstig, Horlebein (1976, S. 118) konnte jedoch zeigen, dass in Preußen die Zahl der Lehrkräfte von 1.799 im Jahre 1904 auf 2.580 im Jahre 1913 gestiegen ist, davon erteilten jedoch 2.260 oder 88% der Lehrkräfte nur nebenamtlich Unterricht an den kaufmännischen Fortbildungsschulen (vgl. ebd., S. 123, Übersicht 22). Im Jahre 1926 betrug die Zahl der Lehrkräfte zwar nur noch 2.386, aber die Zahl der hauptamtlich beschäftigten Lehrkräfte hatte sich gegenüber 1913 mehr als verdoppelt, von 320 auf 744 (vgl. ebd., S. 241, Übersicht 50).

Ursache der steigenden Schul- und Schülerzahlen war neben dem deutlichen Anstieg der Lehrlingszahlen die Einführung der kaufmännischen Pflichtfortbildungsschule für die Lehrlinge. Die politische Arbeit der Unterstützer entsprechender Maßnahmen, also – wie oben dargestellt – die meisten der Gehilfenverbände, die kaufmännischen Vereine und der Deutsche Verband für das kaufmännische Bildungswesen, führte ab den 1890er-Jahren dazu, dass in zunehmend mehr Städten die Fortbildungsschulpflicht auch für männliche Lehrlinge im Handelsgewerbe eingeführt wurde. Die rechtliche Möglichkeit dafür bestand allerdings bereits seit 1869, da in der Gewerbeordnung des Norddeutschen Bundes die Einführung einer Pflichtfortbildungsschule durch Ortsstatut, also durch Beschluss der Kommunen, möglich war. Diese Regelungen wurden nach Gründung des deutschen Reiches in die Reichsgewerbeordnung übernommen. Der für die Fortbildungsschulpflicht maßgebliche § 120 GewO wurde in den folgenden Jahrzehnten immer wieder verändert, so dass der für die Fortbildungsschule schulpflichtige Personenkreis immer weiter ausgedehnt wurde. Allerdings kam es nur in relativ wenigen Städten Preußens zum Erlass eines entsprechenden Ortsstatuts. Einige Reichsländer, etwa Sachsen, Baden und Hessen(-Darmstadt)³⁴⁵ führten hingegen die kaufmännische

³⁴⁵ Siehe zur Entwicklung des kaufmännischen Schulwesens im „Großherzogtum Hessen und bei Rhein“ die Studie von Wiese-(1981).

Pflichtfortbildungsschule durch Landesgesetz ein (vgl. die Aufstellung in Zabeck 2009, S. 393 f.). Erst seitdem 1885 die Aufsicht über das Fach- und Fortbildungsschulwesen dem Handelsministerium übertragen wurde, nahm auch in Preußen der Druck auf die Kommunen zu, Pflichtfortbildungsschulen einzurichten, so dass 1911 sämtliche preußischen Großstädte über eine kaufmännische Pflichtfortbildungsschule verfügten (vgl. Kühne 1923, S. 136). Ausschlaggebend waren hierfür die handels- und gewerbepolitischen Interessen des preußischen Handelsministeriums, das die Verbesserung der fachlichen Qualifikation und Berufsausbildung der kaufmännischen Angestellten als wichtigen Aspekt der wirtschaftlichen Entwicklung Preußens und Deutschlands ansah.³⁴⁶ Man wird dies jedoch nicht als Beleg dafür nehmen können, dass die betrieblichen Anforderungen an die kaufmännischen Kenntnisse und Fertigkeiten der Gehilfen im Handelsgewerbe gestiegen seien. Die oben angeführten Beschreibungen aus dem zeitgenössischen Schrifttum über die Geringfügigkeit der Anforderungen, die an die Gehilfen und Lehrlinge insbesondere im kleinen und mittleren Warenhandel gestellt wurden, sprechen gegen die These durchgängig steigender Qualifikationsanforderungen an kaufmännisches Personal.³⁴⁷

Auch die zweite, in der berufspädagogisch-historischen Literatur zur Erklärung des stürmischen Ausbaus des Fortbildungsschulwesens im Wilhelminischen Deutschland entwickelte These der politischen Instrumentalisierung der Fortbildungsschule als Mittel zur Förderung der staatskonformen politischen Sozialisation durch Staatsbürgerliche Erziehung der Lehrlinge,³⁴⁸ traf für die kaufmännische Pflichtfortbildungsschule nicht zu (vgl. Reinisch 1992). Angesichts der sozialen Herkunft der Masse der kaufmännischen Lehrlinge aus dem staatskonform denkenden kleinbürgerlichen Milieu scheint die staatsbürgerliche Erziehung des kaufmännischen Nachwuchses nicht als von vorrangiger Bedeutung eingeschätzt worden zu sein. Insgesamt wird man zur Erklärung des stürmischen Ausbaus der kaufmännischen Pflichtfortbildungsschule von einer Gemengelage verschiedener Gründe ausgehen müssen. Aus unserer Sicht kommt dabei dem von vielen Seiten geteiltem Gedanken, dass ein Mindeststandard kaufmännischer Kenntnisse und Fertigkeiten für die kaufmännischen Lehrlinge gesichert werden müsse, und dies angesichts der desolaten Situation der betrieblichen Lehre in der überwiegenden Zahl der Betriebe nur durch einen entsprechend Schulbesuch geschehen könne, eine besondere Erklärungskraft zu.

Der Ausbau des kaufmännischen Fortbildungsschulwesens verlief jedoch keineswegs so glatt, wie angesichts der stark steigenden Zahl von Schulen und Schülern vermutet werden könnte. Im Gegenteil: der Ausbau war mit erheblichen materiellen, personellen und nicht zuletzt didaktisch-curricularen Schwierigkeiten sowie anhaltendem Widerstand von Seiten nicht weniger Prinzipale verbunden. So war die bekannte Auffassung der überwiegenden Zahl der Lehrer, dass man zum Kaufmann geboren sein müsse und dass alles, was man neben dem mitgebrachten Talent ansonsten an Wissen und Fertigkeiten zur erfolgreichen Ausübung des

³⁴⁶ Siehe dazu und zum Wirken von Alfred Kühne (1873–1929), der ab 1908 bis zu seinem Tode die für das berufliche Schulwesen zuständige Abteilung im preußischen Handelsministerium leitete und für den Auf- und Ausbau der Fach- und Fortbildungsschulen (bzw. später der Berufsschulen) in Preußen verantwortlich war, Körzel (1990).

³⁴⁷ Die These von Horlebein (1989, S. 8), dass die mit der Industrialisierung sich vollziehende Umstrukturierung der deutschen Wirtschaft vom deutschen Kaufmann „eine neue Weite seines Blickfeldes (und, d. A.) eine Verbesserung seines Reaktionsvermögens (verlangte)“, ist in dieser Allgemeinheit aus unserer Sicht nicht haltbar.

³⁴⁸ Zur Bedeutung der staatsbürgerlichen Erziehung für die Entwicklung des niederen beruflichen Schulwesens im gewerblichen Bereich, für das Selbstverständnis der dort tätigen Lehrkräfte und für die Entwicklung der heute klassisch genannten Berufsbildungstheorie liegen Forschungsergebnisse vor, die diese These stützen; siehe dazu den Überblick von Kipp (1989) sowie Stratmann (1972 und 1988).

Berufes benötige, am besten in der betrieblichen Praxis gelernt werden könne, noch längst nicht überwunden. Das Misstrauen und der Widerstand gegen die Einrichtung von Fortbildungsschulen bzw. Handelsschulen für kaufmännische Lehrlinge war daher – nicht anders als im Handwerk – groß, obwohl die Mehrzahl dieser Schulen durch kaufmännische Vereinigungen und Handelskammern, also nicht durch staatliche und kommunale Instanzen gegründet wurden (vgl. Horlebein 1976, S. 91, Übersicht 12). Dementsprechend groß waren die materiellen Probleme vieler dieser Schulen, da die Aufbringung der finanziellen Mittel zu deren Unterbringung und Unterhaltung häufig nicht dauerhaft gesichert war.

Die fehlenden personellen Ressourcen stellten ein mindestens ebenso großes Problem dar, denn Lehrkräfte, zumal solche, die über Wissen und Erfahrungen sowohl auf dem kaufmännischen als auch pädagogisch-didaktischen Gebiet verfügten, waren Mangelware (vgl. Horlebein 1976, S. 119 ff.; Rosendahl 1928, S. 40 ff.; Pleiß 1973, S. 19–39 und Tenorth/ Kien 1980). Es wurden daher vornehmlich Volksschullehrer als nebenamtliche Lehrkräfte eingestellt, die keineswegs über die notwendigen Kenntnisse verfügten, um kaufmännischen Fachunterricht zu erteilen. Daneben erteilte eine relativ geringe Zahl von Kaufleuten den entsprechenden Unterricht; diesem Personenkreis mangelte es jedoch in aller Regel an den notwendigen pädagogischen Qualifikationen. Angesichts dieser Notsituation hätte es eines stimmigen Lehrplans und entsprechender Lehrmaterialien bedurft, um ein Mindestmaß an Unterrichtsqualität zu sichern. Ein derartiges Curriculum existierte im 19. und anfangs des 20. Jahrhunderts jedoch nicht, worauf wir unten noch eingehen werden. Ebenso gab es keine Übereinstimmung hinsichtlich der Zahl der wöchentlichen Unterrichtsstunden, der Lage des Unterrichts (während der Arbeitszeit oder vor bzw. nach dieser), der zu unterrichtenden Fächer, der Fächerbezeichnungen und der Lehr- und Lernmittel. Fromme (1907) hat die Unterrichtszeit und Lehrfächer an 30 kaufmännischen Fortbildungsschulen untersucht. Dabei gelangt er (ebd., Heft 39, S. 3) zu dem Ergebnis, dass die vier bereits in den 1850er und 1860er-Jahren auftauchenden kaufmännischen Fächer (siehe dazu oben Abschnitt 3.4.4): Kaufmännische Korrespondenz, kaufmännische Arithmetik, Buchhaltung und Handelskunde (unter welcher Bezeichnung auch immer) in sämtlichen von ihm untersuchten örtlichen Stundenplänen ebenso genannt werden wie in den vorliegenden Lehrplänen der einzelnen Reichsländer, soweit dies bereits existierten. Dennoch kommt er zu dem Schluss, dass es in der kaufmännischen Fortbildungsschule ausgesprochen „buntscheckig“ aussieht (vgl. ebd., Heft 41, S. 5). Er führt dies auf drei Faktoren zurück:

1. die höchst unterschiedliche Gesamtunterrichtszeit³⁴⁹ und die ebenso unterschiedlichen Stundendeputate, die für die einzelnen Fächer vorgesehen sind,
2. die Uneinheitlichkeit der Fächerbezeichnungen und die verschiedenen Formen der Kombination von Unterrichtsfächern und
3. den Einbezug oder den Verzicht auf Fremdsprachenunterricht an den Fortbildungsschulen.

Ähnliche Ergebnisse sind der Auswertung der Lehrpläne kaufmännischer Lehrlingsschulen zu entnehmen, die Blum (1911) vorgelegt hat. Gleichwohl verstärkt sich im Übergang vom ersten zum zweiten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts das Bemühen der Regierungen der Reichsländer die Situation an den Fortbildungsschulen, also auch in den kaufmännischen, zu vereinheitlichen. Beispiele dafür sind die preußischen „Bestimmungen über Einrichtung und Lehrpläne kaufmännischer Fortbildungsschulen und kaufmännischer Fachklassen an gewerblichen Fortbildungsschulen“ von 1911 (vgl. Preußischer Minister für Handel und Gewerbe 1911)

³⁴⁹ Diese reichte jeweils bezogen auf drei Schuljahre von insgesamt 16 Unterrichtsstunden an der obligatorischen kaufmännischen Fortbildungsschule in Trier bis zu 48 Unterrichtsstunden in der Lehrlingsabteilung der Städtischen Handelsschule in Bautzen, der häufigste Wert der erteilten Stunden liegt bei 18; vgl. Fromme (1907, H. 38, S. 1–4).

sowie der „Normallehrplan für die Handelsschulen in Baden“ von 1909 (Großherzogtum Baden, Großherzogliches Landesgewerbeamt- Abteilung II 1909). Nach den preußischen Bestimmungen sollten wöchentlich sechs Stunden Unterricht in den Fächern „Handelskunde mit Deutsch und Schriftverkehr“, Rechnen, Buchführung und Wirtschaftsgeografie mit Bürgerkunde erteilt werden. Für kaufmännische Abteilungen an allgemeinen und gewerblichen Fortbildungsschulen sowie für kleine Fortbildungsschulen im ländlichen Raum galten Sonderregelungen, die es ermöglichten, von der vorgeschriebenen Stundenzahl nach unten abzuweichen. Allerdings galten diese Bestimmungen nur für männliche Lehrlinge – für weibliche Lehrlinge erhielt eine gesonderte Stundentafel Geltung. Darauf gehen wir nunmehr im Kontext der Darstellung der Durchsetzung der Fortbildungsschulpflicht für unter 18-jährige weibliche Lehrlinge und Angestellte ein.

Zur Auseinandersetzung um die Fortbildungsschulpflicht weiblicher Lehrlinge im Handelsgewerbe

Wie bereits oben dargestellt, zielte insbesondere der Kaufmännische Verband für weibliche Angestellte in seiner Politik und Propaganda auf die Erhöhung der Qualifikation der weiblichen Arbeitskräfte im Handelsgewerbe und in den Büros. Der Verband forderte daher die Einführung der Fortbildungsschulpflicht für sämtliche im Handelsgewerbe arbeitende Frauen unter 18 Jahren, also die Gleichstellung mit den männlichen Lehrlingen. Der Deutsche Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen unterstützte diese Forderung zumindest teilweise, indem er sich „wärmstens“ für „die Förderung des „Unterrichtswesens für weibliche Angestellte“ (Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen 1899, S. 51) einsetzte; dies geschah sowohl auf politischem als auch publizistischem Weg (siehe dazu Reinisch 1993). Immerhin sechs Bände seiner Schriftenreihe zwischen 1898 und 1911 sind der Frage der Berufsausbildung von weiblichen Angestellten gewidmet (vgl. Silbermann 1898; Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen 1901, 1905 und 1908; Hermann 1905 und 1911 sowie Waescher 1911). Demgegenüber polemisierte der DHV auch noch im ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts heftig gegen die Fortbildungsschulpflicht von weiblichen Lehrlingen und Angestellten und versuchte – durchaus mit Erfolg – eine positive Beschlussfassung zu dieser Frage in den Magistraten zu verhindern.³⁵⁰ Insgesamt geriet der DHV mit seiner ablehnenden Haltung jedoch zunehmend ins Abseits. Die mit ihm konkurrierenden Gehilfenverbände sahen im Fortbildungsschulzwang für junge Frauen nicht mehr die Gefahr einer zunehmenden Proletarisierung der männlichen Gehilfen, sondern die Chance, auf diese Weise den Wettbewerb von Frauen und Männern um Arbeitsplätze auf die gleiche Grundlage zu stellen (vgl. Klinger 1989, S. 527). Im Endeffekt war die Auseinandersetzung um 1910 zugunsten der organisierten weiblichen kaufmännischen Angestellten entschieden, wenn auch noch 1913 solche obskuren Vereine, wie der Deutsche Bund zur Bekämpfung der Frauenemanzipation, gegen die Fortbildungsschulpflicht für junge Frauen wetterten (siehe o. V. 1913b).

Allerdings bedeutete dies keinen vollständigen Sieg der organisierten Handlungsgehilfinnen, denn die geforderte Gleichstellung mit den Männern in Bezug auf die Fortbildungsschule wurde nicht erreicht. Mit den bereits erwähnten preußischen Lehrplanregelungen aus dem Jahre 1911 wurde nämlich eine nach Geschlechtern differierende Stundentafel für verbindlich erklärt. Während die männlichen Lehrlinge u. a. in Bürgerkunde unterrichtet wurden, trat für die weiblichen Lehrlinge und jungen Angestellten an die Stelle des Bürgerkundeunterrichts „lebenskundlicher Unterricht“. In diesem sollte vor allem die Stellung der Frau in Familie und

³⁵⁰ So berichtet der DHV noch 1908, dass erst in 51 Orten obligatorische kaufmännische Fortbildungsschulen für Mädchen eingerichtet worden seien, während er dies in 47 Orten habe verhindern können (vgl. DHV 1908, S. 44 und o. V. 1909c, S. 17).

Haus, im Beruf und in der Wohlfahrtspflege thematisiert werden. Zudem sollte hauswirtschaftlicher Unterricht als verbindliches Fach eingeführt werden; zunächst zusätzlich zu den sechs Stunden kaufmännischen Unterricht. Seit 1913 musste Hauswirtschaftslehre unterrichtet werden, und zwar selbst dann, wenn dadurch Teile des kaufmännischen Fachunterrichts für die jungen Frauen entfallen mussten, weil kaufmännische Fortbildungsschulen – aus welchen Gründen auch immer – nicht mehr als sechs Wochenstunden Unterricht erteilen konnten (vgl. den Abdruck des entsprechenden Erlasses in Hommer 1925, S. 617 f.).

Kutscha (1988) hat dies als Festschreibung des Charakters der Fortbildungsschule bezeichnet. Auch nach den Regelungen von 1911 sei sie das geblieben, „was sie schon vorher war: eine Anstalt zur Reproduktion der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung und der Ungleichheit beruflicher Bildungschancen“ (ebd., S. 15). Aus unserer Sicht wird diese Auffassung den preußischen Richtlinien von 1911 nicht in Gänze gerecht. Wir sehen diese primär als einen damals gesellschaftlich tragfähigen Kompromiss an, der es allen an der Auseinandersetzung beteiligten Gruppen ermöglichte, das Gesicht zu wahren. Der kaufmännische Verband weiblicher Angestellter konnte sich mit seinen Forderungen weitgehend durchsetzen, auch wenn er weiterhin heftig gegen den hauswirtschaftlichen Unterricht polemisierte (vgl. Hermann 1912, 1913). Schließlich sah er darin wohl nicht zu Unrecht, ein Weiterwirken der Idee des „natürlichen Berufs“ der Frau als Hausfrau und Mutter sowie der Vorstellung, dass die Berufstätigkeit der Frau nur ein Durchgangsstadium sei. Aber schon in weiten Kreisen der bürgerlichen Frauenbewegung stieß der Verband mit seiner Position auf kein Verständnis (vgl. beispielsweise Böer 1907, Vollmar 1913, Roy v. 1913 sowie den Überblick bei Liese 1910, S. 24–30) und ebenso wenig beim Deutschen Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen, dem Deutschen Verein für das Fortbildungsschulwesen (vgl. Mayer 1991, S. 41 ff.) und den „Ikonen“ der frühen Berufspädagogik Pache (1899, S. 17 ff.) und Kerschensteiner (1902, S. 8). Beide forderten den Hauswirtschaftsunterricht an Fortbildungsschulen und für Kerschensteiner (ebd.) war es völlig eindeutig, dass die Bildung für den „natürlichen Beruf“ der Frau im Mittelpunkt der Mädchenfortbildungsschule zu stehen habe, womit „zugleich auch das Bedürfnis nach allgemeiner Bildung des weiblichen Geschlechts“ abgedeckt würde.

Der „Verlierer“ im Streit um die Fortbildungsschulpflicht für junge Frauen, der DHV, der nach und nach seine sämtlichen Positionen in der „Frauenfrage“ hatte räumen müssen, konnte sich wenigstens in Bezug auf den hauswirtschaftlichen Unterricht über einen, wenn auch eher bescheidenen Sieg freuen. Etwa ab 1907 gab der DHV seinen Widerstand gegen die Fortbildungsschulpflicht für weibliche Handlungslehrlinge zunehmend auf und forderte stattdessen obligatorischen Haushaltungsunterricht, allerdings nicht als Ergänzung zum kaufmännischen Fachunterricht, sondern der Haushaltungsunterricht sollte an die Stelle des kaufmännischen Fachunterrichts treten.³⁵¹ Damit hatte der DHV zumindest teilweise eine Position eingenommen, die ihm in der „Frauenfrage“ erstmals eine breite Wirkung bis hin zu den liberalen Parteien und zum Zentrum verschaffte. Dies ist nicht verwunderlich, denn der Gedanke, dass Frauen auf ihren „natürlichen Beruf“ durch speziellen Unterricht vorzubereiten seien, wurde in Bürgertum, Adel und Bürokratie und nicht zuletzt vom Kaiser seit langem geteilt (vgl. Tornieporth 1977, S. 53–83; Lisop 1984, S. 38 ff.).

³⁵¹ „Wir wünschen auch für das weibliche Geschlecht einen obligatorischen Fortbildungsunterricht, aber dieser muss auf einem anderen Gebiete liegen, darf nicht beruflicher Fachunterricht sein, der für das spätere Leben des Weibes wertlos ist und immer mehr dazu beiträgt, dass das weibliche Geschlecht seinem natürlichen Berufe und den erforderlichen Kenntnissen dazu entfremdet wird. ... Darum liegt es im Interesse der Volkswohlfahrt, dass für alle weiblichen Personen Haushaltungsunterricht auf obligatorischer Grundlage eingeführt wird“ (DHV 1909, S. 164 f.); siehe auch DHV (1907 und 1911).

Mit der Durchsetzung des Haushaltungsunterrichts an den Fortbildungsschulen wurde die betriebliche Lehre zumindest im Warenhandel der bedeutsamste Weg für junge Frauen in den Beruf. Dies galt jedoch keineswegs für die weiblichen Büroangestellten. Deren Weg führte ganz überwiegend von der höheren Töchterschule, seltener von der Volksschule, über den Besuch einer kaufmännischen Vollzeitschule in ein Beschäftigungsverhältnis.

Kaufmännische Fachschulen als „zweiter Weg“ in den Beruf

Mit dem verstärkten Ausbau der kaufmännischen Fortbildungsschule für Lehrlinge als Teilzeitschule war in den Jahrzehnten um die Wende zum 20. Jahrhundert keine Schwächung der vollzeitschulischen Angebote im kaufmännischen Bereich verbunden. Das Gegenteil ist der Fall, denn die Zahl der Schulen, die entsprechende Bildungsgänge anboten, stieg ebenso kontinuierlich an wie die Zahl der Schüler und es setzte eine Differenzierung der Schulformen ein. Insofern war in diesem Zeitraum noch nicht entschieden, ob sich die schulische oder die „duale“, also primär betriebliche Berufsausbildung im kaufmännischen Bereich als dominantes Muster durchsetzen würde. Dies soll an der Herausbildung und Entwicklung der beiden wichtigsten kaufmännischen Schularten in Vollzeitform, der „Höheren Handelsschule“ und der „Handelsschule“ gezeigt werden. Diese entstanden im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts und erfuhren die Ausprägung ihrer teilweise bis heute geltenden Grundmerkmale im Wesentlichen bis zum Ausbruch des ersten Weltkrieges. Bei dieser Darstellung ist allerdings zu beachten, dass bereits im zweiten Kaiserreich die Kulturhoheit der Länder galt, die gerade im Bereich der beruflichen Vollzeitschulen zu regionalen Besonderheiten führte und führt, so dass auch heute noch – mehr als 100 Jahre später – die Unübersichtlichkeit als das augenfälligste Kennzeichen dieses Bereiches des deutschen Schulwesens gilt. Daher ist an dieser Stelle eine Beschränkung auf dominante Entwicklungsmuster erforderlich, da eine detaillierte Darstellung und Analyse den Rahmen dieser Studie sprengen würde. Dabei gehen wir zunächst auf die Höhere Handelsschule ein.

Die bis heute anhaltende Vielfalt von Schulformen, die sich hinsichtlich der von den zukünftigen Schülern verlangten Eingangsvoraussetzungen, der Dauer, der inhaltlichen Ausgestaltung und der mit dem erfolgreichen Abschluss verbundenen Berechtigungen zwar erheblich unterscheiden, aber dennoch sämtlich den Namen „Höhere Handelsschule“ tragen, zeigt sich bereits in der Entstehungsphase dieser beruflichen Vollzeitschule. Die erste Entwicklungslinie knüpfte an das durchaus erfolgreiche Beispiel des „höheren Kurses“ an der Leipziger Handelsschule an (siehe dazu oben Abschnitt 3.4.4), denn dieses hatte gezeigt, dass zumindest in größeren Handelsstädten ein Bedarf an höherer kaufmännischer Bildung bestand. Die zweite Entwicklungslinie bezog sich auf die Frage, wie das Problem der kaufmännischen Vorbildung für junge Frauen, die nach dem Besuch einer höheren Töchterschule, eine Beschäftigung „im Büro“ aufnehmen wollten, zu lösen sei.

Im Hinblick auf die erste Entwicklungslinie ist zu konstatieren, dass dem Leipziger Beispiel im 19. Jahrhundert die kaufmännischen Innungen einer ganzen Reihe weiterer Städte Sachsens folgten, da die Gründung dieser Schulen auch von der sächsischen Regierung unterstützt wurde (siehe dazu Ziegler 1916 und Lorey 1923, S. 363 ff.). Diese Schulen boten einen dreijährigen Bildungsgang an, der sich an Schüler richtete, die über die entsprechenden Vorkenntnisse verfügten und etwa 14 Jahre alt waren. Der Schulbesuch sollte zunächst an die Stelle der kaufmännischen Lehre treten. Nachdem diese Schulen in Sachsen aber die Einjährigen-Berechtigung erhalten hatten, musste die berufsqualifizierende Ausrichtung der Schule und des Lehrplans durch Ausdehnung des Unterrichts in nicht berufsbezogenen Fächern stark eingeschränkt werden, so dass als Ziel – neben dem mittleren Bildungsabschluss – nunmehr die Anrechnung des Schulbesuchs mit zwei Jahren auf die ansonsten vierjährige Lehrzeit galt. Ob der Weg der Absolventen tatsächlich in die (verkürzte) kaufmännische Lehre führte oder

doch direkt in die Berufstätigkeit im Kaufmannskontor, in den Banken und Versicherungen, in den Industrierwerbungen oder im Bahn- und Postdienst mit Aussicht auf eine „gehobene Position“, ist nicht bekannt.

Außerhalb Sachsens ging man hinsichtlich der „Höheren Handelsschule“ andere Wege. Insbesondere in Bayern wurden mit großem Erfolg sechsklassige „Handels-Realschulen“ oder Handelsabteilungen an Realschulen gegründet, die zum mittleren Bildungsabschluss führten und in den beiden oberen Klassen insgesamt sechs Wochenstunden Unterricht in den „Handelwissenschaftlichen Fächern“ (Buchführung, Handelskunde und Korrespondenz) vorsahen. Entsprechende Versuche gab es auch in einigen wenigen Orten außerhalb Bayerns, die allerdings nur wenig erfolgreich waren (vgl. Lorey 1923, S. 361 ff.). In Preußen erfolgte die Regelung der Höheren Handelsschule durch Lehrplanerlass im Jahre 1916. Danach konnte diese Schulform als höhere Fachschule ein oder zwei Jahre dauern und Schülerinnen und Schüler aufnehmen, die über einen mittleren Bildungsabschluss („Obersekundareife“ oder ein vergleichbarer Bildungsabschluss) verfügten (vgl. Oberbach 1923, S. 353–359). Die preußischen Regelungen haben die weitere Entwicklung der Schule im 20. Jahrhundert maßgeblich beeinflusst.

Hinsichtlich der zweiten Entwicklungslinie ist darauf zu verweisen, dass es für die jungen Frauen aus dem Bürgertum, die eine Tätigkeit „im Büro“ anstrebten oder aus finanziellen Gründen aufnehmen mussten, zunächst an geeigneten Einrichtungen fehlte, auf denen sie die notwendigen kaufmännischen und schreibtechnischen Vorkenntnisse erwerben konnten. Schließlich mangelte es an entsprechenden Schulen oder gar Lehrplätzen in den Betrieben. Diese Lücke wurde in einigen Städten durch Frauenbildungsvereine geschlossen, die entsprechende Schulen und Kurse anboten, allerdings reichten diese gemeinnützigen Einrichtungen zur Deckung des Bedarfes keineswegs aus. Es entstand daher eine Vielzahl privater Handelsschulen für Mädchen, in denen Grundkenntnisse im Maschinenschreiben, Kurzschrift, in der Handelskorrespondenz, etc. vermittelt wurden. Allerdings war die Qualität der Ausbildung an diesen Schulen in der Regel ausgesprochen schlecht und die auf ein halbes oder ein Jahr begrenzten Kurse vermittelten kaum die erforderlichen Fertigkeiten und Kenntnisse. Diese privaten Einrichtungen wurden als „Schnellpressen“ bezeichnet und unterlagen breiter Kritik.³⁵² Die Städte begannen daher – wenn auch sehr zögerlich – öffentliche Handelsschulen für Mädchen einzurichten.³⁵³ Dabei wurden sowohl „Höhere Handelsschulen für Mädchen“ als auch „Handelsschulen für Mädchen“ eingerichtet. Die höhere Form richtete sich an junge Frauen mit einem mittleren Bildungsabschluss, die nach dem Besuch dieser Schule, die ein oder zwei Jahre dauerte, direkt eine Berufstätigkeit als „Kontoristin“, „fremdsprachige Korrespondentin“ oder „Privatsekretärin“ (Oberbach 1916, S. 430) aufnehmen wollten. Dementsprechend nahmen die schreibtechnischen Fächer (Maschinenschreiben und Stenografie), der Unterricht in modernen Fremdsprachen und in der deutschen und fremdsprachigen Handelskorrespondenz einen sehr breiten Raum ein (siehe die Lehrplanbeispiele in Oberbach 1916, S. 436 ff.). In einigen kleineren Städten wurde der Unterricht in koedukativer Form erteilt. Es blieb aber dabei, dass diese Form der Höheren Handelsschule mehrheitlich von Schülerinnen besucht wurde.

³⁵² Mit der Forderung des Kaufmännischen Verbandes weiblicher Angestellter nach einer Fortbildungsschulpflicht für weibliche Lehrlinge und junge Angestellte verknüpfte dieser Verband auch die Hoffnung, diesen privaten Einrichtungen den Zulauf abschneiden zu können (vgl. Silbermann 1913, S. 8; Waescher 1911, S. 13 f.).

³⁵³ Siehe Oberbach (1916, S. 430 ff.) für den Stand des Ausbaus des Handelsschulwesens für Mädchen bis etwa zu Beginn des Ersten Weltkrieges.

Die Handelsschule für Mädchen wird von Oberbach (1916, S. 420 und S. 430) als „niedere Handelsschule“ gekennzeichnet, die „für subalterne Stellungen auf Grund einer guten Volksschulbildung vorbereitet, ... so dass diese jungen Mädchen nach erfolgreicher Absolvierung (der Handelsschule, d. A.) sofort kaufmännische Dienste leisten können“.³⁵⁴ Die Schule war also gedacht für Absolventinnen der Volksschule, die in ihrer weit überwiegenden Mehrzahl ohne kaufmännische Lehre eine Tätigkeit als „Bürogehilfin“, Maschinenschreiberin oder Stenotypistin anstrebten und dafür eine kurze fachliche Vorbereitung wünschten, weil entsprechende Ausbildungsmöglichkeiten in den Betrieben fehlten bzw. erst später geschaffen wurden. Die (niedere) Handelsschule dauerte daher zumeist nur ein Jahr, nur in einigen größeren Städten gab es die zweijährige Form. Bei der einjährigen Form fehlten die Fremdsprachen im Lehrplan, während das Schwergewicht auf die schreibtechnischen Fächer, die Handelskorrespondenz und das kaufmännische Rechnen gelegt wurde. Bei der zweijährigen Form wurde zudem Unterricht in Englisch und Französisch erteilt (siehe Oberbach 1916, S. 423 ff.). Diese Schulform richtete sich vornehmlich an junge Frauen, die aus kleinbürgerlichem, insbesondere handwerklichem Elternhaus stammten, insofern wurde darauf geachtet, dass die wöchentliche Zahl der Unterrichtsstunden knapp bemessen blieb, damit den Schülerinnen die Gelegenheit blieb, „sich während der freien Zeit im elterlichen Haushalte zu betätigen“ (ebd., S. 427).³⁵⁵

Eine der Handelsschule für Mädchen entsprechende Schulform entwickelte sich auch für männliche Absolventen der Volksschule. Sie wurde häufig als „Handelsvorschule“ bezeichnet, weil das Ziel dieser Schule darin bestand, „eine theoretische Einführung in kaufmännisches Wissen vor Eintritt in die praktische Lehre (zu) vermitteln“ (Ziegler 1916a, S. 380). Der erfolgreiche Besuch dieser zunächst nur auf ein Jahr ausgelegten Schulform sollte die späteren Lehrlinge von der Pflicht befreien, während der Lehrzeit die Fortbildungsschule zu besuchen. Allerdings blieben diese Schulen für junge Männer sowohl hinsichtlich ihrer Anzahl als auch hinsichtlich der Schülerzahl deutlich hinter den Handelsschulen für Mädchen zurück. Oberbach (1916, S. 429) gibt an, dass im Jahre 1912 nur 43 „Handelsvorschulen für Knaben“ gegenüber 161 „Handelsschulen für Mädchen“ bestanden. Das Interesse der männlichen Jugendlichen an dem Besuch einer Handelsschule stieg erst an, als diese sich in zweijähriger Form durchgesetzt hatte und die Absolventen der Schule eine dem Mittel- bzw. Realschulabschluss gleichgestellte Berechtigung erhielten. Dennoch blieb die kaufmännische Vollzeitschule eine Domäne der jungen Frauen. Diese Situation gilt in Deutschland bis heute.

