

Verkaufsschule und Verkaufslehrer

Kritik und Vorschläge

von

Dr. Viktor Pöschl

o. Professor an der Handels-Hochschule Mannheim
Direktor des Instituts für Warenkunde und der Akademie
für Drogen- und Stoffkunde, Mannheim

Mit 4 Textabbildungen



Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH

1929

Verkaufsschule und Verkaufslehrer

Kritik und Vorschläge

von

Dr. Viktor Pöschl

o. Professor an der Handels-Hochschule Mannheim
Direktor des Instituts für Warenkunde und der Akademie
für Drogen- und Stoffkunde, Mannheim

Mit 4 Textabbildungen



Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH 1929

ISBN 978-3-662-31784-6 ISBN 978-3-662-32610-7 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-662-32610-7

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

Vorwort.

In den letzten Jahren treten die Klagen des Einzelhandels über unvollkommene und unzulängliche Ausbildung des Verkaufspersonals immer deutlicher hervor. Das häufigste Urteil lautet dahin, daß die Verkäufer und Verkäuferinnen in den Handels- und Fortbildungs- (Berufs-) Schulen neben einer gewissen Allgemein-, auch eine genügende Fachbildung in den Handelsfächern (Handelskunde, Wechsellehre, Buchführung, Kaufmännisches Rechnen usw.) erhalten, daß aber — und damit setzen die Klagen ein — manches gelehrt wird, was über den Bedarf der praktischen Wirtschaft weit hinausgeht, während die für den Bedarf des Einzelhandels vor allem nötigen Unterweisungen, besonders in Warenkunde und in Verkaufskunde, entweder völlig fehlen oder höchst mangelhaft geschehen.

Um diesen Übelständen abzuhelpfen, sind in verschiedenen Städten in Anlehnung an die bestehenden kaufmännischen Schulen besondere Verkaufsschulen oder wenigstens Verkäuferinnenklassen gebildet worden. Man war hierbei von der Absicht geleitet, die Lehrlinge insbesondere zum Zwecke besserer Ausbildung in Warenkunde und Verkaufskunde zusammenfassend zu unterweisen. Überdies haben einzelne Firmen (große Warenhäuser) für das eigene Personal besondere Verkaufsschulen (sog. Hauschulen) errichtet, damit ihre Bedürfnisse besonders berücksichtigt werden können. Die Erfolge dieser Schulen sind wohl zweifellos günstiger, als man sie von den allgemeinen Handelsschulen erwarten konnte. Für die meisten Plätze des Reiches dürften so ausgestaltete Privatschulen aber kaum in Betracht kommen.

Nur die Schaffung besonderer Verkaufsschulen, die neben die bestehenden Handelsschulen zu treten haben, kann wirksame Abhilfe bringen. Die Tatsache, daß sich im großen und ganzen die Übelstände in der mangelhaften Ausbildung des Verkaufspersonals noch nicht beseitigen ließen, beruht vor allem auf dem Fehlen geeigneter Lehrkräfte. Auf der einen Seite stehen in der Praxis allein, in den Verkaufsschulen behelfsweise erfahrene

Verkäufer zur Verfügung, denen der Erfolg der unersetzbaren praktischen Lehre zu danken ist. Aber bei aller Hochachtung der Fähigkeiten und Bemühungen dieser Verkaufspraktiker kranken diese meistens an einer unheilbaren Einseitigkeit, während die geprüften Diplomhandelslehrer zu fast 99% die erprobten kaufmännischen Fächer, nach Bedarf auch Sprachen und Wirtschaftsgeographie erfolgreich unterrichten (die pädagogische Tüchtigkeit vorausgesetzt), für den Unterricht in Warenkunde und Verkaufskunde aber so gut wie keinerlei praktisch verwertbare Kenntnisse mitbringen. Denn nur ganz vereinzelte Handelslehrer sind in Warenkunde als Hauptfach geprüft. Verkaufskunde ist als Prüfungsfach an keiner Hochschule eingeführt, sie läßt sich aber immer noch leichter erlernen als die Warenkunde. Wenn irgend möglich, vermeidet man den warenkundlichen Unterricht in den Handelsschulen überhaupt oder erteilt ihn — notgedrungen, dem bestehenden Lehrplan zufolge — im Anschluß an ein „altes“ Fach (meistens Wirtschaftsgeographie) des Lehrplanes. Die unentbehrliche Einarbeitung der Lehrer kann vorwiegend nur durch Bücher geschehen und führt mangels richtig erworbener Anschauungen zu einem gefährlichen Dilettantismus. Daß die Ansichten solcher Autodidakten über die Ware selbst auf schwachen Füßen stehen, liegt auf der Hand, wie dies andererseits in theoretischer Hinsicht auch beim tüchtigsten Verkäufer nicht verwunderlich sein kann. Und wo sich entgegenstehende Ansichten (z. B. im Unterricht oft von aufgeweckten Lehrlingen verschiedener Firmen geäußert) begegnen, da sind ebenso peinliche wie (für den Kenner) ergötzliche Unterhaltungen nicht zu vermeiden. Daß derartige Unklarheiten, wenn sie in der Schulklasse auftreten, den Erfolg des Unterrichts geradezu in Frage stellen, dürfte wohl kaum zu bezweifeln sein.

Eine Beseitigung dieser Mißstände ist nur von einer durchgreifenden Neugestaltung des Lehrerproblems für die in Rede stehenden oder neu zu schaffenden Verkaufsschulen, und zwar nur durch sinnvolle Verknüpfung des Problems der Verkaufsschule mit jenem des Verkaufslehrers zu erwarten. Es ist unter genauer Berücksichtigung der Wünsche aus der Praxis der hiermit zum ersten Male vorgeschlagene Beruf eines Verkaufslehrers zu schaffen, der seine Ausbildung an der Handelshochschule erhalten und dortselbst eine Diplomprüfung ablegen soll. Er soll dem Handelslehrer alten Schlages gleichwertig zur Seite treten.

Die vorliegende Schrift enthält eine nähere Untersuchung des Problems und gibt eine eingehende Begründung für diesen Vorschlag, der, hiermit zur öffentlichen Diskussion gestellt, auch der

diesjährigen in Koblenz stattfindenden Hauptversammlung des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Bildungswesen (Braunschweig) vorgelegt werden soll. Für alle Anregungen und Verbesserungsvorschläge, aus dem Einzelhandel und von Schulmännern geäußert, wird jeder dankbar sein, dem wie dem Unterzeichneten die Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses und das Blühen und Gedeihen der Wirtschaft des Einzelhandels überhaupt am Herzen liegt.

Mannheim, den 8. Januar 1929.

V. Pöschl.

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
Einleitung.	
Von der Handelsschule zur Verkaufsschule	1
Erster Hauptteil.	
Die neue Verkaufsschule.	
Erster Abschnitt: Allgemeines	4
Zweiter Abschnitt: Der Verkaufsunterricht	6
A. Allgemeines. Die hauptsächlichsten Arten der Verkaufsschulen . .	6
B. Der Lehrstoff des Unterrichts an Verkaufsschulen. Die einzelnen Lehrgegenstände der Verkaufsschule	7
1. Warenkunde	7
a) Das Gesamtgebiet der Warenkunde	7
b) Einschränkung des Lehrstoffes der Warenkunde	14
c) Stoffkunde	15
d) Warenkunde des Haushalts	15
2. Verkaufskunde	16
a) Verkaufskunde i. e. S.	17
b) Verkaufsbetriebslehre	18
3. Kaufmännisches Rechnen	20
4. Bürgerkunde	21
5. Deutsche Sprache	22
6. Buchhaltung	23
7. Schriftwechsel und andere Büroarbeiten	23
8. Handels- und Wechselkunde	24
9. Fertigkeiten	24
C. Wie viele Stunden sind den einzelnen Lehrfächern in der Verkaufsschule zuzuweisen?	25
1. Allgemeines	25
2. Die Verkaufsschule als Berufs- oder Fortbildungsschule	25
3. Die Verkaufsschule als Vorschule	26
a) Mit einjährigem Lehrgang	26
b) Mit zweijährigem Lehrgang	26
4. Die höhere Verkaufsschule (Verkaufsoberschule)	28
5. Die Handelshochschule	29
Dritter Abschnitt: Die Lehrmittel der Verkaufsschule	31

Zweiter Hauptteil.

Der Verkaufslehrer.

	Seite
Erster Abschnitt: Handelslehrer oder Verkaufslehrer?	36
A. Der Handelslehrer und die Unzulänglichkeit seiner Ausbildung für den Unterricht an Verkaufsschulen	36
B. Wie sind die Mißstände zu beseitigen?	39
C. Der Verkaufslehrer der Zukunft	40
Zweiter Abschnitt: Die Vorbedingungen für den neuen Beruf des Verkaufslehrers	41
A. Allgemeines	41
B. Die drei Bedingungen für den Beruf des Verkaufslehrers	41
1. Abitur	41
2. Praktische Lehrzeit	42
3. Das Hochschulstudium	42
Dritter Abschnitt: Das Hochschulstudium zur Ausbildung des Verkaufslehrers	43
A. Allgemeines	43
B. Verkaufsschule und Handelshochschule	44
C. Das akademische Studium des Verkaufslehrers	45
D. Der Studienplan der Verkaufslehrerkandidaten an der Handelshoch- schule	47
E. Einzelne Lehrsächer	48
Vierter Abschnitt: Auf welche Warengruppen soll sich die Tätigkeit des Verkaufslehrers erstrecken?	50
A. Der Umfang des Berufs des Verkaufslehrers	50
B. Warenkunde einzelner Geschäftszweige	51
Fünfter Abschnitt: Die Prüfungsordnung für das Lehramt an Verkaufsschulen	52
A. Vorbemerkung	52
B. Ein Entwurf der Prüfungsordnung für das Lehramt an Verkaufsschulen	52
C. Bemerkungen zum Entwurf der Prüfungsordnung.	59
Sechster Abschnitt: Die Aussichten auf Anstellung des Diplom- verkaufslehrers. Sind Verkaufslehrer oder Handelslehrer vorzu- ziehen?	61
Schlußbetrachtung	63
Literaturverzeichnis	64
I. Warenkunde	64
A. Für die Hand des Schülers	64
B. Für die Hand des Lehrers	65
II. Verkaufskunde	72
A. Für die Hand des Schülers	72
B. Für die Hand des Lehrers	72

Nur in der Schule ist die eigentliche Vorschule!

Einleitung.

Von der Handelsschule zur Verkaufsschule.

Schule und Leben haben dem heranwachsenden Staatsbürger die Kenntnisse zu vermitteln, deren er zur Erfüllung eines Berufes bedarf. Wenn auch dem Leben, das ist die Lehre und Praxis in der Wirtschaft, ein erheblicher Teil jener Aufgabe zufällt, so ruht doch auf der Schule die Hauptlast der dem jungen Manne oder Mädchen zu gebenden Ausbildung. Das Leben bietet dem einzelnen Lehrling stets nur kleine Ausschnitte der Wirtschaft, die er kennenlernen und in denen er sich ertüchtigen kann. Die Schule dagegen muß ihr Streben weiter ausdehnen, da sie Lehrlinge gleicher oder auch mehr oder weniger abliegender Berufe zu Gruppen (Schulklassen) zusammenfaßt, deren Glieder aber stets eine gleiche oder ähnliche Ausbildung erfahren. Die Schule kann die ihr zufallende Aufgabe nur dadurch erfüllen, daß sie meist vom gegenwarts-wichtigen Fall absieht und allgemein interessierende, größere Gebiete zusammenfassend darstellt.

Je nach dem Ziele, das der Schule gesteckt ist, verallgemeinert sie ihre Arbeit mehr oder weniger, bis sie schließlich im äußersten Falle die für möglichst weite Kreise allgemein wichtigen grundlegenden Kenntnisse in wenigen Fachgebieten behandelt. Dies letztere trifft ja schon bei der Volksschule zu, die in 8 Jahren (meist vom 6. bis 14. Lebensjahre des Schülers) jedermann den ersten Grundstock unentbehrlichen Wissens vermittelt.

Vom 14. Lebensjahr an beginnt aber meist¹ die mehr oder weniger spezialisierte Aus- oder Vorbildung für den Beruf. Die in Betracht kommenden Schulen sind in zwei Gruppen zu scheiden, je nachdem sie dem Berufe vorausgehen oder ihn begleiten.

Demnach hat man Vorschulen und eigentliche Berufs- (Fortbildungs-) Schulen zu unterscheiden. Erstere nimmt den Schüler ganztägig durch eine gewisse Zeit (meist 1—2, selten 3 Jahre) in Anspruch, während die Fortbildungsschule neben der

¹ Vom Studiengang, der durch höhere Schulen führt, kann hier zunächst abgesehen werden.

Lehre — also meist durch 3 Jahre — zu besuchen ist. Erstere kann demnach den wöchentlichen Unterricht auf etwa 25 bis 30 Stunden ausdehnen, während letztere sich auf zwei Halbtage (6—10 Stunden) beschränken muß.

Im folgenden soll von kaufmännischen Schulen allein gesprochen werden. Man hat sie bisher ziemlich einheitlich gestaltet, da man der Ansicht war, das kaufmännische Wissen könne in einer gewissen Beschränkung gelehrt werden, wenn nur die der Allgemeinheit dienenden Kenntnisse berücksichtigt werden würden. Wie dieser Forderung entsprochen wurde, zeigen die in fast allen Städten seit der Mitte des vorigen Jahrhunderts entstehenden und bis zum Kriege weiterentwickelten Handelsschulen, Handelsfortbildungsschulen und höheren Handelsschulen. Für die erstgenannten Schultypen bleibt vor allem für Preußen, das die Entwicklung in maßgebender Form erfuhr, richtunggebend der Erlaß vom 1. Juli 1911¹.

Auf ähnlicher Grundlage ist auch in anderen Ländern des Deutschen Reiches die Entwicklung verlaufen, so daß im wesentlichen derselbe selbständige Typus der Handelsschule (von den örtlichen Verschiedenheiten² abgesehen) herausgebildet wurde, der neben anderen Fach- und Berufsschulen deutlich hervortrat.

So zufriedenstellend diese Entwicklung auch beurteilt werden mag, so konnte doch die gebotene Verallgemeinerung und Vereinheitlichung des Stoffes nicht allen Forderungen Rechnung tragen, die die in der Wirtschaft fortschreitende Spezialisierung ergeben mußte. Wenn wir auch hierbei wieder von zahlenreichen Sonderfällen absehen, so bleiben doch im wesentlichen die kaufmännischen Angestellten in zwei Gruppen zu scheiden, wenn sie auch nur rein äußerlich getrennt erscheinen. Die eine Gruppe von kaufmännischen Angestellten leistet Bürodienste, ihre (meist sitzend ausgeübte) Beschäftigung besteht im wesentlichen in Schreibearbeit, die mehr oder weniger gedankenreich zu geschehen hat. Die Bankbeamten, Kontoristen und viele andere sind ihre Vertreter. Die zweite Gruppe der kaufmännischen Angestellten hat aber mit der Ware selbst zu tun, im Einkauf und Lager oder im Verkauf. Die Schreibearbeiten treten für sie in den Hintergrund, sie geschehen nur nebenbei. Trotz vielfacher gemeinsamer Tätigkeiten und Interessen ist die Beschäftigung dieser

¹ Bestimmungen über Einrichtung und Lehrpläne kaufmännischer Berufsschulen und kaufmännischer Fachklassen an gewerblichen Berufsschulen. Ministerialblatt der Handels- und Gewerbeverwaltung 1911, S. 267ff. Die daselbst noch gebrauchte Bezeichnung „Fortbildungsschule“ ist seit 1920 in „Berufsschule“ abgeändert (vgl. Note 1, S. 3).

² Vgl. hierüber die umfangreichen Darstellungen bei A. Ziegler: Handbuch für das kaufmännische Unterrichtswesen in Deutschland. Leipzig 1916.

zwei Gruppen eine durchaus verschiedenartige. Bei ersterer gruppiert sich die Tätigkeit um einen wirtschaftlichen Vorgang, der in Einzelhandlungen, Korrespondenzen, in Rechen- und Buchführungsarbeiten aufzulösen ist, deren Erledigung eben den Büroangestellten obliegt, bei letzterer, das sind die Verkäufer, ist der Kern der Beschäftigung die Ware, ihr Einkauf und ihr Verkauf.