Akademisierung der Kaufmannsbildung – die Gründung der Handelshochschulen

Bis zum Ende des 19. Jahrhunderts waren die wenigen und auch keineswegs überlaufenen Höheren Handelsschulen die höchste Stufe schulischer kaufmännischer Bildung. Zur Jahrhundertwende bot sich aber ein neuer Karriereweg für die Absolventen der Höheren Handelsschule, der über die Lehre zu einem Studium an der Handelshochschule und nicht jedoch an der Universität führte. Die Bestrebungen, Lehrstühle für „Handelswissenschaft“ oder „Privatwirtschaftslehre“ an den Universitäten einzurichten, waren nämlich nicht zuletzt am Wi-

³⁵⁴ Oberbach (1916, S. 420) führt eine Untersuchung aus dem Jahre 1907 an, danach hatten 71,34% der Handlungsgehilfinnen keine Lehrzeit absolviert und nur 32,7% eine Handels- oder Höhere Handelsschule besucht, die restlichen befragten Handlungsgehilfinnen hatten einzelne Kurse an privaten Schulen oder die erwähnten „Schnellpressen“ besucht.

³⁵⁵ Bis weit in die 1970er Jahre hinein blieb die zweijährige Handelsschule ein „Erfolgsmodell“. Ein großer Teil der Sekretärinnen und Schreibkräfte in den Büros der gewerblichen Wirtschaft und der öffentlichen Verwaltung haben damals nach Abschluss der Volksschule die zweijährige Handelsschule besucht, ein anderer Teil nach Abschluss der Realschule die einjährige Höhere Handelsschule und haben dann direkt, ohne betriebliche Lehre eine Beschäftigung aufgenommen. Eine betriebliche Lehre zur Bürokauffrau oder zur Bürogehilfin war für diesen Tätigkeitsbereich hingegen eher unüblich.

derstand der Professoren der Nationalökonomie gescheitert. Die Bestrebungen zur Gründung von Handelshochschulen gingen einerseits vom Deutschen Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen (vgl. 1897, 1897a, 1898) und andererseits von finanzkräftigen Vertretern der entstehenden Großunternehmen im Handel und im Bank- und Versicherungswesen aus, die die Notwendigkeit einer Ausbildung des Führungsnachwuchses auf wissenschaftlichem Niveau sahen. Zudem waren die auf ihren gesellschaftlichen Status bedachten Großkaufleute und Bankiers in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts gegenüber den Ingenieuren ins Hintertreffen geraten. Mit dem „upgrading“ der höheren gewerblich-technischen Lehranstalten (z. B. Bau- und Bergakademien, Gewerbeinstitute) durch Umwandlung in bzw. durch Gründung von Technischen Hochschulen – in Karlsruhe 1865 und insbesondere in Berlin 1879 (vgl. Lundgreen 1987, S. 294 ff.) – hatten die technischen Disziplinen einen wissenschaftlichen Rang erhalten. Zudem wurde den Absolventen dieser neuen Hochschulen der Zugang in die höhere technische Beamtenlaufbahn eröffnet; beides blieb dem kaufmännischen Bereich versagt. Dieses Manko sollte durch die Gründung von Spezialhochschulen, die neben die Technischen Hochschulen und die Universitäten treten sollten, ausgeglichen werden.

Im Jahre 1898 konnte die erste Handelshochschule in Leipzig in enger Verbindung mit der dortigen Öffentlichen Handelslehranstalt ihren Lehrbetrieb aufnehmen.³⁵⁶ Die Ziele der hochschulmäßigen Bildung von Kaufleuten sollte denen der Universitäten und der Technischen Hochschulen gleichwertig sein; also „neben der gründlichen Fachbildung zugleich auch die allgemein menschliche Bildung nach wissenschaftlicher Methode fördern“ (Eckert 1916, S. 456), wobei unter „allgemeiner menschlicher Bildung“ die „Heranbildung des männlichen Charakters, ... (die, d. A.) Entwicklung der Selbsterziehung und des Sinnes für die eigene Weiterbildung“ (ebd.) verstanden wurde. Daneben widmeten sich die Dozenten der Handelshochschulen auch der Forschung auf dem Gebiete der „Handelswissenschaften“ und schufen so die Grundlagen zur Fortentwicklung der „Handelskunde“ zur heutigen Betriebswirtschaftslehre als wissenschaftlicher Disziplin.

Die Handelshochschulen sollten zudem noch ein weiteres gravierendes Problem lösen. Der Ausbau des kaufmännischen Schulwesens hatte zu einem Mangel an qualifizierten Lehrkräften für diese Schulen geführt, so dass von Beginn an die Ausbildung von Handelslehrern den neuen Spezialhochschulen überantwortet wurden. Dementsprechend nimmt auch die „Handelsschulpädagogik“ als Keimzelle der heutigen Wirtschaftspädagogik ihren Ausgangspunkt an den Handelshochschulen.³⁵⁷ Die „handelsschulpädagogischen“ Seminare der Handelshochschulen wurden anfangs insbesondere von seminaristisch ausgebildeten Volksschullehrern besucht, die hier eine Chance sahen, ein ihnen ansonsten verschlossen bleibendes Studium zu durchlaufen, welches nach dem Abschluss nicht nur gegenüber dem Dienst im Volksschulwesen bessere Anstellungsbedingungen im kaufmännischen Schulwesen bot, sondern auch den Übergang zu einem Universitätsstudium mit Promotionsmöglichkeit eröffnete (vgl. Pleiß 1973, S. 36 ff. und 67 ff.).

Allerdings verschloss sich dadurch der lukrative primär auf berufsbezogene Bildungsgänge abgestellte Weg zum Studium, der für die „Kaufleute“ über das z. B. an einer Höheren Handelsschule oder Real-Handelsschule erworbene „Einjährige“ und die anschließende kaufmännische Ausbildung

³⁵⁶ Es folgten noch 1898 die Handelshochschule in Aachen, die allerdings mangels Studierenden 1908 wieder geschlossen wurde, 1901 die Handelshochschule Köln und die Akademie für Sozial- und Handelswissenschaften in Frankfurt am Main sowie die Handelshochschulen in Berlin (1906), Mannheim (1907), München (1910), Königsberg (1915) und Nürnberg (1919); siehe dazu Eckert (1916) und Scharnewitzky (1995).

³⁵⁷ Vgl. dazu die Biographien der ersten Generation der Professoren der Betriebswirtschaftslehre und der Wirtschaftspädagogik in Klein-Blenkers (1992) sowie Zabeck (2009, S. 512–527).

nische Lehre und für die „Volksschullehrer“ über den Volksschulabschluss, die Präparandenanstalt und das Lehrerseminar³⁵⁸ führte, in den Jahren zwischen 1920 und 1930. Die Vertreter der Handelshochschulen, namentlich die dort tätigen Professoren, strebten nämlich für ihre Hochschulen einen den Universitäten vergleichbaren Status an; also insbesondere das Promotions- und Habilitationsrecht. Die Frankfurter Akademie und die Kölner Handelshochschule wurden zu den Keimzellen der in diesen Städten 1914 bzw. 1919 errichteten Universitäten, die restlichen bis auf weiteres selbstständig bleibenden Handelshochschulen erreichten dieses Ziel um die Mitte der 20er-Jahre des 20. Jahrhunderts (vgl. Pleiß 1973, S. 6). Mit diesem „upgrading“ mussten jedoch die Zulassungsvoraussetzungen für die Studierenden an die der Universitäten angepasst werden, so dass der Weg zum Studium für die ursprüngliche Klientel der Handelshochschulen entfiel.³⁵⁹ Dadurch war den „vorgelagerten“ Höheren Handelsschulen eine wichtige Funktion genommen worden. Dies hatte einerseits zur Folge, dass nach einem „funktionalen Äquivalent“ gesucht wurde, das nach der Logik der Entwicklung des Schulwesens wiederum nur in einem „upgrading“ bestehen konnte, also in der Aufwertung der Abschlüsse und Berechtigungen, die von der Höheren Handelsschule (bzw. einer an deren Stelle tretenden Schulform) vergeben werden durften. Diese Aufwertung der Höheren Handelsschule – und zwar sowohl des preußischen, also auf dem mittleren Bildungsabschluss aufbauen- den, als auch des „sächsischen“, also auf dem Abschluss der Volksschule aufbauenden Typs – durch die Vergabe einer auf das Studium der Wirtschaftswissenschaften und Wirtschaftspädagogik begrenzten Studienberechtigung gelang mit der Gründung der ersten Wirtschaftsoberschule allerdings erst im Jahre 1925/26 in Sachsen (siehe dazu Reinisch 2001a, S. 49 und die dort angegebenen Literatur).

Das „Problemfach“ Handelskunde als exemplarisches Beispiel für die fachdidaktischen Diskurse über die Gestaltung des kaufmännischen Unterrichts an Fortbildungsschulen

Neben der bereits oben angesprochenen Frage nach den Fächern, die an den kaufmännischen Fortbildungs- und Fachschulen unterrichtet werden sollten, konzentrierten sich die „fachdidaktischen“ Diskurse in der hier behandelten Periode für die kaufmännische Fortbildungsschule für Lehrlinge³⁶⁰ im Wesentlichen auf die als Problemfach angesehene Handels-

³⁵⁸ Zur Ausbildung der Volksschullehrer in der Zeit zwischen 1870 und 1918 siehe den Überblick von Titze (1991, S. 356 ff.).

³⁵⁹ Dass seitdem in Deutschland nach einem tragfähigen Weg „über den Beruf in das Studium“ gesucht wird, zeigt die anhaltende Debatte um mögliche Organisationsformen zur Herstellung der „Gleichwertigkeit von allgemeiner und beruflicher Bildung“. Dabei kommt die Idee der Etablierung eines eigenständigen beruflichen Bildungsweges zum Studium immer wieder auf; vgl. z. B. den entsprechenden, bis heute nicht verwirklichten Vorschlag des Bundesinstituts für Berufsbildung (Dybowski u. a. 1994). Eine bisher ausstehende historisch-systematische Analyse der Entwicklung der Handelshochschulen unter diesem Aspekt könnte Einblicke in die „Sogwirkung“ gesellschaftlich als höherwertig eingestufte Bildungsgänge und Institutionen geben, die für die Einschätzung der Chancen berufsbildungspolitischer Reformvorschläge für einen eigenständigen beruflichen Bildungsweg ins Studium wertvolle Hinweise liefern würde.

³⁶⁰ Die vier „Kernbestandteile“ des kaufmännischen Curriculums: Kaufmännisches Rechnen, Handelskorrespondenz, Buchführung und „Kontorwissenschaft“ bzw. Handelskunde waren zwar vorhanden, wie bereits oben am Beispiel der Untersuchung von Fromme (1907) gezeigt wurde, aber die Inhalte, die unter diesen Fachbezeichnungen unterrichtet wurden, waren höchst unterschiedlich. Zudem waren didaktisch-curriculare Probleme im Bereich der Handelskunde und didaktisch-methodische im Bereich des Buchführungsunterrichts unübersehbar. Demgegenüber galten der Rechen- und der Korrespondenzunterricht als weitgehend saturiert. Für die Probleme der Stoffauswahl und die Bestimmung der Abfolge der Lehrinhalte gab es für diese beiden Fächer eingeführte Methodiken (vgl. beispielsweise die Beiträge in Knörk 1913 und Penndorf 1910a), die es auch Lehrkräften mit geringen kaufmännischen Kenntnissen ermöglichten, den Unterrichtsstoff zu beherrschen. Zu den didaktischen Diskursen über den Buchführungsunterricht siehe Reinisch (1996).

kunde.³⁶¹ Wie oben dargestellt, kann die Lehrplansituation für die kaufmännischen Fortbildungsschulen bis weit in das erste Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts hinein mit Fug und Recht als chaotisch bezeichnet werden. In der Regel gab es seitens der zuständigen Regierungen der Reichsländer keine staatlichen Lehrpläne, so dass nahezu jede Fortbildungsschule gezwungen war, einen eigenen Stoffplan zu erstellen. Die dadurch entstehende „Buntscheckigkeit“ war der Ausgangspunkt für eine bereits in den 1890er-Jahren einsetzende Diskussion über die „Einheitlichkeit der Lehrpläne“ (Ebeling 1910). Neben der Frage des zeitlichen Umfangs, den der kaufmännische Fachunterricht und die einzelnen Fächer erhalten sollten, standen didaktisch-curriculare Fragen zur Handelskunde im Mittelpunkt dieser Diskussion. Nach Meinung der überwiegenden Zahl der an dieser Diskussion beteiligten Experten auf dem Gebiet des kaufmännischen Unterrichts war nämlich insbesondere der Unterricht in diesem Fach mit erheblichen Problemen behaftet, denn in der Unterrichtspraxis der einzelnen Schulen wurden höchst unterschiedliche Inhalte „in bunter Folge“ (Ebeling 1903, S. 146) unter dem Begriff der Handelskunde oder Handelslehre vermittelt. Somit galt die Handelskunde als „Konglomerat von allem Möglichen“ (Scharf 1903, S. 152) bzw. als ein „Sammelsurium von allen möglichen Ausschnitten aus anderen Wissenschaften, ... eine Zusammenkleisterung von privatwirtschaftlichen, volkswirtschaftlichen und juristischen Kenntnissen“ (Sander 1905/06, S. 212).³⁶² Insofern konzentrierte sich die Diskussion auf (siehe auch Oberbach 1910):

1. die Suche nach einer einheitlichen Bezeichnung für das Unterrichtsfach,
2. die Bestimmung des Zwecks und des Ziels dieses Unterrichtsfaches,
3. die Frage der Stellung des Unterrichtsfaches in quantitativer und qualitativer Hinsicht im Rahmen des Gesamtcurriculums der kaufmännischen Fortbildungsschule,
4. das Problem der Abgrenzung von und der Verknüpfung des Unterrichtsfaches mit den anderen Unterrichtsfächern und
5. die Frage der Stoffauswahl und Stoffbegrenzung.

Diesen Fragen nahm sich insbesondere der Deutsche Verband für das Kaufmännische Unterrichtswesen an. Er setzte 1900 eine „Kommission für die Bearbeitung einer Handelsbetriebslehre“ ein, obwohl diese Bezeichnung des Faches keineswegs unumstritten war, wie ja auch die bereits angeführte Übersicht von Fromme (1907; siehe auch Hell 1916) gezeigt hat.³⁶³ Die Arbeit der Kommission kam jedoch nicht voran, weil die Mitglieder sich bereits über den Namen des Unterrichtsfaches nicht einigen konnten und somit die zentralen Fragen, „welche Stoffe in diese Handelsbetriebslehre hereingehören und welche nicht (und, d. A.) wie sie lo-

³⁶¹ Für die Fachschulen galt diese Problematik ebenfalls; als bedeutender wurde jedoch die Frage eingeschätzt, wie im Unterricht der Fachschulen „Praxisbezug“ hergestellt werden könne. Da diese Schulen in der Regel vor oder anstatt einer kaufmännischen Lehre besucht wurden, fehlten den Schülern berufspraktische Erfahrungen und das Verständnis für die Geschäftsabläufe in einem kaufmännischen Betrieb. Die „Lösung“ des Problems lautete Musterkontor, also die Simulation eines kaufmännischen Betriebes in der Schule. Auf diesen Aspekt und dessen Implikationen für die Lernbüroarbeit an heutigen kaufmännischen Vollzeitschulen können wir im Rahmen dieser Studie nicht eingehen; siehe dazu aus der zeitgenössischen Literatur Mathe' (1896), Odenthal (1898) und Stern (1903); zur Geschichte des Musterkontors Penndorf (1925), Hopf (1973), Reinisch (1988) und zur Lernbüroarbeit seit den 1980er Jahren die Beiträge in Kaiser (1987).

³⁶² Ähnlich klingende Klagen über den Zustand des betriebswirtschaftlichen Unterrichts an kaufmännischen Berufsschulen konnte man noch in der jüngeren Vergangenheit lesen; vgl. Hahne (1984), Stierand (1993, S. 334 ff.) und Dauenhauer (1977, S. 118). Letztlich zielt auch der aktuelle Lernfeldansatz auf die Lösung dieses seit mehr als 100 Jahren beklagten didaktischen Problems; vgl. dazu Reinisch (1999).

³⁶³ Die Bezeichnung Handelsbetriebslehre geht auf die 1869 erschienene Schrift von Lindwurm „Die Handelsbetriebslehre und die Entwicklung des Welthandels“ zurück (vgl. Oberbach 1910, S. 6).

gisch aufzubauen sind“ (Oberbach 1910, S. 7), nicht abschließend behandelten. Der Verband entschloss sich daher, ein Preisausschreiben zu der folgenden Frage zu veranstalten: „Wie ist die Handelsbetriebslehre zur selbständigen Bedeutung zu erheben und in die natürliche Verbindung mit den übrigen kaufmännischen Fächern zu bringen? Wie ist der Lehrstoff einzuteilen, und welche Methode erweist sich als besonders zweckmäßig?“ Allerdings wurden nur zwei Arbeiten eingereicht, die jedoch nicht als preiswürdig angesehen wurden. Die Arbeit des Professors an der 1898 gegründeten Handelshochschule St. Gallen, Gomberg (1903), wird aber zumindest in der Schriftenreihe des Verbandes veröffentlicht.

Angesichts der herrschenden Begriffsverwirrung präzisiert Gomberg (1903, S. 5) zu Beginn seiner Schrift, was er unter Handelsbetriebslehre versteht: „Die Handelsbetriebslehre soll die Lehre vom Betriebe der Handelsunternehmen sein, d. h. die Grundsätze der rationellen Organisation und Verwaltung der Handelsunternehmen lehren. Nicht die positiven, die gegebenen Einrichtungen des Handels müssen hier dargelegt werden, sondern die aus der Beobachtung der wirtschaftlichen Tätigkeit der Handelsunternehmen abgeleiteten Normen für die vorteilhafte, rationelle Einrichtung und Führung derselben erörtert werden. ... Die Handelsbetriebslehre ... muß folglich ein ganz anderes Ziel als die Handelskunde verfolgen, welche den Inbegriff der Kenntnis der den Handel fördernden Einrichtungen, Gebräuche, Verfahren, Vorgänge, Handlungen usw. bildet. ... (S)ie umfasst diejenigen Kenntnisse, die für die Vollziehung, Ausführung der Handelsgeschäfte bei einer gegebenen Gesellschafts- und Rechtsordnung, sowie event. bei einem gegebenen Entwicklungsstand der Technik, erforderlich sind.“

Die von Gomberg getroffene Unterscheidung zwischen einer wissenschaftlich verfahrenen Handelsbetriebslehre und einer auf alltäglichen Erfahrungen gründenden Sammlung von Umgangs- und Verfahrenstechniken, die er Handelskunde nennt, wird auch von den Vertretern des kaufmännischen Fachunterrichts akzeptiert (vgl. z. B. Oberbach 1910, S. 8 ff.; Weber 1914, S. 136 f.); allerdings für die infrage stehenden didaktischen Probleme als wenig hilfreich angesehen. Sehr deutlich formuliert Oberbach (1910, S. 8 ff.) diese Position. Die Handelsbetriebslehre im Sinne Gombergs sei erstens nur dort am Platze, wo eine rein wissenschaftliche Behandlung des Stoffes möglich sei, also z. B. an den Handelshochschulen und zweitens bestünde die von Gomberg skizzierte Wissenschaft noch gar nicht. Die kaufmännischen Schulen könnten aber drittens keineswegs darauf warten, bis die „Hochschulen und ihre Professoren“ zu einem „vollendeten Ausbau einer solchen wissenschaftlichen Handelsbetriebslehre gelangt sind und viertens sei diese dann in den „meisten Gattungen von Handelsschulen überhaupt nicht (zu) verwerten.“ Angesichts des Ziels der kaufmännischen Fortbildungsschule, die Schüler mit den „wichtigsten Einrichtungen des Handels vertraut (zu) machen“ (ebd., S. 11), komme daher fast ausschließlich das Gebiet in Betracht, das Gomberg als Handelskunde bezeichnet, wozu einiges aus dem Handelsrecht und der Volkswirtschaftslehre zu ergänzen sei. Gleichwohl will Oberbach (1910, S. 10 f.) an dem Namen „Handelsbetriebslehre“ statt Handelskunde für das entsprechende Schulfach an den kaufmännischen Schulen festhalten, weil es zweckmäßig sei, für eine neue Sache auch einen „neuen Ausdruck“ zu verwenden. Was nun das – gegenüber der alten unsystematischen Handelskunde – Neue an Oberbachs Konzeption der Handelsbetriebslehre ist, erschließt sich allerdings nicht unmittelbar. Erst im Zusammenhang seiner Überlegungen zu den Fragen der Stoffauswahl und der Stoffbegrenzung wird deutlich, dass er der Auffassung ist, einen systematischen Aufbau des Unterrichts durch Zugrundelegung eines „situationsorientierten“ Ordnungsprinzips zu ermöglichen: In dem schulischen Unterrichtsfach Handelsbetriebslehre „ist das Allgemeine und Typische des modernen Handelsbetriebs darzustellen, indem man denselben von seinem Beginne an verfolgt, um mit der Auflösung zu schließen“ (ebd., S. 16).

Mit dieser – nicht nur von Oberbach vertretenen – Ablehnung der Position Gombergs war der nach Büsch und Lindwurm (vgl. oben die Abschnitte 3.3.4 und 3.4.4) dritte Versuch einer eher auf wissenschaftlicher Basis erfolgenden Curriculumentwicklung für den handelskundlichen Unterricht gescheitert. Dabei war die Kritik von Oberbach am Entwicklungsstand einer wissenschaftlichen Handelsbetriebslehre nicht nur durchaus berechtigt, sondern galt auch für die neu gegründeten Handelshochschulen. In den ersten 10 bis 15 Jahren der Existenz dieser Hochschulen unterschied sich der Unterricht in den kaufmännischen Lehrgebieten dort weder in der Bezeichnung der Lehrgebiete noch hinsichtlich des wissenschaftlichen Niveaus in einem bedeutsam zu nennenden Maße vom Unterricht an den Höheren Handelsschulen.³⁶⁴ Insofern fehlte einer wissenschaftsorientierten Strategie der Curriculumentwicklung in der Tat die Basis; aber selbst, wenn es sie gegeben hätte, dann wäre sie wahrscheinlich nicht zum Zuge gekommen, weil sie dem Selbstverständnis der Handelslehrerschaft widersprach. Danach bestand deren vornehmste Aufgabe darin, den deutschen Kaufmann „tüchtig zu machen in seinem Beruf“, damit er der „Pionier für die wirtschaftliche Eroberung weiter Weltteile“ sein könne (o. V. 1912c, S. 616). „(T)üchtig zu machen“ hieß didaktisch, sich nicht an einer wissenschaftlichen Systematik zu orientieren, sondern „bei aller unterrichtlichen Tätigkeit in der Schule müsse stets gefragt werden: Wie arbeitet die Praxis? Wie entscheidet man im Geschäft?“ (Vortmann 1903/04, S. 21).

Die Kritik setzte dabei an der eingetretenen Aufspaltung des kaufmännischen Fachunterrichts in mindestens vier Unterrichtsfächer an. Diese habe nämlich dazu geführt, dass sich der kaufmännische Unterricht immer mehr von der kaufmännischen Praxis abgelöst habe. Insofern wurde eine „Konzentration“ der Fächer gefordert, um eine strikte Orientierung am Geschäftsgang zu ermöglichen. Dazu wurden verschiedene Modelle für den Konzentrationsunterricht entwickelt, die sich letztlich darin unterschieden, welche Fächer miteinander verknüpft wurden (vgl. dazu Reinisch 1983, 1999). Strittig blieb dabei, welches Unterrichtsfach quasi als Leitfach dienen könne: die kaufmännische Korrespondenz (vgl. Ebeling 1911/12), die Buchhaltung (vgl. Sander 1905/06) oder die Handelskunde bzw. Handelsbetriebslehre (vgl. Oberbach 1910)? Diese Modelle blieben jedoch nicht ohne Widerspruch. Börner (1902/03, S. 258) warnt vor einer Übertreibung der Konzentration, weil sie zu Lasten des systematischen Wissenserwerbs gehen könne, der erforderlich sei, damit die Schule ihrer Aufgabe gerecht werden könne, „den Lehrlingen den theoretischen Zusammenhang – das System – und die geistige Vertiefung (zu geben)“.

Somit blieben zumindest bis zum ersten Weltkrieg die oben skizzierten fünf didaktisch-curricularen Fragen ungelöst. Deutlich wird dies auch in den Preußischen Bestimmungen von 1911 und im Badischen Normallehrplan von 1909. Während in Preußen das Fach „Handelskunde mit Deutsch und Schriftverkehr“ genannt wurde, für welches in der Unter-, Mittel- und Oberstufe der kaufmännischen Fortbildungsschule jeweils zwei Unterrichtsstunden pro Woche vorgesehen waren, lautete die Bezeichnung des Faches in Baden „Betriebsformen des Handels“, welches nur mit einer Unterrichtsstunde pro Schuljahr unterrichtet wurde. Im Ein-

³⁶⁴ So wurden an der ältesten deutschen Handelshochschule in Leipzig die kaufmännischen Lehrgebiete zunächst von den Lehrkräften der Leipziger Öffentlichen Handelslehranstalt erteilt, mit dieser war die Handelshochschule zu Beginn auch räumlich und organisatorisch verbunden. Gelehrt wurde im engen kaufmännischen Unterricht vornehmlich kaufmännische Arithmetik, Buchhaltung und Korrespondenz. Bereits der zweiten Generation der Professoren der zunächst Handelswissenschaft, dann Privatwirtschaftslehre und schließlich Betriebswirtschaftslehre genannten Disziplin (zu dieser Entwicklung siehe Töndury 1916 und Schneider 1981, S. 129–137) war diese Situation überaus peinlich, wie etwa in einem Aufsatz des Absolventen der Handelshochschule Leipzig (Handelslehrerexamen 1902) und späterem Professor der Privatwirtschaftslehre an der TH München Curt Werner (1925, S. 21 f.) nachzulesen ist.

zelen sollten die in Darstellung 16 aufgeführten Gebiete behandelt werden. Ein durchgängiges Ordnungsprinzip für die Auswahl und Sequenzierung des Stoffes ist dabei nicht erkennbar.³⁶⁵

Darstellung 16: „Handelskunde mit Deutsch und Schriftverkehr“; Auswahl und Verteilung des Stoffes in den preußischen Bestimmungen ... von 1911 sowie Stoffauswahl und -verteilung für das Unterrichtsfach „Betriebsformen des Handels“ im Badischen Normallehrplan von 1909

Preußische Bestimmungen ... 1911		Badischer Normallehrplan 1909	
Klassenstufe	Lehrstoff	Klassenstufe	Lehrstoff
Unterstufe	<ul style="list-style-type: none"> - Der Lehrling in Geschäft und Schule, - Einrichtung des Geschäfts, - Verkehr mit den Kunden, - Ein- und Verkauf, - Verkehrswesen: Post, Eisenbahn, Frachtgeschäft 	1. Klasse	<ul style="list-style-type: none"> - Entwicklung des Handels, dessen Arten und Usancen, - Handelsbilanz, - Die Handelspersonen, - Der Kaufmann und seine Tätigkeit, - Firma, Handelsregister, Procura, Vollmacht, Handlungsgehilfen und Lehrlinge, - Agenten, Mäkler
Mittelstufe	<ul style="list-style-type: none"> - Warenhandel, - Kreditwesen, insbesondere Wechsel und Scheck 	2. Klasse	<ul style="list-style-type: none"> - Handelsgeschäfte, Handelskauf, - Das Kommissions-, Speditions- und Lagergeschäft, - Beförderung von Gütern auf der Eisenbahn, - Zahlungsarten, - Verkehr mit den Banken, insb. mit der Reichsbank
Oberstufe	<ul style="list-style-type: none"> - Bank- und Börsenwesen, - Verkehr mit den Behörden, - Das Wichtigste über Handelskauf, - Handelsstand und Handelsgesellschaften, - Zusammenfassende Wiederholungen 	3. Klasse	<ul style="list-style-type: none"> - Die Handelsgesellschaften, insbesondere die Aktiengesellschaft in ihrer geschichtlichen Entwicklung und wirtschaftlichen Bedeutung sowie die Gesellschaft m.b.H.

Quellen: Preußischer Minister für Handel und Gewerbe (1911, S. 43) und Großherzogtum Baden, Großherzogliches Landesgewerbeamt – Abteilung II (1909, S. 353 f.).

Nimmt man den Unterricht in der Kaufmännischen Arithmetik und in der Buchführung bzw. in Baden in der Handelskorrespondenz zu diesen Stoffgebieten der Handelskunde hinzu und geht davon aus, dass auch in den kaufmännischen Fortbildungsschulen der anderen Reichsländer den in Baden und Preußen behandelten in etwa entsprechende Gebiete behandelt wurden, dann ist wohl davon auszugehen, dass die kaufmännische Fortbildungsschule die ihr zu-

³⁶⁵ Dies gilt auch für die auf der Basis der Preußischen Bestimmungen durch Handelsschuldirektoren erstellten und publizierten Stoffverteilungspläne; siehe z. B. Oberbach (1913) und Maaß (1913).

gedachte Funktion des „Reparaturbetriebs“ für die betriebliche Lehre weitgehend, wenn auch auf niedrigem Niveau erfüllt hat.³⁶⁶

Allerdings gerieten die Lehrkräfte an den kaufmännischen Fortbildungsschulen dabei in einen bemerkenswerten Widerspruch: während sie sich einerseits im Unterricht der Kaufmännischen Arithmetik, Buchführung, Handelskorrespondenz und Handelskunde auf die Vermittlung von technischen Umgangs- und Verfahrensregeln, die für die Ausführung operativer, ständig wiederkehrender und häufig sehr eng geschnittener Tätigkeiten benötigt wurden, konzentrierten, arbeiteten sie andererseits zu Zwecken der Motivation mit der Idee des selbstständigen Kaufmanns (vgl. Zabeck 2009, S. 365),³⁶⁷ obwohl dies schon Ende des 19. Jahrhunderts nur noch für eine Minderheit der Schüler und kaufmännischen Lehrlinge eine realistische Perspektive war. Ob Lehrer und Schüler damals die Widersprüchlichkeit erkannt haben, wissen wir nicht. Bekannt ist jedoch, dass die Lehrkräfte an kaufmännischen Schulen und die Autoren einschlägiger Schulbücher bis in die 1980er-Jahre auf die genannte Motivationsformel nicht verzichtet haben (vgl. Reetz 1984, Reetz/ Witt 1973). Möglicherweise wurde die Nutzung einer Illusion gegenüber der Aufklärung über die reale Situation der kaufmännischen Angestellten der Vorzug gegeben, weil Illusion als wirkungsvolleres didaktisches Mittel eingeschätzt wurde.

3.5.5 Zusammenfassung

Die im Abschnitt 3.5 behandelte Periode von der Reichsgründung 1871 bis in das zweite Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts ist berufsbildungsgeschichtlich von hohem Interesse, denn es bildete sich das Grundmuster der heute dual genannten Berufsausbildung in Deutschland heraus. Die Verwendung des Begriffes Grundmuster soll dabei andeuten, dass die „Dualität“ der Berufsausbildung in ihrer rechtlichen Gestalt damals zwar noch nicht vollständig ausgeprägt ist, denn diese Ausprägung und Festschreibung geschieht erst durch das Berufsbildungsgesetz vom 14. August 1969, aber wesentliche Elemente dieser „Dualität“ setzen sich langsam durch. Dies gilt erstens für die weiterhin bestehende Dominanz der betrieblichen Lehre und den für immer mehr Lehrlinge, männlichen wie weiblichen Geschlechts, und Jugendliche unter 18 Jahren zur Pflicht werdenden Besuch einer Fortbildungsschule, wobei diese zunehmend den Charakter einer Schule erhält, in der die Vermittlung von beruflichen Kenntnissen und Fertigkeiten im didaktischen Zentrum steht. Zweitens gilt dies für die gesetzlichen Grundla-

³⁶⁶ Dies galt natürlich insbesondere in den Fällen, in denen im Unterricht die Besonderheiten der kaufmännischen Tätigkeiten in den verschiedenen Branchen berücksichtigt wurden. Dies war in den allgemeinen Fortbildungsschulen und den kaufmännischen Abteilungen gewerblicher Fortbildungsschulen in den kleinstädtischen Zentren ländlicher Regionen nicht möglich. In den Großstädten mit mehreren gewerblichen und kaufmännischen Fortbildungsschulen wurde im ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts jedoch damit begonnen, ein „Fachklassenprinzip“ auf Basis der verschiedenen kaufmännischen Branchen, in denen die Lehrlinge ausgebildet wurden, einzurichten, teilweise wurde bei der Klassenbildung auch nur nach verkaufs- oder „kontorbezogenen“ Tätigkeiten unterschieden. Auch einzelne Reichsländer verfahren bei Lehrplanerlassen entsprechend. So wurde im Großherzogtum Baden 1910 ein gesonderter Lehrplan für Verkäuferinnen mit 9 Wochenstunden Unterricht pro Jahr an der Fortbildungsschule eingeführt. Bei dreijähriger Lehrzeit und dreijährigem Schulbesuch entfielen die insgesamt 27 Wochenstunden auf folgende Fächer: Deutsch mit 4 Stunden, Schreiben mit einer Stunde, Rechnen mit 7 Stunden, Handelsbetriebslehre (Allgemeine Berufskunde) mit 7 Stunden und Handelsbetriebslehre (Besondere Berufskunde) mit 8 Stunden. Innerhalb des Kontingents für die allgemeine und die besondere Berufskunde sollte im dritten Schuljahr auch Lebens- und Bürgerkunde unterrichtet werden. Die besondere Berufskunde umfasste die Themen „Umgangsformen beim Verkauf“ sowie „Geschmacksbildung“ und „Dekorationsübungen“ (vgl. Kohlhepp 1916).

³⁶⁷ Der Titel eines damals viel gelesenen Kaufmannsromans – 1890 erschien bereits die vierte Auflage – lautete vom „Stift zum Handelsherrn“ (vgl. Stern 1890). Auch in anderen Ländern wurde den kaufmännischen Lehrlingen noch zu Beginn des 20. Jahrhunderts der Aufstieg zum selbstständigen Kaufmann in Aussicht gestellt, wie die deutsche Übersetzung des Buchs „Die Erziehung zum Kaufmann“ von Higinbotham (1912) belegt.

gen der Berufsausbildung: während der betriebliche Teil durch Gesetze und Verordnungen – Gewerbeordnung und das HGB für die kaufmännische Berufsausbildung – geregelt wird, ist die Fortbildungsschule Sache der Reichsländer und deren Schul- bzw. Fortbildungsschulgesetze.