Das Handelsschulwesen von heute ist vorwiegend nur auf die erste Gruppe von Angestellten eingestellt, während die Bedürfnisse der zweiten Gruppe mehr oder weniger vernachlässigt worden sind, so daß insbesondere der Einzelhandel mit diesen Verhältnissen nicht zufrieden sein konnte. Denn in den bisherigen Handelsschulen sind die Lehrlinge des Einzelhandels mit allen übrigen kaufmännischen Lehrlingen zusammengefaßt. Die kaufmännischen Berufs- (Fortbildungs-) Schulen (Handelsschulen)¹ waren eben einheitlich gestaltet und daher nicht in der Lage, besonderen Ansprüchen gerecht zu werden. Es ist vielmehr in den kleinen Städten und Schulen stets, in den größeren noch gewöhnlich das gesamte kaufmännische Lehrpersonal in einheitlichen Klassen zusammengefaßt und wird wöchentlich 6—8 (seltener bis 10) Stunden (meist an zwei Halbtagen) durch 3 Jahre in folgenden Fächern unterrichtet:

Deutsch,
Handelskunde, Buchführung, Schriftverkehr;
Kaufmännisches Rechnen,
Bürgerkunde und
Wirtschaftsgeographie.

Insbesondere ist auch beim weiblichen Personal diese Einheitlichkeit des Unterrichts gewahrt, ohne Rücksicht darauf, daß doch nur die angehende Kontoristin befriedigende Unterweisung in allen einschlägigen Fragen erhält, ihre Kollegin, die Verkäuferin, aber vieles ihr ferner liegende lernen muß, während das Verkaufswesen, das ihren eigenen Beruf bilden sollte, zu kurz kommt oder gar nicht berücksichtigt wird. Eine gewisse Besserung dieser Verhältnisse ist in manchen Fällen, und zwar dort gegeben, wo man die meist sehr zahlreichen Verkäuferinnen in besonderen Verkäuferinnenklassen vereinigt oder gar besondere Verkäuferinnen- oder Einzelhandelsschulen, sagen wir kurz, Verkaufsschulen, gegründet hat.

¹ Die ältere Bezeichnung lautete in Preußen nach der Gewerbeordnung „Kaufmännische Fortbildungsschule“. Erst nach dem Gewerbe- und Handelslehrerdienstleistungsgesetz vom Jahre 1920 ist die Bezeichnung „Kaufmännische Berufsschule“ üblich. In Baden und Hessen ist die Bezeichnung „Pflichthandelsschule“, in Württemberg „Handelsschule“, in Sachsen „Handelslehrlingsschule“ gebräuchlich. Vgl. A. Kühne: „Kaufmännische Berufsschule“ im Handbuch für das Berufs- und Fachschulwesen. Leipzig: Quelle & Meyer 1922.

Erster Hauptteil.

Die neue Verkaufsschule.

Erster Abschnitt.

Allgemeines.

Um eine für den Einzelhandel zweckentsprechende Ausbildung der Lehrlinge zu gewährleisten, wird die Unterweisung in den beiden wichtigsten Teilgebieten des Verkaufswesens, in Warenkunde und Verkaufskunde (vgl. die S. 7—24 gegebene Systematik der Fächer) allgemein noch viel gründlicher und eingehender erfolgen müssen als bisher. Der Lehrplan der alten Handelsschulen ist für den Einzelhandel unzulänglich. Der Lehrplan der Verkaufsschule muß neu gestaltet werden. Maßgebend hierfür muß die Tatsache sein, daß im Mittelpunkt des Verkaufs die **Ware** steht, die Ware allein und immer wieder nur die Ware. Eine Erklärung dafür gibt die natürliche Tatsache, daß der Mensch selbst aus Stoffen besteht und zur Erhaltung seines Lebens und zur Gestaltung seiner Lebensbedürfnisse nur Stoffe der Außenwelt benützen kann und muß. Seine grundlegenden Bedürfnisse nach Nahrung, Wohnung und Kleidung, wie auch alle kulturgeschichtlich gewordenen verfeinerten Bedürfnisse der Körperpflege, der Bildung, des Geschmacks und der Mode können letzten Endes nur durch Stoffe und Stoffmenge befriedigt werden. Die Beschaffung dieser Stoffmenge — der Waren im weitesten Sinne — ist ja der Zweck und der Inhalt jeder Wirtschaft¹.

Aus demselben Grunde, der die Ware allein in den Mittelpunkt des Einzelhandels rückt, muß auch die Warenkunde stets einziges Kernfach des Unterrichts an Verkaufsschulen und Verkäuferinnenklassen bilden. Alles, was für den Betrieb des Einzelhandels wie auch für dessen Unterricht maßgebend ist, wird sich stets diesen Tatsachen unterordnen müssen. Diese Tat-

¹ Vgl. V. Pöschl: Warenkunde, 2. Aufl., Bd. 1, S. 4. Stuttgart 1924.

sachen ergeben sich einerseits aus der Handelsfähigkeit der Stoffe, andererseits aus den seelischen Erscheinungen und Eigenschaften des Menschen. Um den Mittelpunkt, die Warenkunde, wird sich daher einerseits die Betriebslehre des Einzelhandels, vor allem die Verkaufskunde (und Verkaufspsychologie) gruppieren, während sich die für den allgemeinen Bedarf unentbehrlichen Fächer zwanglos anzureihen haben. Für letztere ist nur eine verhältnismäßig knappe Stundenzahl zu bemessen in der Erwägung, daß die hauptsächlichsten Kenntnisse allgemeiner Art, wozu namentlich die „Deutsche Sprache“ und das „Kaufmännische Rechnen“ (das nicht nur dem Kaufmann unentbehrlich, sondern jedermann nützlich ist) zu zählen ist, schon in der Volksschule gelehrt werden oder gelehrt werden sollten. Auch darf angenommen werden, daß die Lehrpläne der allgemeinen Volksschule noch ausgestaltet werden und daß viele Lehrlinge die der Obersekundareife einer höheren Schule entsprechende Vorbildung mitbringen. Vielfach werden Lehrlinge ohne diese Vorbildung gar nicht mehr eingestellt. Wie dem auch sei, die Stundenzahl und Lehrstoffverteilung soll eine Lösung darstellen, die zwischen den berechtigten Voraussetzungen und Leistungen der Schule und zwischen den berechtigten Anforderungen der Praxis die goldene Mitte halten, im übrigen auch noch der Berücksichtigung der örtlichen Verhältnisse anpassungsfähig bleiben muß.

Für den allgemeinen Typ der Verkaufsschule und der Verkäuferinnenklassen wird es sich demnach empfehlen, an Stelle des oben S. 3 genannten Lehrplanes einen neuen treten zu lassen, in dem mindestens folgende Fächer¹ erscheinen:

Warenkunde,
Verkaufskunde,
Kaufmännisches Rechnen,
Bürgerkunde,
Deutsch.

¹ Von den zahlreichen mehr oder weniger vermeidbaren Abwandlungen dieser Fächer, ihrer Verbindung untereinander und mit anderen Fächern soll im folgenden zur Erzielung größerer Klarheit abgesehen werden. Es kann nur durch örtliche Verhältnisse gerechtfertigt erscheinen, wenn z. B. „Lebens- und Bürgerkunde“ mit „Verkaufs- und Wirtschaftskunde“ und „Deutsch“ zu einem einzigen Fach „Berufs- und Gemeinschaftskunde“ zusammengefaßt wird.

Zweiter Abschnitt.

Der Verkaufsunterricht.**A. Allgemeines. Die hauptsächlichsten Arten der Verkaufsschulen.**

Der Verkaufsunterricht hat die Aufgabe, kaufmännischen Lehrlingen, also im allgemeinen der Volksschulpflicht entwachsenen (männlichen und weiblichen) jungen Leuten von 14—18 Jahren, die für den Beruf des Verkäufers nötigen Kenntnisse in geschlossenem Bildungsgange zu vermitteln. Der Unterricht geht zur praktischen Lehre meist nebenher (in seltenen Fällen geht er ihr voraus oder folgt ihr nach).

Demnach sind, wie oben (S. 1 u. 2) für Handelsschulen schon bemerkt, auch die Verkaufsschulen in zwei Gruppen zu scheiden:

1. die Verkaufsschule (Vorschule) mit ganztägigem Unterricht (im Mittel etwa 25 Wochenstunden durch 1—2 Jahre);

2. die Verkaufsschule (Berufsbildungsschule) mit wöchentlich 6—10 Unterrichtsstunden während der dreijährigen Lehrzeit.

Da die Besucher aller dieser Schulen demselben Ziele, als tüchtige Verkäufer wertvolle Glieder des Einzelhandels zu werden, zustreben, so ist der Inhalt des zu bietenden Unterrichts im wesentlichen der gleiche, nur in der Fülle des Stoffes und in der Tiefe der Darstellung verschieden. Wenn also auch für die Schüler die Anforderungen verschieden hoch liegen, so muß doch der Lehrer, der in den einzelnen Schultypen Unterricht erteilen muß, auf ein gewisses Höchstmaß der Forderungen eingestellt sein.

Den angegebenen Schultypen ließe sich noch

3. eine höhere Verkaufsschule (Verkaufsoberschule) mit ganzwöchigem, dreijährigem Unterricht anfügen, die sich zu einer höheren Handelsschule (Wirtschaftsoberschule) gerade so verhielte, wie die beiden unter 1. und 2. genannten Schultypen zu den bestehenden Handelsschulen und Fortbildungsschulen. Ob ein Bedarf für diese Schule jetzt schon vorliegt, darüber müßte noch die Wirtschaft des Einzelhandels befragt werden. Die Erfüllung eines diesbezüglichen Wunsches ist nicht mehr allzu schwierig, wenn die beiden erstgenannten Schultypen durchgebildet sein werden und die Lehrerfrage gelöst ist. Es sei dem Verfasser gestattet, dieser Entwicklung insofern vorzugreifen, als er bemüht ist, die Pflege des Hauptfaches, der Warenkunde, auch schon für diese Schulform zu berücksichtigen.

B. Der Lehrstoff des Unterrichts an Verkaufsschulen.

Die einzelnen Lehrgegenstände der Verkaufsschule.

Im folgenden soll nun der Inhalt der einzelnen Unterrichtsfächer näher gekennzeichnet werden. Es sei bemerkt, daß für die Fülle des Stoffes hier eine obere Grenze angenommen wurde, bis zu welcher eine ideale (heute noch nicht zur Diskussion stehende höhere Verkaufsschule, etwa die Verkaufsoberschule, siehe oben) vordringen könnte¹.

1. Warenkunde.

a) Das Gesamtgebiet der Warenkunde.

1. Lehrziel. Der Schüler hat einen Überblick über den gesamten Warenschatz des Einzelhandels zu gewinnen. Zu diesem Zweck ist die unendliche Mannigfaltigkeit zu Gruppen zusammenzufassen, die von der Einzelwirtschaft nach Zweckmäßigkeitsergründen gebildet worden sind bzw. noch gestaltet werden. In jeder Gruppe sind nach Bedarf Untergruppen zu bilden und diese an Hand wichtiger Vertreter zu erläutern.

Im Mittelpunkt des Unterrichts steht die Ware, wie sie Gegenstand des Verkaufs im Einzelhandel ist. Technologische Erläuterungen sind nur in beschränktem Maße und nur so weit zu geben, als es die Zeit erlaubt und zum Verständnis der Ware unbedingt nötig ist. Das Hauptgewicht des Unterrichts hat in der teleologischen Betrachtung zu liegen, d. h. es sind alle Einzelheiten hervorzuheben, die die Verwendung und Verwendbarkeit der Ware bedingen und auf denen deren Bewährung im Leben beruht. Die Bestandteile und deren Zusammenfügung zur fertigen Ware werden hierbei wichtige Aufschlüsse geben können. Die stofflichen Einflüsse, denen die Waren in ihrer Verwendung unterliegen, und die Wirkungen, die sie entfalten, sind darzulegen und dadurch Wert und Haltbarkeit der Ware zu begründen. Neben den die Hauptmasse der Waren bildenden Stoffen und deren Eigentümlichkeiten, sind auch die Schönheitswerte zu erörtern, wobei Farbe und Form zu betrachten sind.

Die inneren (stofflichen) und äußeren (formalen und farbenharmonischen) Werte sind in Vergleich zu setzen und damit ein

¹ Für die folgenden Ausführungen ist eine obere Grenze der Ansprüche auch deshalb zugrunde gelegt, weil insbesondere auch vom Verkaufslehrer verlangt werden kann, daß sein Wissen nach allen Richtungen über das Maß dessen, was als das gewöhnliche Lehrziel angesehen werden kann, hinausreichen muß. Der tatsächlich durchzuarbeitende Lehrstoff in der Schule wird an manchen Stellen eingeschränkt werden können. Vgl. auch Abschnitt „Stundenzahl usw.“, S. 25ff.

Maßstab für den Preis der Ware zu suchen. Auf diesem Wege ist der Begriff der Qualitätsware herauszubilden, zu deren Bevorzugung der Käufer erzogen werden soll. Bei jeder Ware sind die Gebiete der Erzeugung, in den wichtigsten Fällen auch die bedeutendsten Lieferfirmen zu nennen.

2. **Lehrstoff.** Der Stoff der Warenkunde ist nach den gebräuchlichen Gruppen des Einzelhandels zu gliedern wie folgt¹:

Erste Gruppe.

Waren zur Befriedigung grundlegender Bedürfnisse.

1. Waren zur Erzeugung, Ausgestaltung und Erhaltung der Wohn- und Arbeitsstätten, zur Einrichtung von Wohnstube, Haus und Küche.
 - A. Baustoffe. Werkstoffe. Eisen und andere Metalle. Hölzer.
 - B. Möbel (in Holz und Eisen), Kleinmöbel, Korbmöbel, Luxusmöbel. Dekorationsartikel hierzu.
 - C. Beleuchtungskörper, Lampen, Lampenschirme und Zubehör. Sonstige Beleuchtungsmittel: Kerzen usw.
 - D. Öfen und Herde.
 - E. Glaswaren für Haus und Küche. Ziergläser.
 - F. Porzellanwaren für Haus und Küche. Luxusporzellan. Steingut- und andere Tonwaren.
 - G. Marmor-, Alabaster- und Kunststeinwaren.
 - H. Haus- und Küchengeräte. Kleiseisenwaren. Korbwaren.
 - I. Stahlwaren.

2. Textilien.

A. Die Fasern.

- I. Fasern des Pflanzenreiches.
 - a) Pflanzliche Haare: Baumwolle, Pflanzendunen, Pflanzenseiden.
 - b) Bastfasern: Flachs, Hanf, Jute, Ramie.
 - c) Holzfasern: Holzwolle, Holzschliff, Holzzellulose.
 - d) Bündelfasern: Manila-, Pita- und Sisalhanf.
 - e) Fasern aus ganzen Pflanzenorganen: Waldwolle, Riedgras, Torf.
 - f) Künstliche Fasern aus pflanzlichen Stoffen gewonnen: Kunstseide.

¹ Um nicht allzu weit in sachliche Erörterungen einzudringen und die Übersicht nicht zu stören, sind nur die wichtigsten Gruppen und Untergruppen angeführt worden. In welcher Weise die Systematik gestaltet werden könnte, wurde nur im 4. Abschnitt (Nahrungsmittel, S. 9—11) beispielsweise näher klargelegt.

II. Fasern des Tierreiches:

- a) Wollen.
- b) Seiden.

III. Fasern aus dem Mineralreich:

(Torf vgl. oben) Asbest, Metalldrähte, Glasfäden.

B. Die Garne und Zwirne.

C. Die Gewebe.

Anhang: Teppiche.

D. Die Wirkwaren.

E. Gardinen, Spitzen, Bänder.

F. Sonstige Fasererzeugnisse:

Filze, Watten usw.

G. Textilwaren des Einzelhandels:

Wäschestoffe. Bett- und Tischwäsche. Wäschekonfektion. Kleiderstoffe. Kleiderkonfektion. Wirk- und Strickwaren. Spitzen und Stickereien. Krawatten und Handschuhe. Teppiche, Läufer und Dekorationsstoffe. Kurzwaren (Knöpfe, Posamenten, Bänder, Schneidereibedarf). Hüte, Mützen, Hutschmuck. Verschiedenes (Betten und Bettfedern, Schirme u. dgl.).

3. Leder und Lederwaren.

A. Häute und Gerbmittel.

Gerbstoffe i. w. S.: α) Gerbedrogen. β) Gerbeöle. γ) Gerbesalze.

B. Leder.

C. Schuhwaren aller Art.

D. Feine Lederwaren (Handtaschen, Portefeuillewaren nebst Zubehör).

E. Koffer und Reiseartikel nebst Zubehör.

F. Sattlerwaren.

4. Nahrungsmittel¹.

Die mineralischen Nahrungsmittel.

I. Wasser; Mineralwässer.

II. Kochsalz.

¹ Nach V. Pöschl: Warenkunde, 2. Aufl., Bd. I, S. 74—76. Für den gegenwärtigen Zweck dieser Schrift schien es als Beispiel genügend, nur die Systematik dieses einen Abschnittes der Nahrungsmittel näher auszuführen, während die

Die Nahrungsmittel aus dem Tier- und Pflanzenreich.

I. Gruppe: *Nahrungsmittel mit hohem Nährwert*, mit zum Teil geringem Gehalt an Genußstoffen; reine Nährstoffe, zum Teil mit Genußwert.