Allerdings existierte neben dem „dualen“ ein zweiter Weg der Berufsausbildung, der überwiegend von jungen Frauen genutzt werden musste. Dieser „zweite Weg“ ist bis weit in das 20. Jahrhundert hinein kennzeichnend für die kaufmännische Berufsausbildung in Deutschland. Zentrales Merkmal ist die Segregation nach dem Kriterium des Geschlechts. Während die männlichen Jugendlichen den Weg über die betriebliche Lehre in den Beruf des kaufmännischen Angestellten nahmen, blieb den jungen Frauen dieser Weg – außer im Einzelhandel mit der Lehre zur Verkäuferin – noch über viele Jahre weitgehend verschlossen. Sie mussten stattdessen den Weg über die vollzeitschulische Bildung in der Handels- und Höheren Handelsschulen nehmen, der aus der Sicht der Arbeitgeber nur für eine begrenzte Zahl von nicht sehr aussichtsreichen Positionen qualifizierte und den Eltern der jungen Frauen zudem noch das Schulgeld aufbürdete. Gleichwohl existieren beide Wege in den Beruf zunächst noch nebeneinander, so dass in den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts noch nicht von einer Marginalisierung der vollzeitschulischen Berufsbildung gesprochen werden kann, sondern eine Differenzierung der Formen der kaufmännischen Berufsbildung nach dem Kriterium des Geschlechts zu konstatieren ist. Bemerkenswert ist weiterhin, dass die wichtigsten Grundformen der heutigen kaufmännischen Schulen sich in ihren wesentlichen Merkmalen bereits in diesem Zeitraum entwickelt haben.

Diese Entwicklung geschah vor dem Hintergrund erheblicher politischer, demografischer, wirtschaftlicher und kultureller Veränderungen, die für die Zeit von der Reichsgründung bis zum Beginn des Ersten Weltkrieges kennzeichnend sind. Politisch war insbesondere die Regierungszeit von Kaiser Wilhelm II durch die Instabilität, imperialistische Bestrebungen und den Kampf gegen die politischen und gewerkschaftlichen Organisationen der Industriearbeiterschaft geprägt. Durch eine deutliche Steigerung der Lebenserwartung nahm das Wachstum der Bevölkerung weiterhin deutlich zu. Der durch tiefe Konjunkturerbrüche unterbrochene wirtschaftliche Aufstieg wurde durch die chemische und Elektroindustrie sowie den Maschinen- und Fahrzeugbau, den Industrien der „Zweiten Industriellen Revolution“, getragen, ohne dass dabei der schwerindustrielle Bereich gänzlich ins Hintertreffen geriet. Der Bedarf an Arbeitskräften und Kapital dieser Industrie wuchs nahezu ständig. Dieser Arbeitskräftebedarf konnte im Nahbereich der Industrien nicht mehr gedeckt werden, sodass in Deutschland weiterhin in großem Maße Binnenwanderung stattfand, wobei der Weg zumeist von Ost nach West führte. Der „Kapitalhunger“ der großen Industrieunternehmen wurde durch große Banken gedeckt, die als Aktiengesellschaften firmierten und die Bedeutung der alten privaten Bankhäuser deutlich schmälerten. Auch in der Industrie wurde zumindest bei den neuen Großunternehmen der Übergang von den Eigentümerunternehmen zu einem angestellten Vorstand weitgehend vollzogen. Auch in diesem Bereich spielte die Rechtsform der Aktiengesellschaft eine große Rolle. Nicht zuletzt die großen Banken, aber auch große Versicherungsgesellschaften drängten auf die Umwandlung der Industrieunternehmen in Aktiengesellschaften, weil sie dadurch verstärkt die Unternehmenspolitik der Industrieunternehmen in ihrem Sinne beeinflussen konnten.

Mit steigender Zahl der Beschäftigten, der Umsätze und der Gewinne entwickelte sich ein hoher Bedarf an Arbeitskräften für die Informationsverwaltung in den Industrieunternehmen. Die Organisation der Industrieverwaltungen in der Form des Büros sowohl in produktionsnahen Bereichen (z. B. Lohnbüro, Arbeitsvorbereitung, Materialverwaltung) und in der kaufmännischen Verwaltung (z. B. Buchhaltung, Korrespondenz und Fakturenbüro) sowie die Maschinisierung und Mechanisierung der Büros und die Zerlegung kaufmännischer Tätigkei-

ten in Teilarbeiten führte zwar zu, allerdings eher geringen Rationalisierungserfolgen, aber der Bedarf an Arbeitskräften, die in der Lage waren, kaufmännisch-verwaltende Tätigkeiten sachgerecht auszuführen, wuchs im gesamten hier behandelten Zeitraum ständig. Hinzu kam, dass auch Banken, große Privatversicherer, Staatsbetriebe, wie Bahn und Post, und die Öffentliche staatliche und kommunale Verwaltung sowie die Träger der gesetzlichen Sozialversicherung ihre wachsenden Aufgaben nur mit Hilfe von zusätzlichem Personal bewältigen konnten. Durch Bevölkerungswachstum und schnell steigendem Urbanisierungsgrad sowie dem sinkenden Selbstversorgungsgrad boten sich auch dem städtischen Einzel- und Großhandel neue Chancen. Dies galt auch für den Außenhandel, das Speditionsgewerbe und die Reedereien, denn mit der wachsenden Industrieproduktion war eine steigende Exportquote der Industrie verbunden. Ergänzt wurde die Situation durch neue Betriebsformen im Einzelhandel (Warenhäuser, Filialgeschäfte und Konsumgenossenschaften).

Insgesamt stieg daher die Zahl der mit kaufmännisch-verwaltenden Tätigkeiten beschäftigten Angestellten in der betrachteten Periode stark an, wobei jedoch der Bedarf an kaufmännischen Arbeitskräften, insbesondere in den Industrieverwaltungen und im Bereich der Verkaufstätigkeiten im Einzelhandel zunehmend mit Frauen gedeckt wurde. Zudem war der Arbeitsmarkt für Handlungsgehilfen im hier betrachteten Zeitraum keineswegs durch Überbeschäftigung gekennzeichnet. Für eine Vielzahl junger Handlungsgehilfen, insbesondere wenn sie ihre Lehrzeit im kleinen und mittleren Einzelhandel absolviert hatten, war Arbeitslosigkeit eine zunehmend häufiger auftretende Erfahrung. Die Hintergründe dafür waren nach nahezu einhelliger Auffassung in der zeitgenössischen einschlägigen Literatur der zu hohe Zustrom von berufsfremden Personen in den Kleinhandel – die Zahl der Selbstständigen im Einzelhandel, die ihr Geschäft mit einem Gehilfen und einem oder zwei Lehrlingen oder gar nur mit Lehrlingen betrieben, stieg ständig an – und die Praxis der „Lehrlingszüchtere“ in den kleinen Betrieben des Warenhandels. Die dort ausgebildeten Lehrlinge erwarben während ihrer Ausbildung in aller Regel nur rudimentäre kaufmännische Kenntnisse und Fertigkeiten, so dass sie wenig Aussicht auf eine zumindest den Lebensunterhalt sichernde Anstellung in einem der prosperierenden kaufmännischen Tätigkeitsfelder hatten. Auch deren Aussicht auf Selbstständigkeit nahm angesichts des steigenden Kapitalbedarfs für eine Unternehmensgründung gegenüber früheren Zeiten deutlich ab. Die dauerhafte abhängige Tätigkeit wurde so zur Lebensperspektive für die ganz überwiegende Zahl der Handlungsgehilfen.

Die männlichen Handlungsgehilfen im Warenhandel mussten somit erleben, dass es mit ihrer früher exklusiven Stellung vorbei war, ihr Berufsstand zur Massenerscheinung wurde, sie sich im Hinblick auf die Sicherheit des Arbeitsplatzes, die Höhe des Gehalts und die Arbeitsbedingungen kaum noch von den Industriearbeitern und Handwerksgesellen unterschieden und sich die Hoffnung auf sozialen Aufstieg als selbstständiger Kaufmann als Illusion erwies. Dies hatte Folgen für die Mentalität dieser Handlungsgehilfen. Eine große Zahl von ihnen organisierte sich im Deutschnationalen Handlungsgehilfen Verband (DHV), der in den weiblichen Arbeitskräften im Handel und den Warenhauseigentümern mosaikartigen Glaubens die Schuldigen an der Misere der Handlungsgehilfen sah. Der DHV wandte sich daher mit teilweise höchst obskuren Argumenten gegen die Frauenarbeit im Handel, konnte sich damit jedoch nicht durchsetzen. Die Auseinandersetzung zu dieser Frage konzentrierte sich daher im ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts auf die Frage der Berufsausbildung im Handelsgewerbe. Nachdem die Bedeutung der Fortbildungsschule als „Reparaturbetrieb“ für die qualitativ schlechte betriebliche Lehre erkannt worden war und die männlichen Lehrlinge der Fortbildungsschulpflicht unterworfen worden waren, verlangten die organisierten weiblichen Handlungsgehilfinnen und Kontoristinnen sowie der Deutsche Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen die Ausdehnung der Fortbildungsschulpflicht auf weibliche Personen, die das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet hatten.

Zum Ende des ersten Jahrzehnts des 20. Jahrhunderts konnte diese Forderung weitgehend durchgesetzt werden, allerdings mit der Einschränkung, dass zumindest im weitaus größten Reichsland Preußen eine geschlechtsspezifische Studentafel für den Fortbildungsschulunterricht eingeführt wurde. Die jungen Frauen erhielten lebenskundlichen Unterricht statt staatsbürgerlichen wie die männlichen Lehrlinge und zusätzlich bzw. anstatt kaufmännischen Fachunterricht erhielten sie Unterricht in Haushaltskunde. Die im Bürgertum verankerte Idee, dass Hausfrau und Mutter der „natürliche Beruf“ der Frau und eine Erwerbstätigkeit der Frau nur eine Durchgangsstation bis zur Eheschließung sei, hatte hier Pate gestanden. Ebenfalls im ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts sind die ersten Versuche zu verzeichnen, die Klassenbildung an den kaufmännischen Fortbildungsschulen in den größeren Städten nach Branchengesichtspunkten vorzunehmen, um spezielle Aspekte der kaufmännischen Arbeit in den verschiedenen Branchen besser im Unterricht behandeln zu können. An den Mädchen-Fortbildungsschulen betraf das vornehmlich die für eine Verkaufstätigkeit vorgesehenen weiblichen Lehrlinge im Einzelhandel. Der Weg für die Kontoristinnen führte hingegen weiterhin überwiegend über eine kaufmännische private oder öffentliche Vollzeitschule (Höhere Handelsschule und Handelsschule) in ein Beschäftigungsverhältnis.

Die Höhere Handelsschule war bis 1898 das „Flaggschiff“ des kaufmännischen Bildungswesens. Es gab sie zwar nur in einigen wenigen Städten, aber sie sollte mit einem mittleren Bildungsabschluss ausgestattete Jugendliche auf eine gehobene Position in kaufmännischen Unternehmen vorbereiten, ohne dass diese eine Lehre im Betrieb durchlaufen mussten. 1898 wurde jedoch in Leipzig eine Spezialhochschule, die Handelshochschule, gegründet, die auch für Kaufleute eine akademische Vorbildung eröffnen sollte. Gleichzeitig wurde dadurch das gravierende Problem der Versorgung der kaufmännischen Schulen mit fachlich und pädagogische vorgebildete Lehrkräften einer Lösung zugeführt, die sich in den folgenden Jahrzehnten als tragfähig erweisen sollte. Der stürmische Ausbau des kaufmännischen Fortbildungsschulwesens durch die Einführung der Fortbildungsschulpflicht per Ortsstatut in Preußen bzw. Gesetz in einigen anderen Reichsländern hatte zu einem erheblichen Lehrerberuf geführt, der nur durch fachlich im Hinblick auf die kaufmännischen Unterrichtsgegenstände nur notdürftig qualifizierte Volksschullehrer bzw. pädagogisch nicht qualifizierte Kaufleute und Handlungsgehilfen gedeckt werden konnte. Angesichts der in der Regel schlechten Vorbildung der Lehrkräfte dürfte es daher um die fachliche und pädagogisch-didaktische Qualität des Unterrichts an den kaufmännischen Schulen zunächst nicht besonders gut gestellt gewesen sein. Hilfestellung für den Unterricht in den vier kaufmännischen Kernfächern: Kaufmännische Arithmetik, Handelskorrespondenz, Buchführung und Handelskunde erhielten die Lehrkräfte durch Schulbücher, Musterlektionen und vor allem durch didaktisch-methodische Anleitungen für den Unterricht. Dabei erwies sich insbesondere das Fach Handelskunde als Problemfall. Bis zum Ende unseres Betrachtungszeitraums und auch in den folgenden Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts (vgl. Reinisch 2004, S. 502 ff.) konnte hierfür keine einheitliche Lösung gefunden werden. Dennoch dürfte der Fachunterricht an den kaufmännischen Fortbildungsschulen zumindest einen notwendigen Grundstock an kaufmännischen Kenntnissen vermittelt haben, den die meisten Gehilfen im Einzelhandel während ihrer Lehrzeit nicht erlangen konnten.

4 Resümee

„Geschichte der kaufmännischen Berufe“ lautet der Titel dieser Studie. Inwieweit es gerechtfertigt ist, für den von uns bearbeiteten Zeitraum den Begriff Beruf in diesem Titel im Plural zu verwenden, hängt davon ab, welche Kategorien für die Bestimmung der Intension, Extension und Pragmatik des Begriffs Beruf herangezogen werden. Wir haben uns oben im zweiten Kapitel für die Definition von Kutscha (2008, S. 347) entschieden, der unter Beruf „ein auf gesellschaftlich legitimierte Wissens- und Qualifikationsstandards bezogenes Muster von Arbeitsfähigkeiten (Arbeitskraftmuster) ... (versteht, d. A.), das durch eine rollen-typische Kombination von Kenntnissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten gekennzeichnet und an der Erwartung orientiert ist, Erwerbchancen wahrnehmen zu können.“ Folgt man dieser Definition, dann kann in der Tat für den von uns bearbeiteten Zeitraum von „kaufmännischen Berufen“ gesprochen werden. Wenn man aber bei der Begriffsbestimmung und -verwendung einerseits auf rechtliche Normen oder andererseits – wie in der Berufsbildungsforschung üblich – auf den Aspekt der Konstituierung eines Berufes durch die überbetriebliche Standardisierung und Kodifizierung eines eigenen Ausbildungsganges abstellt, dann gelangt man zu dem Ergebnis, dass es bis weit in das 20. Jahrhundert hinein nur einen kaufmännischen Beruf und dementsprechend nur eine zunächst rein betriebliche, etwa ab Beginn des 20. Jahrhunderts um den Besuch einer Fortbildungsschule ergänzte kaufmännische Berufsausbildung gegeben hat. Will man also die Verwendung des Plural von „kaufmännischer Beruf“ auch unter rechtlichen und berufspädagogischen Aspekten als gerechtfertigt ansehen, dann müsste eine Fortschreibung dieser Studie dergestalt erfolgen, dass das gesamte 20. Jahrhundert erfasst wird. Aus unserer Sicht ist diese Fortschreibung dringend geboten, wobei auch die Entwicklung der kaufmännischen Berufe im europäischen Ausland mit einbezogen werden sollte.

Mit der von uns gewählten Definition des Berufsbegriffs, die ja primär darauf abstellt, dass sich Berufe durch je spezifische Arbeitskraftmuster voneinander unterscheiden, und der von uns vorgenommenen Ergänzung um den Aspekt der Mentalität, können wir jedoch zu Recht davon ausgehen, dass sich im hier bearbeiteten Zeitraum unterhalb des Rechtsrahmens bereits mehrere kaufmännische Berufe entwickelt haben und damit auch unterschiedliche Berufsausbildungen, soweit es um Teile der vermittelten Inhalte ging. In diesem Kontext haben wir eingangs Anforderungen an die – von uns als Geschichte des Wandels des Arbeitsvermögens deutscher Kaufleute konzipierte – Historiografie der kaufmännischen Berufe formuliert: Sie müsste es erstens leisten, diejenigen Arbeitskraftmuster und Mentalitätselemente zu identifizieren, die spezifisch für Kaufleute sind und zweitens bestimmen können, welche Faktoren für die im historischen Prozess eingetretene Ausdifferenzierung des Kaufmännischen in verschiedene eigenständige Berufe maßgeblich waren.

Die Bearbeitung der Themenbereiche, die wir in der Absicht, die genannten Erwartungen zumindest weitgehend zu erfüllen, aufgegriffen haben, war mit erheblichen Problemen verbunden, insbesondere weil wir mit einem höchst unterschiedlichen Stand der Forschung zu den einzelnen Themenbereichen konfrontiert waren. Die Geschichte der Kaufleute und deren Ausbildung in der Zeit des späten Mittelalters und der frühen Neuzeit – der Zeit der Hanse und der Fugger – ist wirtschafts-, sozial-, mentalitäts- und berufsbildungsgeschichtlich gut erforscht. Ähnlich gut sieht es in dieser Hinsicht mit der Zeit des 18. Jahrhunderts, insbesondere mit dessen zweiter Hälfte, sowie – allerdings nur eingeschränkt – mit der Zeit von der Reichsgründung bis zum Beginn des Ersten Weltkriegs aus. Demgegenüber besteht für die Zeit des Vormärzes, der Frühindustrialisierung und der „Ersten Industriellen Revolution“, also für die ersten sieben Jahrzehnte des 19. Jahrhunderts, für die Geschichte der Kaufleute und der kaufmännischen Berufe ein erheblicher Forschungsbedarf. Dies gilt generell, also für sämtliche der hier bearbeitenden Perioden, auch für die Erforschung der Entwicklung des kaufmännischen Wissens. Vorliegende Untersuchungen von erhalten gebliebenem kaufmänn-

nischen Schriftgut – Geschäftsbriefe, Hauptbücher, Memoriale etc. – und von Fachbüchern für das Selbststudium der Kaufleute wenden sich allenfalls am Rande der Frage zu, welche Art, welcher Umfang und welche Qualität von Wissen erforderlich war, diese Schriftstücke zu erstellen. Deutliche Lücken zeigen sich insbesondere im Bereich der Untersuchung der Entwicklung der betrieblichen Berufsausbildung für männliche wie weibliche Handlungsgehilfen für das gesamte 19. Jahrhundert und für den Beginn des 20. Jahrhunderts. Dies gilt insbesondere für die Berufsausbildung außerhalb der Betriebe des Warenhandels. Demgegenüber ist die Entwicklung des schulischen Teils der Berufsausbildung in schulorganisatorischer Hinsicht recht gut erforscht; gravierende Defizite zeigen sich hier im Bereich der Erforschung des Curriculums, insbesondere stehen Analysen der zeitgenössischen Schulbuchliteratur und der wenigen überlieferten Lehrpläne weitgehend aus. Einen besonderen Problembereich bildet die Berufsausbildung im öffentlichen Dienst. Es geht hier insbesondere um die Ausbildung der Beamten im nicht-technischen einfachen, mittleren und gehobenen Dienst, die sich im 19. Jahrhundert herausbildete. Diese wird in der wirtschaftspädagogischen Historiografie bisher nicht betrachtet, obwohl viele der Tätigkeiten dieser Verwaltungskräfte in den Kommunen und Regierungsämtern, bei den Trägern der gesetzlichen Sozialversicherung, in den Sparkassen und öffentlichen Betrieben Elemente enthalten, die durchaus Ähnlichkeit mit der Verwaltungsarbeit von Kaufleuten und Handlungsgehilfen in privaten Wirtschaftsunternehmen aufweisen. Wir gehen davon aus, dass in der öffentlichen Verwaltung ein Fundus an Spezialliteratur zur Entwicklung der Berufsausbildung vorhanden ist. Diesen konnten wir im Zuge der Erstellung dieser Studie jedoch nicht auswerten. Gleiches gilt auch für die – nach unserer Einschätzung jedoch seltenen – Studien, die sich mit der Entwicklung der kaufmännischen Berufe und der zugehörigen Berufsausbildung außerhalb des Warenhandels und der Industrie beschäftigen.

Vor diesem Hintergrund können wir mit aller Vorsicht davon ausgehen, dass es im Hinblick auf den ersten der oben formulierten Aspekte, ob es typisch zu nennende Arbeitskraft- und Mentalitätsmuster von Kaufleuten gibt und worin diese bestehen, relativ eindeutige, jedoch inhaltlich eher abstrakte Antworten gibt. Hinsichtlich der Arbeitskraftmuster gilt, dass Kaufleute es – wie wir bereits in der Einleitung unserer Studie formuliert haben – mit der Planung, Organisation, Steuerung und Kontrolle sowie Dokumentation für bzw. von Güter-Geld-Bewegungen in Unternehmen und Betrieben im Kreislauf von Allokation, Leistungserstellung, Leistungsverwertung, Distribution, Investition und gegebenenfalls Konsumtion zu tun haben. Wie diese Prozesse im Einzelnen konkret aussahen, bis zu welchem Grad sie von den kaufmännischen Akteuren gesteuert und beherrscht werden konnten, hing und hängt bis heute von drei Faktoren ab, die sich im Verlauf der Geschichte deutlich gewandelt haben:

- den Umweltbedingungen in politischer, rechtlicher, sozialer, ökonomischer, kultureller und technologischer Hinsicht, denen die Kaufleute ausgesetzt sind und von ihnen nur sehr begrenzt beeinflusst werden können,
- dem jeweils vorhandenen Stand des kaufmännischen Wissens, den sich die Kaufleute prinzipiell aneignen könnten, wenn sie dazu bereit und in der Lage sind; wobei wir in unserer Studie zeigen konnten, dass die Diffusion kaufmännischen Wissens häufig durchaus schleppend erfolgte und sich über mehrere Jahrhunderte erstreckte und
- den Vorstellungen der Kaufleute über die monetären und nicht-monetären Ziele, die sie durch ihre ökonomischen Aktivitäten erreichen wollen.

Mit dem zuletzt angeführten Aspekt wird auf Elemente der Kaufmannsmentalität verwiesen. Dabei wird der Gewinnerzielungsabsicht in der einschlägigen Literatur die prominenteste Stellung eingeräumt. Die historische Analyse zeigt jedoch, dass es verfehlt wäre, dieses Motiv für alle Zeiten und für sämtliche mit kaufmännischen Aufgaben betraute Personen als gültig

zu unterstellen. Für die kleinen Warenhändler mit ihrem bescheidenen Warenangebot galt für den gesamten von uns betrachteten Zeitraum, dass es ihnen darum ging, durch den Einkauf und Verkauf von Waren des täglichen Bedarfs mit bescheidenen Umsätzen ein einigermaßen auskömmliches Einkommen zu erzielen. Über Jahrhunderte wurden diese kleinen Warenhändler als Höker und Krämer bezeichnet und so auch sprachlich von den Handelsherren abgegrenzt, die sich mit allen Geschäften befassten, die einen Profit versprachen. Auch für die Handelsgehilfen und kaufmännischen Angestellten, die in der Zeit um die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert lernen mussten, dass die abhängige Beschäftigung ihre Lebensperspektive sein würde, sind eher auskömmliches Einkommen, sicherer Arbeitsplatz und angemessene Arbeitsbedingungen als unternehmerische Initiative zwecks Gewinnerzielung die handlungsleitenden Ziele gewesen. Nicht zuletzt diese Orientierung und die sich darauf gründende Vermutung der Unternehmensleitungen, dass die Angestellten nicht dazu bereit seien, ihr Leistungspotenzial dem Unternehmen vollständig zur Verfügung zu stellen, führte zu der fortdauernden Suche nach Managementtechniken und Anreizsystemen zur Förderung der Leistungsbereitschaft und -abgabe der Angestellten. Die Erzielung eines möglichst hohen Gewinns oder – wie es bei Sombart heißt: kapitalistischer Geist – war und ist also keineswegs Bestandteil der Mentalität sämtlicher Personen, die ihren Lebensunterhalt mit kaufmännischen Arbeiten zu verdienen suchen. Sie ist allein kennzeichnend für den selbstständigen Kaufmann und unter diesen sind es auch nur diejenigen, deren Unternehmen groß genug ist, um das genannte Ziel mit Aussicht auf Erfolg anzustreben. Gleichwohl nehmen wir an, dass im Mentalitätsaspekt letztlich der Grund für die Unterscheidung in kaufmännische Berufe einerseits und Berufe in der öffentlichen Verwaltung andererseits liegt, obwohl im Hinblick auf die Tätigkeitsmerkmale häufig große Schnittmengen zwischen beiden Bereichen vorliegen. Die „Erklärung“, dass die „Gemeinwohlorientierung“ als zentrales Element der Mentalität der öffentlichen Verwaltungseinrichtungen auf der einen Seite und die Orientierung am ökonomischen Erfolg als zentrales Element der Mentalität von (selbstständigen) Kaufleuten auf der anderen Seite, dazu führt, dass beide Bereiche auf eigenständige Bildungsgänge für ihren Nachwuchs pochen, mag zwar trivial erscheinen, aber eine überzeugende konkurrierende „Erklärung“ haben wir jedenfalls bisher nicht entdecken können.

Soeben haben wir die in sozialer Hinsicht vertikale als eine der vielfältigen Differenzierungsformen im Bereich des Kaufmännischen angesprochen. Diese Differenzierungsformen bilden aus unserer Sicht den Ansatz zur Beantwortung der oben aufgeworfenen Frage danach, welche Faktoren für die im historischen Prozess eingetretene Ausdifferenzierung des Kaufmännischen in verschiedene eigenständige Berufe maßgeblich waren. Die vertikale Differenzierung mit ihren Elementen der funktionalen Hierarchisierung der kaufmännischen Tätigkeiten in Leitungs- und eher ausführende Funktionen und der sozialen Hierarchisierung in Handelsherrn einerseits sowie Krämer und Höker andererseits setzt bereits im Mittelalter ein, und sie führt zur Entwicklung von zwei Berufen primär im Warenhandel: Groß- und Einzelhandel. Beide Formen der vertikalen Differenzierung sind jedoch für das einzelne Individuum noch nicht dauerhaft verfestigt. Bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts war es die Regel, dass Handlungsgehilfen zu selbstständigen Kaufleuten aufstiegen. Erst mit den wachsenden Betriebsgrößen, dem steigenden Kapitalbedarf für die Gründung eines Unternehmens entfällt dieser Weg des sozialen Aufstiegs zunehmend. Dies wirkt sich auf die Ausbildungswege im kaufmännischen Bereich aus. Die früher im Groß- wie im Kleinhandel zwar unterschiedliche, aber innerhalb der beiden Bereiche prinzipiell gleichförmige Berufsausbildung differenziert sich zumindest im Großhandel in vertikaler Hinsicht aus, so dass differenzierte Berufsbildungsgänge für die Vorbereitung auf Leitungsfunktionen und auf operative Tätigkeiten entstehen. Dabei spielen für die Vorbereitung auf Leitungsfunktionen schulische und akademische Formen der Berufsausbildung eine bedeutende, bis heute wachsende Rolle und zwar nicht nur aus inhaltlichen sondern auch aus Statusgründen.

Begleitet war diese Entwicklung von verschiedenen Formen der horizontalen Differenzierung. Bedeutend für unsere Fragestellung ist einerseits die horizontale Differenzierung in der Form der Spezialisierung der Großkaufleute auf einzelne Geschäftsfelder, die zwar schon im 18. Jahrhundert einsetzt, aber erst in der Periode der Frühindustrialisierung zu einer durchgängig zu beobachtenden Strategie wird. Andererseits ist eine horizontale Differenzierung in funktionaler Hinsicht festzustellen. Bereits im späten Mittelalter und der frühen Neuzeit finden sich Formen der Arbeitszerlegung in den großen Handelsunternehmen: Ladendiener, Lagerarbeiter, Buchhalter, Kassierer, Schreiber, Briefkopisten etc. Allerdings war die Anzahl der Beschäftigten in den Kaufmannskontoren bis zu diesem Zeitpunkt selbst bei „weltweit“ agierenden Großkaufleuten sehr gering, so dass die horizontal-funktionale Differenzierung der Kaufmannstätigkeiten in Kontor und Laden an eine „natürliche“ Grenze stieß. Dies ändert sich erst in den letzten 30 Jahren des 19. Jahrhunderts. Die kaufmännische Angestelltenschaft wird zu einem Massenphänomen, so dass funktionale und soziale „Binnendifferenzierung“ der Angestellten in horizontaler und vertikaler Hinsicht möglich, notwendig und auch realisiert wird. Es wäre nun zumindest denkbar gewesen, wie in anderen europäischen Staaten ein auf die Arbeitsfunktionen und spezifische Tätigkeitsfelder abstellendes funktionales Kriterium zur Grundlage von „Berufsschneidungen“ zu machen, so dass Berufe, wie Buchhalter, Kontorist, Korrespondent und Kassierer, auch als Ausbildungsberufe entstanden wären. Es hat dazu – etwa mit der Trennung in Verkäuferinnenklassen und Klassen für Kontorpersonal an den kaufmännischen Fortbildungsschulen im ersten Jahrzehnt des 19. Jahrhunderts – Ansätze gegeben. Diese sind jedoch auf der Ebene der Ausbildungsberufe im Verlaufe des 20. Jahrhunderts kaum weiter verfolgt worden. Hauptmerkmal der „Berufsschneidung“ auf der Ebene der Ausbildungsberufe im kaufmännischen Bereich wurde so deren Orientierung an kaufmännischen Branchen, wie Einzel-, Groß- und Außenhandel, Industrie, Banken und Versicherungen. Der funktionale Aspekt kam auf der Ebene der Berufsausbildung nur bei branchenübergreifenden „Querschnittsaufgaben“ zum Zuge, die Büroberufe sind dafür das wichtigste Beispiel. Bei den „Erwachsenenberufen“, bei den innerhalb der Unternehmen üblichen Bezeichnungen ihres kaufmännischen Personals spielt jedoch die funktionale Orientierung die herausragende Rolle.

Eine einigermaßen schlüssige Erklärung, warum dem Aspekt der Branche der Vorzug vor dem Aspekt der Funktion gegeben worden ist, haben wir dem von uns aufgearbeiteten historischen Material nicht entnehmen können. Wir vermuten jedoch einen engen Zusammenhang mit dem Tatbestand, dass sich die Arbeitgeber zu Branchenverbänden zusammengeschlossen haben und Gewerkschaften diesem Beispiel später gefolgt sind. Angesichts der bis heute hohen Bedeutung des korporatistischen Elements in der deutschen Berufsbildung war also das Interesse der Verbände an einem branchenspezifischen Ausbildungsberuf wahrscheinlich ursächlich für diese Entwicklung. Nun ist allerdings der Prozess der horizontalen Differenzierung in Branchen prinzipiell unabschließbar. Dies evoziert im Hinblick auf den Aspekt der Berufsschneidung Schwierigkeiten: Wo liegen die Grenzen der Teilbarkeit des Kaufmännischen in einzelne Ausbildungsberufe? Aus der Historie kann auf diese Frage keine Antwort generiert werden. Bleibt die Antwort aus berufspädagogischer Sicht: Die Grenze liegt dort, wo durch eine Engschneidung des Tätigkeitsfeldes, auf das die Berufsausbildung vorbereiten soll, den Ansprüchen des Berufsbildungsgesetzes auf eine breit angelegte berufliche Grundbildung und der Vorbereitung auf eine qualifizierte berufliche Tätigkeit sowie dem Recht der Auszubildenden, eine berufliche Identität entwickeln zu können, nicht mehr genügt werden kann. Es ist allerdings nicht sehr wahrscheinlich, dass diese Antwort von denjenigen, die über „Berufsschneidungen“ im Rahmen von Neuordnungsverfahren zu entscheiden haben, als besondere Hilfestellung empfunden wird.