A. Die Milch.

B. Kohlenhydratreiche und zum Teil eiweißhaltige Nahrungsmittel.

I. Das Getreide.

II. Die Mehle.

III. Die übrigen Mahlprodukte; Rollgerste (Gerstengraupen) und Grützen.

IV. Teig- und Backwaren.

V. Die Kartoffel.

VI. Die Stärkearten, Sago und Tapioka.

VII. Traubenzucker, Sirupe, Zuckerkulör.

VIII. Zucker (Saccharose).

IX. Honig.

C. Kohlenhydrat- und eiweißreiche Nahrungsmittel.

Die Hülsenfrüchte.

D. Eiweißreiche, zum Teil auch fetthaltige Nahrungsmittel.

I. Käse.

II. Fleisch.

1. Fleisch i. e. S.

2. Fische.

3. Geflügel.

4. Fleischkonserven, Würste.

5. Fleischpräparate.

III. Eier.

IV. Kaviar.

E. Fettreiche Nahrungsmittel.

I. Speisefette.

1. Butter.

2. Schweineschmalz, vegetabilische Fette.

3. Margarine und Rindsfett.

II. Speiseöle.

übrigen Warengruppen nur im großen und ganzen gekennzeichnet sind. Insbesondere kann auch hier auf die naturgemäß vorhandenen Überschneidungen einzelner Systemgruppen, auf die Notwendigkeit gelegentlicher Wiederholungen, auf die sonstigen Eigentümlichkeiten dieser Übersicht u. a. m. nicht eingegangen werden. Den Schlüssel dieser Besonderheiten geben meist die zwischen Stoff und Verwendungszweck bestehenden Beziehungen. (Vgl. V. Pöschl: Waren-

II. Gruppe: *Nahrungsmittel mit Genußwert*, aber mit zum Teil geringerem Nährwert.

A. Gemüse.

B. Obst.

I. Heimisches Obst, Fruchtsäfte, Marmeladen, alkoholfreie Getränke.

II. Südfrüchte.

1. Feigen.

2. Datteln.

3. Walnüsse, Kastanien, Paranüsse.

4. Mandeln, Pistazien, Erdnüsse, Pignoli.

C. Eßbare Pilze.

III. Gruppe: *Nahrungsmittel mit hohem Genußwert*, kennzeichnendem Gehalt an Genußstoffen und verschiedenem Nährstoffgehalt; „Genußmittel“.

A. Farbstoffe und Farben der Nahrungsmittel.

B. Saure und säuerlich aromatische Nahrungsmittel.

I. Essig.

II. Die Agrumen.

C. Kochsalz.

D. Süßstoffe.

Zucker, Künstliche Süßstoffe.

E. Bitterstoffe und Gerbstoffe.

F. Aromatische Nahrungsmittel. Gewürze.

Früchte der Doldengewächse (Anis, Fenchel, Kümmel, Koriander), Senf, Mostrich, Muskatgewürze, Vanille, Kardamomen, Sternanis, die Pfefferarten (echter Pfeffer, Piment, spanischer Pfeffer, Cayennepfeffer), Safran, Gewürznelken, Kapern, Zimt (echter Zimt, Zimtkassie), Ingwer, Galgant, Kalmus.

G. Alkoholische Getränke.

Wein, Süßweine, Obstweine, Schaumweine, Bier, Branntweine und Liköre.

H. Alkaloidhaltige Nahrungsmittel (oder „narkotische Genußmittel“).

Kakao und Schokolade, Kaffee und Kaffee-Ersatzmittel, Kaffeeconserven, Tee.

Genußmittel: Tabak.

kunde, Bd. I, S. 148 ff.) Immerhin dürften die folgenden Ausführungen die Schwierigkeiten einer systematischen Gliederung der Waren der gesamten Wirtschaft wohl erkennen lassen.

5. Futtermittel¹.

1. Wirtschaftsfuttermittel.

- a) Grünfutter und Rauhfuttermittel.
Kleearten, Obergräser, Untergräser, Kräuter, Heu, Stroh.
- b) Hackfrüchte.
- c) Getreidefrüchte, Hülsenfrüchte und Leinsamen.
- d) Milch und die Abfälle der Molkerei.
- e) Abfälle der Mälzerei, Brauerei und Brennerei.
- f) Abfälle der Stärkegewinnung.
- g) Abfälle der Zuckergewinnung.

2. Handelsfuttermittel. Kraftfuttermittel,
Beifuttermittel.

- h) Zellstoffreiche Abfälle der Müllerei.
- i) Ölkuchen und deren Mehle.
- k) Trockenwaren aus obigen Gruppen b) c) f) und g).
- l) Tierische Abfälle.
- m) Die mineralischen Beifutter.
- n) Strohkraftfutter.

6. Düngemittel².

- 1. Wirtschaftsdüngemittel.
- 2. Handelsdüngemittel.
Stickstoffdüngemittel. Phosphorsäurehaltige Düngemittel.
Kali- und Kalkdüngemittel.

Zweite Gruppe.

Waren dem Verkehr dienend.

- 7. Fahrzeuge aller Art. Fahrräder. Automobile usw.
- 8. Koffer und andere Reiseartikel (s. oben S. 9).
- 9. Papier- und Schreibwaren.
Ansichtspostkarten.
- 10. Bürobedarf und Ladeneinrichtungen. Büroartikel. Büromaschinen. Laden- und Schaufenstereinrichtungen.
- 11. Reklameartikel. Verpackungen (Kartonnagen, Packungen, Seilerwaren, Fastagen, Verpackungsmittel aller Art, Emballagen).

¹ Vgl. Einteilung und Übersicht der Futtermittel in V. Pöschl: Warenkunde, 2. Aufl., Bd. 1, S. 94ff.

² Näheres vgl. V. Pöschl: Warenkunde, 2. Aufl., Bd. 1, S. 99ff.

Dritte Gruppe.

Waren zur Verbesserung, Verschönerung und Veredlung.

12. Schleif- und Poliermittel.
Putzmittel für Küche und Haus.
13. Waschmittel: Waschdrogen. Seifen.
14. Mittel zur Körperpflege, zur Pflege der Haut, der Mundhöhle, der Haare (insbesondere Riech- und Schönheitsmittel).
15. Heil- und diätetische Mittel. Mittel zur Krankenpflege: Verbandstoffe.
16. Anstrichmittel. Farben und Farbwaren. Firnisse und Lacke.
17. Mittel zum Schutz, zur Verteidigung und Abwehr.
Waffen, Spreng- und Schießmittel.
18. Mittel zur Leichenbestattung.

Vierte Gruppe.

**Mittel zur Stählung des Körpers, zur Pflege, zur Schulung
und Unterhaltung des Verstandes und der Seele.****Kultartikel.**

19. Kurz- und Galanteriewaren.
Rauchartikel und Drechslerwaren (auch Spazierstöcke).
Reiseandenken. Religiöse Artikel. Künstliche Blumen und Pflanzen.
20. Spielwaren und Christbaumschmuck. Künstliche Christbäume. Fest-, Karneval- und Scherzartikel. Puppen.
21. Sportartikel. Schlittschuhe, Schneeschuhe usw. Kindersportartikel.
22. Schreib- und Beschreibmittel: Schiefer und Schiefergriffel, Bleistifte, Federn, Papier.
23. Literarische Erzeugnisse, Bücher, Zeitschriften.
24. Kunstwerke (Skulpturen, Bilder, Gemälde).
25. Kunstgewerbliche Arbeiten aus jedem Material. Kunstgegenstände.
26. Tonwerkzeuge (Musikinstrumente), Musikaliennoten.
Pianos und Flügel.
Spielapparate (Sprechmaschinen, Schallplatten, mechanische Instrumente usw.).
Sonstige Musikinstrumente (Streich-, Blas-, Schlag- und Zupfinstrumente, Harmoniken).
27. Lehrmittel (vgl. S. 31 ff.).
Aquarien und Terrarien. Pflanzen.
28. Feinmechanik: Wagen.

29. Elektrotechnische Apparate. Radiowesen.
30. Kino, Photo, Optik, Feinmechanik: Erzeugnisse der Kino-, Photo-, feinmechanischen und optischen Industrie, kleine Meßwerkzeuge und Meßgeräte.

Fünfte Gruppe.

Luxuswaren.

31. Edelmetallwaren, Uhren, Schmuck, Kunst und Kunstgewerbe. Juwelen, Gold- und Silberwaren und sonstige Schmuckwaren. Uhren.

Sechste Gruppe.

Stoffe und Geräte zur Bereitung der Waren. Mittel zur Befriedigung verschiedenartiger, letzten Endes aller obigen Verwendungszwecken dienenden Betriebe.

32. Rohstoffe und Hilfsmittel der chemischen Industrie, des Bergbaues, der Metallgewinnung, der Land- und Forstwirtschaft, Fischerei usw.

Siebente Gruppe.

Waren zur Lieferung von Energie für die im vorhergehenden genannten Mittel.

33. Kraftmaschinen, Turbinen, Dampfmaschinen, Elektromotoren, Dynamomaschinen.
34. Brennstoffe.
35. Schmiermittel.

b) Einschränkung des Lehrstoffs der Warenkunde.

Der vorstehende Lehrplan stellt nur die obere Grenze des Erreichbaren, den idealen Endfall dar. Wohl meistens werden Abstriche größeren oder geringeren Umfanges nötig sein. Wenn die Zahl der Schüler so groß ist, daß sich die Bildung besonderer Branchenklassen ermöglichen läßt, wäre zu erwägen, ob und inwieweit der warenkundliche Unterricht in den einzelnen Klassen auf besondere Gruppen beschränkt werden könnte. Zur Vermeidung einseitiger Ausbildung wird sich dies aber im allgemeinen nicht empfehlen. Denn der Verkäufer wird nur selten dauernd in einer nach Waren streng abgrenzbaren Wirtschaftsgruppe beschäftigt sein. Da in der Verwendung meist verschiedenartige Stoffe und Waren einen gemeinsamen Weg gehen, und da ferner die Zusammen-

fassung von Warengruppen im Geschäft je nach dem Umfang und der sonstigen Gestaltung zur Bildung recht verschiedenartiger Gruppen führt, so dürfte es ratsam sein, die Mannigfaltigkeit der einzelnen, im Unterricht darzustellenden Artikel nicht zu sehr einzuschränken, auch nicht, wo die Scheidung der Lehrlinge nach Geschäftszweigen sich aus verschiedenen Gründen als zweckmäßig erweist (vgl. auch S. 51).

c) Stoffkunde.

Muß für die angewandten Naturwissenschaften die wöchentliche Stundenzahl, wie es im gegenwärtigen Zustand der Handelsschule der Fall ist, verschwindend klein bleiben, etwa 1 Wochenstunde durch 3 Jahre (vgl. S. 25ff.), so dürfte es sich empfehlen, den warenkundlichen Unterricht nur auf die stofflichen Grundlagen zu beschränken, d. h. den Lehrgegenstand dementsprechend richtiger als Stoffkunde zu pflegen.

Der nach diesen Grundsätzen eingeschränkte Lehrstoff wäre etwa in folgende Hauptgruppen zu gliedern:

- I. Mineralkohlen und Erdöl.
- II. Eisen.
- III. Die übrigen Metalle.
- IV. Schmucksteine und technische Nutzsteine.
- V. Anorganisch-chemische Industrie.
- VI. Glas und Ton.
- VII. Kohlenhydrate.
- VIII. Öle, Fette und Wachse.
- IX. Ätherische Öle, Harze, Gummi und Kautschuk.
- X. Genußmittel.
- XI. Häute und Leder, Gerbe- und Färbedrogen.
- XII. Fasern (Spinnerei, Weberei und Papierfabrikation, Chemische Industrie der Fasern).
- XIII. Tierprodukte (soweit in anderen Abteilungen nicht enthalten).
- XIV. Drogen und chemische Produkte.

Bei dieser Gestaltung des Lehrstoffes wird es immerhin möglich sein, das Wesen der Stoffe und ihre wichtigsten Erscheinungsformen in der Wirtschaft in den Grundzügen zu behandeln und wenigstens einigermaßen auf die Verwendungsarten einzugehen.

Zweifellos werden dadurch vom Wesen und vom Wert der Ware gründlichere Vorstellungen erweckt, als wenn, wie es leider noch häufig der Fall ist, die Warenkunde an die Wirtschaftsgeographie angeschlossen wird. Denn hierbei werden Zusammenhänge in den Vordergrund gerückt, die mehr zufälligen Charakter haben oder für die Beurteilung der Waren erst in zweiter Reihe wichtig sind.

d) Warenkunde des Haushalts.

Da die Waren des Haushalts, d. h. Hausrat aller Art und die Mittel zu seiner Herstellung und Erhaltung, neben den Textilwaren und Nahrungsmitteln gerade für den Einzelhandel eine erhebliche Wichtigkeit besitzen, wird diesen Teilgebieten — der Warenkunde des Haushalts, der Textilkunde und der Nahrungsmittelkunde —

besondere Aufmerksamkeit zu schenken sein, um so mehr als sie noch in anderer Hinsicht das Interesse der Schüler und noch mehr der Schülerinnen in Anspruch nehmen. Denn die in Rede stehenden Waren sind als Gegenstände des Einzelhandels nicht nur für diesen von hohem Werte, auch im einzelnen Haushalt wird die Hausfrau ihre Pflichten um so besser erfüllen, je genauer sie die einzelnen zu beschaffenden Bedarfsartikel kennt und zu bearbeiten oder zu verwenden versteht.

In dieser Hinsicht wird sich z. B. die Warenkunde des Haushalts auch zum erheblichen Teile mit der Haushaltungskunde decken, so daß Schülerinnen, die als Verkäuferinnen gerade in diesem Fach ausgebildet werden, auch für etwaige weitergehende höchst eigene Bedürfnisse nützliche Kenntnisse erhalten. Diese sind aber dringend notwendig, da das wahre Verständnis der Waren gerade durch das Interesse für deren Verwendung wirksam gefördert wird. Wo dieser zweite Zweck des Unterrichts stärker betont wird, da ist gegen die Abtrennung dieses Teils vom Stamm der Warenkunde etwa unter der besonderen Bezeichnung „Haushaltungskunde“ nichts einzuwenden.

In ähnlicher Weise steht die Warenkunde durch eine Reihe weiterer Übergangsgebiete mit anderen Zweigen berufskundlichen Unterrichts, z. B. mit der Wäscherzeugung und Schneiderei, der Kochkunst, Gesundheitslehre, Säuglingspflege u. a. in Beziehung, ja in weiterem Sinne mit allen Gebieten der Wirtschaft, wo die Verwendung der Waren eine ausgiebige Rolle spielt. Doch ist die Pflege dieser Grenzgebiete weniger Angelegenheit der kaufmännischen Schulen, als vielmehr den gewerblichen und anderen Berufsschulen vorbehalten.

2. Verkaufskunde

(nebst Verkaufsbetriebslehre).

So mannigfaltig der Inhalt des Lehrfaches Warenkunde geändert (gegenüber dem Idealfall S. 8—14 eingeschränkt) werden muß und so vielseitig sich bei der Tätigkeit im Einzelfalle des Verkaufs auch der die Ware selbst betreffende Teil des Verkaufsgesprächs gestalten kann, so erscheint das Fachgebiet der Verkaufskunde verhältnismäßig weit einfacher und enger, da viele Tatsachen allgemeine Gültigkeit und Wichtigkeit beanspruchen können. Denn der Verkauf im Einzelhandel ist stets die mit gesellschaftlichen Mitteln (in höflicher Aufklärung, Frage und Antwort) durchzuführende Form des Geschäftsverkehrs. Unter völliger Wahrung ethischer Grundsätze hat der Verkäufer als Beauftragter des Geschäftsinhabers zu handeln, hierbei aber auch den Interessen des Käufers zu dienen. In jedem Falle ist die ethische Grundidee des Vorgangs zu beachten, wie auch nirgends am Unterrichts-

grundsatz gerüttelt werden darf, den Stoff vom Standpunkt des Gemeinwohles, nicht nur vom Standpunkt des Einzelhandels und des Einzelvorteils zu betrachten. Denn überall: *Salus publica suprema lex*.

I. Das Lehrziel.

Das Lehrziel läßt sich dahin zusammenfassen, daß der Verkäufer zu befähigen ist, auf dieser Grundlage seinen Beruf voll und ganz zu erfüllen, d. h. seine Firma sowohl wie auch den Käufer zufriedenzustellen.

Neben dieser engeren Tätigkeit des Verkaufens muß der Verkäufer auch über Kenntnisse verfügen, die sich aus der Eingliederung des Verkaufsgeschäftes in den Gesamtbetrieb seiner Firma ergeben. Der Verkaufskunde ist demnach die Verkaufsbetriebslehre anzuschließen.

Das gesamte Stoffgebiet wäre als Verkaufskunde i. w. S. oder als Berufskunde des Verkäufers zu bezeichnen und in eine Verkaufskunde i. e. S. (oder schlechtweg) und in die Verkaufsbetriebslehre zu gliedern, wie dies auch im folgenden versucht wird.