Literaturverzeichnis

- Abel, W.* (1972): Massenarmut und Hungerkrisen im vorindustriellen Deutschland. Göttingen.
- Abel, W.* (1980): Strukturen und Krisen der spätmittelalterlichen Wirtschaft. Stuttgart und New York.
- Adams, C. E.* (1988): Women clerks in Wilhelmine Germany. Issues of class and gender. Cambridge Mass.
- Adler, G.* (1891): Die Sozialreform und der Kaufmannsstand. In: Hirth, G./ Seydel, M. (Hrsg.): Annalen des Deutschen Reiches für Gesetzgebung, Verwaltung und Statistik. Staatswissenschaftliche Zeitschrift und Materialiensammlung ohne Jg., S. 1–60.
- Adler, G.* (1892): Handlungshilfe. In: Handwörterbuch der Staatswissenschaft; 4. Bd. Jena, S. 274–281.
- Alt, R.* (1985): Vorlesungen über die Erziehung auf frühen Stufen der Menschheitsentwicklung. In: Günther, K.-H., u. a. (Hrsg.): Robert Alt Pädagogische Werke; Bd. I. Berlin (DDR), S. 25–252.
- Altenrath* (1912): Vorbericht. In: Schriften der Zentralstelle für Volkswohlfahrt, Heft 7: Das Lehrlingswesen und die Berufserziehung des gewerblichen Nachwuchses. Berlin [hier zitiert nach Zabeck 2009].
- Ambrosius, G.* (2001): Agrarstaat oder Industriestaat – Industriegesellschaft oder Dienstleistungsgesellschaft? Zum sektoralen Strukturwandel im 20. Jahrhundert. In: Spree, R.: Geschichte der deutschen Wirtschaft im 20. Jahrhundert. München.
- Ammann, H.* (1965): Die Deutschen in Saint-Gilles im 12. Jahrhundert. In: Brunner, O., u. a. (Hrsg.): Festschrift Hermann Aubin zum 80. Geburtstag; Bd. I. Wiesbaden, S. 185–220.
- Ammann, H.* (1970): Die wirtschaftliche Stellung der Reichsstadt Nürnberg im Spätmittelalter. Nürnberg.
- Anthor, G. M.* (1836): Die Handelsschule zu Gotha. In: Beiträge zu Coburgs und Gothas Annalen. Coburg 1836, S. 132–151 [hier zitiert nach dem auszugsweisen Nachdruck in: Horlebein, M. (Hrsg.) (1989), S. 41f.].
- Anonymus* (1797): Einige Bemerkungen und Wünsche zur Beförderung der Humanität und guten Erziehung im Kaufmannsstande, vorzüglich für diejenigen, welche kleine Handlung treiben und Lehrlinge in ihre Handlung aufnehmen. In: Journal für Fabrik, Manufaktur, Handlung und Mode, 12. Bd. (1797, 1. Halbjahr), S. 321–339 (hier zitiert nach dem Wiederabdruck in Pott, K. F. (Hrsg.): Über kaufmännische Erziehung. Ein Quellen- und Lesebuch mit Texten aus Zeitschriften, Broschüren und (Lehr-) Büchern des 18. Jahrhunderts. Rinteln, S. 96–104).
- Apitz, H.-J.* (1967): Entstehung und Bedeutung der Sozialgesetzgebung für Heimarbeiter und Angestellte in den Jahren 1896 bis 1914. Berlin.
- Ashauer, G.* (Hrsg.) (1982): Deutsche Bankengeschichte; Band 1–3. Frankfurt am Main.
- Ashauer, G.* (1986): Berufsbildung in der deutschen Sparkassenorganisation: ein geschichtlicher Überblick. In: Sparkassen in der Geschichte. Stuttgart.
- Aubin, G.* (1927): Die Geschichte des Verlagssystems in der Periode des Frühkapitalismus. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 127. Jg. [III. Folge, 72. Bd.], S. 336–342.
- Aubin, H.* (1955): Stufen und Triebkräfte der abendländischen Wirtschaftsentwicklung im frühen Mittelalter. In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 42. Jg., S. 1–39.
- Aubin, H.* (1967): Formen und Verbreitung des Verlagswesens in der altnürnberger Wirtschaft. In: Stadtarchiv Nürnberg (Hrsg.): Beiträge zur Wirtschaftsgeschichte Nürnbergs; Bd. II. Nürnberg, S. 620–668.
- Auerbach, A.* (1891): Der Kaufmann und die Sozialdemokratie. Berlin.
- Axmacher, D.* (1990): Widerstand gegen Bildung. Zur Rekonstruktion einer verdrängten Welt des Wissens. Weinheim.
- Baasch, E.* (1910): Ein Verzeichnis der Hamburgischen Kauffahrteiflotte vom Jahre 1672. In: Zeitschrift des Vereins für Hamburgische Geschichte 15. Jg., S. 39–52.
- Bahr, H.* (1894): Der Antisemitismus: Ein internationales Interview. Berlin.
- Barkhausen, M.* (1954): Der Aufstieg der rheinischen Industrie im 18. Jahrhundert und die Entstehung eines industriellen Großbürgertums. In: Rheinische Vierteljahresblätter 19. Jg., S. 135–177.
- Barth, P.* (1925): Die Geschichte der Erziehung in soziologischer und geistesgeschichtlicher Beleuchtung. 5. und 6. Auflage. Leipzig (1. Auflage 1911).

- Bastian, F.* (1931): Das wahre Gesicht des „vorkapitalistischen“ Kaufmanns. In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 24. Jg., S. 1–35.
- Bastian, F.* (1935, 1943 und 1944): Das Runtingerbuch 1382–1407 und verwandtes Material zum Regensburger Südostdeutschen Handel und Münzwesen; Band I: Darstellung (1944); Bd. II: Text des Runtingerbuches (1935); Bd. III: Urkunden, Briefe, Rechnungsauszüge, Register ... (1943). Regensburg.
- Bauer, C.* (1936): Unternehmung und Unternehmungsformen im Spätmittelalter und in der beginnenden Neuzeit. Jena (Reprint: Aalen 1982).
- Becher, J. J.* (1668): Politische Discurs, von den eigentlichen Ursachen / deß Auff- und Abnehmens der Städt / Länder und Republicken / in specie, wie ein Land Volckreich und Nahrhafft zu machen / und in eine rechte Societatem civilem zu bringen: Auch wird von dem Bauren Handwercks= und Kauffmanns=Standt / derer Handel und Wandel / Jtem, von dem Monopolio, Polypolio und Propolio, von allgemeinen Land=Magazinen, Niederlagen / Kauff-Häusern / Montibus Pietatis, Zucht= und Werk=Häusern / Wechselbäncken und dergleichen außführlich gehandelt ... Franckfurt. (Titel zitiert nach dem Nachdruck der 3. Auflage Frankfurt 1688, Glashütten im Taunus 1972).
- Becher, J. J.* (1669): "Moral-Discurs. Von den eigentlichen Ursachen des Glücks und Unglücks / allwo gleichsam auff einer Wagschal Alle und jede menschliche Actiones auf der gantzen Welt / So zum Guten / und Bösen gericht / ohnphartheyisch erwogen werden. Frankfurt am Main.
- Bechtel, H.* (1953): Matthäus Schwarz. Lebensbild eines Kaufmanns und seiner Welt aus der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts. Frankfurt am Main.
- Bechtel, H.* (1967): Wirtschafts- und Sozialgeschichte Deutschland. Wirtschaftsstil und Lebensformen von der Vorzeit bis zur Gegenwart. München.
- Beck, U./ Brater, M./ Daheim, H.* (1980): Soziologie der Arbeit und der Berufe. Reinbek bei Hamburg.
- Beigel, R.* (1893): Die Mängel unseres gegenwärtigen kaufmännischen Bildungswesens. Berlin.
- Beigel, R.* (1904): Rechnungswesen und Buchführung der Römer. Karlsruhe 1904 (hier zitiert nach dem unveränderter Neudruck: Wiesbaden 1968).
- Bellinger, B.* (1967): Geschichte der Betriebswirtschaftslehre. Stuttgart.
- Below, G. von* (1900): Großhändler und Kleinhändler im deutschen Mittelalter. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 75. Jg. [III. Folge; Bd. 20], S. 1–51.
- Benner, D.* (1978): Hauptströmungen der Erziehungswissenschaft. Eine Systematik traditioneller und moderner Theorie. München.
- Benninghaus, Chr. (Hrsg.)* (2000): Region in Aufruhr. Hungerkrise und Teuerungsproteste in der preußischen Provinz Sachsen und in Anhalt 1846/47. Halle.
- Benser, A.* (1880): Die theoretische und praktische Ausbildung für den kaufmännischen Beruf. Winke und Rathschläge für Prinzipale sowie für Väter künftiger Kaufleute. Dresden.
- Berghahn, V.* (2003): Das Kaiserreich. Industriegesellschaft, bürgerliche Kultur und autoritärer Staat. Stuttgart [Gebhardt Handbuch der deutschen Geschichte; Bd. 16].
- Berke, R.* (1960): Überblick über die Geschichte der kaufmännischen Schulen. In: Blättner, F., u. a. (Hrsg.): Handbuch für das Berufsschulwesen. Heidelberg, S. 138–152.
- Beug, K. F.* (1907): Die Handlungsgehilfen des hansischen Kaufmanns. Stralsund.
- Beutin, L.* (1933): Die Wirkungen des Siebenjährigen Krieges auf die Volkswirtschaft in Preußen. In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 26. Jg., S. 209–243.
- Bichler, B.* (1997): Die Formierung der Angestelltenbewegung im Kaiserreich und die Entstehung des Angestelltenversicherungsgesetzes von 1911. Frankfurt am Main u. a. O.
- Blankertz, H.* (1969): Berufsbildung und Utilitarismus. Problemgeschichtliche Untersuchungen. Düsseldorf (Nachdruck: Weinheim und München 1985).
- Blankertz, H.* (1982): Die Geschichte der Pädagogik. Von der Aufklärung bis zur Gegenwart. Wetzlar.
- Bleek, W.* (1972): Von der Kameralausbildung zum Juristenprivileg. Berlin.

- Blendinger, F.* (1973): Die wirtschaftlichen Führungsschichten in Augsburg 1430–1740. In: Helbig, H. (Hrsg.): Führungskräfte der Wirtschaft im Mittelalter und Neuzeit 1350–1850; Teil I. Büdinger Vorträge 1968–1969. Limburg an der Lahn, S. 51–86.
- Blum, M.* (1932): Neuzeitliche Arbeitsteilung zwischen Mann und Frau in Handel und Industrie. Köln [zugleich Diss. Uni Köln 1931].
- Boblenz, F.* (1997): Die frühen Geschäftsbücher der Firmen Friedrich Kornbiegel & Comp. sowie Collenbusch & Wapler in Erfurt und Dreyse & Collenbusch in Sömmerda – Aspekte der Bestandsgeschichte und Überlieferungslage. In: Hoock, J./ Reiningshaus, W. (Hrsg.): Kaufleute in Europa. Handelshäuser und ihre Überlieferung in vor- und frühindustrieller Zeit. Dortmund, S. 147–169.
- Böer, O.* (1907): Frauenbewegung und Fortbildungsschule. In: die Deutsche Fortbildungsschule 16. Jg., S. 2–7 und S. 26–31.
- Bog, I.* (1968): Wachstumsprobleme der Oberdeutschen Wirtschaft (1540–1618). In: Lütge, F. (Hrsg.): Wirtschaftliche und soziale Probleme der gewerblichen Entwicklung im 15.–16. Jahrhundert und 19. Jahrhundert. Stuttgart, S. 44–89.
- Bog, I.* (1970): Wirtschaft und Gesellschaft Nürnbergs im Zeitalter des Merkantilismus (1648–1806). Eine methodologische Fallstudie. In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 57. Jg., S. 289–322.
- Bog, I.* (1978): Das Gewerbe der Reichsstadt Nürnberg und die Seuchen und Krisen des 15. und 16. Jahrhunderts. In: Schneider, J. (Hrsg.): Wirtschaftskräfte und Wirtschaftswege. Festschrift für Hermann Kellenbenz; Band 1: Mittelmeer und Kontinent. Nürnberg und Bamberg, S. 621–655.
- Bog, I.* (1986): Wirtschaften in geschichtlichen Ordnungen. Idstein.
- Böhme, H.* (1968): Frankfurt und Hamburg. Des Deutschen Reiches Silber- und Goldloch und die oberenglischste Stadt des Kontinents. Frankfurt am Main.
- Böhme, H.* (1977): Europäische Wirtschaft- und Sozialgeschichte Bd. 1: Morgenland und Abendland. Staatsbürokratie, Völkerwanderung und römisch-christliches Reich (300–750). Frankfurt am Main.
- Böhme, H.* (1996): Berliner Finanzbürgertum im 19. Jahrhundert. In: Möckl, K. (Hrsg.): Wirtschaftsbürgertum in den deutschen Staaten im 19. und beginnenden 20. Jahrhundert. München, S. 83–107.
- Borchardt, J.* (1906): Die Lehrzeit im Handelsgewerbe. Hamburg
- Börner, O.* (1902/03): System und Konzentration. In: Zeitschrift für das gesamte kaufmännische Unterrichtswesen 5. Jg., S. 258–264, S. 288–291 und S. 326.
- Borscheid, P.* (1983): Westfälische Industriepioniere in der Frühindustrialisierung. In: Düwell, K./ Köllmann, W. (Hrsg.): Rheinland-Westfalen im Industriezeitalter; bd.1: Von der Entstehung der Provinzen bis zur Reichsgründung. Wuppertal, S. 158–174.
- Borst, O.* (1983): Alltagsleben im Mittelalter. Frankfurt am Main.
- Bosl, K.* (1976): Armut, Arbeit, Emanzipation. Zu den Hintergründen der geistigen und literarischen Bewegung vom 11.–13. Jhd. In: Schulz, K. (Hrsg.): Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte des Mittelalters. Köln und Wien, S. 128–146.
- Bothe, F.* (1908): Frankfurter Patriziervermögen im 16. Jahrhundert. Ein Beitrag zur Charakteristik der bürgerlichen Vermögen und der bürgerlichen Kultur. Berlin.
- Bourdieu, P./ Passeron, J.-C.* (1971): Die Illusion der Chancengleichheit. Untersuchungen zur Soziologie des Bildungswesens am Beispiel Frankreichs. Stuttgart.
- Bourdieu, P./ Passeron, J.-C.* (1973): Grundlagen einer Theorie der symbolischen Gewalt. Frankfurt am Main.
- Boyd, E.* (1905): Ancient Systems of Accounting. In: Brown, R.: a.a.O., S.16–40.
- Brandau, H.-W.* (1959): Die mittlere Bildung in Deutschland. Historisch-systematische Untersuchung einiger ihrer Probleme. Weinheim, Berlin.
- Brandt, A. von* (1938): Thomas Fredenhagen (1627–1709). Ein Lübecker Großkaufmann und seine Zeit. In: Hansische Geschichtsblätter 63. Jg., S. 125–160.

- Brandt, A. von* (1964): Ein Stück kaufmännischer Buchführung aus dem letzten Viertel des 13. Jahrhunderts (Aufzeichnungen aus dem Detailgeschäft eines Lübecker Gewandschneiders): In: Zeitschrift des Vereins für Lübeckische Geschichte und Alterthumskunde 44. Jg., S. 5–34.
- Braudel, F.* (1985–1988): Sozialgeschichte des 15. bis 18. Jahrhunderts; 3 Bände. München.
- Braudel, F.* (1985): Sozialgeschichte des 15. bis 18. Jahrhunderts. Band 1: Der Alltag. München.
- Braudel, F.* (1986): Sozialgeschichte des 15. bis 18. Jahrhunderts. Band 2: Der Handel. München.
- Braudel, F.* (1988): Sozialgeschichte des 15. bis 18. Jahrhunderts. Band 3: Aufbruch zur Weltwirtschaft. München.
- Braun, H.-G.* (1984): Zur Didaktik des Kaufmännischen Rechnens. In: Strässer, R. (Hrsg.): Bausteine zu einer Didaktik des mathematischen Unterrichts in Berufsschulen. Bielefeld, S. 52–69.
- Braun, R.* (1968): Zur Einwirkung sozio-kultureller Umweltbedingungen auf das Unternehmerpotential und das Unternehmerverhalten. In: Fischer, W. (Hrsg.): Wirtschafts- und sozialgeschichtliche Probleme der frühen Industrialisierung. Berlin.
- Braunstein, Ph.* (1967): Wirtschaftliche Beziehungen zwischen Nürnberg und Italien im Spätmittelalter. In: Stadtarchiv Nürnberg (Hrsg.): Beiträge zur Wirtschaftsgeschichte Nürnbergs; Band I. Nürnberg, S. 377–406.
- Braunstein, Ph.* (1987): Erscheinungsformen einer Kollektividentität: Die Bewohner des Fondaco dei Tedeschi in Venedig (12.–17. Jahrhundert). In: Bestmann, U. u. a. (Hrsg.): Hochfinanz – Wirtschaftsräume – Innovationen. Festschrift für Wolfgang von Stromer; Bd. I. Trier, S. 411–420.
- Brennig, H. R.* (1993): Der Kaufmann im Mittelalter. Literatur – Wirtschaft – Gesellschaft. Pfaffenweiler.
- Brentano, L.* (1923): Die wirtschaftlichen Lehren des christlichen Altertums. In: Brentano, L.: Der wirtschaftende Mensch in der Geschichte. Leipzig, S. 77–143.
- Bruchhäuser, H.-P.* (1979): Zur mittelalterlichen Auslandslehre deutscher Kaufmannsöhne in Novgorod. Ein Beitrag zur Erforschung hansischer Berufsausbildung. In: Die Deutsche Berufs- und Fachschule 75. Jg., S. 657–669.
- Bruchhäuser, H.-P.* (1989): Kaufmannsbildung im Mittelalter. Determinanten des Curriculums deutscher Kaufleute im Spiegel der Formalisierung von Qualifizierungsprozessen, Köln und Wien.
- Bruchhäuser, H.-P.* (Hrsg.) (1992): Die Berufsbildung deutscher Kaufleute im Mittelalter und in der frühen Neuzeit. Köln [Quellen und Dokumente zur Geschichte der Berufsbildung in Deutschland, Reihe C, Band 4].
- Bruchhäuser, H.-P.* (Hrsg.) (1999): Quellen und Dokumente zur kaufmännischen Berufsbildung im 18. Jahrhundert. Köln, Weimar, Wien [Quellen und Dokumente zur Geschichte der Berufsbildung in Deutschland, Reihe C, Band 7].
- Bruchhäuser, H.-P.* (1999a): Einleitung. In: *Bruchhäuser, H.-P.* (Hrsg.) (1999): Quellen und Dokumente zur kaufmännischen Berufsbildung im 18. Jahrhundert. Köln, Weimar, Wien, S. 1–28 [Quellen und Dokumente zur Geschichte der Berufsbildung in Deutschland, Reihe C, Band 7].
- Bruchhäuser, H.-P.* (2006): Handelsschulen in Preußen. Kaufmännische Schulplanungen und Schulgründungen unter der Administration der Oberschulkollegiums (1787–1806); 2 Bände. Oldenburg 2006.
- Brümmer, E.* (2006): Der Wandel handwerklicher Berufsausbildung in Oldenburg. Oldenburg.
- Brunner, H.* (1957): Altägyptische Erziehung. Wiesbaden.
- Brunner, H.* (1983): Schreibunterricht und Schule als Fundament der ägyptischen Hochkultur. In: Kriss-Rettenbeck, L./ Liedtke, M. (Hrsg.): Schulgeschichte im Zusammenhang der Kulturentwicklung. Bad Heilbrunn/ Obb., S. 62–75.
- Brunner, L.* (1874): Aus dem Bildungsgange eines Augsburger Kaufmannssohnes vom Schlusse des 16. Jahrhunderts. In: Zeitschrift des historischen Vereins für Schwaben und Neuburg 1. Jg., S. 137–182.
- Bruns, F.* (1903): Die Lübecker Stadtschreiber von 1350–1500. In: Hansische Geschichtsblätter 23. Jg., S. 45–78.
- Bücher, K.* (1883): Die Arbeiterfrage im Kaufmannsstande. Berlin.
- Büsch, J. G.* (1792/1797/1798): Theoretisch=praktische Darstellung der Handlung in ihren mannichfaltigen Geschäften“. Teil I–IV. Hamburg.

- Büsch, J. G.* (1800): Ein Blick auf die gewöhnlichen Mängel, in der Vorbereitung des Kaufmanns durch bloße Comptoir=Arbeiten. In: Neue Zeitung für Kaufleute, Fabrikanten und Manufakturisten ... hrsgg. v. J. A. Hildt, Nr. 8 v. 22. Februar 1800, S. 57 f.
- Burke, P.* (1987): Stärken und Schwächen der Mentalitätsgeschichte. In: Raulff, U. (Hrsg.): Mentalitäten-Geschichte. Zur historischen Rekonstruktion geistiger Prozesse. Berlin, S. 127–145.
- Carsten, F. L.* (1981): Die Entstehung Preußens. Frankfurt am Main, S. 123–134.
- Chroust, A./ Proesler, H.* [Bearb.] (1934): Das Handlungsbuch der Holzschuher in Nürnberg von 1304–1307. Erlangen.
- Conze, W.* (1954): Vom „Pöbel“ zum „Proletariat“. Sozialgeschichtliche Voraussetzungen für den Sozialismus in Deutschland. In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 41. Jg., S. 333–364.
- Conze, W.* (1976): Sozialgeschichte 1800–1850. In: Aubin, H./ Zorn, W. (Hrsg.): Handbuch der Deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte; Bd. 2. Stuttgart, S. 426–494.
- Damerow, P.* (1981): Die Entstehung arithmetischen Denkens. In: Ders./ Lefevre, W. (Hrsg.): Rechenstein, Experiment, Sprache. Historische Fallstudien zur Entstehung der exakten Wissenschaften. Stuttgart, S. 11–113.
- Dann, O.* (1982): Die Lesegesellschaften des 18. Jahrhunderts und der gesellschaftliche Aufbruch des deutschen Bürgertums. In: Hermann, U. (Hrsg.): „Die Bildung des Bürgers.“ Die Formierung der bürgerlichen Gesellschaft und die Gebildeten im 18. Jahrhundert. Weinheim und Basel, S. 100–118.
- Darjes, J. G.* (1768): Erste Gründe der Cameralwissenschaften – darinnen die Haupttheile sowohl der Oeconomie als auch der Policy und besonderen Cameral=Wissenschaft in ihrer natürlichen Verknüpfung zum Gebrauch seiner academischen Fürlesung entworfen. Leipzig (Nachdruck: Aalen 1969).
- Dauenhauer, E.* (1964): Kaufmännische Erwachsenenbildung in Deutschland im 18. Jahrhundert. Diss. rer. pol. Erlangen-Nürnberg.
- Dauenhauer, E.* (1965): Die Begründung der deutschen Berufspädagogik durch Paul Jacob Marperger (1656–1730). In: Paedagogica historica 5. Jg., S. 5–13.
- Dauenhauer, E.* (1966): Paul Jacob Marpergers Plan einer "Mechanischen Werck-Schul" (1723). In: Die berufsbildende Schule 18. Jg., S. 111–113.
- Dauenhauer, E.* (1977): Der Anfangsunterricht im Rahmen der beruflichen Grundbildung. 3. Auflage. Rinteln.
- De Roover, R.* (1948): Money, Banking, and Credit in Mediaeval Bruges: Italian Merchant-Bankers, Lombards, and Money-Changers. Cambridge Mass.
- De Roover, R.* (1956): The Development of Accounting Prior to Luca Pacioli According to the Account-Books of Medieval Merchants. In: Littleton, A. C./ Yamey, B. S. (Hrsg.): Studies in the History of Accounting. London, S. 114–174.
- De Roover, R.* (1963): The Rise and Decline of the Medici Bank, 1397–1494. Cambridge Mass.
- De Ste. Croix, G. E. M.* (1956): Greek and Roman Accounting. In: Littleton, A. C./ Yamey, B. S. (Hrsg.): Studies in the History of Accounting. London, S. 14–74.
- Demandt, D.* (1976): Zur Wirtschaftsethik Huldrych Zwinglis. In: Schulz, K. (Hrsg.): Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte des Mittelalters. Festschrift für Herbert Helbig zum 65. Geburtstag. Köln und Wien, S. 306–321.
- Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen* (1899): 3. Kongress des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen: Hannover 5. bis 7. September 1902, Stenographischer Bericht. Braunschweig [Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 23].
- Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen* (1901): Kaufmännisches Unterrichtswesen für weibliche Angestellte. Berichte erstattet in der Ausschuss-Sitzung des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen. Weimar, den 4. Mai 1901. Leipzig [Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 19].
- Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen* (1903): 4. Kongress des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen: Mannheim 4. bis 7. Oktober 1899, Stenographischer Bericht. Leipzig [Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 12].

- Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen* (1904): Kaufmännisches Lehrlingswesen. Verhandlungen, Gutachten und Vorschläge. Leipzig [Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 30].
- Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen* (1905): Die Vorbereitung der Frau für den kaufmännischen Beruf. Berichte erstattet in der der Konferenz des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen in Braunschweig, am 14. Januar 1905. Leipzig [Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 33].
- Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen* (1908): Schwebend Fragen auf dem Gebiete des kaufmännischen Unterrichtswesens für weibliche Angestellte. Berichte erstattet in der Sitzung der Abteilung für weibliche Angestellte zu Braunschweig, den 10. Juli 1908. Leipzig [Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 39].
- Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen/ Ehrenberg, R.* (1897): Handelshochschulen I: Gutachten von Kaufleuten, Industriellen und Sachverständigen. Braunschweig [Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 3].
- Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen/ Ehrenberg, R.* (1897a): Handelshochschulen II: Denkschrift über die Handelshochschule. Braunschweig: Limbach [Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 4].
- Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen/ Ehrenberg, R.* (1898): Handelshochschulen III: Verhandlungen, Gutachten, Lehrprogramme. Braunschweig: Limbach [Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 7].
- Deutschnationaler Handlungsgehilfen Verband* (o. J., 1893): Was wir wollen! Eine Antwort auf die Frage nach Zweck und Ziel der deutschnationalen Handlungsgehilfen=Bewegung. O. O. (Hamburg).
- Deutschnationaler Handlungsgehilfen Verband* (1906): Denkschrift über das Lehrlingswesen im Handelsgewerbe. In: Archiv für kaufmännische Sozialpolitik 3. Jg., S. 185–207.
- Deutschnationaler Handlungsgehilfen Verband* (1907): Obligatorischer Haushaltsunterricht für weibliche Handelsangestellte. Eingabe des D.H.V. an Bundesrat, Reichstag, Reichsamt des Inneren, an die Ministerien der Bundesstaaten und an alle Handelskammern. In: Archiv für kaufmännische Sozialpolitik 4. Jg., S. 49–73.
- Deutschnationaler Handlungsgehilfen Verband* (1908): Geschäftsbericht 1907/08 – Bericht der Abteilung 11: Frauenarbeit im Handelsgewerbe. Leipzig, S. 42–46.
- Deutschnationaler Handlungsgehilfen Verband* (1909): Obligatorischer Haushaltsunterricht. Denkschrift vom 30. Juni 1909. In: Archiv für kaufmännische Sozialpolitik 6. Jg., S. 158–169.
- Deutschnationaler Handlungsgehilfen Verband* (1911): Eingaben zum Gesetz=Entwurf über die Errichtung und den Besuch von Pflichtfortbildungsschulen. In: Archiv für kaufmännische Sozialpolitik 8. Jg., S. 87–101.
- Dietze, H.* (1904): Die Geschichte der öffentlichen Handelslehranstalten der Dresdner Kaufmannschaft 1854–1904. Dresden [zitiert nach Zabeck 2009].
- Dittrich, E.* (1974): Die Deutschen und Österreichischen Kameralisten. Darmstadt.
- Doede, W.* (1957): Schön schreiben, eine Kunst. Johann Neudörffer und seine Schule im 16. und 17. Jahrhundert. Nürnberg.
- Doede, W.* (1958): Bibliographie deutscher Schreibmeisterbücher von Neudörffer bis 1800. Hamburg.
- Dolch, J.* (1982): Lehrplan des Abendlandes. Zweieinhalb Jahrtausende seiner Geschichte. Darmstadt (unveränderter Nachdruck der 9. Auflage von 1971).
- Dollinger, Ph.* (1976): Die Hanse. 2. Auflage. Stuttgart.
- Döring, R.* (1909): Die Frauenarbeit im Handelsgewerbe. Hamburg [Schriften des DHV, Bd.44].
- Dorn, G.* (1961): Die Entwicklung der industriellen Kostenrechnung in Deutschland. Berlin.
- Dörschel, A.* (1976): Geschichte der Erziehung im Wandel von Wirtschaft und Gesellschaft. 2. Auflage. Berlin.
- Dünkel, J.* (2005): Johann Bernhard Hasenclever & Söhne – Großkaufleute in frühindustrieller Zeit (1768–1870). Diss. Universität Jena.

- Dybowski, G., u. a.* (1994): Ein Weg aus der Sackgasse – Plädoyer für ein eigenständiges und gleichwertiges Berufsbildungssystem. In: *Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis* 23. Jg., Heft 6, S. 3–13.
- Ebeling, Ph.* (1903): Welche Stellung ist der Handelsbetriebslehre im Lehrplan der kaufmännischen Unterrichtsanstalten einzuräumen? In: *Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen* (Hrsg.): IV. Kongress des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen. Mannheim 4. bis 7. September 1902; Stenografischer Bericht. Leipzig, S. 145–153 [Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 23]
- Ebeling, Ph.* (1910): Einheitlichkeit der Lehrpläne. In: *Deutsche Handelsschul-Lehrer-Zeitung* 7. Jg., S. 2–5 und S. 13–15.
- Ebeling, Ph.* (1911/12): Wieweit ist die Konzentration der Unterrichtsfächer durchzuführen, wie ist insbesondere Handelskunde und Handelsbriefwechsel zu verbinden? In: *Zeitschrift für das gesamte Fortbildungsschulwesen in Preußen* 9. Jg., S. 226–231 und 259–264.
- Ebers, M./ Gotsch, W.* (1999): Institutionenökonomische Theorien der Organisation. In: *Kieser, A.* (Hrsg.): *Organisationstheorien*. Stuttgart, S. 199–251.
- Eckardt, P.* (1932): Das Einzelhandelsschulwesen. In: *Seyffert, R.* (Hrsg.): *Handbuch des Einzelhandels*. Stuttgart, S. 883–910.
- Eckert, Chr.* (1916): Handelshochschulen. In: *Ziegler, A.* (Hrsg.): *Handbuch für das kaufmännische Unterrichtswesen in Deutschland*, Bd. 1. Leipzig, S. 453–505.
- Eckert, H.* (1910): Die Krämer in süddeutschen Städten bis zum Ausgang des Mittelalters. Berlin und Leipzig.
- Eder, K.* (1973a): Einleitung. In: *Eder, K.* (Hrsg.): *Seminar: Entstehung von Klassengesellschaften*. Frankfurt am Main 1973, S. 7–11.
- Eder, K.* (1973b): Zur Systematisierung der Entstehungsbedingungen von Klassengesellschaften. Eine Analyse der archaischen Systemgeschichte. In: *Eder, K.* (Hrsg.): *Seminar: Entstehung von Klassengesellschaften*. Frankfurt am Main, S. 15–29.
- Eder, K.* (1980): Die Entstehung staatlich organisierter Gesellschaften. Ein Beitrag zu einer Theorie sozialer Evolution. Frankfurt am Main 1980.
- Egdmann, R.* (1993): Geschichte der Mädchenausbildung in der Berliner Berufsschule. In: *Karow, W./ Egdmann, R./ Wagner, H.*: *Berliner Berufsschulgeschichte. Von den Ursprüngen im 18. Jahrhundert bis zur Gegenwart*. Berlin, S. 281–410.
- Ehrenberg, R.* (1896): *Das Zeitalter der Fugger. Geldkapital und Creditverkehr im 16. Jahrhundert*. Band I: Die Geldmächte des 16. Jahrhunderts; Band II: Die Weltbörsen und Finanzkrisen des 16. Jahrhunderts. Jena (hier wurde die 3. unveränderte Auflage Jena 1922 benutzt).
- Eichelkraut-Naumann, S./ Ünlüdag, T.* (1996): Peter Hasenclever – Kaufmann und Unternehmer der Aufklärung. In: *Beeck, K.-H.* (Hrsg.): *Bergische Unternehmergestalten im Umbruch zur Moderne*. Neustadt/ Aisch, S. 41–119.
- Eickenberg, W.* (1976): *Das Handelshaus der Runtinger zu Regensburg. Ein Spiegel süddeutschen Rechts-, Handels- und Wirtschaftslebens im ausgehenden 14. Jahrhundert*. Göttingen.
- Ellermeyer, J.* (1977): Sozialgruppen, Selbstverständnis, Vermögen und städtische Verordnungen. Ein Diskussionsbeitrag zur Erforschung spätmittelalterlicher Stadtgesellschaft. In: *Blätter für deutsche Landesgeschichte*. 113 Jg., S. 203–275.
- Endres, R.* (1982): Adelige Lebensformen in Franken im Spätmittelalter. In: *Appelt, H.* (Hrsg.): *Adelige Sachkultur des Spätmittelalters*. Wien, S. 73–104.
- Endres, R.* (1983): Die Bedeutung des lateinischen und deutschen Schulwesens für die Entwicklung der fränkischen Reichsstädte des Spätmittelalters und der frühen Neuzeit. In: *Kriss-Rettenbeck, L./ Liedtke, M.* (Hrsg.): *Schulgeschichte im Zusammenhang der Kulturentwicklung*. Bad Heilbrunn/ Obb.; S. 144–165.
- Endres, R.* (1983a): Das Schulwesen in Franken im ausgehenden Mittelalter. In: *Moeller, B., u. a.* (Hrsg.): *Studien zum städtischen Bildungswesen des späten Mittelalters und der frühen Neuzeit*. Göttingen, S. 173–214.
- Engelhardt, U.* (1981): Zum Begriff der Glückseligkeit in der kameralistischen Staatslehre des 18. Jahrhunderts (J. H. G. v. Justi). In: *Zeitschrift für historische Forschung* 8. Jg., S. 37–79.