II. Der Lehrstoff¹.

a) Verkaufskunde (i. e. S.).

Die Stellung des Verkäufers in der Wirtschaft. Eignung des Verkäufers für seinen Beruf. Der Lehrling, seine Rechte und Pflichten (Krankenkasse).

Das Verhältnis des Verkäufers zur Firma und deren Personen.

Anforderungen, die an einen Verkäufer zu stellen sind: Allgemeine Bildung, Körperpflege, Kleidung, Wäsche, Warenkenntnis.

Die Verkaufskunst. Begrüßung des Kunden. Fragen nach den Wünschen. Bedienung mehrerer Käufer. Kinder, einfache Leute und Dienstboten als Käufer. Empfehlung von Waren. Allgemeine Gespräche während des Verkaufens; Behandlung unentschlossener und neu zugezogener Kunden, Besorgung fehlender Waren, bedingte Empfehlung anderer Geschäfte, Umtausch von gekauften Waren, Entgegennahme von Beschwerden.

Der Barverkauf. Zug-um-Zug-Kauf.

Der Verkaufsraum. Firmenschild. Namensaufschrift des Inhabers. Das Schaufenster im allgemeinen. Das Innere des Verkaufsräumens: Sauberkeit, Schutz der Waren vor dem Berühren durch die Kundschaft, Preisangaben an den Waren, Stühle für die Kunden.

¹ Auch für dieses Fachgebiet soll hier von einer logischen und methodischen Darstellung abgesehen werden. Es genügt für den Zweck der vorliegenden Abhandlung, den Lehrstoff schlagwortartig zu kennzeichnen.

Die Kundschaft. Die Arten der Kunden. Der Empfang. Die Anredeformen. Das besondere Verkaufsgespräch. Abschluß des Verkaufs.

Verkauf außer dem Hause (am Orte). Kundschaftsbestellungen durch den Fernsprecher. Lieferung der Waren durch Boten. Rechnung mit angehängter Quittung. Berechtigung der Boten zur Empfangnahme von Zahlungen. Der Fernsprecher.

Unlauterer Wettbewerb.

Der Kassenzettel. Das Verpacken und die Bezahlung der Ware.

Glatte Ablauf und Störung im Verkauf. Hinweis auf ähnliche, anders geartete und nicht gewünschte Waren. Beschwerden und Umtausch. Bedienung mehrerer Kunden. Unschlüssige Kunden. Sonstige schwieriger zu behandelnde Kundentypen. Nebenarbeiten des Verkäufers in verkaufslosen Zeiten.

Pflichten des Verkäufers: Übergabe der Ware (Erfüllungsort), Eigentumsbeschaffung. Verzug des Käufers. Pflichten des Käufers: Abnahme der Ware, Untersuchung, Form und Inhalt der Mängelrüge, Aufbewahrung der zur Verfügung gestellten Ware. Haftung des Verkäufers für Gewichtsmängel (Nachlieferung, Abzüge, Gutschrift oder Rückzahlung des entsprechenden Betrages).

Beschwerden wegen der Beschaffenheit der Ware. Die Beschwerde wird angenommen und ein Preisnachlaß gewährt. Beschwerde wegen nicht richtigen Gewichts wird anerkannt.

b) Verkaufsbetriebslehre.

Der Einkauf von Waren. Einholung allgemeiner und bestimmter Preisangaben durch Fernsprecher, Postkarte bzw. Brief. Preisliste. Bemustertes Angebot.

Bestellung von Waren durch Postkarte, Brief oder Eilbrief unter Bezugnahme auf Preislisten und bemusterte Angebote. Abschluß des Kaufs. Vertragserfüllung. Lieferung mittels Postpakets und als einfache Bahnfracht, als Schiffsgut. Versicherungen. Lieferungsanzeige mit Rechnung. Eingang der Ware. Bestätigung des Warenempfanges. Mängelrüge. Zahlung durch Postanweisung und durch Zahlkarte (Empfangsbestätigung). Auszeichnung der Ware.

Postalische Bestimmungen über Paketsendungen (Verpackung, Aufschrift, Größe, Inhalt) und Postanweisungen im Inlande. Bestimmungen über einfache Eisenbahnsendungen (Verpackung der Waren, Bezeichnung, Frachtbrief, Frachtsätze). Allgemeine Belehrung über das Post- und Eisenbahnwesen.

Der Verkauf im Fernverkehr. Bemustertes Angebot gegen Ziel. Telegraphische Bestellung. Briefliche Bestätigung des Telegramms.

Lieferung der Ware als Eilfracht. Lieferung der Ware durch Kahn. Lieferungsanzeige mit Faktura. Rechnungsausgleich durch Wertbrief.

Kredit und Kreditgewährung. Handelsgebräuche beim Zielkauf. Das Vertrauen im Geschäftsleben. Eilige Aufträge (Gründe, Form). Der Telegraph (Einrichtung, Bedeutung, Gebühren). Notwendigkeit und Form der Telegrammbestätigung. Beschleunigte Beförderungen (Eilpaket, dringendes Paket). Der Eilfrachtbrief, Sonder-tarif für feuergefährliche und explosive Stoffe. Inhaltserklärung. Haftung der Eisenbahn. Das Nachnahmeverfahren bei der Eisenbahn. Interesse an der Lieferung. Gebühren. Geldsendung durch Wertbrief: Verpackung des Geldes, postalische Bestimmungen über Wertbriefe. Öffnen von Wertbriefen.

Kundschaftsbestellung von außerhalb durch Postkarte mit Antwort. Lieferung der Ware durch Postnachnahmesendung.

Postalische Bestimmungen über die Doppelpostkarte und Nachnahmesendungen.

Die Eröffnung eines Einzelgeschäftes. Rundschreiben, Zeitungsanzeigen. Polizeiliche und steueramtliche Anmeldungen des Geschäftsbetriebs. Bedeutung des Werbewesens für den Einzelkaufmann: Kosten, Zeitpunkt, Art (Zeitung, Plakate, Preislisten u. dgl.).

Belehrung über die Begriffe Vollkaufmann und Minderkaufmann. Firma und Firmenregister.

Der Kaufmann im Verkehr mit streitsüchtigen Kunden und säumigen Schuldnern. Zurückweisung von Beschwerden wegen Minderbeschaffenheit der Waren. Belehrung über die Begutachtung von Waren, die zur Verfügung gestellt werden. Annahmeverweigerung von Waren, die nicht bestellt sind.

Mahnbriefe verschiedener Art. Postauftrag. Gesuch um Erlaß eines Zahlungsbefehls. Klage.

Belehrung über den Verzug des Käufers, die Rechte des Gläubigers aus dem Verzuge, den Postauftrag und das gerichtliche Mahnverfahren.

Kurze Belehrung über das Wesen und die Geschäfte der Banken: Überweisungsverkehr, Geldwechselgeschäft, Diskontierung von Wechseln, Scheck, Lombardgeschäft, Effektengeschäft (kurze Belehrung über die verschiedenen Arten der Wertpapiere).

Der Lagerraum. Lage, Anordnung der Vorräte, gesetzliche Vorschriften für die Lagerung bestimmter Waren, Lagerbeaufsichtigung.

Die Kundenwerbung. Drucksachen und Zeitungsinserate, die Werbung durch Bilder, Postkarten, Plakate und Packungen. Das Schaufenster, der Verkaufsraum und deren Ausschmückung.

Farben und Farbenharmonien. Verzierungen, Stoffwerte. Mode und Stil.

Der Geldverkehr. Bargeld. Scheck. Wechsel. Wertpapiere. Banken und Börsen.

Art der Firma. Offene Handelsgesellschaft. Stille Gesellschaft. A.-G., G. m. b. H., Genossenschaft.

Vertreter von Lieferanten im Geschäft. Der Reisende, Agent, Kommissionär.

Handelsbeschränkungen. Monopole. Kartelle. Konzerne. Trusts. Schutz des Eigentums. Patente, Musterschutz. Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb.

Konkurs. Geschäftsaufsicht.

Die rechtliche Stellung des Verkäufers. Angestelltenvertrag. Geschäftsordnung. Zeugnis. Kaution. Kündigung. Stellenwechsel.

Angestelltenversicherung. Invalidenversicherung. Unfallversicherung. Unfallverhütung. Erwerbslosenfürsorge. Betriebsrätegesetz. Arbeitsgerichte.

Die übrigen Fachgebiete.

Die übrigen Fachgebiete decken sich in der Hauptsache mit den an den meisten Handelsschulen gelehrt Disziplinen. Sie sind naturgemäß in dem Maße an Umfang einzuschränken, als die in den meisten Handelsschulen bisher vernachlässigten Fächer der Warenkunde und Verkaufskunde in den Verkaufsschulen zu bevorzugen sind.

Die im folgenden (bis S. 24) gegebenen Ausführungen werden deshalb mannigfachen Wandlungen, Erweiterungen und Einschränkungen unterworfen werden müssen. Im allgemeinen sind auch hier die Anforderungen verhältnismäßig hoch angenommen (vgl. Note 1, S. 7).

3. Kaufmännisches Rechnen.

Lehrziel. Sicherheit in den Ausführungen der für den Einzelhandel wichtigsten Berechnungen.

Lehrstoff. Rechnen mit unbenannten Zahlen; die vier Grundoperationen mit ganzen Zahlen und Dezimalen; Rechnen mit gemeinen Brüchen, jedoch nur mit ein- oder höchstens zweizifferigen Zählern und Nennern, Anwendung der wirklich praktischen Rechnungsvorteile bei den vorstehenden Verfahren; Rechnen mit ein- und mehrnamigen Zahlen; Resolvieren und Reduzieren; Erklärung des metrischen Maß- und Gewichtssystems.

Schlußrechnung; welsche Praktik; Kettenrechnung; das Wichtigste über geometrische Verhältnisse und Proportionen; einfache

Regeldetri; Prozentrechnungen; Anwendung auf praktische Geschäftsfälle, z. B. Berechnung von Gewinn, Verlust, Rabatt, Provision, Gewichtsverlusten usw., Berechnung von Zinsen für Jahre, Monate, Tage, einfache Fälle von Mischungsrechnungen.

Das Wichtigste über Geld, die Münzsysteme und Valuten, Maß- und Gewichtssysteme in Deutschland, Österreich, Frankreich, Italien, England und Rußland im steten Vergleiche mit den einheimischen Verhältnissen; Vorzüge des metrischen Systems; einfache Warenkalkulationen in eigener und fremder Währung; Abfassung von Notizen, Fakturen und Rechnungen in jener Form, welche in der Praxis bei derartigen Berechnungen vorkommt.

Kontokorrentrechnungen nach allen drei Methoden; die im Handelsgewerbe üblichen Zahlungsmittel: Gold-, Silberwährung, Scheidemünze, Papiergeld, Agio, Postanweisung, Schecks; geschäftliche Anwendung der Girokassen; Wechsel; das Wichtigste über den Verkehr mit Platzwechseln und Devisen (Wechseldiskontorechnung); Erklärung des Kursblattes; Ausfüllung der betreffenden Vordrucke.

Soviel als möglich soll die Benutzung von Formularen den Unterricht beleben und vereinfachen.

4. Bürgerkunde

(einschließlich Gesetzeskunde).

Lehrstoff. 1. Natürliche Unterschiede des Menschen. Die verschiedenen Berufe. Fürsorge des Staates für die wirtschaftlich Schwachen: Invalidenversicherung, Krankenversicherung, Unfallversicherung.

Elterliche Gewalt; Vormundschaft; Rechtsfähigkeit; Angestelltenversicherung; Gewerbe- und Kaufmannsgericht; private Versicherungen.

Handlungslehrling und -gehilfe, Prokurist und Handlungsbevollmächtigter im allgemeinen.

2. Verfassung des Deutschen Reiches und dessen Länder.

3. Die polizeiliche Anmeldung des Betriebes.

Die Polizei: Zweck, Arten, Polizeiverfügungen, die kommunale Verwaltung, die Verwaltungsbehörden der Gliedstaaten.

4. Gesetzgebung.

Reichsgesetze und Landesgesetze. Das Zustandekommen der ersteren.

5. Die deutsche Gerichtsverfassung. Das Zivilprozeßverfahren. Das Strafprozeßverfahren.

6. Das Recht des Kaufmanns.

Allgemeine Belehrung über die verschiedenen Handelsgesellschaften. Einiges aus dem Gesetz über unlauteren Wettbewerb und aus dem Gesetz zum Schutze der Warenbezeichnungen. Einige wichtige Bestimmungen der Konkursordnung.

7. Anleihen.

Die staatlichen und kommunalen Anleihen. Die Deckung des Geldbedarfs der Gemeinden und Staaten durch Steuern.

8. Eintragung der Firma ins Handelsregister.

Öffentliche Register: Handelsregister, Genossenschaftsregister, Vereinsregister, Standesamtsregister, das Grundbuch.

9. Allgemeines über Zölle.

5. Deutsche Sprache.

Lehrziel. Klares Verständnis von Mitteilungen in der Muttersprache. Geläufiges, ausdrucksvolles Lesen der Druck- und Handschrift. Sicherheit im mündlichen und schriftlichen Ausdruck. Redegewandtheit.

Lehrstoff. Geläufiges und sinnreiches Lesen; Wort- und Sachklärung, mündliche Wiedergabe des Gelesenen; orthographische Übungen ähnlich lautender sowie der im Geschäftsstile oft vorkommenden Fremdwörter; der erweiterte einfache Satz; der zusammengesetzte Satz; sämtliche Redeteile; Übungen in der Wortbildung; schriftliche Wiedergabe gehörter und gelesener Erzählungen einfachen Inhalts; Abfassung von einfachen Privatbriefen auf Grund von Dispositionen (Einleitung, Ausführung, Schluß); Redeübungen.

Bei der Bearbeitung dieses Lehrstoffes soll so weit als möglich auf die übrigen Lehrfächer (Warenkunde, Verkaufskunde, Kaufmännisches Rechnen, Bürgerkunde) Rücksicht genommen werden. Vor allem ist der Schüler zu befähigen, einfache und schwierige Geschäftsfälle, zu deren Beurteilung die verschiedenen Fachgebiete beitragen können, einwandfrei (z. B. in Form von Berichten und Meldungen an die Geschäftsleitung) zur Darstellung zu bringen.

6.—9. Weitere Unterrichtsfächer.

Sofern die Gestaltung des Lehrplanes die Aufnahme weiterer Lehrstunden erlaubt, sind von anderen kaufmännischen Lehrfächern noch die folgenden unter 6.—9. genannten aufzunehmen. In dem Maße als einige schon oben (z. B. unter Verkaufskunde und Verkaufsbetriebslehre) genannte Teilgebiete sich wiederholen, sind sie nur einmal, und zwar unter den noch zu nennenden Fachgebieten und unter Entlastung der vorher genannten zu behandeln.

6. Buchhaltung.

Lehrziel. Theoretische und praktische Bekanntschaft mit den verschiedenen Methoden, die Bücher kleinerer Warengeschäfte in kaufmännischer Art zu führen.

Lehrstoff. I. Einfache Buchführung, auf die Preisberechnung der Waren bezogen. a) Theorie: Zwecke der Buchführung; die wichtigsten Paragraphen des Handelsgesetzbuches, die sich auf die Führung kaufmännischer Bücher beziehen; Erklärung der technischen Ausdrücke; Einrichtung der Prima-Nota, des Kassabuches, des Hauptbuches, des Inventarbuches; b) Praktische Durchführung eines einmonatigen Geschäftsganges für ein Einzelhandelsgeschäft in den vier angegebenen Büchern.

II. Doppelte Buchführung, bezogen auf Preis und Mengenverrechnung der Waren. a) Theorie: Charakter und Wert dieser Buchführung; b) Einrichtung für ein Engrosgeschäft in Verbindung mit einem Einzelhandelsgeschäft.

7. Schriftwechsel und andere Büroarbeiten.

Lehrziel. Fertigkeit in der Ausführung der meist vorkommenden Kontorarbeiten eines einfacheren Warengeschäftes.

Lehrstoff. I. Einleitung über den kaufmännischen Briefstil. Form der Briefe, Behandlung ein- und ausgehender Briefe im allgemeinen. Spezielle Behandlung folgender Briefgattungen: Zirkulare, Briefe mit Aufträgen über Kauf, Verkauf oder Bestellung von Waren; Fakturenbriefe; Briefe über Warenbemängelung; Widerruf von Kaufaufträgen; verschiedene Bescheinigungen, wie Empfangsscheine, Lieferschein mit Gegensehein, Schuldscheine, Quittungen, Kreditbriefe. — Abfassung von Telegrammen.