- Engelhardt, U.* (1986): „Bildungsbürgertum“. Begriffs- und Dogmengeschichte eines Etiketts. Stuttgart.
- Engelsing, R.* (1967): Die wirtschaftliche und soziale Differenzierung der deutschen kaufmännischen Angestellten 1690–1900. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 123. Jg., S. 347–380 und 482–514.
- Engelsing, R.* (1973): Zur Sozialgeschichte deutscher Mittel- und Unterschichten. Göttingen.
- Ennen, E.* (1984): Frauen im Mittelalter. München.
- Erbach, K.* (1983): Handbuch der Deutschen Einheitskurzschrift. 11. Aufl. Darmstadt.
- Fassl, P.* (1996): Wirtschaftliche Führungsschichten in Augsburg 1800–1914. In: Möckl, K. (Hrsg.): Wirtschaftsbürgertum in den deutschen Staaten im 19. und beginnenden 20. Jahrhundert. München, S. 217–250.
- Fellmann, W.* (1961): Die Salzproduktion im Hanseraum. In: Heitz, G./ Unger, M. (Red.): Hansische Studien. Berlin (DDR), S. 56–71.
- Fink, G.* (1949): Ein vielseitiger Geschäftsmann in Lübeck und Mecklenburg (nach seinen Aufzeichnungen aus den Jahren 1528–1537). In: Zeitschrift des Vereins für Lübeckische Geschichte und Altertumskunde 31. Jg., S. 198–206.
- Finley, M. I.* (1977): Die antike Wirtschaft. München.
- Finley, M. I.* (1985): Die Sklaverei in der Antike. Geschichte und Probleme. Frankfurt am Main.
- Fischer, F.* (1996): Das Wirtschaftsbürgertum des Rhein-Main-Gebiets im 19. Jahrhundert. Ein Beitrag zur historischen Mobilitätsforschung. In: Möckl, K. (Hrsg.): Wirtschaftsbürgertum in den deutschen Staaten im 19. und beginnenden 20. Jahrhundert. München, S. 145–216.
- Fischer, W.* (1963): Soziale Unterschichten im Zeitalter der Frühindustrialisierung. In: International Review of Social History 8. Jg., S. 415–435.
- Fischer, W.* (1976): Bergbau, Industrie und Handwerk. In: Aubin, H./ Zorn, W. (Hrsg.): Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Bd. 2: Das 19. und 20. Jahrhundert. Stuttgart, S. 527–562.
- Fischer, W.* (1982): Armut in der Geschichte. Erscheinungsformen und Lösungsversuche der "Sozialen Frage" in Europa seit dem Mittelalter. Göttingen.
- Forstreuter, K.* (1954): Die ältesten Handelsrechnungen des Deutschen Ordens in Preußen. In: Hansische Geschichtsblätter 74. Jg., S. 13–27.
- Forte, D.* (1981): Martin Luther & Thomas Münzer oder die Einführung der Buchhaltung. Frankfurt am Main.
- Fremdling, R.* (1975): Eisenbahnen und deutsches Wirtschaftswachstum 1840–1879. Dortmund.
- Freydank, H.* (o. J. [1985]): Erklärendes Wörterbuch zur Kultur und Kunst des Alten Orients. Leipzig und Hanau.
- Fridenson, P.* (1995): Herrschaft im Industrieunternehmen. Deutschland und Frankreich 1880–1914. In: Kocka, J. (Hrsg.): Bürgertum im 19. Jahrhundert, Bd. II: Wirtschaftsbürger und Bildungsbürger. Göttingen, S. 65–91.
- Friedland, K.* (1991): Die Hanse. Stuttgart.
- Fritz, H.-J.* (1982): Menschen in Büroarbeitsräumen. Über langfristige Strukturwandlungen büroräumlicher Arbeitsbedingungen mit einem Vergleich von Klein- und Großraumbüro. München.
- Fromme, F.* (1907): Unterrichtszeit und Lehrfächer in der kaufmännischen Fortbildungsschule. In: Deutsche Handelsschul-Lehrer-Zeitung 4. Jg., H. 38, S. 1–4, H. 39, S. 3–5 und H. 41, S. 4–5.
- Fromme, F.* (1907): Unterrichtszeit und Lehrfächer in der kaufmännischen Fortbildungsschule. In: Deutsche Handelsschul-Lehrer-Zeitung 4. Jg., H. 38, S. 1–4, H. 39, S. 3–5 und H. 41, S. 4–5.
- Fuchs, K.* (1980): Zur Rolle des deutsch-jüdischen Unternehmertums beim Industrialisierungsprozeß im 19. und 20. Jahrhundert. In: Scripta Mercaturae 4. Jg., S. 71–90.
- Fuchs, R.* (1955): Der Bancho Publico zu Nürnberg. Berlin.
- Gall, L.* (1989): Bürgertum in Deutschland. Berlin.
- Gartmayr, E.* (1964): Nicht für den Gewinn allein. Die Geschichte des deutschen Einzelhandels. Frankfurt am Main.

- Gatz, K.* (1949): Kauffahrer, Krämer und Handelsherren. Die deutsche Kaufmannschaft im Mittelalter. Hannover.
- Georg, W./ Kunze, A.* (1981): Sozialgeschichte der Berufserziehung. München.
- Gerhardt, M. R. B.* (1796–1799): Der Buchhalter; Bd. 1–3. Berlin.
- Gerteis, K.* (1989): Reisen, Boten, Posten, Korrespondenz in Mittelalter und früher Neuzeit. In: Pohl, H. (Hrsg.): Die Bedeutung der Kommunikation für Wirtschaft und Gesellschaft. Referate der 12. Arbeitstagung der Gesellschaft für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte vom 22.–25.4.1987 in Siegen. Stuttgart, S. 19–36.
- Gilow, H.* (1906): Das Berliner Handelsschulwesen des 18. Jahrhunderts im Zusammenhang mit den pädagogischen Bestrebungen seiner Zeit dargestellt [Monumenta Germaniae Paedagogica hrsgg. v. d. Gesellschaft für Deutsche Erziehungs- und Schulgeschichte; Band 35]. Berlin.
- Golas, H.* (1969): Didaktisch-historische Analyse des Betriebswirtschaftskundeunterrichts. Diss. rer. pol. FU Berlin.
- Goldschmidt, F.* (1894): Die sociale Lage und Bildung der Handlungsgehilfen. Berlin.
- Gomberg, L.* (1903): Handelsbetriebslehre und Einzelwirtschaftslehre. Leipzig [Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 26].
- Gömmel, R.* (1996): Das Nürnberger Wirtschaftsbürgertum im 19. Jahrhundert. In: Möckl, K. (Hrsg.): Wirtschaftsbürgertum in den deutschen Staaten im 19. und beginnenden 20. Jahrhundert. München, S. 281–305.
- Gramulla, G. S.* (1972): Handelsbeziehungen Kölner Kaufleute zwischen 1500 und 1650. Köln und Wien.
- Grefen, H.* (1913): Die Frauenfrage im Handelsgewerbe. Essen.
- Greiff, B.* (Hrsg.) (1861): Tagebuch des Lucas Rem aus den Jahren 1494–1541. Ein Beitrag zur Handelsgeschichte der Stadt Augsburg. In: Sechszwanzigster Jahres-Bericht des historischen Kreis-Vereins im Regierungsbezirk von Schwaben und Neuburg für das Jahr 1860. Augsburg, S. VII–XX (Einleitung des Hrsg.) und S. 1–110.
- Groneuer, H.* (1976): Die Seeversicherung in Genua am Ausgang des 14. Jhs. In: Schulz, K. (Hrsg.): Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte des Mittelalters. Festschrift für Herbert Helbig zum 65. Geburtstag. Köln und Wien, S. 318–360.
- Großherzogtum Baden, Großherzogliches Landesgewerbeamt – Abteilung II* (1909): Normallehrplan für die Handelsschulen in Baden vom 16. August 1909. Abgedruckt in: Deutsche Handelsschul-Lehrer-Zeitung 7. Jg. (1910), S. 353 f.
- Grüner, G.* (1967): Die Entwicklung der höheren technischen Fachschulen im deutschen Sprachgebiet. Braunschweig.
- Grundmann, H.* (1958): Litteratus – illiteratus. Der Wandel einer Bildungsnorm vom Altertum zum Mittelalter. In: Archiv für Kulturgeschichte 40. Jg., S. 1–65.
- Gümbel, A.* (1926): Der Rechenmeister und Waagenmacher Ruprecht Kolberger in Nürnberg 1470–1505. In: Mitteilungen des Vereins für Geschichte der Stadt Nürnberg 26. Jg., S. 279–308.
- Günther, K.-H., u. a.* (Hrsg.) (1987): Geschichte der Erziehung. 14. Auflage. Berlin (DDR).
- Günther, S.* (1887): Geschichte des mathematischen Unterrichts im deutschen Mittelalter bis zum Jahre 1525. Berlin.
- Gürtler, M.* (1912): Die Fortbildungsschule für die weibliche Jugend. Vorträge gehalten in der Vereinigung für Wirtschafts- und Gewerbekunde in Berlin im Juni 1912. In: die deutsche Fortbildungsschule 21. Jg., S. 902–919, S. 953–967, S. 1023–1034, S. 1069–1079 und S. 1121–1136.
- Gurjewitsch, A. J.* (1980): Das Weltbild des mittelalterlichen Menschen. München.
- Gurjewitsch, A. J.* (1989): Der Kaufmann. In: Le Goff, J. (Hrsg.): Der Mensch des Mittelalters. Frankfurt am Main, S. 268–311.
- Hagen, L./ Beyer, A.* (1897): Die Erziehung der weiblichen Jugend in den höheren Berufsklassen unseres Volkes vom 15. bis zum 20. Lebensjahr. Zwei gekrönte Preisschriften. Erfurt.
- Hahne, H.* (1984): BWL-Unterricht: Faktenchaos oder System? In: Erziehungswissenschaft und Beruf 32. Jg., S. 3–16.

- Hamel, I.* (1967): Völkischer Verband und nationale Gewerkschaft. Der Deutschnationale Handlungsgehilfen-Verband 1893–1933. Frankfurt am Main.
- Harney, K.* (1999): Beruf. In: Kaiser, F.-J./ Pätzold, G. (Hrsg.): Wörterbuch der Berufs- und Wirtschaftspädagogik. Bad Heilbrunn, Hamburg, S. 51–53.
- Hartfiel, G.* (1961): Angestellte und Angestelltengewerkschaften in Deutschland. Entwicklung und gegenwärtige Situation von beruflicher Tätigkeit, sozialer Stellung und Verbandswesen der Angestellten in der gewerblichen Wirtschaft. Berlin.
- Hartung, J.* (1898/99): Aus dem Geheimbuch eines deutschen Handelshauses im 16. Jahrhundert. In: Zeitschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 6. Jg., S. 36–87.
- Hasenclever, A.* (Hrsg.) (1922): Josua Hasenclever aus Remscheid-Ehringhausen, Erinnerungen und Briefe. Haale an der Saale (hier zitiert nach Jung 1996).
- Hassler, F.* (1928): Der Ausgang der Augsburger Handelsgesellschaft David Haug, Hans Langenauer und Mitverwandte (1574–1606). Augsburg.
- Hattenhauer, H.* (1980): Geschichte des Beamtentums. Köln.
- Hausen, K.* (1976): Die Polarisierung der „Geschlechtscharaktere“ – eine Spiegelung der Dissoziation von Erwerbs- und Familienleben. In: Conze, W. (Hrsg.): Sozialgeschichte der Familie in der Neuzeit Europas. Stuttgart, S. 363–393.
- Heckscher, E. F.* (1932): Der Merkantilismus, 2 Bände. Jena (Nachdruck 1977).
- Heer, F.* (1955): Augsburger Bürgertum im Aufstieg Augsburgs zur Weltstadt (1275 bis 1530). In: Rinn, H. (Hrsg.): Augusta 955–1955. Forschungen und Studien zur Kultur- und Wirtschaftsgeschichte Augsburgs. o. O. (Augsburg), S. 107–136.
- Hegel, K. von* (1891): Städte und Gilden der germanischen Völker im Mittelalter; Band 1. Leipzig (Neudruck Aalen: 1962).
- Heinsius, P.* (1965): Zur Entwicklung der Seetaktik und des Seekriegswesens im Ostseeraum während des 14. Jahrhunderts. In: Brunner, O., u. a. (Hrsg.): Festschrift Hermann Aubin zum 80. Geburtstag; Bd. I. Wiesbaden, S. 274–302.
- Heisinger, H.* (1927): Die Schreib- und Rechenmeister des 17. und 18. Jahrhunderts in Nürnberg. Ein Beitrag zur Geschichte des Lehrstandes. Diss. phil. Erlangen.
- Helbig, H.* (Hrsg.) (1973): Führungskräfte der Wirtschaft im Mittelalter und Neuzeit 1350–1850; Teil I. Büdinger Vorträge 1968–1969. Limburg.
- Hell, H.* (1916): Die kaufmännische Fortbildungsschule. In: Ziegler, A. (Hrsg.): Handbuch für das kaufmännische Unterrichtswesen, Band 1. Leipzig, S. 358–379.
- Heller, J.* (1911): Ein Beitrag zur vergleichenden Morbiditätsstatistik der weiblichen kaufmännischen Angestellten und der Dienstboten. In: Archiv für kaufmännische Sozialpolitik 8. Jg., S. 1–8.
- Hellfeldt, G.* (1959/60): Die Wirkung der städtischen Schulen für die intellektuelle Bildung der Bevölkerung in den Seestädten der wendischen Hanse. In: Wissenschaftliche Zeitschrift der Universität Rostock, Gesellschafts- und Sprachwissenschaftliche Reihe 9. Jg., S. 111–116.
- Henke, W.* (2006): Evolution und Verbreitung des Genus Homo – aktuelle Befunde aus evolutionsökologischer Sicht. In: Conrad, N. J. (Hrsg.): Woher kommt der Mensch? 2. Auflage, Tübingen, S. 104–142.
- Henning, F.-W.* (1974): Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 1: Das vorindustrielle Deutschland 800 bis 1800. Paderborn.
- Henning, F.-W.* (1978): Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 2: Die Industrialisierung in Deutschland 1800 bis 1914. Paderborn.
- Henning, F.-W.* (1996): Handbuch der Wirtschafts- und Sozialgeschichte Deutschlands. Bd. 2: Deutsche Wirtschafts- und Sozialgeschichte im 19. Jahrhundert. Paderborn.
- Hermann, A.* (1911): Widerlegung von Einwänden gegen den Fortbildungsschulzwang für weibliche Handlungsgehilfen und Lehrlinge. In: Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 45. Leipzig, S. 3–11.

- Hermann, A. (Bearb.)* (1905): Der Stand des kaufmännischen Unterrichtswesens für weibliche Angestellte. Leipzig [Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 34].
- Hermann, A.* (1912): Die Entwicklung des weiblichen kaufmännischen Bildungswesens. In: Zentralblatt des Bundes deutscher Frauenvereine o. Jg., Heft 8, S. 58–59.
- Hermann, A.* (1913): Hauswirtschaftlicher Unterricht in der kaufmännischen Mädchen-Fortbildungsschule. In: Die Deutsche Fortbildungsschule 22. Jg., S. 560.
- Hermann, U.* (1978): Pädagogik und Geschichtliches Denken. In: Thiersch, H., Ruprecht, H. und Hermann, U.: Die Entwicklung der Erziehungswissenschaft. München, S. 173–238.
- Hermann, U. (Hrsg.)* (1981): „Das pädagogische Jahrhundert“. Volksaufklärung und Erziehung zur Armut im 18. Jahrhundert in Deutschland. Weinheim und Basel.
- Hesselbach, E.* (1920): Die „deutsche“ Schule im Mittelalter. In: Zeitschrift für Geschichte der Erziehung und des Unterrichts 10. Jg., S. 1–56.
- Heubaum, A.* (1905): Geschichte des deutschen Bildungswesens seit der Mitte des 17. Jahrhunderts; 1. (einziger) Band: Das Zeitalter der Standes- und Berufserziehung. Berlin (Neudruck: Aalen 1973).
- Heyd, W.* (1879): Geschichte des Levantehandels im Mittelalter; 2 Bde. Stuttgart (Unveränderter Nachdruck: Hildesheim 1984).
- Heyd, W.* (1890): Die Große Ravensberger Gesellschaft. Stuttgart.
- Higinbotham, H. N.* (1912): Die Erziehung zum Kaufmann. Leipzig.
- Hildebrandt, R.* (1969): Wirtschaftsentwicklung und soziale Mobilität Memmingens 1450–1618. Die Handelsdiener Konrad Mair, Hans und Friedrich Beckler. In: Memminger Geschichtsblätter 1969, S. 41–61.
- Hildebrandt, R.* (1970): Wirtschaftsentwicklung und Konzentration im 16. Jahrh. Konrad Rot und die Finanzierungsprobleme seines interkontinentalen Handels. In: Scripta Mercaturae 4. Jg., Heft 1, S. 25–50.
- Hilger, D., u. a.* (1982): Industrie, Gewerbe. In: Brunner, O./ Conze, W./ Kosselleck, R. (Hrsg.): Geschichtliche Grundbegriffe. Historisches Lexikon zur politisch-sozialen Sprache in Deutschland; Bd. 3. Stuttgart 1982, S. 237–304.
- Hiller, G.* (1890): Die Lage der Handlungsgehülften. Leipzig.
- Hirschmann, G.* (1967): Nürnbergs Handelsprivilegien, Zollfreiheiten und Zollverträge bis 1399. In: Stadtarchiv Nürnberg (Hrsg.): Beiträge zur Wirtschaftsgeschichte Nürnbergs, Band. I. Nürnberg, S. 1–48.
- Hirschmann, G.* (1982): Die "Ära Wurm" (1806–1818). In Pfeiffer, G. (Hrsg.): Nürnberg – Geschichte einer europäischen Stadt. München, S. 359–366.
- Hobsbawm, E.* (1978): Europäische Revolutionen. 1789 bis 1848. Zürich.
- Höffner, J.* (1969): Wirtschaftsethik und Monopole im 15. und 16. Jahrhundert. Darmstadt.
- Hohorst, G./ Kocka, J./ Ritter, G. A.* (1978): Sozialgeschichtliches Arbeitsbuch, Bd. 2. München.
- Hommel, E.* (o. J. [1954]): Buchhaltung historisch gesehen – vom Orient zum Okzident. Stuttgart.
- Hommer, O.* (1925): Das Recht der gewerblichen, kaufmännischen und hauswirtschaftlichen Berufs- und Fachschulen in Preußen. Eine Sammlung der wichtigsten gesetzlichen Bestimmungen und gerichtlichen Entscheidungen nebst den Erläuterungen. Essen.
- Hook J./ Jeannin, P.* (Hrsg.) (1991): Ars Mercatoria. Handbücher und Traktate für den Gebrauch des Kaufmanns, 1470–1820 / Manuels et traités à l'usage des marchands, 1470–1820. Eine analytische Bibliographie in 6 Bänden. Bd. 1: 1470–1600, Paderborn.
- Hook, J.* (1997): Zum Stand der europäischen Kaufmannsgeschichte. In: Hook, J./ Reininghaus W. (Hrsg.): Kaufleute in Europa. Handelshäuser und ihre Überlieferung in vor- und frühindustrieller Zeit. Dortmund, S. 11–24.
- Hopf, B.* (1973): Bürosimulation im Rahmen der kaufmännischen Grundbildung. Hannover.
- Horlebein, M.* (1976): Die berufsbegleitenden kaufmännischen Schulen in Deutschland (1800–1945). Frankfurt am Main und Bern.

- Horlebein, M.* (1985): Überblick über die Geschichte der kaufmännischen Berufserziehung in Deutschland. In: Berke, R., u. a. (Hrsg.): Handbuch für das kaufmännische Bildungswesen. Darmstadt, S. 22–44.
- Horlebein, M.* (1989): Einleitung. In: Horlebein, M. (Hrsg.): Quellen und Dokumente zur Geschichte der kaufmännischen Berufsbildung 1818–1984. Köln und Wien, S. 3–35.
- Howe, H. U.* (1930): Die berufstätige Frau als Verkaufsgestellte. Lübeck.
- Hügli, F.* (1897): Buchhaltung vor 500 Jahren. In: Zeitschrift für Buchhaltung 6. Jg., Heft 58, S. 15–18.
- Humboldt, W. von* (1809): Unmassgebliche Gedanken über den Plan zur Einrichtung des Littauischen Stadtschulwesens. In: Wilhelm von Humboldts Gesammelte Schriften, hrsgg. v. d. Preußischen Akademie der Wissenschaften; Bd. XIII Berlin 1920 (Nachdruck: 1968) S. 276–283.
- Humpert, M.* (1937): Bibliographie der Kameralwissenschaften. Köln.
- Ipsen, G.* (1956): Stadt (IV) Neuzeit. In: Beckerath, E. v. u. a. (Hrsg.): Handbuch der Sozialwissenschaften. Bd. 9: Restitution-Stadt. Stuttgart, S. 786–800.
- Irsigler, F.* (1985): Kaufmannsmentalität im Mittelalter. In: Meckseper, C./ Schraut, E. (Hrsg.): Mentalität und Alltag im Spätmittelalter. Göttingen, S. 53–75.
- Irsigler, F.* (1985a): Der Alltag einer hansischen Kaufmannsfamilie im Spiegel der Vechinghusen-Briefe. In: Hansische Geschichtsblätter 103. Jg., S. 75–99.
- Israel, A./ Müller J.* (Hrsg.) (1885): Sammlung pädagogischer Schriften früherer Zeiten. Zschopau (Reprint: Leipzig 1973).
- Jacob, St.* (1979): Jakob Friedrich Püttner (1710–1798). Großkaufmann, Montanunternehmer, Feudalherr. In: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 24. Jg., S. 10–38.
- Jacobeit, S./ Jacobeit W.* (1988): Illustrierte Alltagsgeschichte des deutschen Volkes; Band 1: 1550–1810. Köln.
- Jaeger, A.* (1925): Stellung und Tätigkeit der Schreib- und Rechenmeister (Modisten) in Nürnberg im ausgehenden Mittelalter und zur Zeit der Renaissance. Diss. phil. Erlangen.
- Jäger, E. L.* (1874): Beiträge zur Geschichte der Doppelbuchhaltung. Stuttgart (Reprint: Vaduz 1978).
- Janberg, H.* (1958): Die Bankangestellten. Eine soziologische Studie. Wiesbaden.
- Jasper, K.* (1977): Die Lage des Lebensmitteldetailhandels zur Zeit der industriellen Urbanisierung (1870 bis 1914) unter besonderer Berücksichtigung der kleinen Nachbarschaftsgeschäfte dargestellt am Beispiel der Stadt Köln. In: Scripta Mercaturae 11. Jg., S. 57–76.
- Jeannin, P.* (1963): Lübecker Handelsunternehmen um die Mitte des 16. Jahrhunderts. In: Zeitschrift des Vereins für Lübeckische Geschichte und Altertumskunde 43. Jg., S. 19–67.
- Jeannin, P.* (1971): Die Hansestädte im europäischen Handel des 18. Jahrhunderts. In: Hansische Geschichtsblätter 89. Jg., S. 41–73.
- Jeannin, P.* (1985): Das Handbuch in der Berufsausbildung des hansischen Kaufmanns. In: Hansische Geschichtsblätter 103. Jg., S. 101–120.
- Johnen, Chr.* (1940): Allgemeine Geschichte der Kurzschrift. 4. Auflage. Berlin.
- Jung, M.* (1996): Josua Hasenclever – Unternehmer und Gestalter der Moderne. In: Beeck, K.-H. (Hrsg.): Bergische Unternehmergestalten im Umbruch zur Moderne. Neustadt/ Aisch, S. 163–214.
- Jursa, M.* (2004): Die Babylonier. München.
- Kadritzke, N.* (1975): Angestellte – die geduldigen Arbeiter. Zur Soziologie und sozialen Bewegung der Angestellten. Frankfurt am Main, Köln.
- Kaelble, H.* (1972): Berliner Unternehmer während der frühen Industrialisierung. Berlin und New York.
- Kaiser, F.-J. (Hrsg.)* (1987): Handlungsorientiertes Lernen in kaufmännischen Berufsschulen. Grundlagen und Realisierungsmöglichkeiten für die Arbeit im Lernbüro. Bad Heilbrunn/ Obb.
- Kant, I.* (1789): Was ist Aufklärung? In: Bahr, E. (Hrsg.): Was ist Aufklärung? Thesen und Definitionen. Stuttgart 1974, S. 3–17.

- Kaufhold, K. H.* (1976): Handwerk und Industrie 1800–1850. In: Aubin, H./ Zorn, W. (Hrsg.): Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Bd. 2: Das 19. und 20. Jahrhundert. Stuttgart, S. 321–368.
- Kelbert, H.* (1954): Johann Joachim Becher (1635–1682). Ein Beitrag zur Erforschung des berufspädagogischen Erbes. Berlin (DDR).
- Kelbert, H.* (1956): Die Berufsbildung der deutschen Kaufleute im Mittelalter. Berlin (DDR).
- Kellenbenz, H.* (1957): Die unternehmerische Betätigung der verschiedenen Stände während des Übergangs zur Neuzeit. In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 44. Jg., S. 1–25.
- Kellenbenz, H.* (1959): Unternehmertum im süddeutschen Raum zu Beginn der Neuzeit. In: Rüdinger, K. (Hrsg.): Gemeinsames Erbe. Perspektiven europäischer Geschichte. München, S. 105–128.
- Kellenbenz, H.* (1965): Der Merkantilismus und die soziale Mobilität in Europa. Wiesbaden.
- Kellenbenz, H.* (1970): Der Stand der Buchhaltung in Oberdeutschland zur Zeit der Fugger und Welser. In: Die Wirtschaftsprüfung 23. Jg., S. 621–626.
- Kellenbenz, H.* (1971): Buchhaltung. In: Erler, A./ Kaufmann, E. (Hrsg.): Handwörterbuch zur deutschen Rechtsgeschichte; Bd. 1. Berlin, Sp. 529–533.
- Kellenbenz, H.* (1971a): Buchhaltung der Fuggerzeit. In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 58. Jg., S. 221–229.
- Kellenbenz, H.* (1971b): Gewerbe und Handel 1500–1648. In: Aubin, H./ Zorn, W. (Hrsg.): Handbuch der Deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 1: von der Frühzeit bis zum Ende des 18. Jahrhunderts. Stuttgart, S. 414–464.
- Kellenbenz, H.* (Hrsg.) (1974): Handelsbräuche des 16. Jahrhunderts. Das Meder'sche Handelsbuch und die Welser'schen Nachträge Wiesbaden.
- Kellenbenz, H.* (1975): Die Buchhaltung des Unternehmens von Anton Fugger. In: Archiv und Wirtschaft 8. Jg., S. 33–53.
- Kellenbenz, H.* (1976): Die Faktoreirechnung des Georg Peurl. In: Mitteilungen des Vereins für Geschichte der Stadt Nürnberg 63. Jg., S. 183–191.
- Kellenbenz, H.* (1986): Wirtschaft und Gesellschaft Europas 1350–1650. In: Kellenbenz, H. (Hrsg.): Europäische Wirtschafts- und Sozialgeschichte vom ausgehenden Mittelalter bis zur Mitte des 17. Jahrhunderts. Stuttgart, S. 1–388.
- Kelter, E.* (1953): Das deutsche Wirtschaftsleben des 14. und 15. Jahrhunderts im Schatten der Pestepidemien. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 165. Jg., S. 161–208.
- Kern, F. K.* (1910): Zur sozialen Lage der Verkäuferinnen in Mannheim. Mannheim [zugleich Diss. Uni Heidelberg].
- Kerschensteiner, G.* (1902): Eine Grundfrage der Mädchenbildung. Leipzig, Berlin.
- Keutgen, F.* (1906): Hansische Handelsgesellschaften, vornehmlich des 14. Jahrhunderts. In: Vierteljahresschrift für Social- und Wirtschaftsgeschichte 4. Jg., S. 278–324, S. 461–514, S. 567–612.
- Kipp, M.* (1989): Die Gründerjahre der Berufsschule. In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik 85. Jg., S. 361–371.
- Kirchberg, P.* (1961): Bemerkungen zum Verhältnis Kaufmann-Fischer in Norwegen zur Hansezeit. In: Heitz, G./ Unger, M. (Red.): Hansische Studien. Berlin (DDR), S. 201–209.
- Kisker, I.* (1911): Die Frauenarbeit in den Kontoren einer Großstadt. Eine Studie über Leipziger Kontoristinnen. Tübingen.
- Klaveren, J. van* (1957/58): Die historische Erscheinung der Korruption, in ihrem Zusammenhang mit der Staats- und Gesellschaftsstruktur betrachtet. In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 44. Jg., S. 289–324 und 45. Jg., S. 433–504.
- Klein-Blenkers, F.* (1992): Gesamtübersicht über die Hochschullehrer der Betriebswirtschaft in der Zeit von 1898–1955. 2. Auflage. Köln.

- Klein-Blenkers, F.* (Hrsg.) (1997): Materialien zu Paul Jacob Marperger und dessen Buch „Kauffmannschafft“ (1714/15). Köln [Bd. 12/1 der Schriften zur Geschichte der Betriebswirtschaftslehre hrsg. von Klein-Blenkers, F.].
- Klein-Blenkers, F./ Deges, F.* (1993): Arnold Lindwurm als Betriebswirtschaftler, In: Pott, K. F. (Hrsg.): Arnold Lindwurm oder die kaufmännische Bildungsfrage in den sechziger Jahren des 19. Jahrhunderts. Leipzig, S. *73–*85.
- Kley, W.* (1906): Kaufmannsberuf, kaufmännische Lehre und kaufmännische Fortbildungsschule bzw. einjährige Handelsschule. Eine Denkschrift an Magistrat, Handelskammer und Kaufmannschaft zu Harburg a. E. Hannover.
- Klinger, V.* (1989): Frauenberuf und Frauenrolle. Zur Entstehung geschlechtsspezifischer Ausbildungs- und Arbeitsmarktstrukturen vor dem Ersten Weltkrieg. In: Zeitschrift für Pädagogik 35. Jg., S. 515–534.
- Knörk, O.* (1910/11): Die fachliche Ausbildung der kaufmännischen Lehrlinge. In: Zeitschrift für das gesamte Fortbildungsschulwesen in Preußen 8. Jg., S. 147–156.
- Knörk, O.* (Hrsg.) (1913): Der kaufmännische Unterricht. Handbuch der Methodik für Lehrer, Kaufleute und Studierende. Berlin.
- Koch, P.* (1988): Geschichte der Versicherung. In: Farny, D., u. a. (Hrsg.): Handbuch der Versicherung. Karlsruhe, S. 223–233.
- Kocka, J.* (1969): Unternehmensverwaltung und Angestelltenschaft am Beispiel Siemens 1848–1914: Zum Verhältnis von Kapitalismus und Bürokratie in der deutschen Industrialisierung. Stuttgart.
- Kocka, J.* (1975): Unternehmer in der deutschen Industrialisierung. Göttingen.
- Kocka, J.* (1979): Familie, Unternehmer und Kapitalismus an Beispielen aus der frühen deutschen Industrialisierung. In: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 24. Jg., S. 99–135.
- Kocka, J.* (1981a): Die Angestellten in der deutschen Geschichte 1850–1980. Göttingen.
- Kocka, J.* (Hrsg.) (1981b): Angestellte im europäischen Vergleich. Göttingen.
- Kocka, J.* (1981c): Die Entstehung des Angestelltenbegriffs bis 1914: Begriffsgeschichte als Sozialgeschichte. In: Kocka, J.: Die Angestellten in der deutschen Geschichte 1850–1980. Göttingen, S. 116–141.
- Kocka, J.* (1981d): Industrielle Angestellte im zweiten Drittel des 19. Jahrhunderts: Status – Funktion – Begriff. In: Kocka, J.: Die Angestellten in der deutschen Geschichte 1850–1980. Göttingen, S. 12–63.
- Kocka, J.* (1981e): Industriebürokratie und „neuer Mittelstand“ im Kaiserreich. In: Kocka, J.: Die Angestellten in der deutschen Geschichte 1850–1980. Göttingen, S. 64–89.
- Kocka, J.* (Hrsg.) (1995a): Bürgertum im 19. Jahrhundert; Bd. I: Einheit und Vielfalt Europas. Göttingen.
- Kocka, J.* (Hrsg.) (1995b): Bürgertum im 19. Jahrhundert; Bd. II: Wirtschaftsbürger und Bildungsbürger. Göttingen.
- Kocka, J.* (2001): Das lange 19. Jahrhundert. Arbeit, Nation und bürgerliche Gesellschaft. Stuttgart [Gebhardt Handbuch der deutschen Geschichte; Bd. 13].
- Kohlhepp, F.* (1916): Großherzogtum Baden. In: Ziegler, A. (Hrsg.): Handbuch für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 1. Leipzig, S. 271–298.
- Köhn, R.* (1986): Schulbildung und Trivium im lateinischen Hochmittelalter und ihr möglicher praktischer Nutzen. In: Fried, J. (Hrsg.): Schulen und Studium im Sozialen Wandel des Hohen und Späten Mittelalters. Sigmaringen, S. 203–284.
- Köllmann, W.* (1976): Bevölkerungsgeschichte 1800–1970. In: Aubin, H./ Zorn, W. (Hrsg.): Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Bd. 2: Das 19. und 20. Jahrhundert. Stuttgart, S. 9–50.
- König, M.* (1991): Die Angestellten unterwegs. Vom Berufsstand zur modernen Gewerkschaft 1890–1990. Köln.
- Koppmann, K. J.* (1885): Johann Tölners Handlungsbuch von 1345–1350. Rostock.
- Korlén, G.* (1949): Kieler Bruchstücke kaufmännischer Buchführung aus dem Ende des 13. Jahrhunderts. In: Niederdeutsche Mitteilungen 5. Jg., S. 102–112.