II. Frachtbriefe, Warenerklärungen (für die Zollbehandlung); Offerte; Empfehlungsschreiben; Erkundigungsschreiben; Mahnbriefe; Briefe über Kontokorrente; Briefe in Wechselangelegenheiten (Tratten- und Rimessenbriefe); Vollmachten; Reverse; einfache Mietverträge; einfache Eingaben an Behörden, z. B. Anmeldung einer Firma behufs Eintragung ins Handelsregister, Anzeige des Ein- und Austritts eines Gesellschafters usw. (derartige Eingaben sind jedoch nur so weit zu behandeln, daß die Schüler einen Einblick in die Sache bekommen). Behandlung abgehender Briefe (Kopieren, Registrieren, Falten). Briefumschläge (Form, Größe, Aufschrift). Behandlung eingehender Briefe (Öffnen, Ablegen, Briefordner). Aufbewahrungspflicht für Briefe. Postalische Bestimmungen über Inlandspostkarten, -briefe, -eilbriefe, über Einschreib-

sendungen (Rückschein), über Drucksachen, Warenproben und Geschäftspapiere. Schriftwechsel im Postscheck- und Postüberweisungsverkehr.

8. Handels- und Wechselkunde.

Bedeutung des Handels für die Menschheit. Bedeutung des Kaufmanns als Kulturträger. Arten des Handels.

Lehrziel. Kenntnis der wichtigsten Verhältnisse und Einrichtungen, welche beim Handel in Betracht kommen. Erklärung der für die praktischen Bedürfnisse des Kaufmannes unentbehrlichen Teile aus der Wechselkunde in Verbindung mit praktischen Geschäftsfällen.

Lehrstoff. I. Handelskunde: Die Grundbegriffe über den Handel im allgemeinen und dessen Gliederung. Kurze Charakteristik von Staatsmonopolen, Patent- und Markenschutz. — Firma, Prokura, Handelsgesellschaft. Gesetzliche Bestimmungen über Kauf, Verkauf, Zoll, Spedition. — Das Allernotwendigste über die Effekengeschäfte.

II. Wechselkunde: Begriff und Einteilung des Wechsels; Wechselfähigkeit; die wesentlichen Erfordernisse eines Wechsels; der Wechselstempel; falsche Wechsel; das Giro; die Akzeptation; die Zahlung; der Protest; Regreß; praktische Übungen an Formularen und Arbeiten mit Wechseln in der Buchführung. Verlorene Wechsel, Wechselklage.

Messen und Märkte. — Die Börse. — Handelskammern und Kammern für Handelssachen. Detaillistenkammer, Kleinhandelskammer. — Handelsverträge. — Konsulate. — Allgemeines über Handelsschiffahrt (Nationalität, Flaggenrecht, die deutsche Seewarte, Schiffsfahrtszeichen, Schiffsvermessung, Seemannsämter). Die deutsche Kriegsflotte.

Beschränkungen des Handels.

Kurze Belehrung über Ein- und Ausfuhrverbote. Monopole, Kartelle, Trusts, Syndikate; über Patente, Muster- und Markenschutz. Allgemeines über Zölle, die verschiedenen Arten der Zölle, Zollgebiet, Zollgrenze.

9. Fertigkeiten.

Zum Schluß seien noch die Fertigkeiten genannt, die der Verkaufsschüler bei Bedarf in der Verkaufsschule noch erlernen muß: Schönschreiben, Kurzschrift, Dekorations- und Zierschriften, Maschinenschreiben.

C. Wie viele Stunden sind den einzelnen Lehrfächern in der Verkaufsschule zuzuweisen?

1. Allgemeines.

Im vorigen Abschnitte sind die einzelnen Fachgebiete nach Umfang und Inhalt etwa in der Reihenfolge der Wichtigkeit für die Verkaufsschule dargelegt worden. Es erhebt sich nunmehr die Frage, wie diese relative Wichtigkeit ziffernmäßig ausgedrückt werden soll, oder mit anderen Worten, wie viele Stunden den einzelnen Fächern einzuräumen sind.

Diese sehr schwierige Frage wird wohl stets verschieden beantwortet werden, je nachdem man die Wichtigkeit der einzelnen Fächer beurteilt. Und diese Beurteilung ist wieder abhängig von der Wertschätzung der Fachgebiete für den Verkäuferberuf überhaupt. Da hierbei noch örtliche Verhältnisse, das Lebensalter, der Bildungsgrad der Schüler u. a. m. zu berücksichtigen sind, so ist eine für alle Fälle gültige Beantwortung der Frage wohl unmöglich. Ähnliches wie für die relative gilt für die absolute Festsetzung der Stundenzahl, wenn auch diese aus naheliegenden Gründen stets eine Abgrenzung erfahren muß.

Unter Wahrung der durch die Verhältnisse im einzelnen bedingten Freiheit wird etwa angenommen werden können, daß die Hälfte der verfügbaren Stunden auf die Fächer entfallen sollte, die dem besonderen Hauptinhalt des Verkäuferberufes zu dienen haben, während die andere Hälfte etwa den allgemeinen kaufmännischen und bürgerkundlichen Disziplinen und der Pflege der Muttersprache zu widmen sind. Wenn man noch in der Verkaufskunde i. w. S. (wie oben S. 18ff. dargelegt) einen erheblichen Teil allgemeinen kaufmännischen Wissens (insbesondere aus der Verkaufsbetriebslehre) unterbringen kann, so dürfte sich etwa das Verhältnis 5 : 3 ergeben, und zwar:

$$\left. \begin{array}{l} \text{Warenkunde und} \\ \text{Verkaufskunde} \end{array} \right\} 5 : 3 \left\{ \begin{array}{l} \text{die übrigen kaufmännischen und} \\ \text{allgemeinen Fächer zusammen.} \end{array} \right.$$

2. Die Verkaufsschule als Berufs- oder Fortbildungsschule.

Nimmt man die verfügbare Stundenzahl an den Verkaufsschulen (Berufsschulen, die gewöhnlich an zwei Halbtagen Unterricht erteilen) mit 8 an, so sind die obigen Zahlen gleichzeitig als absolute Stundenwerte gelten zu lassen und entsprechend der weiteren Wichtigkeit der Fächer zu verteilen, und zwar auf:

Warenkunde	3	Wochenstunden
Verkaufskunde	2	„
Kaufmännisches Rechnen . .	1	Wochenstunde
Bürgerkunde	1	„
Deutsche Sprache	1	„

Wer sich im großen und ganzen dieser Beurteilung anzuschließen vermag, wird auch auf ähnlicher Grundlage den Forderungen weiterer Fächer unter Berücksichtigung besonderer Verhältnisse (durch erhöhte Stundenzahl, weitere Gliederung usw.) Rechnung zu tragen vermögen¹.

In der Tat sind die meisten für Verkäuferinnenklassen bewährten Lehrpläne auf dieses Grundschema zurückzuführen, wenn auch die örtlichen Verhältnisse gewisse Abweichungen, Erweiterungen einzelner Fächer, insbesondere in der Richtung der praktischen Betätigung ergeben haben. Vielleicht dürfte es sich doch noch häufiger empfehlen, die „Warenkunde“ mehr zu betonen und in ihr System manches einzufügen, was als selbständiges Teilgebiet auch unter anderem Namen gelehrt wird.

3. Die Verkaufsschule als Vorschule.

Ferner wird es unschwer möglich sein, eine ähnliche Beurteilung auch auf die Verkaufsschulen (Vorschulen) auszudehnen, die eine besonders reiche Gliederung ihres Planes aufweisen sollen, um allen Ansprüchen des Kleinhandels wie auch den allgemeinen kaufmännischen Bildungsbedürfnissen genügen zu können.

a) Verkaufsschule mit einjährigem Lehrgang.

Beispielsweise würde etwa eine auf 1 Jahr berechnete Verkaufsschule mit 25 Wochenstunden die nebenstehende Gruppierung des Unterrichts vornehmen können.

b) Verkaufsschule mit zweijährigem Lehrgang.

Für die Verkaufsschule mit zweijährigem Lehrgang wird naturgemäß eine Verdoppelung des Lehrstoffs in Frage kommen. Immerhin dürfte es sich empfehlen, eine kleine Verschiebung der Stunden eintreten zu lassen, um auch weitere Grundlagen zu vertiefen und die Anwendungen zu bereichern.

Es dürfte etwa die nebenstehende Gliederung in Betracht kommen.

¹ Vgl. den „Lehrplan der Handelsbetriebsschule“ von Hermann Tietz, Berlin SW, Leipziger Straße. Hierbei sind 9 Wochenstunden vorgesehen, die sich auf 6 Halbjahre verteilen. Die Warenkunde wird teils unter diesem Namen, teils mit Verkaufskunde und Handelskunde, als Berufs- und Gemeinschaftskunde, teils als „hauswirtschaftliche Fachkunde“, zusammen 5—8 Stunden in der Woche

Lehrplan der Verkaufsschule mit einjährigem Lehrgang¹.

a) Fachkundlicher Unterricht:	
1. Warenkunde	6 Wochenstunden
(hierunter Warengographie etwa 1 Stunde in der Woche)	
2. Verkaufskunde (i. e. S.)	3 „
(Berufskunde)	
3. Verkaufsbetriebslehre mit Schriftwechsellehre	2 „
b) Allgemeine, besondere, insbesondere auch kaufmännische Fächer:	
4. Kaufmännisches Rechnen	3 „
5. Buchhaltung	1 „
6. Bürger- und Lebenskunde	2 „
7. Deutsche Sprache	2 „
c) Fertigkeiten:	
8. Kurzschrift	2 „
9. Dekorationslehre (und Dekorationsschrift)	2 „
d) 10. Besichtigungen zu a)	1 „
Vorbesprechungen hierzu	1 „
Zusammen: 25 Wochenstunden	

Lehrplan der Verkaufsschule mit zweijährigem Lehrgang².

Die Lehrgegenstände und deren wöchentliche Stundenzahl.

Lehrgegenstand	1. Klasse	2. Klasse	Zusammen
a) Fachkundlicher Unterricht:			
1. Warenkunde	5	5	10
mit Warengographie	—	1	1
2. Wirtschaftsgeographie	1	—	1
3. Verkaufskunde	2	3	5
4. Verkaufsbetriebslehre	3	2	5
b) Allgemeine Fächer:			
5. Kaufmännisches Rechnen	2	2	4
6. Buchhaltung	1	1	2
7. Statistik	1	1	2
8. Bürgerkunde	1	1	2
9. Lebenskunde	1	1	2
10. Deutsche Sprache	2	2	4
c) Fertigkeiten:			
11. Kurzschrift	1	1	2
12. Maschinenschreiben	1	1	2
13. Dekorationslehre und Dekorationsschrift	2	2	4
d) 14. Besichtigungen zu a)	1	1	2
Vorbesprechungen hierzu	1	1	2
Zusammen:	25	25	50

unterrichtet. Rechnen und Buchführung sind mit Recht auf zusammen 1 bis 3 Stunden in der Woche beschränkt.

¹ Vgl. Rasch: Die Verkäuferinnenschule (Vorschule), ein schultechnischer Versuch, in den Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Bildungswesen Bd. 69, S. 176 ff. Braunschweig 1928. Man beachte, daß der hier vorgeschlagene Entwurf hauptsächlich durch die stärkere Betonung der Warenkunde und Verkaufskunde gekennzeichnet ist.

² Vgl. Note 1.

4. Die höhere Verkaufsschule (Verkaufsoberschule).

Wie die im vorstehenden (S. 26 u. 27) behandelten Typen der Verkaufsschulen den älteren Schwestern, den Handelsschulen, entsprechen, so verlangt auch die höhere Handelsschule einen ihr gleich gearteten Vertreter auf dem Gebiete des Verkaufsunterrichts. Ohne den noch in Fluß befindlichen Plänen der Wirtschaftsoberschulen vorgreifen zu wollen, soll im folgenden nur der Vollständigkeit halber ein Entwurf eines Lehrplanes für eine höhere Verkaufsschule mit dreijährigem Lehrgang mitgeteilt werden. Ob und inwieweit für eine solche Schule Bedürfnis vorliegt, kann nur im Einvernehmen mit dem Einzelhandel entschieden werden (vgl. S. 6).

Zweifellos wären aber für eine Verkaufsoberschule Lehrziel und Lehrinhalt noch wesentlich über das Maß zu steigern, das die vorhergehenden Typen der Verkaufsschulen zu erfüllen haben. Sodann müßten die insbesondere auch der Allgemeinbildung dienenden Grundlagen wesentlich erweitert werden, da doch ein Bildungsgrad erreicht werden soll, der dem des Abiturienten einer höheren Schule im allgemeinen gleichkommt.

Entwurf eines Lehrplanes für eine höhere Verkaufsschule.

Die Lehrgegenstände und deren wöchentliche Stundenzahl.

Lehrgegenstand	O II ¹	U I ¹	O I ¹
1. Religionslehre	2	1	1
2. Deutsche Sprache	3	3	3
3. Geschichte und Bürgerkunde	3	2	2
4. Französische Sprache	3	2	3
5. Englische Sprache	3	2	3
6. Erdkunde	2	2	1
7. Volkswirtschaftslehre	1	1	1
8. Betriebswirtschaftslehre	2	2	2
9. Buchhaltung und Bilanzlehre	2	1	2
10. Staatsbürger- und Gesetzeskunde	1	1	1
11. Physik	2	2	—
12. Chemie (Stoffkunde)	—	2	2
13. Warenkunde	—	2	2
14. Psychologie	2	2	—
15. Verkaufspsychologie und Verkaufskunde	—	2	2
16. Kurzschrift und Maschinenschrift	2	2	2
17. Turnen	1	1	1
Zusammen:	29	30	28

¹ Entsprechend den Bezeichnungen der letzten Schulklassen der höheren Schulen bedeuten auch hier O II Obersekunda, U I Unterprima, O I Oberprima. Vorbedingung für die Aufnahme der Schüler ist deren Reife für Obersekunda.

Unter Berücksichtigung all dieser Umstände würde etwa vorstehender Entwurf¹ die Grundlage weiterer Beratungen bilden können.

5. Die Handelshochschule.

Im Hinblick darauf, daß die Handelshochschule die höchste Form des kaufmännischen Bildungswesens darstellt, fällt ihr auch die Aufgabe zu, die für den Einzelhandel wichtigen Teilgebiete des Verkaufswesens in akademischer Form zu pflegen. Wie der Studienplan der Handelshochschule in gewisser Hinsicht die Krönung der Lehrpläne der übrigen kaufmännischen Lehranstalten darstellt, so darf von ihr auch verlangt werden, daß sie neben den allgemein bildenden, vor allem kaufmännischen Fächern, insbesondere die für den Einzelhandel wichtigen Teilgebiete des höheren verkaufskundlichen Unterrichts, in erster Linie wieder die Warenkunde und die Verkaufspsychologie sorgsam pflegt. Wie aus den Vorlesungsverzeichnissen der Handelshochschulen hervorgeht, ist dies jedoch nur in durchaus ungenügendem Maße der Fall. Mit Ausnahme der Grundlagen (Physik, Chemie, Psychologie) werden die fundamental wichtigen angewandten Gebiete (Warenkunde, Verkaufspsychologie und Werbelehre) nur gelegentlich, an keiner Handelshochschule aber zusammenfassend und ausreichend gepflegt.

Im Studienplan der Handelshochschule müssen vor allem folgende Fächer vertreten sein, deren sorgsame Pflege durch Lehre und Forschung gewährleistet sein müßte:

**Warenkunde des Großhandels,
Warenkunde des Einzelhandels,
Verkaufspsychologie,
Werbelehre.**

Zweckmäßig ist der Lehrstoff über einen größeren Teil der Studienzeit auszudehnen, wobei für das wichtigste Fach, die Warenkunde, etwa folgende Gliederung angebracht wäre:

¹ Vgl. hierzu den Lehrplan der Oberhandelsschule Freiburg i. Br. Auch abgedruckt in den Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Bildungswesen Bd. 69, S. 100ff. Braunschweig 1928. Ein Vergleich beider Pläne ergibt, daß die Verkaufsoberschule außer den Fächern der Oberhandelsschule noch „Psychologie“ und „Verkaufskunde“ enthält, dann weiter die „Warenkunde“ besonders pflegt und zur Einführung „Physik“ und „Stoffkunde“ aufgenommen sind. Da an der Dreijährigkeit des Unterrichts festgehalten werden mußte, war eine gewisse Einschränkung der übrigen Fächer der Oberhandelsschule nicht zu umgehen.

Warenkunde des Großhandels.

I. Teil: Mineralkohlen. Erdöl. Eisen. Die übrigen Metalle.

II. Teil: Nutzsteine. Anorganisch-chemische Produkte (einschließlich Glas- und Tonwaren).

III. Teil: Kohlenhydrate. Öle, Fette und Wachse. Die Nahrungsmittel aus dem Pflanzen- und Tierreich.

IV. Teil: Textilien.

V. Teil: Drogen und organische Rohstoffe (soweit in anderen Abschnitten nicht enthalten).

VI. Teil: Papier und Kunststoffe aller Art.

Die Warenkunde des Einzelhandels ist nach den S. 8—14 genannten Wirtschaftsgruppen zur Darstellung zu bringen.