- Körner, M.* (1987): Kawerschen, Lombarden und die Anfänge des Kreditwesens in Luzern. In: Bestmann, U., u. a. (Hrsg.): Hochfinanz – Wirtschaftsräume – Innovationen. Festschrift für Wolfgang von Stromer; Band I. Trier, S. 245–265.
- Körzel, R.* (1990): Alfred Kühne – ein preußischer Berufsschulmann (1873–1929). In: Lisop, I. u. a. (Hrsg.): Gründerjahre der Berufsschule. Berufspädagogisch-historischer Kongreß 4.–6. Oktober 1989 in Frankfurt am Main 1990. Berlin, Bonn, S. 245–262 [Tagungen und Expertengespräche zur beruflichen Bildung, Heft 7].
- Kramm, H.* (1936): Landschaftlicher Aufbau und Verschiebungen des deutschen Großhandels am Beginn der Neuzeit, gemessen an den Familienverbindungen des Großbürgertums. In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 29. Jg., S.1–34.
- Kraschewski, H.-J.* (1978): Wirtschaftspolitik im deutschen Territorialstaat des 16. Jahrhunderts. Herzog Julius von Braunschweig-Wolfenbüttel (1528–1589). Köln und Wien.
- Kraus, A.* (1965): Die Unterschichten Hamburgs in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Entstehung, Struktur und Lebensverhältnisse. Eine historisch-statistische Untersuchung. Stuttgart 1965.
- Kuczynski, J.* (1983): Geschichte des Alltags des deutschen Volkes; Band 1: 1600–1650 und Band 2: 1650–1810. Köln.
- Kuczynski, J.* (1992): Geschichte des Alltags des deutschen Volkes; Band 3: 1810–1870. Köln.
- Kühne, A.* (1923): Kaufmännische Berufsschulen (kaufmännische Fortbildungsschulen, Handelslehrlingsschulen, Pflichthandelsschulen). In: Kühne, A. (Hrsg.): Handbuch für das Berufs- und Fachschulwesen. Leipzig o. J. (1923), S. 135–141.
- Kulemann, W.* (1900): Die Gewerkschaftsbewegung. Darstellung der gewerkschaftlichen Organisation der Arbeiter und Arbeitgeber aller Länder. Jena.
- Kunz, F.* (1804): Kurze Geschichte der Entstehung und allmählichen Erweiterung der am 11. Junius 1778 errichteten Magdeburgischen Handlungsschule. In: Fünf und zwanzig jährige Stiftungsfeyer der Handlungsschule in Magdeburg Magdeburg, S. 5–24 (zitiert nach dem Wiederabdruck in Pott, K. F. (Hrsg.): Über kaufmännische Erziehung. Ein Quellen- und Lesebuch mit Texten aus Zeitschriften, Broschüren und (Lehr-) Büchern des 18. Jahrhunderts. Rinteln, S. 278–283).
- Kunze, D.* (1976): Der niedere Klerus in der sozialen Welt des späteren Mittelalters. In: Schulz, K. (Hrsg.): Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte des Mittelalters. Köln und Wien, S. 273–305.
- Kuske, B.* (1949): Die Begriffe Angst und Abenteuer in der deutschen Wirtschaft des Mittelalters. Ein Beitrag zur Geschichte des Unternehmertums. In: Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung; Neue Folge 1. Jg., S. 547–550.
- Kuske, B.* (Hrsg.) (1934): Quellen zur Geschichte des Kölner Handels und Verkehrs im Mittelalter; Band III: Besondere Quellengruppen des späteren Mittelalters. Bonn.
- Kutscha, G.* (1988): Berufsausbildung im Einzelhandel – Entwicklungen und Probleme in geschichtlicher Sicht. In: Kutscha, G./ Schanz, H. (Hrsg.): Berufsausbildung im Einzelhandel. Beiträge zur Neuordnung und Kritik. Stuttgart, S. 9–30.
- Kutscha, G.* (2008): Arbeit und Beruf – Konstitutive Momente der Beruflichkeit im evolutionsgeschichtlichen Rückblick auf die frühen Hochkulturen Mesopotamiens und Ägyptens und Aspekte aus berufsbildungstheoretischer Sicht. In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik 104. Jg., S.333–357.
- Kutscha, G.* (2008a): Arbeit und Beruf. Verberuflichung der Arbeit aus evolutionstheoretischer Sicht mit Bezug auf die Hochkulturen Mesopotamiens und Ägyptens. Manuskript. Essen.
- Langewiesche, D.* (Hrsg.) (2000): Die Revolutionen von 1848 in der europäischen Geschichte. Ergebnisse und Nachwirkungen. München.
- Lauterbach, B.* (1998): Angestellten-Kultur. „Beamten“-Vereine in deutschen Industrieunternehmen vor 1933. Münster u. a. O.
- Le Goff, J.* (1977): Zeit der Kirche und Zeit des Händlers im Mittelalter. In: Honegger, C. (Hrsg.): M. Bloch, F. Braudel, L. Febvre u. a. - Schrift und Materie der Geschichte. Vorschläge zur systematischen Aneignung historischer Prozesse. Frankfurt am Main, S. 393–414.
- Le Goff, J.* (1986): Die Intellektuellen im Mittelalter. Stuttgart.

- Le Goff, J.* (1987): Eine mehrdeutige Geschichte. In: Raulff, U. (Hrsg.): Mentalitäten-Geschichte. Zur historischen Rekonstruktion geistiger Prozesse. Berlin, S. 18–32.
- Le Goff, J.* (1987a): Für ein anderes Mittelalter. Zeit, Arbeit und Kultur im Europa des 5.–15. Jahrhunderts. Weingarten.
- Le Goff, J.* (1987b): Zur Dreigliedrigkeit der Gesellschaft, zur Begründung des monarchischen Gedankens und zum wirtschaftlichen Aufschwung in der Christenheit des 9. bis 12. Jahrhunderts. In: *Le Goff, J.*: Für ein anderes Mittelalter. Zeit, Arbeit und Kultur im Europa des 5.–15. Jahrhunderts. Weingarten, S. 43–55.
- Le Goff, J.* (1987c): Arbeit, Techniken und Handwerker in den Wertesystemen des Frühmittelalters (5.–10. Jahrhundert). In: *Le Goff, J.*: Für ein anderes Mittelalter. Zeit, Arbeit und Kultur im Europa des 5.–15. Jahrhunderts. Weingarten, S. 56–76.
- Le Goff, J.* (1987d): Die Arbeitszeit in der "Krise" des 14. Jahrhunderts: Von der mittelalterlichen zur modernen Zeit. In: *Le Goff, J.*: Für ein anderes Mittelalter. Zeit, Arbeit und Kultur im Europa des 5.–15. Jahrhunderts. Weingarten, S. 29–49.
- Le Goff, J.* (1988): Wucherzins und Höllenqualen. Ökonomie und Religion im Mittelalter. Stuttgart.
- Le Goff, J.* (1989): Kaufleute und Bankiers im Mittelalter. Frankfurt am Main (französisches Original: 1956).
- Lehmann, H.* (1971): Paul Jacob Marperger (1656 bis 1730), ein vergessener Ökonom der deutschen Frühaufklärung. Versuch einer Übersicht über sein Leben und Wirken. In: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 1971, Heft 4, S. 125–157.
- Leider, E.* (o. J., 1929): Die geistigen, wirtschaftlichen und sozialen Faktoren in der Entwicklung der kaufmännischen Berufserziehung in Deutschland. Berlin.
- Leifheit, H.* (1983): Entwicklung der Berufsbildung im privaten Bankgewerbe seit dem 19. Jahrhundert. In: Ashauer, G./ Leifheit, H./ Weiser, K.: Berufsausbildung in der deutschen Kreditwirtschaft. Mainz.
- Lenger, F.* (2003): Industrielle Revolution und Nationalstaatsgründung. Stuttgart [Gebhardt Handbuch der deutschen Geschichte; Bd. 15].
- Lesnikov, Michail P.* (1973): Die Handelsbücher des Hansischen Kaufmannes Veckinchusen. Berlin (DDR).
- Lichtnegel, J. C.* (1872): Geschichte der Entwicklung des österreichischen Rechnungs- und Controlwesens. Graz.
- Liese, W.* (1910): Das hauswirtschaftliche Bildungswesen in Deutschland. 2. Auflage. Mönchen-Gladbach.
- Limmer, R.* (1958): Pädagogik des Mittelalters. Mällersdorf.
- Lindwurm, A.* (1861): Die Ausbildung zum Handelsstande. Gedanken eines Kaufmanns. Bremen [hier zitiert nach dem Nachdruck in Pott, K. F. (Hrsg.): Arnold Lindwurm oder die kaufmännische Bildungsfrage in den sechziger Jahren des 19. Jahrhunderts. Ein Quellen- und Lesebuch zu einem bisher vernachlässigten Kapitel der wirtschaftspädagogischen Geschichtsschreibung. Leipzig 1993, S. 1–106].
- Lindwurm, A.* (1868): die Entwicklung und die Aufgaben des Handelsschulwesens. In: Die Handelswelt. Monatsschrift für Kaufleute und Industrielle, Bd. 1. Stuttgart und Leipzig, S. 137–153; S. 221–238 [hier zitiert nach dem Nachdruck in Pott, K. F. (Hrsg.): Arnold Lindwurm oder die kaufmännische Bildungsfrage in den sechziger Jahren des 19. Jahrhunderts. Ein Quellen- und Lesebuch zu einem bisher vernachlässigten Kapitel der wirtschaftspädagogischen Geschichtsschreibung. Leipzig 1993, S. 107–140].
- Lindwurm, A.* (1869): Die Handelsbetriebslehre und die Entwicklung des Welthandels. Stuttgart.
- Lisop, I.* (1984): Hauswirtschaftsunterricht und Hauswirtschaftsschulen unter den Bedingungen von Politik: Bildungschancen oder Bildungskarrieren für Mädchen und Jungen. In: Fingerle, K. u. a. (Hrsg.): Beiträge zur Didaktik der Hauswirtschaft. Stuttgart, S. 37–51.
- Littek, W.* (1991): Was ist Dienstleistungsarbeit? In: Littek, W./ Heisig, U./ Gondek, H.-D. (Hrsg.): Dienstleistungsarbeit. Strukturveränderungen, Beschäftigungsbedingungen und Interessenlagen. Berlin, S. 265–282.
- Little, L. K.* (1978): Religious Poverty and the Profit Economy in Medieval Europe. London.
- Löbner, W.* (1963): Abriß der Geschichte des kaufmännischen Schulwesens in Deutschland. In: Löbner, W., u. a. (Hrsg.): Handbuch für das kaufmännische Schulwesen. Darmstadt, S. 11–25.
- Löffelholz, J.* (1935): Geschichte der Betriebswirtschaft und der Betriebswirtschaftslehre. Altertum – Mittelalter – Neuzeit bis zu Beginn des 19. Jahrhunderts. Stuttgart.

- Lorentz, E.* (1988): Aufbruch oder Rückschritt? Arbeit, Alltag und Organisation weiblicher Angestellter in der Kaiserzeit und Weimarer Republik. Bielefeld.
- Lorey, W.* (1923): Handelsrealschule und (sächsische) höhere Handelsschule. In: Kühne, A. (Hrsg.): Handbuch für das Berufs- und Fachschulwesen. Leipzig, S. 360–375.
- Lowe, G. S.* (1987): Women in the Administrative Revolution. The Feminization of Clerical Work. Toronto, Buffalo.
- Lucas, Ch.* (1981): L' éducation des scribes et l' instructionen Mésopotamie. In: Histoire mondiale de l' éducation; Bd. I. Paris, S. 39–85.
- Lucke, C.* (1957): Bildung und Erziehung des kaufmännischen Nachwuchses in der Deutschen Hanse. Diss. Innsbruck.
- Luckmann, Th./ Sprondel, W. M.* (1972): Einleitung. In: Luckmann, Th./ Sprondel, W. M. (Hrsg.): Berufssoziologie. Köln.
- Lütge, F.* (1966): Deutsche Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. Ein Überblick. 3. Auflage. Berlin.
- Lundgreen, P.* (1987): Fachschulen. In: Jeismann, K.-E./ Lundgreen, P. (Hrsg.): Handbuch der deutschen Bildungsgeschichte; Band III: 1800–1870: Von der Neuordnung Deutschlands bis zur Gründung des Deutschen Reiches. München, S. 293–305.
- Lundgreen, P.* (1987): Fachschulen. In: Jeismann, K.-E./ Lundgreen, P. (Hrsg.): Handbuch der deutschen Bildungsgeschichte, Band III: 1800–1870. München, S. 293–305.
- Maaß, R.* (1913): Lehrplan für gewerbliche und kaufmännische Fortbildungsschulen in mittleren und kleineren Orten. Langensalza.
- Mangold, W.* (1981): Angestelltengeschichte und Angestelltensoziologie in Deutschland, England und Frankreich. Über den Zusammenhang von sozialpolitischer und sozialwissenschaftlicher Themenfindung und Problemstrukturierung. In: Kocka, J. (Hrsg.): Angestellte im historischen Vergleich. Die Herausbildung angestellter Mittelschichten seit dem späten 19. Jahrhundert. Göttingen, S. 11–38.
- Marperger, P. J.* (1714): Nothwendig und nützliche Fragen über die Kauffmannschafft. Leipzig und Flensburg [Nachdruck: Köln 1997 als Bd. 12/2 der Schriften zur Geschichte der Betriebswirtschaftslehre hrsg. von Klein-Blenkers, F.].
- Marperger, P. J.* (1715): Erste Fortsetzung seiner so nothwendig als nützlichen Fragen über die Kauffmannschafft. Leipzig und Flensburg [Nachdruck: Köln 1997 als Bd. 12/3 der der Schriften zur Geschichte der Betriebswirtschaftslehre hrsg. von Klein-Blenkers, F.].
- Marperger, P. J.* (1715a): Wohl=unterwiesener Kauffmanns=Jung. Nürnberg [Nachdruck: Köln 1999 als Bd. 15 der der Schriften zur Geschichte der Betriebswirtschaftslehre hrsg. von Klein-Blenkers, F.].
- Marperger, P. J.* (1715b): Getreuer und geschickter Handels=Diener. Nürnberg und Leipzig [Nachdruck: Köln 1999 als Bd. 17 der Schriften zur Geschichte der Betriebswirtschaftslehre hrsg. von Klein-Blenkers, F.].
- Marperger, P. J.* (1723): Trifolium Mercantile Aureum, oder Dreyfaches Guldene Klee=Blatt der werthen Kauffmannschafft Dresden und Leipzig [Nachdruck: Köln 1997 als Bd. 13 der Schriften zur Geschichte der Betriebswirtschaftslehre hrsg. von Klein-Blenkers, F.].
- Marrou, H.-I.* (1957): Geschichte der Erziehung im klassischen Altertum. Freiburg und München.
- Marschalk, P.* (1984): Bevölkerungsgeschichte Deutschlands im 19. und 20. Jahrhundert. Frankfurt am Main.
- Märtins, R.* (1976): Wertorientierungen und wirtschaftliches Erfolgsstreben mittelalterlicher Großkaufleute. Das Beispiel Gent im 13. Jahrhundert. Köln und Wien [Kollektive Einstellungen und sozialer Wandel im Mittelalter, Bd. V].
- Marx, K.* (1857/1939): Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie (Rohentwurf). Moskau 1939 [verwendet wurde der reprographische Nachdruck, Frankfurt am Main und Wien, o.J.].
- Marx, K.* (1969): Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, Bd. 1 [Karl Marx, Friedrich Engels. Werke; Bd. 23]. Berlin (DDR).
- Maschke, E.* (1964): Das Berufsbewußtsein des mittelalterlichen Fernkaufmanns. In: Pahl, W. (Hrsg.): Beiträge zum Berufsbewußtsein des mittelalterlichen Menschen. Berlin, S. 306–335.

- Maschke, E.* (1964a): Grundzüge der deutschen Kartellgeschichte bis 1914. Dortmund.
- Maschke, E.* (1965): Der wirtschaftliche Aufstieg des Burkhard Zink (* 1396 + 1474/85) in Augsburg. In: Brunner, O., u. a. (Hrsg.): Festschrift Hermann Aubin zum 80. Geburtstag; Band I. Wiesbaden, S. 235–262.
- Mathe', F.* (1896): Das Muster-Comptoir und die pädagogischen Principien der „Concentration“ und „Anschauung“. In: Zeitschrift für Buchhaltung 5. Jg., Heft 47, S. 30–34 und Heft 48, S. 60–64.
- Mayer, Chr.* (1992): „... und dass die staatsbürgerliche Erziehung der Mädchen mit der Erziehung zum Weibe zusammenfällt“ – Kerschensteiners Konzept einer Mädchenerziehung. In: Geißler, Kh. A., u. a. (Hrsg.): Von der staatsbürgerlichen Erziehung zur politischen Bildung. 3. Berufspädagogisch-historischer Kongreß in München. Bonn, S. 417–431 [Tagungen und Expertengespräche zur beruflichen Bildung, Heft 13].
- Meckseper, C./ Schraut, E.* (Hrsg.) (1985): Mentalität und Alltag im Spätmittelalter. Göttingen.
- Meillassoux, C.* (1973): Versuch einer Interpretation des Ökonomischen in den archaischen Subsistenzgesellschaften. In: Eder, K. (Hrsg.): Seminar: Entstehung von Klassengesellschaften. Frankfurt am Main 1973, S. 31–68.
- Meisner, S. G.* (1803): Neuerfundene deutsche Buchhalterey. Ein Gegenstück zu Jones neuerfundene englischen Buchhaltung, oder Versuch die bisherige einfache und doppelte Methode des kaufmännischen Buchhaltens auf die zweckmässigste Art miteinander zu verbinden, und auf das einfachste, leichteste und sicherste System zurückzuführen. Breslau.
- Meisner, S. G.* (1805): Die Kunst in drei Stunden ein Buchhalter zu werden. Ein kurzer und deutlicher Unterricht für unbemittelte Handlungslehrlinge, Handlungsdiener und angehende Kaufleute, die doppelte italienische, englische und neue deutsche Buchhalterei in einem äußerst kurzen Zeitraum ohne Hülfe eines Lehrmeisters gründlich zu erlernen. Berlin.
- Mende, K.* (1912): Münchener jugendliche Ladnerinnen zu Hause und im Beruf. Stuttgart, Berlin.
- Meyer, E.* (1843): Geschichte des hamburgischen Schul- und Unterrichtswesens im Mittelalter. Hamburg.
- Meyer, J./ Silbermann, J.* (1895): Die Frau in Handel und Gewerbe. Berlin
- Mickwitz, G.* (1937): Economic Rationalism in Graeco-Roman Agriculture. In: The English Historical Review Vol. 52, pp. 577–589.
- Möckl, K. (Hrsg.)* (1996): Wirtschaftsbürgertum in den deutschen Staaten im 19. und beginnenden 20. Jahrhundert. Büdinger Forschungen zur Sozialgeschichte 1987 und 1988. München.
- Mottek, H.* (1974): Wirtschaftsgeschichte Deutschlands. Ein Grundriß; Bd. I: Von den Anfängen bis zur Zeit der französischen Revolution. 5. Auflage. Berlin (DDR).
- Müller, J.* (1903): Der Zusammenbruch des Welserischen Handelshauses im Jahre 1614. In: Vierteljahresschrift für Wirtschafts- und Socialgeschichte 1. Jg., S. 196–234.
- Müller, J.* (1908): Der Umfang und die Haupttrouten des Nürnberger Handelsgebietes im Mittelalter. In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 6. Jg., S. 1–38.
- Müller, J.* (Hrsg.) (1885): Vor- und frühreformatorische Schulordnungen und Schulverträge in deutscher und niederländischer Sprache. 1. Abteilung: Schulordnungen aus den Jahren 1296–1505. Zschopau (Neudruck: Leipzig 1973).
- Müller, K. O.* (1934): Welthandelsbräuche (1480–1540). Stuttgart und Berlin 1934.
- Münch, P.* (1998): Lebensformen in der Frühen Neuzeit – 1500 bis 1800. Frankfurt am Main und Berlin. *Museum der deutschen Versicherungswirtschaft* (o.J.): 100 Daten zur Versicherungsgeschichte [<http://www.versicherungsgeschichte.de/en/historisches-ab-1750-vchr.html>, Abruf am 24.03.2010].
- Münstermann, H.* (1958): Buchführung. In: Görres-Gesellschaft (Hrsg.): Staatslexikon. Recht, Wirtschaft, Gesellschaft; Bd. 2. Freiburg, 6. Aufl., Sp. 177–182.
- Neubauer, Th.* (1914/1916): Wirtschaftsleben im mittelalterlichen Erfurt. In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 12. Jg., S. 521–548 und 13. Jg., S. 132–152.
- Nieberding, A./ Wischermann, C.* (1998): Unternehmensgeschichte im institutionellen Paradigma. In: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 44. Jg., S. 35–48.

- Nienhaus, U.* (1981): Von Töchtern und Schwestern. Zur vergessenen Geschichte der weiblichen Angestellten im deutschen Kaiserreich. In: Kocka, J. (Hrsg.): Angestellte im europäischen Vergleich. Die Herausbildung angestellter Mittelschichten seit dem späten 19. Jahrhundert. Göttingen, S. 309–330.
- Nipperdey, T.* (1983): Deutsche Geschichte 1800–1866. Bürgerwelt und starker Staat. München (hier zitiert nach der broschierten Sonderausgabe 1998).
- Nipperdey, T.* (1990): Deutsche Geschichte 1866–1918. Bd. 1: Arbeitswelt und Bürgergeist. München (hier zitiert nach der broschierten Sonderausgabe 1998).
- Nipperdey, T.* (1992): Deutsche Geschichte 1866–1918. Bd. 2: Machtstaat vor der Demokratie. München (hier zitiert nach der broschierten Sonderausgabe 1998).
- Nirrnheim, H.* (1895): Das Handlungsbuch Vicko von Geldersen. Hamburg und Leipzig.
- Nissen, H. J.* (1999): Geschichte Altvorderasiens. München.
- Noback, F.* (1842): Der Handels-Lehrling. Leipzig.
- Nolte, P.* (1909): Der Kaufmann in der deutschen Sprache und Literatur des Mittelalters. Diss. phil. Göttingen.
- Nordmann, C.* (1937): Der Einfluß des oberdeutschen und italienischen Kapitals auf Lübeck und den Ostseeraum in der Zeit von 1370–1550. In: Mitteilungen des Vereins für Geschichte der Stadt Nürnberg 35. Jg., S. 123–135.
- Nordmann, C.* (1939): Oberdeutschland und die deutsche Hanse. Weimar [Pfungstblätter des hansischen Geschichtsvereins 26].
- Nyström, S.* (1915): Die Deutsche Schulterminologie in der Periode 1300–1740. Wortgeschichtliche Studie. I: Schulanstalten, Lehrer und Schüler. Helsinki.
- o. V.* (1785): Dritte Nachricht an das Publicum die Magdeburgische Handlungsschule betreffend. Magdeburg (zitiert nach Pott (Hrsg.) (1977): Über kaufmännische Erziehung. Ein Quellen- und Lesebuch mit Texten aus Zeitschriften, Broschüren und (Lehr-) Büchern des 18. Jahrhunderts. Rinteln, S. 265–278).
- o. V.* (1902): Reform der kaufmännischen praktischen Lehre. In: Handels-Akademie. Kaufmännische Wochenschrift 9. Jg., S. 401–402.
- o. V.* (1904): Lehrlingszüchtereie. In: Archiv für kaufmännische Sozialpolitik 1. Jg., S. 105–114.
- o. V.* (1906): Leitartikel ohne Titel. In: Kaufmännische Rundschau. Organ des Vereins Deutscher Kaufleute Nr. 9 vom 4. Mai 1906 [zitiert nach Borchardt 1906].
- o. V.* (1909): Das Handelsgewerbe in der Berufs- und Betriebszählung vom Jahre 1907. In: Archiv für kaufmännische Sozialpolitik 6. Jg., S. 117–137.
- o. V.* (1909a): Die Frauenarbeit im Handelsgewerbe nach den Ergebnissen der Berufszählung vom 12. Juni 1907. In: Archiv für kaufmännische Sozialpolitik 6. Jg., S. 138–157.
- o. V.* (1909b): Die Wirkung des Fortbildungsschulzwanges für weibliche Handelsangestellte. In: Archiv für kaufmännische Sozialpolitik 6. Jg., Heft 1, S. 1–21.
- o. V.* (1910): Wie bewährt sich weibliches Personal? In: Handlungsgehilfen-Zeitung. Organ des Zentralverbandes der Handlungsgehilfen und -gehilfinnen 14. Jg., S. 106–107.
- o. V.* (1911): Gehaltsfrage und Frauenfrage. In: Handlungsgehilfen-Zeitung. Organ des Zentralverbandes der Handlungsgehilfen und -gehilfinnen 15. Jg., S. 51 f.
- o. V.* (1912): Alter und Familienstand der Handlungsgehilfen. In: Archiv für kaufmännische Sozialpolitik 9. Jg., S. 209–241.
- o. V.* (1912a): Einmal Handlungsgehilfe – immer Handlungsgehilfe. In: Handlungsgehilfen-Zeitung. Organ des Zentralverbandes der Handlungsgehilfen und -gehilfinnen 16. Jg., Nr. 2, S. 10–11.
- o. V.* (1912b): Die Verkäuferinnen. In: Handlungsgehilfen-Zeitung. Organ des Zentralverbandes der Handlungsgehilfen und -gehilfinnen 16. Jg., Nr. 2, S. 108–109.
- o. V.* (1912c): Deutscher Handelsschullehrertag am 27. und 28. Mai 1912 zu Cöln a. Rh. In: Die Deutsche Fortbildungsschule 21. Jg., S. 615–618.

- o. V.* (1913): Verkäuferinnen mit und ohne Stern. In: Handlungsgehilfen-Zeitung. Organ des Zentralverbandes der Handlungsgehilfen und -gehilfinen 17. Jg., Nr. 17, S. 134–135.
- o. V.* (1913a): Jugendliche Verkäuferinnen oder Lehrlingmädchen? In: Handlungsgehilfen-Zeitung. Organ des Zentralverbandes der Handlungsgehilfen und -gehilfinen 17. Jg., Nr. 19, S. 148.
- o. V.* (1913b): Die Mädchenfortbildungsschule und der Deutsche Bund zur Bekämpfung der Frauenemanzipation. In: Die Deutsche Fortbildungsschule 22. Jg., S. 1076–1078.
- Obendiek, H.* (1984): Konturen des Kaufmanns – Die Entstehung eines beruflichen Leitbildes in der belletristischen Literatur des 19. Jahrhunderts. Gelsenkirchen.
- Oberbach, J.* (1910): Methodik der Handelsbetriebslehre. Leipzig, Berlin [Methodik der kaufmännischen Unterrichtsfächer hrsgg. von A. Doerr].
- Oberbach, J.* (1913): Lehrplan für ein- und zweiklassige kaufmännische Fortbildungsschulen. Leipzig.
- Oberbach, J.* (1916): Kaufmännische Schulen für das weibliche Geschlecht. In: Ziegler, A. (Hrsg.): Handbuch für das kaufmännische Unterrichtswesen in Deutschland, Bd. 1. Leipzig, S. 418–452.
- Oberbach, J.* (1923): Handelsschule und Höhere Handelsschule. In: Kühne, A. (Hrsg.): Handbuch für das Berufs- und Fachschulwesen. Leipzig, S. 353–359.
- Odenthal, J.* (1898): Das Muster-Kontor an höheren Handelsschulen. Grossenhain.
- Offe, C.* (1970): Leistungsprinzip und industrielle Arbeit. Frankfurt am Main.
- Ogger, G.* (1978): Kauf dir einen Kaiser. Die Geschichte der Fugger. München und Zürich.
- Oldenberg, K.* (1892): Die heutige Lage der Commis nach neuerer Literatur. In: Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich 16. Jg., S. 749–812.
- Origo, I.* (1985): „Im Namen Gottes und des Geschäfts“. Lebensbild eines toskanischen Kaufmanns der Frührenaissance. Francesco di Marco Datini 1335–1410. München.
- Ortner, R.* (1932): Der Handlungsgehilfe, im besonderen der Faktor des süddeutschen Kaufmanns im 15. und 16. Jahrhundert. Staatswissenschaftliche Diss. München.
- Ott, H.* (1966): Zur Wirtschaftsethik des Konrad Summenhart (* ca. 1455, + 1502). In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 53. Jg., S. 1–27.
- Pache, O.* (1899): Die Erziehung der Mädchen und die Fortbildungsschule. Pache, O. (Hrsg.): Handbuch des deutschen Fortbildungsschulwesens, Teil 4. Wittenberg, S. 1–35.
- Pätzold, G./ Reinisch, H.* (2009 a): Berufliche Fachdidaktiken. In: Nikolaus, R./ Pätzold, G./ Reinisch, H./ Tramm, T. (2009): Handbuch der Berufs- und Wirtschaftspädagogik. Bad Heilbrunn (im Druck).
- Pätzold, G./ Reinisch, H.* (2009): Curriculumgeschichte beruflicher Bildungsgänge. In: Nikolaus, R./ Pätzold, G./ Reinisch, H./ Tramm, T. (2009): Handbuch der Berufs- und Wirtschaftspädagogik. Bad Heilbrunn (im Druck).
- Paulsen, F.* (1906): Das deutsche Bildungswesen in seiner geschichtlichen Entwicklung. Leipzig.
- Pausch, A.* (1982): Vom Beutesymbol zur Steuerbilanz. Kleine Kulturgeschichte des Rechnungswesens von der Steinzeit bis zur Datev. Köln.
- Penndorf, B.* (1908/09): Die historische Entwicklung des kaufmännischen Briefstils. In: Zeitschrift für das gesamte kaufmännische Unterrichtswesen 11. Jg., S. 335–342 und S. 67–373.
- Penndorf, B.* (1910): Handelslehrerprüfungen vor 300 Jahren. In: Deutsche Handelsschul-Lehrer-Zeitung 7. Jg., S. 392–393.
- Penndorf, B.* (1910a): Methodik des kaufmännischen Rechnens. Leipzig.
- Penndorf, B.* (1911): Ausbildung und Stellung der Handlungsgehilfen in der Hansa. In: Archiv für kaufmännische Sozialpolitik 8. Jg., Heft 2, S. 81–86.
- Penndorf, B.* (1912): Ausbildung u(nd) Stellung des Handlungsgehilfen in Süddeutschland am Ende des Mittelalters. In: Archiv für kaufmännische Sozialpolitik 9. Jg., S. 97–102.
- Penndorf, B.* (1912a): Matthäus Schwarz, der "Fürneme", Hauptbuchhalter der Fugger. In: Der Kaufmann und das Leben. Beiblatt zur Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis 5. Jg., S. 115–118.

- Penndorf, B.* (1912b): Beiträge zur Entstehung der doppelten Buchführung. In: Deutsche Handelsschul-Lehrer-Zeitung 9. Jg., Heft 44, S. 473–476 und Heft 45, S. 485–487.
- Penndorf, B.* (1913): Geschichte der Buchhaltung in Deutschland. Leipzig (Reprographischer Nachdruck: Frankfurt am M. 1966).
- Penndorf, B.* (1913/14): Die kaufmännischen Angestellten eines Augsburger Handelshauses im 16. Jahrhundert. In: Der Kaufmann und das Leben. Beiblatt zur Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis 6. Jg., S. 59–64.
- Penndorf, B.* (1914): Die Entstehung und Ausbildung des kaufmännischen Unterrichtswesens in Deutschland. In: Archiv für kaufmännische Sozialpolitik 11. Jg., S. 81–92.
- Penndorf, B.* (1914a): Der Werdegang der kaufmännischen Buchhaltung. In: Zeitschrift für das gesamte kaufmännische Unterrichtswesen 17. Jg., S. 5–8.
- Penndorf, B.* (1916): Geschichte des kaufmännischen Unterrichtswesens. In: Ziegler, A. (Hrsg.): Handbuch für das kaufmännische Unterrichtswesen in Deutschland; Band I: Die kaufmännischen Schulen als Erziehungs- und Unterrichtsanstalten. Leipzig, S. 115–170.
- Penndorf, B.* (1924): Die Kreditkrise des 16. Jahrhunderts und ihre Wirkungen. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1. Jg., S. 403–414.
- Penndorf, B.* (1925): Geschichtliche Entwicklung des Musterkontors. In: Penndorf, B./ Oberbach, J.: Der Musterkontorgedanke in seiner geschichtlichen Entwicklung und neuzeitlichen Durchführung. Leipzig, S. 1–15.
- Penndorf, B.* (1930): Die Anfänge der Betriebsbuchhaltung. In: Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung 24. Jg., S. 627–631.
- Penndorf, B.* (1908): Beiträge zur Geschichte und Methodik des kaufmännischen Unterrichts. I. Das kaufmännische Rechnen. In: Deutsche Handelsschul-Lehrer-Zeitung 5. Jg., Heft 1, S. 1–4; Heft 2, S. 4 f.; Heft 4, S. 1–4; Heft 5, S. 2–4; Heft 6, S. 1–3; Heft 7, S. 2–4; Heft 8, S. 3 f.; Heft 9, S. 3 f. und Heft 11, S. 2–5.
- Penndorf, B.* (1908/09a): Vereinigungen von Handelslehrern in früheren Jahrhunderten. In: Zeitschrift für das gesamte kaufmännische Unterrichtswesen 11. Jg., S. 18–24 und 91–93.
- Penndorf, B.* (1908a): Die kaufmännische Korrespondenz als Unterrichtsgegenstand im Mittelalter. In: Deutsche Handelsschul-Lehrer-Zeitung 5. Jg., Heft 41, S. 1–3 und Heft 42, S. 1–4.
- Peters, R.* (2008): Die Rolle der Hanse und Lübecks in der mittelniederdeutschen Sprachgeschichte. In: Besch, W., u. a. (Hrsg.): Sprachgeschichte. Ein Handbuch zur Geschichte der deutschen Sprache und ihrer Erforschung. 2. Auflage. Berlin und New York, S. 1496–1505.
- Pfeiffer, G.* (Hrsg.) (1971): Nürnberg – Geschichte einer europäischen Stadt. München (unveränderter Nachdruck: 1982).
- Pfister, U.* (2000): Vom Kiepenkerl zur Karstadt. Einzelhandel und Warenkultur im 19. und frühen 20. Jahrhundert. In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 87. Jg., S. 38–66.
- Philipson, J. J. M.* (1813): Briefe über das kaufmännische Rechnungswesen, worin das einfache, das italienische, das englische und die vorzüglichsten neuern Systeme des Buchhaltens nach einer neuen und erleichterten Methode vorgetragen und einige neue Vorschläge, das italienische Buchhalten zu vereinfachen, ohne ihm etwas von seiner Zuverlässigkeit zu entziehen, mitgetheilt werden; besonders für die, welche ohne Lehrer sich selbst unterrichten wollen. Hannover.
- Pierenkemper, T.* (1981): Der Arbeitsmarkt der Handlungsgehilfen 1900–1913. In: Kocka, J. (Hrsg.): Angestellte im europäischen Vergleich. Die Herausbildung angestellter Mittelschichten seit dem späten 19. Jahrhundert. Göttingen, S. 257–278.
- Pierenkemper, T.* (1982): Der Arbeitsmarkt für Angestelltenberufe im Jahre 1880. In: Pierenkemper, T./ Tilly, R. (Hrsg.): Historische Arbeitsmarktforschung. Entstehung, Entwicklung und Probleme der Vermarktung von Arbeitskraft. Göttingen, S. 121–143.
- Pierenkemper, T.* (1987): Arbeitsmarkt und Angestellte im Deutschen Kaiserreich 1880–1913. Interessen und Strategien als Elemente der Integration eines segmentierten Arbeitsmarktes. Stuttgart.
- Pierenkämper, T.* (1992): Der Sparkassenangestellte im gesellschaftlichen Entwicklungsprozeß. In: Zeitschrift für bayerische Sparkassengeschichte 6. Jg., S. 175–197.