Zur Pflege dieser Fachgebiete sind alle akademisch gebräuchlichen Formen heranzuziehen, und zwar

Vorlesungen,

Übungen (und zwar Laboratoriumsübungen in chemischen, physikalischen und mikroskopischen Laboratorien),

Warenprüfungen nach äußeren Merkmalen, schließlich das warenkundliche Seminar (Referate über Teilgebiete des Einzelhandels).

Übungen zur Verkaufspsychologie und Werbelehre u. a.

Die Verteilung auf Wochenstunden wird entsprechend dem Turnus zu erfolgen haben, in dem die Wiederholung der einzelnen Vorlesungen und Übungen möglich ist. Immerhin werden die Vorlesungen wöchentlich 2—4—6 Stunden, die einzelnen Übungen zum Teil noch mehr Wochenstunden im Semester beanspruchen (vgl. S. 47 u. 48). Die Belastung der Studierenden wird dadurch natürlich erheblich steigen, aber diejenigen von ihnen werden die Last gerne tragen, die das Verkaufswesen als Hauptarbeitsgebiet erwählt haben und daher in der Lage sind, die übrigen, bisher wohl zum Teil allzu breit gepflegten Fachgebiete, die man bisher (in völliger Verkenntung der Sachlage und der Bedürfnisse des Einzelhandels) „Kernfächer“ der Handelshochschule genannt hat, zurücktreten zu lassen. Freilich muß dann auch die Prüfungsordnung eine entsprechende Umgestaltung erfahren, wie später (s. S. 52ff.) gezeigt werden wird.

Für Diplomkaufleute dieser neuen Richtung müßte eine neue Prüfungsordnung aufgestellt werden, was, wenn Bedarf vorliegt, keineswegs schwer fallen dürfte. Dringend ist jedoch die Lösung der Lehrerfrage, für die im zweiten Hauptteil (S. 36ff.) die erforderlichen Grundlagen und Folgerungen entwickelt werden sollen.

Dritter Abschnitt.

Die Lehrmittel der Verkaufsschule.

Im folgenden soll eine kurze allgemeine Übersicht über die dem Verkaufsunterricht dienenden Lehrmittel gegeben werden. Auch hierbei ist vorwiegend das Fach Warenkunde berücksichtigt, daneben die Verkaufskunde, während über die Lehrmittel der übrigen Fächer sich besondere Bemerkungen erübrigen, zumal es in der Natur der Sache liegt, daß der warenkundliche Unterricht in seinen Ansprüchen an Lehrmitteln weit über die Bedürfnisse der übrigen Fächer hinausgehen muß.

Der Begriff Lehrmittel i. w. S. umfaßt alle die dem Lehrer zu Gebote stehenden Mittel, die geeignet sind, ein klares und möglichst tiefgehendes Verständnis des Schülers hervorzurufen. Der Lehrer hat die Lehrmittel, weise maßhaltend (wobei ein Zuviel im allgemeinen nichts schadet, ein Zuwenig aber vielfach den Unterricht überhaupt problematisch macht), stets verfügbar zu halten, um sie beim Unterrichte nutzbringend zu verwerten. Höchstes Ziel muß sein, für die Ware und ihre Bedeutung für den Handel volles Verständnis zu erreichen.

Im weitesten Sinne ließe sich die Gesamtheit der Lehrmittel etwa folgendermaßen gliedern:

1. Das gesprochene Wort:
 - a) Freier Vortrag (in vielen Teilgebieten nicht zu umgehen);
 - b) Wechselreden — Fragen und Antworten;
 - c) Ablesen des Lehrtextes (nur zur Wiederholung und zur Erreichung der richtigen Aussprache aller Fremdwörter und fremdsprachlichen Ausdrücke¹), Erklärung des Textes.
2. Das geschriebene und gedruckte Wort:
 - a) Ausarbeitung des Schülers, der sich beim Unterricht und Vortrag Notizen macht, insbesondere die vom Lehrer an die Tafel gesetzten Worte und Zeichnungen ins Heft (die Kladder) notiert hat;
 - b) das Lehrbuch (vgl. Literatur S. 64 ff.).
3. Das Bild:
 - a) die Tafelzeichnung, vom Lehrer ausgeführt;
 - b) die Tafeln und Bilder (in Form von Wandtafeln) zur Erläuterung der Waren und Vorgänge;

¹ Es ergibt sich daraus die Notwendigkeit, daß der Verkaufslehrer nicht bloß grundlegende Kenntnisse im Lateinischen, Englischen und Französischen besitzt, sondern auch die Regeln für die Aussprache des Italienischen und Spanischen beherrscht, sonst ist er nicht imstande, die fremden Ausdrücke so auszusprechen, wie man das von jedem Gebildeten verlangen kann.



Abb. 1. Hörsaal mit Lehrmitteln für den warenkundlichen Unterricht (Mannheim).



Abb. 2. Hörsaal mit Lehrmitteln für den warenkundlichen Unterricht (Mannheim).

- c) das Lichtbild: 1. als Papierkopie, 2. als Stereoskopbild,
- 3. als Diapositiv in vergrößerter Projektion;
- d) das Bewegungsbild (Kinofilm).
- 4. Der Stoff, der Naturkörper und die Ware:
 - a) die Warenproben im Original und Muster der verschiedenen Sorten und Arten. Pflanzen in frischem Zustande und als Herbariumsexemplare;
 - b) das (verkleinerte) Nachbild der Waren;

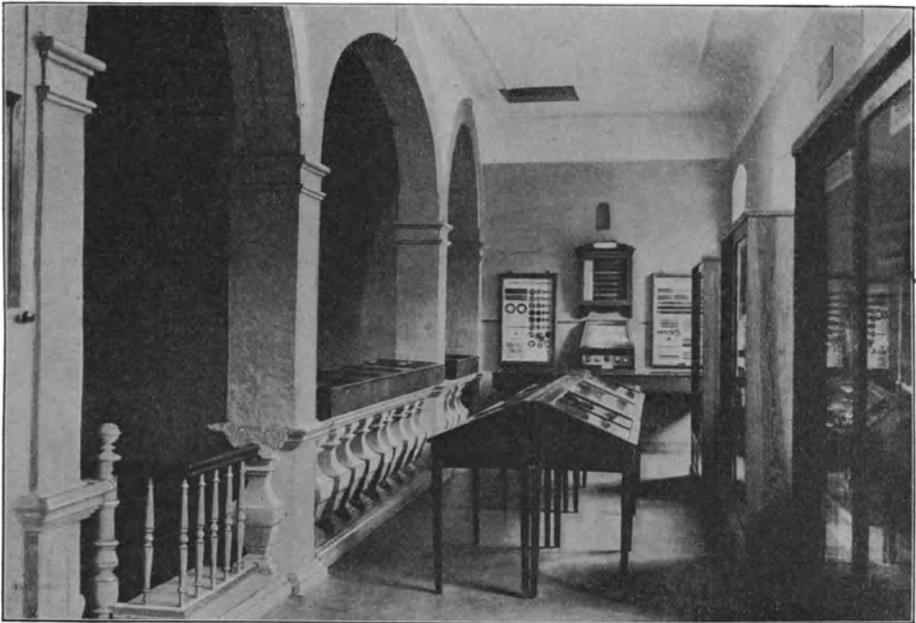


Abb. 3. Aufstellung warenkundlicher Sammlungen auf den Gängen (Mannheim).

- c) die Handelsformen im Urbilde oder verkleinerte Nachbildungen.
- d) Zwischenstufen und Abfälle der technologischen Entwicklung (Stufengänge).
- 5. Versuche:
 - a) über physikalische Eigenschaften und Vorgänge;
 - b) physiologische Experimente (Sinnenprüfung), Prüfung auf Farbe, Geruch, Geschmack, Befühlen;
 - c) Versuche über chemische Eigenschaften und Vorgänge; Versuche an Waren, Warenproben und an Stoffen zur Erläuterung der wirtschaftlichen Bedeutung.

6. Modelle und Übersichten aller Art.

7. Die Wirtschaft selbst.

Für den Erfolg des Unterrichts ist aber das Vorhandensein der Lehrmittel schlechthin nicht ausreichend, es muß auch dafür die Gewähr bestehen, daß die Lehrmittel nach Bedarf, d. h. jederzeit dem Lehrer und dem Schüler zur Verfügung stehen (vgl. Abbildungen 1 und 2).

Räumliche u. a. Umstände bedingen oft einen erheblichen Mangel, namentlich in der gleichzeitigen oder unmittelbar folgenden Verwendung mehrerer Lehrmittel. Freilich hat man zur Behebung



Abb. 4. Ein Saal der warenkundlichen Sammlungen mit Wand- und Pultschränken (Mannheim).

dieser Mängel nicht alle Auswege beschriften. Ein Grundstock der Sammlung, die Waren des Welthandels, sollte jedem Schüler einer Verkaufsschule (auch bei einer Handelsschule) jederzeit zur Betrachtung offenstehen. Vielfach läßt sich eine derartige Sammlung auf den oft genügend erhellten Gängen und Fluren der Schulhäuser unterbringen. Sorgfältige Behandlung der Muster, genaueste Beschriftung und übersichtliche Gliederung sind allerdings unerläßliche Voraussetzungen, wenn die Sammlung dauernd wirkungsvoll bleiben soll. Dies gilt für jede Form des kaufmännischen Unterrichts — die Handelshochschule nicht ausgeschlossen. Bei der vor kurzem vorgenommenen räumlichen Erweiterung der Handelshochschule in Mannheim hat man diesem Umstand z. B. dadurch Rechnung getragen, daß man einen großen Teil der Samm-

lung auf den Gängen unterbrachte, wie dies in Abb. 3 dargestellt ist. Nur besonders wertvolle und empfindliche Schaustücke wurden in geschlossenen Sälen belassen (s. Abb. 4). Es hat sich gezeigt, daß diese museumsartige Aufstellung großen Anklang gefunden hat, und daß gleichzeitig viele, anderweitig nicht verwendbare Räume wirksam ausgenützt werden konnten.

Wie häufig geschieht noch die Zusammenfassung mehrerer Schulklassen zu Lichtbilder- und Kinovorträgen! Wie selten werden aber die Vorführungen durch geeignete warenkundliche Unterweisungen, Vorführungen anderer Lehrmittelarten vorbereitet und ergänzt! Und wie selten geschieht eine erschöpfende Verwendung vieler, oft vorhandener, aber nicht erkannter Mittel, bevor die letztgenannte Stufe der Lehrmittel — die Wirtschaft selbst — gezeigt wird! Gerade diese wichtigste, lebendigste Form der Lehrmittel ist noch lange nicht gewürdigt, ihre Verwendung sinkt meist zu einer bloß die Schaulust befriedigenden Besichtigung herab. Und doch ist gerade eine sorgfältig vorbereitete und geleitete, im Unterricht abermals besprochene Exkursion die beste Verbindung zwischen Schule und Leben!

Daß viele Lehrmittel für die Warenkunde an Verkaufsschulen wohl auch noch gelegentlich für andere Fächer verwendet werden können, braucht bei den innigen Beziehungen dieser Fächer nicht besonders betont zu werden.

Zweiter Hauptteil.

Der Verkaufslehrer.

Erster Abschnitt.

Handelslehrer oder Verkaufslehrer?

A. Der Handelslehrer und die Unzulänglichkeit seiner Ausbildung für den Unterricht an Verkaufsschulen.

Zur Erteilung des kaufmännischen Unterrichts an den kaufmännischen Schulen sind die Handelslehrer berufen, die auf Grund der bestehenden Prüfungsordnungen geprüft sind.

Die neuesten Prüfungsordnungen in Preußen stammen aus dem Jahre 1924/25¹. In anderen Ländern des Reiches sind ähnliche Prüfungsordnungen erlassen worden, unter denen nur die z. B. in Baden gültige² (vom Badischen Ministerium des Kultus und Unterrichts in Karlsruhe aufgestellte) durch etwas stärkere Betonung der Warenkunde bemerkenswert ist.

Um zu beurteilen, ob und inwieweit die nach diesen (sonst nicht unerheblich voneinander abweichenden) Prüfungsordnungen geprüften Kandidaten eine Befähigung für den warenkundlichen und verkaufskundlichen Unterricht nachweisen, genügt es, den § 3 der Preußischen Prüfungsordnung näher zu betrachten. Dieser Paragraph lautet³:

¹ Die Prüfungsordnung ist für die Universitäten in Frankfurt und Köln von dem Minister für Wissenschaft, Kunst- und Volksbildung unter dem 20. Dezember 1924 — U I 2381 — erlassen worden. Für die Handelshochschulen Berlin und Königsberg ist sie von dem Minister für Handel und Gewerbe erlassen bzw. genehmigt worden, und zwar am 28. Januar 1925.

² Verordnung des Badischen Staatsministeriums vom 17. Mai 1922. Die Ausbildung und Prüfung für das höhere Lehramt an Handelsschulen. Auch abgedruckt in den Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Bildungswesen Bd. 69, S. 83ff. Braunschweig 1928.

³ Die Prüfungen für Kaufleute an den Universitäten und Handelshochschulen in Preußen. Herausgegeben und erläutert von Dr. O. Benecke. Berlin 1925. Heft 12 der Weidmannschen Taschenausgaben. Verfügungen der Preußischen Unterrichtsverwaltung.

„Die Prüfung erstreckt sich auf fünf Fächer. Zwei davon sind Pflichtfächer, drei Wahlfächer.

Die Pflichtfächer sind:

1. Allgemeine Betriebswirtschaftslehre,
2. Pädagogik.

Die Wahlfächer können nur in Gruppen gewählt werden. Zur Hauptgruppe, der wirtschaftswissenschaftlichen, gehören:

1. Besondere Betriebswirtschaftslehre (Betriebswirtschaftslehre der Banken oder der Industrie oder des Warenhandels), in besonderen Fällen Versicherungswesen oder, mit Zustimmung des Prüfungsausschusses, Genossenschaftswesen;

2. Volkswirtschaftslehre (einschließlich Finanzwissenschaft) und die wirtschaftlich wesentlichen Teile der Rechtswissenschaft einschließlich der Grundzüge des öffentlichen Rechts.

Zur zweiten Gruppe, der sprachlichen, gehören:

1. Eine fremde Sprache im Zusammenhange mit der Kultur ihres Sprachgebietes;

2. eine zweite fremde Sprache, sprachlich-technisch, mit besonderer Berücksichtigung ihrer wirtschaftlichen Ausdrucksformen (Handelsbriefwechsel) oder Deutsch oder Wirtschaftsgeographie oder Wirtschaftsgeschichte und

3. Volkswirtschaftslehre oder Rechtswissenschaft oder Wirtschaftsgeographie.

Zur dritten Gruppe, der technologisch-geographischen, gehören:

1. Chemie
2. Physik
3. Wirtschaftsgeographie.

Die Kandidaten der dritten Gruppe und diejenigen der zweiten, die Volkswirtschaftslehre oder Rechtswissenschaft als Prüfungsfach wählen, haben nachzuweisen, daß sie sich an grundlegenden Vorlesungen und Übungen auf dem nicht gewählten Gebiet beteiligt haben. Für die Wirtschaftsgeographie hat jeder Kandidat, auch in der wirtschaftswissenschaftlichen Gruppe, den gleichen Nachweis zu erbringen, falls dieses Fach nicht in der Prüfung vertreten ist.

Die Prüfung kann auf Antrag des Kandidaten durch Beschluß des Prüfungsamtes bis auf drei Fächer, unter denen sich mindestens zwei Pflichtfächer befinden müssen, beschränkt werden, wenn der Kandidat während der letzten beiden Jahre in den Fächern, von denen er befreit sein will, an einer Hochschule oder vor einer staatlichen Prüfungsbehörde eine Prüfung bestanden hat, in der mindestens die gleichen Anforderungen gestellt werden. Unter den

gleichen Voraussetzungen kann auch die freie wissenschaftliche Arbeit erlassen werden.