- Pierenkämper, T.* (1999): Was kann eine moderne Unternehmensgeschichtsschreibung leisten? Und was sollte sie tunlichst vermeiden? In: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 44. Jg., S. 15–31.
- Pierenkämper, T.* (Hrsg.) (2002): *Die Industrialisierung europäischer Montanregionen im 19. Jahrhundert*. Stuttgart.
- Pierenkämper, T./ Tilly, R.* (Hrsg.) (1982): *Historische Arbeitsmarktforschung*. Göttingen.
- Pierstorff, J.* (1899): Frauenerwerb und Frauenfrage. In: *Hamburgische Gesellschaft zur Beförderung der Künste und nützlichen Gewerbe (Patriotische Gesellschaft) (Hrsg.): Frauenberuf und Frauenerziehung – Vier Vorträge zur Frauenfrage*. Hamburg, S. 1–32.
- Pinloche, A.* (1896): *Geschichte des Philanthropinismus (deutsche Bearbeitung von Rauschenfels, J. und Pinloche, A.)*. Leipzig.
- Pirenne, H.* (1929): L' instruction des marchands au moyen âge. In: *Annales d' histoire économique et sociale* 1. Jg., S. 13–28.
- Pirenne, H.* (1986): *Sozial- und Wirtschaftsgeschichte Europas im Mittelalter*. 6. Auflage. Tübingen.
- Pirker, T.* (1962): *Büro und Maschine. Zur Geschichte und Soziologie der Mechanisierung der Büroarbeit, der Mechanisierung des Büros und der Büroautomation*. Tübingen, Basel.
- Pitz, E.* (1965): Die Wirtschaftskrise im Spätmittelalter. In: *Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 52. Jg., S. 347–367.
- Pleiß, U.* (1973): *Wirtschaftslehrerbildung und Wirtschaftspädagogik. Die wirtschaftspädagogische Disziplinenbildung an deutschsprachigen wissenschaftlichen Hochschulen*. Göttingen.
- Pohl, H.* (1978): Die Konzentration in der deutschen Wirtschaft vom ausgehenden 19. Jahrhundert bis 1945. In: *Die Konzentration in der deutschen Wirtschaft seit dem 19. Jahrhundert*. Wiesbaden [Zeitschrift für Unternehmensgeschichte; Beih. 11], S. 4–44.
- Pohl, H.* (1982): Das deutsche Bankwesen (1806–1848). In: *Ashauer, G., u. a. (Hrsg.): Deutsche Bankgeschichte, Bd. 2*. Frankfurt am Main, S. 13–140.
- Pohl, H.* (1985): *Wirtschafts- und Sozialgeschichte des Deutschen Kaiserreiches (1867/71–1914)*. Stuttgart.
- Pohl, M.* (1982): Die Entwicklung des deutschen Bankwesens zwischen 1848 und 1870. In: *Ashauer, G., u. a. (Hrsg.): Deutsche Bankgeschichte, Bd. 2*. Frankfurt am Main, S. 143–220.
- Pölnitz, G. Freiherr von* (1949/1951): *Jakob Fugger, Band 1.: Kaiser, Kirche und Kapital in der oberdeutschen Renaissance (1949); Band 2: Quellen und Erläuterungen (1951)*. Tübingen.
- Pölnitz, G. Freiherr von* (1955): *Augsburger Kaufleute und Bankherren der Renaissance*. In: *Rinn, H. (Hrsg.): Augusta 955–1955. Forschungen und Studien zur Kultur- und Wirtschaftsgeschichte Augsburgs; o. O. (Augsburg)*, S. 187–218.
- Pölnitz, G. Freiherr von* (1958): *Anton Fugger; Band 1: 1453–1535*. Tübingen 1958.
- Pölnitz, G. Freiherr von* (1960): *Die Fugger*. Frankfurt am Main 1960.
- Pölnitz, G. Freiherr von* (1963): *Anton Fugger; Band 2, Teil 1: 1536–1543*. Tübingen 1963.
- Pölnitz, G. Freiherr von* (1967): *Anton Fugger; Band 2 Teil 2: 1544–1548*. Tübingen.
- Pölnitz, G. Freiherr von* (1971): *Anton Fugger; Band 3, Teil 1: 1548–1554*. Tübingen.
- Pölnitz, G. Freiherr von* (1986): *Anton Fugger; Band 3, Teil 2: 1555–1560. Die letzten Jahre Anton Fuggers, Anton Fuggers Persönlichkeit und Werk*. Tübingen.
- Pott, K. F.* (1977a): Gedanken und Materialien zu einer Frühgeschichte des kaufmännischen Lehrlingswesens. In: *Pott, K. F. (Hrsg.): Über kaufmännische Erziehung. Ein Quellen- und Lesebuch mit Texten aus Zeitschriften, Broschüren und (Lehr-) Büchern des 18. Jahrhunderts*. Rinteln, S. 16–28.
- Pott, K. F.* (1977b): Gedanken und Materialien zu einer Frühgeschichte des kaufmännischen Lehrlingswesens. In: *Pott, K. F. (Hrsg.): Über kaufmännische Erziehung. Ein Quellen- und Lesebuch mit Texten aus Zeitschriften, Broschüren und (Lehr-) Büchern des 18. Jahrhunderts*. Rinteln, S. 16–28.

- Pott, K. F.* (1993): Arnold Lindwurm. Leben und Wirken eines gescheiterten Wirtschaftspädagogen aus der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. In: Pott, K. F. (Hrsg.): Arnold Lindwurm oder die kaufmännische Bildungsfrage in den sechziger Jahren des 19. Jahrhunderts. Leipzig, S. *9–*71.
- Pott, K. F.* (2001): Nachwort: Kaufmännischer Unterricht im letzten Drittel des 18. Jahrhunderts – ein kursorische Übersicht. In: Pott, K. F. und Zabeck, J. (Hrsg.): Johann Georg Büsch. Die Hamburgische Handlungs-Akademie. Paderborn, S. 191–224.
- Pott, K. F.* (Hrsg.) (1977): Über kaufmännische Erziehung. Ein Quellen- und Lesebuch mit Texten aus Zeitschriften, Broschüren und (Lehr-) Büchern des 18. Jahrhunderts. Rinteln.
- Praetorius, F.* (1909): Das niedere Schulwesen Lübecks im 17. und 18. Jahrhundert. In: Zeitschrift des Vereins für Lübeckische Geschichte und Altertumskunde. 11. Jg., S. I–XI und 1–213.
- Prange, R.* (1963): Die bremische Kaufmannschaft des 16. und 17. Jahrhunderts in sozialgeschichtlicher Betrachtung. Bremen 1963.
- Preradovich von, N.* (1973): Die Hugenotten in der Brandenburg-Preussischen Wirtschaft 1685–1786. In: Helbig, H. (Hrsg.): Führungskräfte der Wirtschaft im Mittelalter und Neuzeit 1350–1850, Teil I. Büdinger Vorträge 1968–1969. Limburg an der Lahn, S. 149–166.
- Preußischer Minister für Handel und Gewerbe* (1911): Bestimmungen über Einrichtung und Lehrpläne kaufmännischer Fortbildungsschulen und kaufmännischer Fachklassen an gewerblichen Fortbildungsschulen vom 1. Juli 1911. Abgedruckt in: Archiv für kaufmännische Sozialpolitik 9. Jg. (1912), 1, S. 40–50 und Hommer (1925, S. 602–616).
- Rabe, H.* (1962): Aktienkapital und Handelsinvestitionen im Überseehandel des 17. Jahrhunderts. In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 49. Jg., S. 320–368.
- Ranke, E. von* (1925): Von kaufmännischer Unmoral im 16. Jahrhundert. In: Hansische Geschichtsblätter 50. Jg., S. 242–250.
- Rasche, H.* (1950): Die Entwicklung des Berufs-, Berufsfach- und Fachschulwesens im Lande Oldenburg von den Anfängen bis zur Gegenwart. Diss. phil. Universität Münster.
- Redlich, F.* (1958): Der deutsche fürstliche Unternehmer, eine typische Erscheinung des 16. Jahrhunderts. In: Tradition. Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie 3. Jg., S. 17–32 und 98–112.
- Redlich, F.* (1964): Das Unternehmertum in den Anfangsphasen der Industrialisierung (unter besonderer Berücksichtigung von Deutschland). In: Redlich, F.: Der Unternehmer. Wirtschafts- und sozialgeschichtliche Studien. Göttingen, S. 299–349.
- Redlich, F.* (1964a): Die Neuerung im Geschäftsleben. Eine systematische Darstellung. In: Redlich, F.: Der Unternehmer. Wirtschafts- und sozialgeschichtliche Studien. Göttingen, S. 124–131.
- Redlich, F.* (1964b): Unternehmertypologie. In: Redlich, F.: Der Unternehmer. Wirtschafts- und sozialgeschichtliche Studien. Göttingen, S. 153–170.
- Redlich, F.* (1965): Kaufmännische Selbstbiographien. Eine Sammlung des 18. Jahrhunderts. In: Brunner; O., u. a. (Hrsg.). Festschrift Hermann Aubin zum 80. Geburtstag. Wiesbaden, S. 320–335.
- Redlich, F.* (1968): Frühindustrielle Unternehmer und ihre Probleme im Lichte ihrer Selbstzeugnisse. In Fischer, Wolfram (Hrsg.): Wirtschafts- und sozialgeschichtliche Probleme der frühen Industrialisierung. Berlin, S. 339–412.
- Reetz, L.* (1984): Wirtschaftsdidaktik. Eine Einführung in Theorie und Praxis wirtschaftsberuflicher Curriculumentwicklung und Unterrichtsgestaltung. Bad Heilbrunn/ Obb.
- Reetz, L./ Witt, R.* (1973): Berufsausbildung in der Kritik. Schulbuchanalyse Wirtschaftslehre. Hamburg.
- Reichel, E.* (1912): Die Mädchen-Fortbildungsschule – ihre Notwendigkeit, Organisation und ihre Beziehung zur allgemeinen Volksschule. Leipzig.
- Reichminister für Wissenschaft, Erziehung und Volksbildung* (1937): Erlass betreffend reichseinheitliche Benennungen im Berufs- und Fachschulwesen vom 29. Oktober 1937 [hier angeführt nach dem Wiederabdruck in Kümmel, K.: Die schulische Berufsbildung 1918–1945. Köln, Wien 1980, S. 197–198].
- Reimann, E.* (1915): Die Frau als kaufmännische Angestellte im Handelsgewerbe. Diss. phil. Jena.
- Reinhard, M.* (1894): Soziales Elend im Kaufmannsstande. Neuwied, Leipzig.

- Reininghaus, W.* (1997): Kaufmännisches Schriftgut im „Hinterland“ von Amsterdam: Das Beispiel der Kompanie J. C. Harkort und der Iserlohner Kaufleute (1684–1819). In: Hoock, J./ Reininghaus, W. (Hrsg.): Kaufleute in Europa. Dortmund, S. 51–60.
- Reinisch, H.* (1982): Didaktik des Rechnungswesenunterrichts. Eine Bestandsaufnahme. In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik 79. Jg., S. 110–122.
- Reinisch, H.* (1984): Mathematische Unterrichtsinhalte an kaufmännischen Berufsschulen – Versuch einer Bestandsaufnahme aus berufs- und wirtschaftspädagogischer Sicht in kritischer Absicht. In: Strässer, R. (Hrsg.): Bausteine zu einer Didaktik des mathematischen Unterrichts in Berufsschulen. Bielefeld, S. 22–51.
- Reinisch, H.* (1988): Kritische Anmerkungen zur wirtschaftspädagogischen Historiographie zur Theorie und Praxis des Lernbüros. In: Beck, K./ Czycholl, R./ Ebner, H. G./ Reinisch, H. (1988): Zur Kritik handlungsorientierter Ansätze in der Didaktik der Wirtschaftslehre. Oldenburg, S. 189–222.
- Reinisch, H.* (1991): Ökonomisches Kalkül und kaufmännisches Selbstbild. Die Formung des kaufmännischen Arbeitsvermögens im vorindustriellen Deutschland unter besonderer Berücksichtigung des Buchhaltungsunterrichts – zugleich eine Studie zu dessen Geschichte und Didaktik von den Anfängen bis zum Ende des 18. Jahrhunderts als Beitrag zur berufspädagogisch-historischen Curriculumforschung. Habilitationsschrift. Oldenburg.
- Reinisch, H.* (1992): Die Behandlung der Staatsbürgerlichen Erziehung in der "Deutschen Handelsschul-Lehrer-Zeitung" im Zeitraum von 1904–1921. In: Geißler, K. A./ Stratmann, K./ Schelten, A. (Hrsg.): Von der Staatsbürgerlichen Erziehung zur politischen Bildung (1901–1991). 90 Jahre Preisschrift Georg Kerschensteiner / 3. Berufspädagogisch-Historischer Kongress (9.–11. Oktober 1991 in München). Berlin 1992, S. 238–256 [Tagungen und Expertengespräche zur beruflichen Bildung; 13].
- Reinisch, H.* (1993): Männliches Berufsbildungsprivileg und die "Frauenfrage im Handel" an der Wende zum 20. Jahrhundert. In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik 89. Jg., S. 337–366.
- Reinisch, H.* (1994): Luca Pacioli und die wirtschaftsethische Dimension des Rechnungswesenunterrichts heute. In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik 90. Jg., S. 559–585.
- Reinisch, H.* (1994a): Kaufmännische Vollzeitschulen im berufsbildungspolitischen Abseits. In: Wirtschaft und Erziehung 46. Jg., S. 328–336.
- Reinisch, H.* (1995): Entwicklung des beruflichen Schulwesens und der Berufsschullehrerausbildung im Lande Oldenburg seit dem 19. Jahrhundert. In: Günther-Arndt, H./ Raapke, H.-D. (Hrsg.): Revision der Lehrerbildung. Neue Überlegungen anlässlich des Kongresses zu 200 Jahren Lehrerbildung in Oldenburg. Oldenburg, S. 227–243.
- Reinisch, H.* (1996): "Leitbilder", Argumentationsmuster und curriculare Konstruktionen in der Didaktik des Rechnungswesenunterrichts – eine historisch-systematische Analyse. In: Preiss, P./ Tramm, T. (Hrsg.): Rechnungswesenunterricht und ökonomisches Denken. Didaktische Innovationen für die kaufmännische Ausbildung. Wiesbaden, S. 45–84.
- Reinisch, H.* (1999): Probleme „lernfeldorientierter“ Curriculumentwicklung und -implementation. Eine historisch-systematische Analyse aus wirtschaftspädagogischer Sicht. In: Huisinga, R./ Lisop, I./ Speier, H.-D. (Hrsg.): Lernfeldorientierung. Konstruktion und Unterrichtspraxis. Frankfurt am Main.
- Reinisch, H.* (2001): Zur Entwicklung kaufmännischer Berufsbildung in schulischen Bildungsgängen in Deutschland. Ein Überblick von den Anfängen bis in die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts. In: Frommberger, D./ Reinisch, H./ Santema, M. (Hrsg.): Berufliche Bildung zwischen Schule und Betrieb. Stand und Entwicklung in den Niederlanden und Deutschland. Markt Schwaben 2001, S. 11–64.
- Reinisch, H.* (2001a): Formen und Funktionen beruflicher Vollzeitschulen in Deutschland – aufgezeigt am Beispiel des Bundeslandes Niedersachsen. In: Frommberger, D./ Reinisch, H./ Santema, M. (Hrsg.): Berufliche Bildung zwischen Schule und Betrieb. Stand und Entwicklung in den Niederlanden und Deutschland. Markt Schwaben.
- Reinisch, H.* (2004): Von der Handelskunde zum Betriebswirtschaftslehreunterricht. Zum didaktisch-curricularen Diskurs über kaufmännischen Fachunterricht für Lehrlinge im Zweiten Kaiserreich und der Weimarer Republik. In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik 100. Jg., S. 492–510.
- Reinisch, H.* (2005): Gibt es aus historischer Perspektive konstante Leitlinien in der Diskussion um das Rechnungswesen? In: Sembill, D./ Seifried, J. (Hrsg.): Rechnungswesenunterricht am Scheideweg. Lehren, lernen und prüfen. Wiesbaden, S. 15–32.

- Reinisch, H.* (2006): Kompetenz, Qualifikation und Bildung: Zum Diskurs über die begriffliche Fassung von Zielvorgaben für Lernprozesse. In: Minnameier, G./ Wuttke, E. (Hrsg.): Berufs- und wirtschaftspädagogische Grundlagenforschung. Lehr-Lern-Prozesse und Kompetenzdiagnostik. Festschrift für Klaus Beck. Frankfurt am Main 2006, S. 259–272.
- Richter, H. M.* (1873): Die Entwicklung des kaufmännischen Unterrichts in Oesterreich nebst einer documentarischen Geschichte der Wiener Handels-Akademie. In: Erster Jahres-Bericht des Vereins der Wiener Handels-Akademie. Wien 1873, S. 1–204 (gesonderte Paginierung).
- Ricker, M.* (1967): Beiträge zur älteren Geschichte der Buchhaltung in Deutschland. In: Schiele, H./ Ricker, M.: Betriebswirtschaftliche Aufschlüsse aus der Fuggerzeit. Berlin, S. 111–218.
- Riebartsch, J.* (1987): Augsburger Handelsgesellschaften des 15. und 16. Jahrhunderts. Eine vergleichende Darstellung ihres Eigenkapitals und ihrer Verfassung. Bergisch Gladbach und Köln.
- Rocholl, O.-H.* (1942): Die Entwicklung des kaufmännischen Bildungswesens in Frankfurt/ Main. Ein Beitrag zur Geschichte der Berufsschulbildung. Frankfurt am Main.
- Roessler, W.* (1961): Die Entstehung des modernen Erziehungswesens in Deutschland. Stuttgart 1961.
- Rolfes, M.* (1976): Landwirtschaft 1850–1914. In: Aubin, H./ Zorn, W. (Hrsg.): Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Bd. 2: Das 19. und 20. Jahrhundert. Stuttgart, S. 495–526.
- Roosbroeck, R. van* (1973): Niederländische Glaubensflüchtlinge und die Wirtschaftsentwicklung der deutschen Städte. In: Helbig, H. (Hrsg.): Führungskräfte der Wirtschaft im Mittelalter und Neuzeit 1350–1850; Teil I. Büdinger Vorträge 1968–1969. Limburg an der Lahn, S. 123–148.
- Ropp, G. Freiherr von der* (1907): Kaufmannsleben zur Zeit der Hanse. Leipzig [Pfingstblätter des Hansischen Geschichtsvereins; Blatt III].
- Rörig, F.* (1953): Mittelalter und Schriftlichkeit. In: Die Welt als Geschichte 13. Jg., S. 29–41.
- Rörig, F.* (1971): Magdeburgs Entstehung und die ältere Handelsgeschichte. In: Rörig, F.: Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte. 2. Auflage. Wien, S. 604–637.
- Rörig, F.* (1971a): Die Entstehung der Hanse und der Ostseeräume. In: Rörig, F.: Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte. 2. Auflage. Wien, S. 542–603.
- Rörig, F.* (1971b): Mittelalterliche Weltwirtschaft. Blüte und Ende einer Weltwirtschaftsperiode. In: Rörig, F.: Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte. 2. Auflage. Wien, S. 351–391.
- Rörig, F.* (1971c): Heinrich der Löwe und die Gründung Lübecks. Grundsätzliche Erörterungen zur städtischen Ostsiedlung. In: Rörig, F.: Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte. 2. Auflage. Wien, S. 447–489.
- Rörig, F.* (1971d): Lübeck und der Ursprung der Ratsverfassung. In: Rörig, F.: Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte. 2. Auflage. Wien, S. 1–35.
- Rörig, F.* (1971e): Reichssymbolik auf Gotland. Heinrich der Löwe, „Kaufleute des Römischen Reiches“, Lübeck, Gotland und Riga. In: Rörig, F.: Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte. 2. Auflage. Wien, S. 490–541.
- Rörig, F.* (1971f): Mittelalterliche Weltwirtschaft. Blüte und Ende einer Weltwirtschaftsperiode. In: Rörig, F.: Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte. 2. Auflage. Wien, S. 351–391.
- Rörig, F.* (1971g): Das Meer und das europäische Mittelalter. In: Rörig, F.: Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte. 2. Auflage. Wien, S. 638–657.
- Rörig, F.* (1971h): Großhandel und Großhändler im Lübeck des 14. Jahrhunderts. In: Rörig, F.: Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte. 2. Auflage. Wien, S. 216–246.
- Rörig, F.* (1971i): Das älteste erhaltene deutsche Kaufmannsbüchlein. In: Rörig, F.: Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte. 2. Auflage. Wien, S. 167–215.
- Rörig, F.* (1971j): Das Einkaufsbüchlein der Nürnberg-Lübecker Mulichs auf der Frankfurter Fastenmesse des Jahres 1495. In: Rörig, F.: Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte. 2. Auflage. Wien, S. 287–350.

- Rörig, F. (1971k): Großhandel und Großhändler im Lübeck des 14. Jahrhunderts. In: Rörig, F.: Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte. 2. Auflage. Wien, S. 216–246.
- Rörig, F. (1971l): Lübecker Familien und Persönlichkeiten aus der Frühzeit der Stadt. In: Rörig, F.: Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte. 2. Auflage. Wien, S. 134–146.
- Rörig, F. (1971m): Rheinland-Westfalen und die deutsche Hanse. In: Rörig, F.: Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte. 2. Auflage. Wien, S. 392–420.
- Roscher, W. (1874): Geschichte der Nationalökonomik in Deutschland. München und Leipzig.
- Rosendahl, A. (1928): Die Ausbildung des Handelslehrers. Berlin, Wien.
- Roth, G. D. (1969): 3000 Jahre Soll und Haben. Wie sie reich und mächtig wurden. Düsseldorf und Wien.
- Roy, E. von (1913): Der hauswirtschaftliche Unterricht und die Pflichtfortbildungsschule für Mädchen. In: Die Deutsche Fortbildungsschule 22. Jg., S. 913–920.
- Rudl, F. G. (1975): Die Angestellten im Bankgewerbe 1870–1933 – eine sozialstatistische Untersuchung. Diss. Universität Mannheim.
- Ruge, W. (1900): Die Blütezeit der deutschen Schulen Lübecks in der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts. Diss. Leipzig (im Druck: Lübeck).
- Rupieper, H.-J. (1982): Arbeiter und Angestellte im Zeitalter der Industrialisierung. Eine sozialgeschichtliche Studie am Beispiel der Maschinenfabriken Augsburg und Nürnberg (MAN) 1857–1914. Frankfurt am Main und New York.
- Rupp, P. (1979): Barocke "Handlungswissenschaft" als sozialgeschichtliche Quelle: der Poeta Caesareus Kommerzienrat Marperger aus Nürnberg, ein „entsetzlicher Vielschreiber“. Nürnberg.
- Ruppert, W. (1982): Der Bürger als Kaufmann: Erziehung und Lebensformen, Weltbild und Kultur. In: Hermann, U. (Hrsg.): „Die Bildung des Bürgers“. Die Formierung der bürgerlichen Gesellschaft und die Gebildeten im 18. Jahrhundert. Weinheim, Basel, S. 287–305.
- Sablonier, R. (1982): Zur wirtschaftlichen Situation des Adels im Spätmittelalter. In: Appelt, H. (Hrsg.): Adelige Sachkultur des Spätmittelalters. Wien, S. 9–34.
- Sander (1905/06): Handelsbetriebslehre oder Handelskunde und Konzentration des Unterrichts. In: Zeitschrift für das gesamte kaufmännische Unterrichtswesen 8 Jg., S. 212–217, 252–257, 282–287 und 317–320.
- Sattler, C. (Hrsg.) (1887): Handelsrechnungen des Deutschen Ordens. Leipzig.
- Savary, J. (1676): Der vollkommene Kauf- und Handelsmann Genf (Nachdruck: Frankfurt am Main 1968).
- Schack, W. (Berichterstatter) (1905): Die Frauenarbeit im Handelsgewerbe. Neunter Deutscherer Handlungshilfentag 1905. Zweiter Teil: Verhandlungsschrift über die Vollverhandlungen am 17. und 18. Juni 1905 in Hamburg, 4. Band. Hamburg [Schriften des DHV, Bd. 25].
- Scharf (1903): Diskussionsbeitrag zu Ebeling. In: Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen (Hrsg.): IV. Kongress des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen. Mannheim 4. bis 7. September 1902; Stenografischer Bericht. Leipzig, S. 151 f. [Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 23].
- Scharnewitzky, G. (1995): Die Handelshochschulen in Deutschland als Träger der pädagogischen Handelslehrerbildung. In: Schannowitzky, G.: Kulturwissenschaftliche Aspekte der Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Teil 1. Frankfurt am Main u. a. O., S. 17–42.
- Scheuerl, A. V. (1884): Christoph Scheuerl, Dr. Christoph Scheuerls Vater. In: Mitteilungen des Vereins für Geschichte der Stadt Nürnberg 1884, Heft 5, S. 13–46 (zitiert nach Bruchhäuser, H.-P. 1989).
- Schiebe, A. (1830): Die Contorwissenschaft: mit Ausnahme der Correspondenz und der Buchhaltung; theoretisch und praktisch bearbeitet. Grimma.
- Schiebe, A. (1836): Die Lehre der Buchhaltung, theoretisch und practisch dargestellt. Grimma.
- Schiebe, A./ Odermann, C. G. (1881): Lehrbuch der Contorwissenschaft, Teil 1: Die Kontorwissenschaft im engeren Sinne. 9. Auflage. Leipzig.
- Schlumbohm, J. (1986): ‚Traditionale‘ Kollektivität und ‚moderne‘ Individualität – über unterschiedliche Sozialisationsformen beim kleinen und beim gehobenen Bürgertum in Deutschland um 1800. In: Jüttemann, G.

- (Hrsg.): Die Geschichtlichkeit des Seelischen. Der Historische Zugang zum Gegenstand der Psychologie. Weinheim, S. 273–314.
- Schmachtenberg, B.* (1967): Die Gedanken zur wirtschaftlichen Erziehung in den Schriften der frühen österreichischen Merkantilisten. Diss. rer. pol. Universität Frankfurt am Main.
- Schmitt, H.* (1892): Das kaufmännische Fortbildungs-Schulwesen Deutschlands. Berlin.
- Schneider, D.* (1981): Geschichte betriebswirtschaftlicher Theorie. Allgemeine Betriebswirtschaftslehre für das Hauptstudium. München und Wien.
- Schneider, F.* (1904): Die Frauenfrage im Handelsgewerbe. Zwei Vorträge. Berlin [Hrsgg. vom Kaufmännischen Verband für weibliche Angestellte].
- Schneider, I.* (1969): Verbreitung und Bedeutung der gedruckten deutschen Rechenbücher des 15. und 16. Jahrhunderts. In: Schmauderer, E. (Hrsg.): Buch und Wissenschaft. Beispiele aus der Geschichte der Medizin, Naturwissenschaft und Technik. Düsseldorf, S. 289–314.
- Schramm, P. E.* (1949): Hamburg in der Zeit der Einwanderung der Niederländer und Engländer (Aus den Briefen Hans Heinrich Orths, des Vertreters des Heilbronner Handelshauses Orth in Hamburg, 1592–1600). In: Schramm, P. E.: Kaufleute zu Haus und über See. Hamburgische Zeugnisse des 17., 18. und 19. Jahrhunderts. Hamburg, S. 23–55.
- Schramm, P. E.* (1949a): Worauf beruhte es, daß der dreissigjährige Krieg für Hamburg eine Zeit des Aufschwungs war? (Nach einer Denkschrift des Dr. Michael von Mentzel, kais. Residenten in Hamburg, von 1628). In: Schramm, P. E.: Kaufleute zu Haus und über See. Hamburgische Zeugnisse des 17., 18. und 19. Jahrhunderts. Hamburg, S. 56–78.
- Schramm, P. E.* (1949b): Elternhaus und Jugendjahre eines Hamburger Kaufmanns in der Mitte des 18. Jahrhunderts (nach den Aufzeichnungen des Senators Johann Michael Hudtwalcker). In: Schramm, P. E.: Kaufleute zu Haus und über See. Hamburgische Zeugnisse des 17., 18. und 19. Jahrhunderts. Hamburg, S. 185–221.
- Schramm, P. E.* (1949c): Welche Hamburger waren in den Jahren 1808–1813 vermögend? (5 Listen aus diesen Jahren). In: Schramm, P. E.: Kaufleute zu Haus und über See. Hamburgische Zeugnisse des 17., 18. und 19. Jahrhunderts. Hamburg, S. 263–287.
- Schramm, P. E.* (1949d): Der Hamburger Kaufmann am Vorabend der Französischen Revolution (nach der Schilderung von J. L. v. Heß, 1789). In: Schramm, P. E.: Kaufleute zu Haus und über See. Hamburgische Zeugnisse des 17., 18. und 19. Jahrhunderts. Hamburg, S. 246–262.
- Schramm, P. E.* (1957): Hamburger Kaufleute in der 2. Hälfte des 18. Jahrhunderts. In: Tradition, Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie 2. Jg., S. 307–332.
- Schramm, P. E.* (1963): Neun Generationen. Dreihundert Jahre deutscher „Kulturgeschichte“ im Lichte der Schicksale einer Hamburger Bürgerfamilie (1648–1948), Erster Band. Göttingen.
- Schramm, P. E.* (1969): Gewinn und Verlust. Die Geschichte der Hamburger Senatorenfamilien Jencquel und Luis (16. bis 19. Jahrhundert). Zwei Beispiele für den wirtschaftlichen und sozialen Wandel in Norddeutschland. Hamburg.
- Schramm, P. E.* (1969a): Preußischer Merkantilismus gegen freihändlerische Kompensationsgeschäfte. In: Tradition, Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie 14. Jg., S. 291–309.
- Schraut, E.* (1985): Einleitung. In: Meckseper, C./ Schraut, E. (Hrsg.): Mentalität und Alltag im Spätmittelalter. Göttingen, S. 5–8.
- Schreyögg, G.* (2003): Organisation. 4. Auflage. Wiesbaden.
- Schult, J.* (1928): Aus der Vorgeschichte des Handelsschulwesens. In: Vierteljahreshefte für Handelsschulpädagogik 1. Jg., S. 196–205.
- Schult, J.* (1929/30): Die Erziehung des hansischen Kaufmanns. In: Zeitschrift für Handelsschulpädagogik 1. Jg., S. 42–43.
- Schulte, A.* (1923): Geschichte der Großen Ravensburger Handelsgesellschaft 1380–1530. Stuttgart und Berlin (Reprint: Wiesbaden 1964).
- Schultheiss, W.* (1967): Geld- und Finanzgeschäfte Nürnberger Bürger vom 13.–17. Jahrhundert. In: Stadtarchiv Nürnberg (Hrsg.): Beiträge zur Wirtschaftsgeschichte Nürnbergs; Band I, S. 49–116.

- Schultheiss, W.* (1968): Der Vertrag der Nürnberger Handelsgesellschaft Bartholomäus Viatis und Martin Peller von 1609/15. In: *Scripta Mercaturae* 2. Jg., Heft 1, S. 1–21.
- Schulz, G.* (2000): Die Angestellten seit dem 19. Jahrhundert. München [Enzyklopädie deutscher Geschichte; Bd. 54].
- Schumacher, M.* (1968): Auslandsreisen deutscher Unternehmer 1750–1851 unter besonderer Berücksichtigung von Rheinland und Westfalen. Köln [hier zitiert nach Studberg (1996)].
- Schumann, D.* (1996): Wirtschaftsbürger und Wirtschaftsbürgertum in Regensburg im 19. Jahrhundert. In: Möckl, K. (Hrsg.): *Wirtschaftsbürgertum in den deutschen Staaten im 19. und beginnenden 20. Jahrhundert*. München, S. 317–341.
- Schumpeter, J.* (1912): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Berlin.
- Schurter, J.* (1902): *Die kaufmännischen Vereine für weibliche Angestellte in Deutschland*. Zürich und Berlin.
- Schweizerische Bibliophile Gesellschaft* (Hrsg.) (1966): *Bamberger Rechenbuch 1483*. Nachwort von J. J. Burckhardt. o. O.
- Sellnow, I.* (1961): *Grundprinzipien einer Periodisierung der Urgeschichte*. Berlin (DDR).
- Siegrist, H.* (1981): Vom Familienbetrieb zum Managerunternehmen. Angestellte und industrielle Organisation am Beispiel der Georg Fischer AG in Schaffhausen 1797–1930. Göttingen.
- Sieveking, H.* (1928): Der Kaufmann im Mittelalter. In: *Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich* 52. Jg., S. 71–86 (innere Paginierung: S.1031–1046).
- Sieveking, H.* (1944): Zur Entstehung und Verbreitung der doppelten Buchführung. In: Bachmann, G. u. a. (Hrsg.): *Beiträge zur Buchführung und kaufmännischen Arithmetik*. Zürich, S. 7–32.
- Silbermann, J.* (1896): Die Lage der deutschen Handlungsgehilfen und ihre gesetzliche Reform. In: *Archiv für Soziale Gesetzgebung und Statistik* 9. Jg., S. 350–391.
- Silbermann, J.* (1898): *Kaufmännische Unterrichtsanstalten für weibliche Angestellte*. Braunschweig [Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 9].
- Silbermann, J.* (1899): Zur Entlohnung der Frauenarbeit. In *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich* 23. Jg., S. 350–391.
- Silbermann, J.* (1913): *Das weibliche kaufmännische Bildungswesen*. Berlin.
- Simon, O.* (1902): Die Fachbildung des Preussischen Gewerbe- und Handelsstandes im 18. und 19. Jahrhundert nach den Bestimmungen des Gewerberechts und der Verfassung des gewerblichen Unterrichtswesens. Berlin.
- Simonsfeld, H.* (1887): *Der Fondaco dei Tedeschi in Venedig und die deutsch-venetianischen Handelsbeziehungen*; 2. Bände. Stuttgart.
- Sinapius, J. Chr.* (1783): Ueber kaufmännische Erziehung. Ein Fragment. In: *Sinapius, J. Chr.: Lesebuch für Kaufleute*. Hamburg und Leipzig 1783, S. 79–88 (zitiert nach dem Wiederabdruck in Pott, K. F. (Hrsg.): *Über kaufmännische Erziehung. Ein Quellen- und Lesebuch mit Texten aus Zeitschriften, Broschüren und (Lehr-) Büchern des 18. Jahrhunderts*. Rinteln, S. 104–106).
- Sittel, V.* (1911): *Die Frauenarbeit im Handelsgewerbe*. Leipzig (zugleich Diss. Uni Tübingen).
- Sombart W.* (1902): *Der moderne Kapitalismus*, Bd. III: *Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus*; Erster Halbband: *Die Grundlagen – Der Aufbau*. München und Leipzig.
- Sombart, W.* (1916): *Der moderne Kapitalismus*, Bd. II.: *Das europäische Wirtschaftsleben im Zeitalter des Frühkapitalismus, vornehmlich im 16., 17. und 18. Jahrhundert*; Erster Halbband. Zweite, neu gearbeitete Auflage. München und Leipzig.
- Sombart, W.* (1916/1987): *Der moderne Kapitalismus*, Bd. I: *Die vorkapitalistische Wirtschaft*, Erster und zweiter Halbband. 2. Aufl. München und Leipzig [verwendet wurde der reprographische Nachdruck München 1987].
- Sombart, W.* (1928): Das Warenhaus – ein Gebilde des hochkapitalistischen Zeitalters. In: *Verband deutscher Waren- und Kaufhäuser* (Hrsg.): *Probleme des Warenhauses. Beiträge zur Geschichte und Erkenntnis der Entwicklung des Warenhauses in Deutschland*. Berlin, S. 77–88.