Kandidaten, die die wissenschaftliche Prüfung für das Lehramt an höheren Schulen bestanden und in einem der Fächer Deutsch, Geschichte, Erdkunde, Fremdsprache, Mathematik, Physik oder Chemie die Lehrbefähigung für die Oberstufe erlangt haben, werden zu einer beschränkten Prüfung zugelassen, die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Pädagogik und zwei Ergänzungsfächer umfaßt. Die Ergänzungsprüfung erstreckt sich in der Chemie und Physik auf ihre wirtschaftlichen Anwendungsgebiete, insbesondere auf die Technologie; in den Fremdsprachen auf die wirtschaftlichen Verhältnisse eines Sprachgebiets und die Verkehrssprache des Handels (Handelsbriefwechsel); in der Wirtschaftsgeographie auf die Grundzüge der Geographie des Menschen und die Länderkunde Mitteleuropas und eines anderen wichtigen Erdgebiets. Außerdem kann eine Ergänzungsprüfung im Deutschen (Berufssprache des Kaufmanns und das für die Berufs- und Fachschulen wichtige Schrifttum), in den Grundzügen des öffentlichen Rechts, in Wirtschaftsgeschichte und politischer Arithmetik abgelegt werden. Statt der Ergänzungsprüfung in zwei Fächern kann mit Genehmigung des Prüfungsausschusses eine volle Prüfung in einem wirtschaftswissenschaftlichen Fache, besonders in Rechts- und Volkswirtschaftslehre, abgelegt werden.“

Aus diesen Prüfungsbestimmungen geht hervor, daß die Kandidaten ihre Hauptarbeit in der ersten Gruppe allein, in den übrigen Gruppen vorwiegend in wirtschaftlichen oder sprachlichen Fächern und in Geographie betreiben, daß höchstens in der dritten Gruppe ein gewisses Maß von Wissen angewandter Physik und Chemie verlangt wird. Dem Wortlaut der Prüfungsordnung (und der Pflege dieser Fächer an den in Betracht kommenden Hochschulen) zufolge geht aber dieses Wissen, das der Handelslehrer für den warenkundlichen Unterricht nötig hat, nicht erheblich über die Grundlagen hinaus. Eine systematische Unterweisung in den hauptsächlichsten Gebieten der Warenkunde (Metalle, Nahrungsmittel, Textilien) fehlt meistens völlig, Kenntnisse darüber werden in der Prüfung kaum gefordert.

Es kann also wohl kein Zweifel sein, daß dies der Grund ist, weshalb die in den beiden ersten Gruppen (der wirtschaftswissenschaftlichen und sprachlichen) geprüften Handelslehrer für den Unterricht in Warenkunde an Handelsschulen so gut wie gar keine, die in der dritten Gruppe geprüften auch nur unzulängliche Kenntnisse mitbringen. Und sind die Kenntnisse für Handelsschulen un-

zulänglich, in wieviel höherem Maße muß dies erst für Verkaufsschulen der Fall sein, wo (wie im I. Hauptteil S. 7—16 gezeigt) die Warenkunde des Einzelhandels einen breiten Raum einzunehmen hat!

B. Wie sind die Mißstände zu beseitigen?

Um die vorhandenen, bereits im Vorwort kurz gekennzeichneten Lücken und Mißstände zu beseitigen, ist eine stärkere Pflege des Faches Warenkunde (und analog auch des Faches Verkaufskunde) an den Hochschulen, also eine bessere Unterweisung der Kandidaten in diesen Fächern vonnöten.

Dies kann erfolgreich nur geschehen, wenn durch die bestehenden Studienpläne und Prüfungsordnungen die Grundlagen für eine derartige Ausbildung geschaffen werden. Das Fach Warenkunde wurde bisher nur selten gelehrt und geprüft (bisher war es nur in Mannheim, fortan wird es auch in Königsberg der Fall sein). Die an anderen Stellen bestehende Prüfung in Physik und Chemie mit ihren wichtigsten Anwendungen der chemischen und physikalischen Technologie ist ihrem Zwecke nach sowohl für Physiker und Chemiker völlig unzulänglich, nicht minder aber auch für den Warenhandel, vor allem weil die für die Warenwirtschaft bedeutsamen Gebiete (Nahrungsmittel, Textilien, Haushaltwaren) gar nicht oder nur unvollkommen gelehrt werden.

Nur durch bevorzugte Pflege des Faches und eingehende Darstellung der bisher vernachlässigten Gebiete ist ein Erfolg zu erwarten. Durch Fortsetzung der bisher geleisteten Arbeit ist die Schaffung einer Warenkunde für den Einzelhandel herbeizuführen, die allen, auch den höchstgespannten Anforderungen gerecht werden muß. Wenn diese Hoffnung in Erfüllung gehen wird und an verschiedenen Hochschulen die verschiedenen Gebiete der Warenkunde des Einzelhandels durch Forschung erschlossen sind (was allerdings Jahre dauern wird), ist ein Material zu erhoffen, das dem Einzelhandel direkt dienstbar sein, aber auch die Möglichkeit schaffen wird, alle Forderungen betreffs der Ausbildung der Lehrkräfte usw. zu erfüllen.

Wenn also die mangelhafte Ausbildung der Lehrkräfte erst allmählich beseitigt werden kann, so ist in der Zwischenzeit durch Schaffung semesterlicher Kurse (durch 3—4 Monate), den im Beruf Stehenden Gelegenheit zur Fortbildung zu geben¹.

Wo auch das nicht möglich ist, ist zur ultima ratio, dem Selbstunterricht zu greifen, der mangels entsprechender Anschaulichkeit

¹ Das Institut für Warenkunde an der Handelshochschule Mannheim hat in den Jahren 1927 und 1928 zweiwöchige Ferienkurse in Textilkunde veranstaltet.

nicht überall die richtigen Vorstellungen vermitteln kann und daher nur als äußerster Notbehelf gelten darf. Immerhin kann jeder durch sorgsames Studium der einschlägigen Literatur (s. auch S. 65ff. Literatur für die Hand des Lehrers) die Überzeugung gewinnen, daß das eigentliche Wesen der Ware in dem stofflichen Bestand begründet ist, daß andere Beziehungen, selbst zur Erde und zur Wirtschaft, erst in zweiter Linie in Betracht kommen.

Aus diesem Grunde kann auch die an Handelsschulen leider noch vielfach bestehende Angliederung an die Wirtschaftsgeographie nicht gebilligt werden. Mit gleichem oder nicht viel geringerem Recht ließe sich die Warenkunde an Handelskunde, Volkswirtschaftslehre, Bürgerkunde usw. anschließen, ohne daß für eine dieser Auffassungen sich stichhaltige Gründe anführen ließen. Aber der beliebte Anschluß an die Wirtschaftsgeographie erweckt die falsche Vorstellung, als ob die Erdgebundenheit der Waren für deren Verständnis maßgebend sein müsse. Dies ist aber eine recht einseitige, man möchte im Hinblick auf die vielen Zufälle, die den Menschen beeinflussen, fast sagen dilettantische Auffassung. Nur die stoffliche Ergründung der Ware kann zu einem Verständnis für sie führen. Wenn für den Einzelhandel neben der technologischen noch die wirtschaftsgeographische Erörterung von Belang ist, so kann es sich nur um ein kleines Teilgebiet der Wirtschaftsgeographie handeln. Denn die letztere ist nicht so sehr als Voraussetzung, sondern vielmehr nur zur Kennzeichnung der Ware als des Produktes eines bestimmten Landes, Gebietes, einer Stadt und schließlich einer Firma wichtig. Nur die letztgenannten Angaben, die zusammenfassend als Warengographie mit Firmenkunde bezeichnet werden könnten, kommen noch als Bestandteile der Warenkunde für den Einzelhandel in Betracht. Die Warenkunde ist von der Wirtschaftsgeographie an allen Schulen, wo diese Verbindung noch besteht, abzutrennen und als selbständiges Fach weiterzuführen!

C. Der Verkaufslehrer der Zukunft.

Wie der Lehrplan der Handelsschule sich von dem der Verkaufsschule unterscheidet, so ist für diese nach Bedarf der Handelslehrer des alten Schlages durch den Verkaufslehrer der Zukunft zu ersetzen. Beide stellen Typen von Berufsschullehrern dar. Ihre Einstellung ist trotz vieler Ähnlichkeit dem Kern nach verschieden, so daß im Bildungsgang neben gemeinsamen Grundlagen doch vor allem die Besonderheiten der Berufsrichtung der Schüler ins Auge gefaßt werden müssen, was im folgenden geschehen soll.

Zweiter Abschnitt.

Die Vorbedingungen für den Beruf des Verkaufslehrers¹.

A. Allgemeines.

Zur allgemeinen Erörterung der Vorbedingungen für den Beruf des Verkaufslehrers darf man von dem im vorhergehenden gekennzeichneten Normalfall ausgehen, der bei kleineren und mittleren Schulen vorliegt und dadurch gekennzeichnet ist, daß der fachliche und allgemeine Unterricht in einer Hand vereinigt ist.

Überblickt man die Fülle des Stoffes, den der betreffende Lehrer zu unterrichten hat (vgl. S. 7—24), so ist das Maß der Leistungen, das von ihm verlangt wird, doch recht bedeutend. Bedenkt man weiterhin, daß die Form des Unterrichts der an den höheren Schulen üblichen entsprechen muß, daß die Lehrlinge im Alter von 14 bis 18 (auch bis 20 Jahren) stehen, teilweise eine Bildung auf höheren Schulen sich angeeignet haben (eine gute Volksschulbildung, vielfach Obersekundareife, gelegentlich sogar das Abitur nachweisen), so muß man die dem Lehrer zugemutete Leistung noch höher einschätzen. Im Hinblick auf die verschiedenartige Vorbildung der Lehrlinge und auf die Tatsache, daß der Unterricht auf die Schüler mit geringerer Vorbildung eingestellt sein muß, die besser vorgebildeten Schüler aber auch anregend beschäftigt bleiben müssen, so ist vom Lehrer ein hohes Maß pädagogischen Geschicks zu fordern.

Eine befriedigende Lehrtätigkeit dieser Art wird man aber nur von einem Lehrer erwarten dürfen, der selbst eine reife Persönlichkeit ist und sowohl über eine weitreichende Allgemeinbildung als auch über eine gründliche Fachbildung verfügt.

B. Die drei Bedingungen für den Beruf des Verkaufslehrers.

1. Schon aus diesen Erwägungen heraus wird als erste Vorbedingung der Nachweis des Abiturs einer höheren Schule zu fordern sein, und zwar dürften die drei Haupttypen der höheren Schulen, Oberrealschule, Realgymnasium und Gymnasium, als

¹ Die folgenden pädagogischen Ausführungen schließen sich an die Erörterungen an, die der Verfasser gelegentlich durch Schaffung der Grundlagen für den Beruf des Drogistenfachlehrers entwickelt hat. Näheres s. V. Pöschl: Der Drogistenfachlehrer. Verlagsgesellschaft Müller in Eberswalde 1926.

ziemlich gleichbedeutend gelten. Haben die Absolventen der Realschulen den Vorzug der tiefergehenden mathematischen und naturwissenschaftlichen Bildung, so ist der Absolvent des Gymnasiums durch seine humanistische Bildung, durch sprachliche und logische Schulung nicht minder im Vorteil.

2. Als zweite Vorbedingung ist die im Beruf verbrachte Lehrzeit, die kaufmännische Praxis, anzusehen. Eine Begründung dafür ist schon darin gegeben, daß derjenige, der Lehrlinge eines bestimmten Berufes unterrichtet, diesen Beruf auch selbst kennen muß.

Es ist klar, daß eine gründliche Lehre in der Verkaufspraxis nötig ist. Wenn man die normale Lehrzeit auf drei Jahre veranschlagen kann, so ist es billig, daß mindestens ein Jahr im Einzelhandel und hiervon ein halbes Jahr als Verkäufer gefordert werden.

Für Kandidaten, die eine besonders günstige theoretische Vorbildung nachweisen, wird im äußersten Falle eine Ermäßigung der Lehrzeit auf ein Jahr eintreten dürfen, wovon aber mindestens ein halbes Jahr auf die Tätigkeit als Verkäufer entfallen muß. Freilich ist es zur Erzielung eines guten Erfolges der Lehre erwünscht, daß der Betreffende einen verständnisvollen Lehrherrn findet, der eine den Kenntnissen und Fähigkeiten des Lehrlings — gute Anlagen dieser Art sind natürlich immer Voraussetzung — entsprechende Lehre bietet und ihn von solchen Handlangerdiensten möglichst verschont, die nur Fronarbeit, nicht aber Schulung bedeuten. Zweifellos muß Wert darauf gelegt werden, daß der Lehrling alles nur irgend im Geschäfte Vorkommende möglichst genau erlernt, und es darf wohl die Hoffnung ausgesprochen werden, daß der befähigte Lehrling, der seinen Beruf würdigt, alles daransetzen wird, um zu lernen, ohne hinter seinen Kollegen, die nicht an den Lehrerberuf denken, an Fleiß, Gründlichkeit und Sorgfalt — wie auch an kameradschaftlicher Gesinnung — zurückzustehen. Es kommt doch nicht allein auf die Dauer der Lehrzeit an, sondern auch auf die Fähigkeiten des Lehrlings und die Art, wie er sie in den Dienst der Sache stellt, ferner auch auf den Lehrherrn, wie er den Lehrling zum Nutzen des Geschäftes und auch des Verkaufsberufs behandelt.

Wenn irgend möglich, ist jedoch eine Ausdehnung der Lehrzeit auf über ein Jahr zu erstreben, wobei ein Teil wenigstens auch auf den Großhandel entfallen sollte.

3. Die dritte Vorbedingung für den Verkaufslehrerberuf ist das Hochschulstudium, dessen Gestaltung die Betrachtung des folgenden Abschnittes aufzeigen soll.

Dritter Abschnitt.

Das Hochschulstudium zur Ausbildung des Verkaufslehrers.

A. Allgemeines.

Im Hinblick auf Form und Art des Unterrichts, auf die Universalität des Lehrstoffes sowie auf die Verantwortlichkeit des Berufes steht außer Zweifel, daß derjenige, der Verkaufslehrer werden will, seine Befähigung hierzu auf der Hochschule erlangen und vor einer staatlich eingesetzten Kommission nachweisen muß.

Es kämen Universitäten, Technische Hochschulen und Handelshochschulen in Frage. Da die beiden ersten Typen den handelswissenschaftlichen (betriebswissenschaftlichen) Unterricht meist entweder gar nicht oder nur unvollkommen (höchstens durch einen hauptamtlichen Dozenten) pflegen, die Handelshochschulen und die sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten in Frankfurt a. M. und Köln aber gerade den wirtschaftswissenschaftlichen Teil ganz gründlich (durch zwei bis fünf hauptamtliche und drei bis acht nebenamtliche Kräfte) pflegen, so ist kein Zweifel, daß im Hinblick auf die privatwirtschaftliche Schulung nur einer der beiden letztgenannten Hochschultypen in Frage kommt. Das Studium erfordert 6 (bis 7) Semester.

Bezüglich der naturwissenschaftlich-technischen Ausbildung sind allerdings die naturwissenschaftlichen Fakultäten und Abteilungen der Universitäten und Technischen Hochschulen unerreicht. Ihre reiche Gliederung in die Disziplinen der Physik, Physikalischen Chemie, Chemie, Chemischen Technologie, Geologie, Botanik, Zoologie usw. enthält die wichtigsten Grundlagen der naturwissenschaftlichen Ausbildung auch für den Verkaufslehrer. Mangelhaft ist jedoch, insbesondere an vielen Universitäten, die Pflege der angewandten Naturwissenschaften und der Technologie und sehr kümmerlich die Pflege der Warenkunde. Und wer sich an einer Universität oder Technischen Hochschule die Grundlagen aneignen will, muß dort seinem Studium etwa so obliegen, wie die Kandidaten des höheren Lehramtes — also eine 8—10- (auch 12-) semestrige Studienzeit zubringen.

Beiderlei Ausbildungsformen — d. h. die handelswissenschaftliche und naturwissenschaftliche zusammen — würden demnach 14—18 Semester erfordern. Da kaum jemand so viel daransetzen wird, kommt dieses doppelte Studium wohl nicht ernstlich in Betracht.

Praktisch lösbar ist das Problem nur dadurch, daß neben einer wirtschaftlichen Grundschulung vor allem die naturwissenschaftlich-warenkundliche Ausbildung in den Vordergrund gerückt wird und eine Hochschule bezogen wird, wo die Möglichkeit zu grundlegender naturwissenschaftlicher Ausbildung wie auch zur Erlernung der Warenkunde — innerhalb von 6 Semestern — gegeben ist.

Am nächsten kommen diesen Forderungen die Handelshochschulen, da sie die privatwirtschaftliche Ausbildung seit langem gründlich besorgen und auch genügende Ansätze für das naturwissenschaftlich warenkundliche Studium bieten. Freilich ohne Errichtung hauptamtlicher Dozenten für Warenkunde und für angewandte Psychologie werden sie die neuen Forderungen nach Ausbildung von Verkaufslehrern nicht erfüllen können.

B. Verkaufsschule und Handelshochschule.

Für die Gestaltung des Studienplanes der Handelshochschule als Ausbildungsstätte des Verkaufslehrers muß das Verhältnis zur Verkaufsschule richtunggebend sein. Erkennt man die Berechtigung auf Schaffung der besonderen Art der Verkaufsschule an und will man auch in Zukunft die Handelshochschule als höchste Form der kaufmännischen Bildungsanstalten erhalten, so ergeben sich zwei Forderungen:

1. daß die Handelshochschule gleichzeitig als Verkaufshochschule weitergeführt werde, d. h. diese mit einschließen muß, somit alle Disziplinen zu pflegen hat, die zur Befriedigung der Bedürfnisse des Einzelhandels nötig sind;

2. daß die Handelshochschule so viel neue Fächer und diese in einer Form pflegt, daß die Kandidaten, die sich dem Verkaufsschulamt zuwenden, das Rüstzeug für ihren Beruf, insbesondere für ihre Befähigung zur Erteilung des Unterrichts auch in Warenkunde und Verkaufskunde, erhalten können.