- Stein, W.* (1895): Deutsche Stadtschreiber im Mittelalter. In: Archiv der Stadt Köln (Hrsg.): Beiträge zur Geschichte vornehmlich Kölns und der Rheinlande. Köln, S. 27–70.
- Steinhausen, G.* (1899): Der Kaufmann in der deutschen Vergangenheit Leipzig [Nachdruck unter dem Titel: Kaufleute und Handelsherren in alten Zeiten; Düsseldorf und Köln 1970].
- Steinhüser, F. A.* (1931): Johann Joachim Becher und die Einzelwirtschaft. Ein Beitrag zur Geschichte der Einzelwirtschaft und des Kameralismus. Nürnberg.
- Steitz, W.* (1974): Die Entstehung der Köln-Mindener Eisenbahn. Ein Beitrag zur Frühgeschichte der deutschen Eisenbahnen und des preussischen Aktienwesens. Köln.
- Stern, F. W.* (1890): Vom Stift zum Handelsherrn. Ein Kaufmannsbuch. 4. Auflage. Stuttgart, Berlin, Leipzig.
- Stern, R.* (1903): Muster – (Übungs-)Kontore. Leipzig [Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 23].
- Stevelinck, E.* (1985): Accounting in Ancient Times. In: The Accounting Historians Journal 12, S. 1–16.
- Stieda, W.* (1887): Ein Geldgeschäft Kaiser Sigismunds mit hansischen Kaufleuten. In: Hansische Geschichtsblätter 16. Jg., S. 61–82.
- Stieda, W.* (1892): Lehrlingswesen (moderne Zeit). In: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 4. Jena, S. 1014–1029.
- Stieda, W.* (1894): Hansisch-Venetianische Handelsbeziehungen im 15. Jahrhundert. Rostock.
- Stieda, W. (Hrsg.)* (1921): Hildebrand Veckinchusen. Briefwechsel eines deutschen Kaufmanns im 15. Jahrhundert. Leipzig.
- Stiegler, J. P.* (o. J. [1958]): Fünf Jahrtausende Buchhaltung. Von der Urkartei auf Tontafeln bis zur Elektronik in der Buchhaltung. Stuttgart, 3. Aufl.
- Stierand, H. W.* (1993): Ist der herkömmliche Betriebswirtschaftslehre-Unterricht überholt? In: Erziehungswissenschaft und Beruf 41. Jg., S. 334–349.
- Stiller, W.* (1910): Der Verein für Handlungs-Commis von 1858. Jena [zitiert nach Pierenkemper 1981].
- Stöckle, E.* (1925): Das Arbeitsverhältnis im deutschen privaten Bankwesen in seiner geschichtlichen Wandlung seit Beginn des 19. Jahrhunderts. Diss. Universität Hamburg.
- Stoehr, I.* (1983): „Organisierte Mütterlichkeit“. Zur Politik der deutschen Frauenbewegung um 1900. In: Hausen, K. (Hrsg.): Frauen suchen ihre Geschichte. Historische Studien zum 19. und 20. Jahrhundert. München, S. 221–249.
- Stolz, W.* (1980): Herkunft und Bedeutung des Begriffs „königlicher Kaufmann“. In: Wirtschaft und Erziehung 32. Jg., S. 240–245.
- Stolzenberg, O.* (1912): Ein Beispiel kaufmännischer Lehrlingsausbildung in einem Großbetrieb. In: Deutsche Handelsschul-Lehrer-Zeitung 9. Jg., S. 285–287 [zitiert nach Horlebein 1989, S. 69–72].
- Stone, W. E.* (1969): Antecedents of the Accounting Profession. In: The Accounting Review 44, S. 284–291.
- Stratmann, K.* (1967): Die Krise der Berufserziehung im 18. Jahrhundert als Ursprungsfeld pädagogischen Denkens. Ratingen.
- Stratmann, K.* (1972): Die Berufsschule als Instrument der politischen Erziehung. Die berufsschuldidaktischen Leitlinien der ersten Generation der Berufsschullehrer. In: Die Deutsche Berufs- und Fachschule 68. Jg., S. 922–933.
- Stratmann, K.* (1988): Zur Sozialgeschichte der Berufsbildungstheorie. In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik 84. Jg., S. 579–598.
- Stratmann, K.* (1993): Die gewerbliche Lehrlingerziehung in Deutschland. Modernisierungsgeschichte der betrieblichen Berufsbildung. Band 1. Frankfurt am Main.
- Streisand, J.* (1972): Deutsche Geschichte von den Anfängen bis zur Gegenwart. Eine marxistische Einführung. Köln.
- Strieder, J.* (1925): Studien zur Geschichte kapitalistischer Organisationsformen. Monopole, Kartelle und Aktiengesellschaften im Mittelalter und zu Beginn der Neuzeit. 2. Auflage. München und Leipzig.

- Strieder, J.* (1935): Entstehen und Vergehen großer Vermögen im älteren Europa. In: Historisches Jahrbuch 55. Jg., S. 325–331.
- Strohmeyer, K.* (1980): Warenhäuser. Geschichte, Blüte und Untergang im Warenmeer. Berlin.
- Stromer, W. von* (1963): Die Nürnberger Handelsgesellschaft Gruber-Podmer-Stromer im 15. Jahrhundert. Nürnberg.
- Stromer, W. von* (1966): Handel und Geldgeschäfte der Mendel von Nürnberg 1305–1449. In: Tradition. Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie. 11. Jg., S. 1–16.
- Stromer, W. von* (1967): Das Schriftwesen der Nürnberger Wirtschaft vom 14. bis zum 16. Jahrhundert. Zur Geschichte Oberdeutscher Handelsbücher. In: Stadtarchiv Nürnberg (Hrsg.): Beiträge zur Wirtschaftsgeschichte Nürnbergs. 2 Bände. Nürnberg, S. 751–793.
- Stromer, W. von* (1968): Organisation und Struktur Deutscher Unternehmen in der Zeit bis zum dreissigjährigen Krieg. In: Tradition. Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie 13. Jg., S. 29–37.
- Stromer, W. von* (1970): Oberdeutsche Hochfinanz 1350–1450; 3 Bände. Wiesbaden.
- Stromer, W. von* (1973): Die wirtschaftlichen Führungsschichten in Nürnberg 1368–1648. In: Helbig, H. (Hrsg.): Führungskräfte der Wirtschaft im Mittelalter und Neuzeit 1350–1850, Teil I. Büdinger Vorträge 1968–1969. Limburg an der Lahn, S. 1–50.
- Stromer, W. von* (1973a): Der innovatorische Rückstand der hansischen Wirtschaft. In: Schulz, K. (Hrsg.): Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte des Mittelalters. Festschrift für Herbert Helbig zum 65. Geburtstag. Köln und Wien, S. 204–217.
- Stromer, W. von* (1976): Tuchhandel im Spiegel oberdeutscher Handelsbücher. In: Spallanzani, M. (Hrsg.): Produzione Commercio e Consuma dei Panni di Lana. Firenze, S. 325–340.
- Stromer, W. von* (unter Mitarbeit von *Toch, M.*) (1978): Zur Buchführung der Juden im Spätmittelalter. In: Schneider, J. (Hrsg.): Wirtschaftskräfte und Wirtschaftswege. Festschrift für Hermann Kellenbenz; Band 1: Mittelmeer und Kontinent. Nürnberg und Bamberg, S. 387–410.
- Stromer, W. von* (1981): Die Struktur von Produktion und Verteilung von Bunt- und Edelmetallen an der Wende vom Mittelalter zur Neuzeit und ihre bestimmenden Faktoren. In: Kellenbenz, H. (Hrsg.): Precious Metals in the Age of Expansion. Papers of the XIVth International Congress of the Historical Sciences. Stuttgart, S. 13–26.
- Studberg, J.* (1996): Johann Wilhelm Fischer (1779–1845) – Ein Unternehmer im Umbruch zur Moderne. In: Beeck, K.-H. (Hrsg.): Bergische Unternehmergestalten im Umbruch zur Moderne. Neustadt/ Aisch, S. 121–162.
- Sundhoff, E.* (1979): Jacques Savary (1622–1690). In: Sundhoff, E.: Dreihundert Jahre Handelswissenschaft. Beiträge zur Geschichte der Betriebswirtschaftslehre. Göttingen, S. 27–46.
- Sundhoff, E.* (1979a): Paul Jacob Marperger (1656–1730). In: Sundhoff, E.: Dreihundert Jahre Handelswissenschaft. Beiträge zur Geschichte der Betriebswirtschaftslehre. Göttingen, S. 47–77.
- Sundhoff, E.* (1992): Die Handlungswissenschaft (1750–1900). In: Sundhoff, E.: Dreihundert Jahre Handlungswissenschaft. Beiträge zur Geschichte der Betriebswirtschaftslehre. 2. Auflage. Köln, S. 147–160.
- Swanson, G. A.* (1984): The „Roots“ of Accounting. In: The Accounting Historians Journal 11, S. 111–116.
- Swet, K.* (1903/04): Zur Geschichte des kaufmännischen Unterrichtswesens in Hamburg. In: Zeitschrift für das gesamte kaufmännische Unterrichtswesen 6. Jg., S. 6–13, S. 37–40 und S. 62–65.
- Sykora, G.* (1952): Systeme, Methoden und Formen der Buchhaltung - von ihren Anfängen bis zur Gegenwart. Wien.
- Tenorth, H.-E./ Kien, K.* (1980): Lehrer an preußischen Berufsschulen. In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik 76. Jg., S. 570–581.
- Thomas, H.* (1977): Beiträge zur Geschichte der Champagne-Messen im 14. Jahrhundert. In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 64. Jg., S. 433–467.
- Tilly, R.* (1995): Unternehmermoral und -verhalten im 19. Jahrhundert. Indizien deutscher Bürgerlichkeit. In: Kocka, J. (hrsg.): Bürgertum im 19. Jahrhundert; Bd. II: Wirtschaftsbürger und Bildungsbürger. Göttingen, S. 35–64.

- Tilly, R.* (1998): Die deutsche Industrialisierung. In: Porter, R.; Teich, M.: Die Industrierelle Revolution in England, Deutschland, Italien. Berlin, S. 59–95.
- Titze, H.* (1991): Lehrerbildung und Professionalisierung. In: Berg, Chr. (Hrsg.): Handbuch der Deutschen Bildungsgeschichte, Bd. IV: Von der Reichsgründung bis zum Ende des Ersten Weltkriegs. München, S. 345–370.
- Töndury, H.* (1916): Von der Handelswissenschaft zur Privatwirtschaftslehre. Zürich.
- Tornieporth, G.* (1977): Studien zur Frauenbildung. Ein Beitrag zur historischen Analyse lebensweltorientierter Bildungskonzeptionen. Weinheim, Basel.
- Treue, W.* (1954): David Splitgerber. Ein Unternehmer im preußischen Merkantilstaat (1683–1764). In: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 41. Jg., S. 253–267.
- Treue, W.* (1957): Das Verhältnis von Fürst, Staat und Unternehmer in der Zeit der Merkantilismus. In: Vierteljahresschrift für Wirtschafts- und Sozialgeschichte 44. Jg., S. 26–56.
- Treue, W.* (1966): Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit. Das Zeitalter der technisch-industriellen Revolution 1700–1965. Stuttgart.
- Treue, W.* (1989): Zur Frage der wirtschaftlichen Motive im deutschen Antisemitismus. In: Treue, W.: Unternehmens- und Unternehmensgeschichte aus fünf Jahrzehnten. Stuttgart, S. 238–259 [Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Beiheft 50].
- Trusen, W.* (1983): Handel und Reichtum: Humanistische Auffassungen auf dem Hintergrund vorangehender Lehren in Recht und Ethik. In: Lutz, H. (Hrsg.): Humanismus und Ökonomie. Weinheim, S. 87–103.
- Unger, F.* (1888): Die Methodik der praktischen Arithmetik in historischer Entwicklung vom Ausgang des Mittelalters bis auf die Gegenwart. Leipzig.
- Urbschat, F.* (1936): Grundlagen und Geschichte der Berufserziehung. Teil 1: Die Berufserziehung bis zur französischen Revolution. Berlin und Leipzig.
- Urbschat, F.* (1962): Der Zusammenhang von Wirtschaft und Erziehung zur Zeit des Merkantilismus. In: Abraham, K. (Hrsg.): Gedanken zur Wirtschaftspädagogik. Festschrift für Friedrich Schlieper zum 65. Geburtstag am 5. März 1962. Freiburg i. Br., S. 39–49.
- Van der Loo, H./ Van Reijen, W.* (1992): Modernisierung. Projekt und Paradox. München.
- Van Eyll, K.* (1996): Kölns Wirtschaftsbürgertum im 19. Jahrhundert (bis 1914). In: Möckl, K. (Hrsg.): Wirtschaftsbürgertum in den deutschen Staaten im 19. und beginnenden 20. Jahrhundert. München, S. 251–279.
- Verband Deutscher Handlungsgehilfen* (1906): Werden und Wirken des Verbandes Deutscher Handlungsgehilfen zu Leipzig von 1881 bis 1906. Zur Feier seines 25-jährigen Bestehens. Leipzig.
- Verband Deutscher Handlungsgehilfen* (1907): Die Frauenarbeit im Handelsgewerbe. Bericht der Abteilung für Frauenarbeit im Handelsgewerbe an den Verbandstag. Leipzig.
- Verein zur Förderung des kaufmännischen Fortbildungsschulwesens in Rheinland und Westfalen(Hrsg.)* (1911): Die praktische Ausbildung von Lehrlingen im Handelsgewerbe. Preisgekrönte Arbeiten. Essen-Ruhr.
- Villaume, P.* (1785): Ob und inwiefern bei der Erziehung die Vollkommenheit des einzelnen Menschen seiner Brauchbarkeit aufzuopfern sei? In: Campe, J. H. (Hrsg.): Allgemeine Revision des gesamten Schul- und Erziehungswesens von einer Gesellschaft praktischer Erzieher. Band 3. Hamburg, Wien, Wolfenbüttel und Braunschweig (Wiederabdruck in: Blankertz, H. (Hrsg.): Bildung und Brauchbarkeit. Texte von J. H. Campe und P. Villaume. Braunschweig 1965, S. 69–142 und 148–151).
- Vogel, W.* (1915): Geschichte der deutschen Seeschifffahrt; Bd. I: Von der Urzeit bis zum Ende des XV. Jahrhunderts. Berlin (Neudruck: Berlin und New York 1973).
- Vollmar, L.* (1913): Die Stellung des hauswirtschaftlichen Unterrichts im Lehrplan der Mädchenfortbildungsschule. In: die Deutsche Fortbildungsschule 22. Jg., S. 1111–1115 und S. 1153–1162.
- Vornefeld, Ch.* (1989): Einheimische und lombardische Wucherer im Frankreich von Charles VI. Eine neue Quelle zur Sozialgeschichte des Wuchers. In: Journal of Medieval History 15. Jg., S. 269–287.
- Vortmann, W.* (1903): Ein Wort zur Konzentration. In: Zeitschrift für das gesamte kaufmännische Unterrichtswesen 6. Jg., S. 21–25.

- Waescher, J.* (1911): Die obligatorischen kaufmännischen Fortbildungsschulen für weibliche Angestellte. In: Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen, Bd. 45. Leipzig, S. 12–20.
- Waetzoldt, H.* (1989): Der Schreiber als Lehrer in Mesopotamien. In: Hohenzollern, J. v./ Liedtke M. (Hrsg.): Schreiber, Magister, Lehrer. Zur Geschichte und Funktion eines Berufsstandes. Bad Heilbrunn, S. 33–50.
- Walter, R.* (2003): Wirtschaftsgeschichte. Vom Merkantilismus bis zur Gegenwart. Köln.
- Wandel, E.* (1998): Banken und Versicherungen im 19. und 20. Jahrhundert. München.
- Warncke, J.* (1912): Mittelalterliche Schulgeräte im Museum zu Lübeck. Ein Kloakenfund vom Grundstück der alten Lübecker Stadtschule. In: Zeitschrift für Geschichte der Erziehung und des Unterrichts 2. Jg., S. 227–251.
- Weber, E.* (1912/13): Der Handlungslehrling vor 200 Jahren. In: Der Kaufmann und das Leben. Beiblatt zur Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis 5. Jg., H. 2, S. 27–33.
- Weber, E.* (1912/13a): Der Handlungsgehilfe vor 200 Jahren. In: Der Kaufmann und das Leben. Beiblatt zur Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis 5. Jg., H. 3, S. 42–46.
- Weber, E.* (1913/14): Die Zünfte der „Schreib- und Rechenmeister“. In: Der Kaufmann und das Leben. Beiblatt zur Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis 6. Jg., S. 153–157.
- Weber, E.* (1914): Literaturgeschichte der Handelsbetriebslehre [Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft; Ergänzungsheft XLIX]. Tübingen.
- Weber, E.* (1914): Literaturgeschichte der Handelsbetriebslehre. Tübingen [Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Ergänzungsheft XLIX].
- Weber, M.* (1922): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. In: Weber, M.: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie; Band 1. Tübingen, S. 17–236.
- Wehler, H.-U.* (1987): Deutsche Gesellschaftsgeschichte. Band 1: Vom Feudalismus des alten Reiches bis zur Defensiven Modernisierung der Reformära, 1700–1815. München.
- Wehler, H.-U.* (1987a): Deutsche Gesellschaftsgeschichte. Band 2: Von der Reformära bis zur industriellen und politischen „Deutschen Doppelrevolution“ 1815–1848/49. München (hier zitiert nach der broschierten Studienausgabe 2008).
- Wehler, H.-U.* (1995): Deutsche Gesellschaftsgeschichte. Band 3: Von der „Deutschen Doppelrevolution“ bis zum Beginn des Ersten Weltkrieges 1849–1914. München (hier zitiert nach der broschierten Studienausgabe 2008).
- Weitnauer, A.* (1931): Venezianischer Handel der Fugger. Nach der Musterbuchhaltung des Matthäus Schwarz. München und Leipzig.
- Wendehorst, A./ Rechter, G.* (1987): Ein Geldverleiher im spätmittelalterlichen Franken – Philipp von Seckendorff–Gutend. In: Bestmann, U., u. a. (Hrsg.): Hochfinanz – Wirtschaftsräume – Innovationen. Festschrift für Wolfgang von Stromer; Band I. Trier, S. 487–519.
- Werner, (C. F.)* (1925): Die Betriebswirtschaftslehre und die Handelshochschulen. In: Zur Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre. Festgabe zum 70. Geburtstag von Prof. Stern. Berlin, Wien, Leipzig, S. 20–39.
- Werner, H.* (1935): Der älteste deutsche Kaufmannsroman. In: Die Deutsche Handelsschul-Warte (Die Deutsche Berufserziehung, Ausgabe B) 15. Jg., S. 211–214.
- Werner, H.* (1940): Kaufmannsgeist und Kaufmannsgestalten in Albrecht Dürers Leben und künstlerischem Werk. In: Die Deutsche Berufserziehung, Ausgabe B 20. Jg., S. 205–11.
- Werner, Th. G.* (1967/68): Bartholomäus Welser. Werden und Wirken eines königlichen Kaufmanns der Renaissance. In: Scripta Mercaturae 1. Jg., S. 71–87; 2. Jg., Heft 1, S. 89–107 und Heft 2, S. 75–109.
- Werner, Th. G.* (1972): Unternehmerwerkstätten im europäischen Textilgewerbe des späten Mittelalters und der frühen Neuzeit – Vorstufen des Fabrikwesens. In: Scripta Mercaturae 6. Jg., Heft 2, S. 75–98.
- Werner, Th. G.* (1975): Das kaufmännische Nachrichtenwesen im späten Mittelalter und in der frühen Neuzeit und sein Einfluß auf die Entstehung der handschriftlichen Zeitung. In: Scripta Mercaturae 9. Jg., Heft 1, S. 3–51.

- Westermann, E.* (1987): Zu den verwandtschaftlichen und geschäftlichen Beziehungen der Praun, Tiroler und Mulich von Nürnberg, Erfurt und Lübeck in der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts. In: Bestmann, U. u. a. (Hrsg.): Hochfinanz – Wirtschaftsräume – Innovationen. Festschrift für Wolfgang von Stromer, Band I. Trier, S. 521–540.
- Wiedwald, R.* (1928): Das kaufmännische Lehrlingswesen und seine Reform. Hamburg.
- Wiese, H.* (1981): Die Entwicklung des kaufmännischen Schulwesens im Großherzogtum Hessen und bei Rhein. Alsbach/Bergstraße.
- Wiesenmüller, H.* (1968): Die Wirtschaftsethik Thomas von Aquins, Luthers und Calvins und das deutsche Unternehmertum des Vor- und Frühkapitalismus. Diss. rer. pol., Erlangen-Nürnberg.
- Wilson, Ch.* (1955): The Entrepreneur in the Industrial Revolution in Britain. In: Explorations in Entrepreneurial History 7. Jg., S. 129–143.
- Wirth, G.* (1983): Der Weg an die Grenze. Blüte und Schicksal der antiken Bildungstradition. In: Kriss-Rettenbeck, L./ Liedtke, M. (Hrsg.): Schulgeschichte im Zusammenhang der Kulturentwicklung. Bad Heilbrunn/ Obb., S. 77–117.
- Wischermann, C.* (1994): Handlungsspielräume der frühindustriellen Unternehmerschaft zwischen Paternalismus und Liberalismus. In: Köllmann, W./ Reininghaus, W./ Teppe, K. (Hrsg.): Bürgerlichkeit zwischen gewerblicher und industrieller Wirtschaft. Dortmund, S. 87–96.
- Witthöft, H.* (1981): Kaufmannsgeschichte und Rechenbücher im Umkreis von Unterricht und Schule bis ins 19. Jahrhundert. In: Hinrichs, W./ u. a. (Hrsg.): Menschliche Existenz und Erziehung. Festschrift für Hans Schönberg. Siegen 1981, S. 93–114.
- Wittvogel, K. A.* (1932): Die natürlichen Ursachen der Wirtschaftsgeschichte. In: Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik 67. Jg., S. 466–492, 579–609, 711–731.
- Wolfrum, C.* (o. J./1881): Die Oeffentliche Handelslehranstalt zu Leipzig 1831 – 1881. Zur Jubelfeier am 23. Januar 1881 herausgegeben von der Kramer-Innung zu Leipzig. o. O. (Leipzig).
- Wriedt, K.* (1978): Das gelehrte Personal in der Verwaltung und Diplomatie der Hansestädte. In: Hansische Geschichtsblätter 96. Jg., S. 15–37.
- Wriedt, K.* (1983): Schulen und bürgerliches Bildungswesen in Norddeutschland im Spätmittelalter. In: Moeller, B., u. a. (Hrsg.): Studien zum städtischen Bildungswesen des späten Mittelalters und der frühen Neuzeit. Göttingen, S. 152–172.
- Wriedt, K.* (1983a): Stadtrat – Bürgertum – Universität am Beispiel norddeutscher Hansestädte. In: Moeller, B., u. a. (Hrsg.): Studien zum städtischen Bildungswesen des späten Mittelalters und der frühen Neuzeit. Göttingen, S. 499–526.
- Wriedt, K.* (1986): Bürgertum und Studium in Norddeutschland während des Spätmittelalters. In: Fried, J. (Hrsg.): Schulen und Studium im Sozialen Wandel des Hohen und Späten Mittelalters. Sigmaringen, S. 487–526.
- Wühr, W.* (1950): Das abendländische Bildungswesen im Mittelalter. München.
- Wussow v., O. E.* (1906): Geschichte und Entwicklung der Warenhäuser – nach Mitteilungen von Oskar Tietz. Berlin.
- Wysocki, J.* (1977): Die Führungsschicht der deutschen Sparkassen. In: Deutsche Führungsschichten der Neuzeit, Bd. 10. Limburg, S. 161–186.
- Yamey, B. S.* (1940): The Functional Development of Double-Entry Bookkeeping. In: The Accountant 103. Bd., S. 333–342.
- Yamey, B. S.* (1949): Scientific Bookkeeping and the Rise of Capitalism. In: The Economic History Review, Second Series 1. Jg., S. 99–113. (auch in: Baxter, W. T. (Hrsg.): Studies in Accounting. London 1950, S. 13–30)
- Yamey, B. S.* (1964): Accounting and the Rise of Capitalism: Further Notes on a Theme by Sombart. In: Journal of Accounting Research 2. Jg., S. 117–136.
- Yamey, B. S.* (1967): Fifteenth and Sixteenth Century Manuscripts on the Art of Bookkeeping. In: Journal of Accounting Research 5. Jg., S. 51–76.

- Yamey, B. S.* (1975): Notes on Double-Entry Bookkeeping and Economic Progress. In: *The Journal of European Economic History* 4. Jg., S. 717–723.
- Zabeck, J.* (1979): Vom königlichen Kaufmann zum kaufmännischen Angestellten – Die Idee der kaufmännischen Berufsbildung im Wandel der Zeit. In: *Wirtschaft und Erziehung* 31. Jg., S. 273–280.
- Zabeck, J.* (2001): Zur Einführung: Johann Georg Büsch (1728–1800) und die Hamburgische Handlungs-Akademie. In: Pott, K. F., Zabeck, J. (Hrsg.): *Johann Georg Büsch. Die Hamburgische Handlungs-Akademie*. Paderborn 2001, S. 3–33.
- Zabeck, J.* (2006): Zur Urgestalt beruflichen Lehrens und Lernens. In: Minnameier, G./ Wuttke, E. (Hrsg.): *Berufs- und wirtschaftspädagogische Grundlagenforschung*. Frankfurt am Main, S. 129–143.
- Zabeck, J.* (2009): *Geschichte der Berufserziehung und ihrer Theorie*. Paderborn.
- Zavelberg, J.* (1926): Savary und sein Parfait négociant. In: *Der Kaufmann und das Leben*, Beiblatt zur Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis 19. Jg., S. 2–8 (Nachdruck als Beigabe zu Savary, J.: *Der vollkommene Kauf- und Handelsmann*. Genf 1676 [Nachdruck: Frankfurt am Main 1968]).
- Zehden, C.* (1897): *Zur Geschichte des commerciellen Bildungswesens in Österreich 1848–1898*. Wien.
- Zeilinga de Boer, J./ Sanders, D. T.* (2004): *Das Jahr ohne Sommer*. Essen.
- Zendel, H.* (1957): *Die Handelshochschulidee und ihre Verwirklichung in Deutschland*. Diss. rer. pol. Mainz.
- Zieger, B.* (1897): Handelsschulen. In: Rein, W. (Hrsg.): *Encyclopädisches Handbuch der Pädagogik*; Band 3. Langensalza, S. 289–318.
- Zieger, B.* (1899): Ein sächsischer Merkantilist über Handelsschulen und handelswissenschaftliche Abteilungen an Universitäten. Leipzig.
- Zieger, B.* (1904): Die Handelsakademie an der Karlsschule in Stuttgart. Ein Beitrag zur Handelsschulpädagogik des 18. Jahrhunderts. In: *Deutsche Handelsschul-Lehrer-Zeitung* 1. Jg., Heft 1, S. 2–4; Heft 2, S. 2–4; Heft 3, S. 2; Heft 4, S. 1–3; Heft 5, S. 2–4 und Heft 6, S. 2–3.
- Zieger, B.* (1905): Schreib-, Rechen- und Buchhalterschulen seit Ausgang des Mittelalters. In: *Deutsche Handelsschul-Lehrer-Zeitung* 2. Jg., Heft 32, S. 1–5.
- Zieger, B.* (1906): Handelsschulen. In: Rein, W. (Hrsg.): *Encyclopädisches Handbuch der Pädagogik*, Bd. 4. 2. Auflage. Langensalza, S. 1–45.
- Zieger, B.* (1908): Die Vorbereitung für den kaufmännischen Beruf um die Wende des ausgehenden Mittelalters. Handelsgeschichtliche Studie. In: *Deutsche Handelsschul-Lehrer-Zeitung* 5. Jg., Heft 19, S. 1–3, Heft 20, S. 1–3 und Heft 22, S. 4–6.
- Ziegler, A.* (1916): Die Handelsvorschule. In: Ziegler, A. (Hrsg.): *Handbuch für das kaufmännische Unterrichtswesen in Deutschland*; Bd. 1. Leipzig, S. 380–398.
- Ziegler, A.* (1916a): Höhere Handelsschulen. In: Ziegler, A. (Hrsg.): *Handbuch für das kaufmännische Unterrichtswesen in Deutschland*; Bd. 1. Leipzig, S. 399–416.
- Ziegler, D.* (2000): Das Zeitalter der Industrialisierung (1815–1914). In: North, M. (Hrsg.): *Deutsche Wirtschaftsgeschichte. Ein Jahrtausend im Überblick*. München, S. 192–281.
- Zielenziger, K.* (1914): Die alten deutschen Kameralisten. Ein Beitrag zur Geschichte der Nationalökonomie und zum Problem des Merkantilismus. Jena (Nachdruck: Frankfurt am Main 1966).
- Zimmermann, A.* (1905): Bericht der Abteilung Lehrlingswesen. In: *Deutschnationaler Handlungs-Gehilfen Verband: Neunter Deutscher Handelsgehilfentag 1905*, 2. Teil, 1. Bd. o. O., S. 69–74.
- Zipperlen, K.* (1987): *Der Deutsche Verband für das kaufmännische Bildungswesen (1895–1937)*. Diss. Universität Erlangen-Nürnberg.
- Zorn, W.* (1955): Handel und Industrie von Ende des Dreißigjährigen Krieges bis 1848. In: Rinn, H. (Hrsg.): *Augusta 955–1955. Forschungen und Studien zur Kultur- und Wirtschaftsgeschichte Augsburgs*. Augsburg, S. 333–345.
- Zorn, W.* (1963): Unternehmer und Aristokratie in Deutschland. Ein Beitrag zur Geschichte des sozialen Stils und Selbstbewußtseins in der Neuzeit. In: *Tradition. Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie* 8. Jg., S. 241–254.

- Zorn, W.* (1971): Gewerbe und Handel 1648–1800. In: Aubin, H., Zorn, W. (Hrsg.): Handbuch der Deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 1: Von der Frühzeit bis zum Ende des 18. Jahrhunderts. Stuttgart, S. 531–573.
- Zorn, W.* (1971a): Sozialgeschichte 1648–1800. In: Aubin, H., Zorn, W. (Hrsg.): Handbuch der Deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 1: Von der Frühzeit bis zum Ende des 18. Jahrhunderts. Stuttgart, S. 574–607.
- Zwahr, H.* (1994): Anpassung durch Imitation und Innovation als ständiges unternehmerisches Wagnis. In: Köllmann, W./ Reininghaus, W./ Teppe, K. (Hrsg.): Bürgerlichkeit zwischen gewerblicher und industrieller Wirtschaft. Dortmund, S. 43–66.

Abstract

Im Zuge des Bedarfs an qualifiziertem Personal für primäre und sekundäre Dienstleistungen, entstanden in den vergangenen Jahren neue kaufmännische Dienstleistungsberufe und die Zahl der Ausbildungsverhältnisse und Fortbildungsabschlüsse mit kaufmännisch-betriebswirtschaftlicher Prägung wächst im Verhältnis zu gewerblich-technischen Berufen. Ein aktuelles Forschungsprojekt im Bundesinstitut für Berufsbildung geht den Gemeinsamkeiten und Unterschieden kaufmännisch-betriebswirtschaftlicher Berufe nach und entwickelt dabei auch eine Konzeption des kaufmännischen Denkens und Handelns. In diesem Rahmen entstand die Literaturstudie zur Geschichte der Kaufleute, die die Entwicklung der kaufmännischen Mentalität und des kaufmännischen Arbeitsvermögens im Kontext gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Veränderungen vom Mittelalter bis in die 20er-Jahre des vorangegangenen Jahrhunderts anhand zahlreicher Quellen erstmals erschließt. Daraus lassen sich Ursachen für die kaufmännischen Berufsqualifikationen, die Genese kaufmännischer Berufe in Deutschland von den fahrenden Kaufleuten über die Blütezeit der Handelsherren bis zur kaufmännischen Angestelltenschaft und Gemeinsamkeiten ihrer Tätigkeiten erkennen.

In the wake of the requirement for qualified staff for primary and secondary services, recent years have seen the emergence of new commercial services occupations and a proportional growth in the number of training contracts and advanced training contracts with a commercial and business management emphasis compared to the technical occupations. A current research project being undertaken at the Federal Institute for Vocational Education and Training is investigating the commonalities and differences between commercial and business management occupations whilst also developing a design concept for commercial thought and action. This context has also given rise to a literature study on the history of merchants. The study is based on a large number of sources and is the first of its kind to encompass the development of the commercial mentality and of mercantile skills within the context of economic changes which took place from the Middle Ages into the 1920's. It enables the identification of the reasons for commercial vocational qualifications, the genesis of commercial occupations in Germany from travelling merchants to the heyday of the merchant traders to the emergence of the commercial employee and a recognition of the commonalities of their activities.