Sind diese Forderungen erfüllt, dann ist die Handelshochschule getreu ihrem bisherigen, ursprünglich gewählten und bisher beibehaltenen Namen¹ in der Lage, sowohl Diplomkaufleute mit besonderer Eignung für die Warenwirtschaft des Einzelhandels als auch Verkaufslehrer auszubilden, also eine zweifache Aufgabe zu erfüllen, wie sie es bisher in der Ausbildung von Diplomkaufleuten und Diplomhandelslehrern stets getan hat.

¹ Von geringen, wohl durch örtliche Verhältnisse bedingten Abweichungen darf hier abgesehen werden.

Von der Ausbildung von Diplomkaufleuten mit der besonderen Einstellung auf die Warenwirtschaft des Einzelhandels soll hier nicht gesprochen werden, da dies außerhalb des Rahmens dieser Schrift liegt. Es müßten auch Urteile der Praxis abgewartet werden, um festzustellen, ob die Ausbildung derartiger Diplomkaufleute einem Bedürfnis¹ entspricht. Für Verkaufslehrer ist aber ein solches Bedürfnis mehrfach geäußert worden², weshalb im folgenden ausschließlich diese Frage erörtert werden soll.

Soll also die Ausbildung der Verkaufslehrer durch die Handelshochschule besorgt werden, so ergibt sich für diese die Notwendigkeit, die erforderlichen Fächer in ihrem Studienplan auszugestalten, bzw. wo noch nicht vorhanden, neu aufzunehmen. Ob und inwieweit dies geschieht, hängt von den beratenden und beschließenden Kollegien sowie von den vorgesetzten Behörden der einzelnen Hochschulen ab und ist jeweils den Vorlesungsverzeichnissen der betreffenden Hochschule zu entnehmen. Im folgenden soll daher von jedem Spezialfall abgesehen werden. Es soll lediglich dargelegt werden, welche Fächer an einer Handelshochschule gepflegt werden müßten, um die Studierenden für das Verkaufslehramt vorzubereiten.

C. Das akademische Studium des Verkaufslehrers.

Zur Ausbildung des Verkaufslehrerkandidaten hat die Handelshochschule die im vorhergehenden (S. 29) genannten Gebiete in

**Vorlesungen,
Übungen und
Seminaren**

zu pflegen. Erstere entrollen weite Gebiete mit ihren Gründen und Zusammenhängen; die Übungen vermitteln praktische Kenntnisse, während die Seminare jeden einzelnen zur eigenen Arbeit erziehen. Das Ergebnis seiner bis in letzte Einzelheiten fortgeführten Studien hat der Kandidat in einer Diplomarbeit niederzulegen, deren Thema vom Kandidaten selbst gewählt, aber von einem oder mehreren ordentlichen Professoren gebilligt ist und tunlichst einen Gegenstand aus der Warenkunde des Einzelhandels behandeln soll (vgl. Prüfungsordnung S. 56, § 6).

¹ Ein solches Bedürfnis ist doch sehr wahrscheinlich. Um die Bedürfnisse des Einzelhandels mehr zu pflegen als bisher, wurde im Jahre 1928 an der Universität Köln das Betriebswirtschaftliche Institut für Einzelhandelsforschung gegründet.

² Vgl. Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Bildungswesen Bd. 69, S. 186, Braunschweig: „Die Lösung der Lehrerfrage ist unverzüglich in Angriff zu nehmen.“ (R a s c h, Bochum.)

Die Lehrgegenstände des akademischen Unterrichts.

Im folgenden sollen nur in großen Zügen die Stoffgebiete der Vorlesungen, Übungen und Seminare angegeben werden, wie sie etwa geeignet sein könnten, den Bedürfnissen nach Ausbildung des Verkaufslehrers zu dienen. Da auf die Anführung der betriebswissenschaftlichen, rechtskundlichen u. a. wichtigen Vorlesungen hier nicht weiter eingegangen werden kann, sollen wenigstens die Teilgebiete Warenkunde und Verkaufskunde näher gekennzeichnet werden, vor allem in ihren Beziehungen zu den entsprechenden Fächern der Verkaufsschulen.

Auf die Lehrsächer der Verkaufsschule	bereiten den Verkaufslehrerkandidaten vor die Fächer der Handelshochschule
	<p>Zur Vorbereitung dienen:</p> <p>Physik (physikalische Stoffkunde, Wärmelehre, Optik, Elektrotechnik usw. s. S. 48)</p> <p>Stoffkunde (allgemeine, anorganische und organische Stoffkunde)</p> <p>Pflanzenkunde, mit besonderer Berücksichtigung der Rohwaren</p>
Warenkunde	<p>Allgemeine Warenkunde Warenkunde des Großhandels Warenkunde des Einzelhandels Warengographie mit Firmenkunde</p>
Verkaufskunde	<p>Psychologie und angewandte Psychologie, insbesondere Verkaufspsychologie Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Verkaufsbetriebslehre</p>
Bürgerkunde	<p>Rechtslehre Handelsrecht und Recht des Verkaufs und des Verkäufers</p>
Kaufmännisches Rechnen Buchführung, Briefwechsellehre	<p>Betriebswirtschaftslehre Kaufmännisches Rechnen usw.</p>
	<p>Schließlich die allgemein verbindlichen Fächer:</p> <p>Philosophie Pädagogik; und die allgemein bildenden Fächer: Volkswirtschaftslehre Wirtschaftsgeographie.</p>

D. Der Studienplan des Verkaufslehrerkandidaten an der Handelshochschule.

Wenn dem akademischen Charakter des Studiums entsprechend auch nicht daran gedacht werden kann, dem Studierenden bestimmte Vorschriften für den Besuch der Vorlesungen und Übungen zu machen, so bleibt es doch ein Gebot der Wirtschaftlichkeit, daß auch diese menschliche Arbeit planmäßig¹ geleistet wird.

Aus diesen Gründen soll die folgende Darstellung auch nur als Zusammenfassung nicht zwingender, sondern nur empfehlenswerter Einzelheiten beurteilt werden.

Übersichtsplan des Hochschulstudiums für den Verkaufslehrer-
kandidaten gliedert nach Lehrfächern und Wochenstunden.

(Studiendauer: 6 Semester²).

Die in den Spalten I—VI enthaltenen Zahlen bedeuten die Wochenstunden.

Vorlesungen und Übungen	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.
	Semester					
1. Stoffkunde (Physikalischer Teil und Physik)	1	1	—	—	—	—
2. Stoffkunde (Allgemeiner und anorganischer Teil)	2	2	—	—	—	—
3. Stoffkunde (Organischer Teil)	2	2	—	—	—	—
4. Pflanzenkunde	2	2	—	—	—	—
5. Übungen zur Stoffkunde	—	10	10	—	—	—
6. Übungen zur Pflanzenkunde	—	2	—	—	—	—
7. Warenkunde (Allgemeiner Teil)	2	2	—	—	—	—
8. „ (Besonderer Teil)	2	—	—	—	—	—
9. „ „ (I. Teil)	—	2	—	—	—	—
10. „ „ (II. Teil)	—	—	2	—	—	—
11. „ „ (III. Teil)	—	—	—	2	—	—
12. „ „ (IV. Teil)	—	—	—	—	2	—
13. „ „ (V. Teil)	—	—	—	—	—	2
13. „ „ (VI. Teil)	—	—	—	—	—	2

¹ Auch an Technischen Hochschulen wird betont, daß im Studienplan nicht zwingende Vorschriften gegeben werden sollen. Es wird dem Studierenden nur empfohlen, jenem Plan zu folgen. In Wirklichkeit kennt er kaum einen anderen Ausweg, wenn nicht die Fülle der Vorlesungen ihn erdrücken oder die Kollision von Stunden der Vorlesungen und Übungen der verschiedenen Fächer ihm das Studium unmöglich machen sollen.

² Damit die Kandidaten mit jedem, mindestens in jedem zweiten Semester mit ihrem Studium beginnen können, sind die grundlegenden wie auch die übrigen, nur durch wenige Semester zu besuchenden Vorlesungen mindestens in jedem zweiten Semester zu halten, während die sonstigen Vorlesungen und Übungen in Abständen von 3—6 Semestern wiederholt werden können. In der Hauptvorlesung (Warenkunde I.—VI. Teil) wird also die Wiederholung in größeren Abständen (von 6 Semestern) stattfinden. Sie ist so zu gestalten, daß der Studierende mit einem beliebigen (z. B. III. oder V.) Teile erfolgreich beginnen kann.

Vorlesungen und Übungen	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.
	Semester					
14. Warenkunde des Einzelhandels (I. Teil)	—	—	2	—	—	—
15. „ „ „ (II. Teil)	—	—	—	2	—	—
16. „ „ „ (III. Teil)	—	—	—	—	2	—
17. „ „ „ (IV. Teil)	—	—	—	—	—	2
18. Technische Mikroskopie (I. Teil)	2	—	—	—	—	—
19. „ „ „ (II. Teil)	—	2	—	—	—	—
20. Psychologie	—	—	2	2	—	—
21. Angewandte Psychologie	—	—	—	2	2	—
22. Werbelehre	—	—	—	2	2	—
23. Verkaufspsychologie	—	—	—	—	—	2
24. Rechtslehre (B.G.B.)	2	2	—	—	—	—
25. Handelsrecht	—	—	2	2	—	—
26. Betriebswirtschaftslehre	2	2	—	—	—	—
27. Betriebswirtschaftslehre des Einzelhandels	—	—	2	2	2	2
28. Pädagogik	—	—	—	2	2	2
29. Warenkundliches Seminar	2	2	2	2	2	2
30. Arbeiten im Warenkundlichen Seminar	—	—	—	2	10	10
31. Lehrproben	—	—	—	—	2	2

E. Einzelne Lehrfächer.

Über den Inhalt der einzelnen Lehrfächer geben die einschlägigen Werke der Fachliteratur Aufschluß¹. Nur der als grundlegend dienende physikalische und botanische Unterricht soll näher gekennzeichnet werden.

Physik.

Lehrziel. Kenntnis der rücksichtlich ihrer praktischen Anwendungen wichtigsten Naturerscheinungen, vermittelt durch das Experiment.

Lehrplan. Allgemeine Eigenschaften der Körper.

Wärmelehre. Ihr Einfluß auf das Volumen. Wärmemessung. Änderung des Aggregatzustandes. Fortpflanzung der Wärme. Zusammenhang zwischen Wärme und mechanischer Arbeit. Wärmequellen.

Lehre vom Magnetismus. Grunderscheinungen. Natürliche und künstliche Magnete, ihre Stärke und Anwendung. Erdmagnetismus.

Elektrizitätslehre. Reibungselektrizität. Elektrischer Strom; Ketten und Batterien. Stärke des elektrischen Stromes und Wirkung desselben. Elektromagnetismus. Induktion. Anwendungen.

Akustik. Entstehung des Schalles. Klang. Ton. Tonhöhe. Tonleiter. Die wichtigsten Schallerreger.

Optik. Vorbegriffe. Fortpflanzung. Reflexion. Brechung und Zerlegung des Lichtes. Auge und optische Instrumente. Interferenz und Polarisation.

¹ Nicht aber über die Warenkunde des Einzelhandels, die erst geschaffen werden muß.

Mechanik. Gesetze des Gleichgewichtes. Schwerpunkt. Widerstände. Einfache Maschinen und deren Anwendung. Bewegung im allgemeinen. Freier Fall, Wurf, Pendel, Zentralbewegung, Stoß.

Grundeigenschaften der Flüssigkeiten. Gleichmäßige Fortpflanzung des Druckes, Boden- und Seitendruck. Kommunikationsgefäße. Archimedisches Gesetz. Aräometer. Ausflußgeschwindigkeit und Ausflußmenge.

Grundeigenschaften der Gase. Luftdruck und dessen Anwendung. Mariottesches und Gay-Lussacsches Gesetz. Diffusion, Absorption und Endosmose. Bewegung gasförmiger Körper. Anwendungen.

Botanik.

1. Der Bau der Pflanze.

a) Zellen- und Gewebelehre. Die Zelle, Gestalt, Größe, Zellwand, der lebende Inhalt, Protoplasma. Die Zellinhaltsstoffe (Zellkern, Chromatophoren, Stärke, Eiweiß, Kristalle, Fette, Öle, Gerbstoffe, Gummi, Harze, ätherische Öle, Glykoside). Begriff, Arten und Entstehung der Gewebe. Grundgewebe (Parenchyme). Hautgewebe: Epidermis, Haare, Kork, Rinde, Borke. Mechanische Gewebe: Holz, Bast. Stoffleitung: Gefäßbündel (Assimilationsgewebe, Durchlüftungsgewebe, Speichergewebe). Sekrete, Exkrete.

b) Der äußere Bau des Pflanzenkörpers. Thallus, Kormus. Bau des Kormus; Vegetationspunkt, Sproßachse, Blätter, Verzweigung des Sprosses, Knospe, Wurzel; Rhizome, Knollen, Zwiebeln. Sekundäres Dickenwachstum des Sprosses. Ranken, Schlingpflanzen. Bau der Blüte, Blütenstände, Frucht, Same, Befruchtung.

2. Das Leben der Pflanze.

a) Der Stoffwechsel. Die stoffliche Zusammensetzung der Pflanze. Aufnahme und Bewegung der Nährstoffe. Assimilation. Wanderung und Wandlung der Assimilate. Atmung und Gärung. Kreislaufprozesse. Parasitismus.

b) Die Entwicklung der Pflanze. Wachstum, Wachstumsmessung, Phasen des Wachstums. Die inneren und äußeren Faktoren des Wachstums. Der Entwicklungsgang und seine Abhängigkeit von äußeren und inneren Faktoren. Ruhe und Wachstum. Wachstum und Zellteilung. Vegetative Gestaltung. Lebensdauer. Fortpflanzung. Vererbung. Variabilität. Artbildung.

c) Die Bewegungen der Pflanze. Bewegung freier Protoplasmen, Geißelbewegung, Richtungsbewegungen (Phototaxis, Chemotaxis), hygroskopische Bewegungen der Pflanzen infolge von Licht- und Schwerkrafts-, Berührungs- und chemischen Reizen. Tag- und Nachtstellung von Blüten und Blättern.

3. Systematik. Einführende Betrachtungen. Das sexuelle Pflanzensystem von Carl Linné. Das natürliche System. Thallophyten; Bryophyten (Lebermoose, Laubmoose). Pteridophyten (Farne, Schachtelhalme, Bärlappgewächse). Phanerogamen: Gymnospermen, Angiospermen (Dikotyledonen, Monokotyledonen).

Vierter Abschnitt.

Auf welche Warengruppen soll sich die Tätigkeit des Verkaufslehrers erstrecken ?

A. Der Umfang des Berufs des Verkaufslehrers.

Die erste Frage, die sich dem Schulmann aufdrängt, der an Verkaufsschulen unterrichtet und zu dem obigen reichen Lehrplan Stellung nehmen soll, ist diese: Wie ist angesichts der Fülle des Stoffes überhaupt der Unterricht möglich ?

Hierzu ist vor allem zu bemerken, daß die Einzelhandelswirtschaft an Mannigfaltigkeit ihrer Gliederung, an Zahl der Waren, eben die Vielheit der Körperwelt der Wirtschaft darstellt, infolgedessen alles einschließt, was der Mensch zur Befriedigung seiner Bedürfnisse nötig hat. Die Mannigfaltigkeit muß naturgemäß den Gesichtskreis jedes einzelnen weit übertreffen — und Goethes Wort vom Weitblick des Kaufmanns bezog sich eben auf die Fülle der Warenwirtschaft, wie bis vor einem Jahrhundert die Wirtschaft überhaupt fast nur Warenwirtschaft gewesen ist. Warenkunde können hieße demnach alles wissen. Die sich demnach ergebende Einschränkung ist aber aus mehreren Gründen geboten.

Die Schule kann nicht so zahlreiche spezielle Kenntnisse vermitteln, daß die Berücksichtigung eines jeden Einzelhandelszweiges möglich wäre. Es ist vielmehr stets eine Auswahl des Stoffes unter Berücksichtigung folgender Gesichtspunkte zu treffen:

a) Die in der Wirtschaft besonders wichtigen Waren sind vorzugsweise zu berücksichtigen. Dies bedeutet, daß die Textilwaren, die Nahrungsmittel und die Waren des Haushaltes (Eisen, Tonwaren, Glas) eine vordringliche Behandlung verdienen.

b) Die Darstellung der ausgewählten Waren hat so zu erfolgen, daß gemeinsame Tatsachen zusammengefaßt werden, so daß ein grundlegendes Verständnis für diese Warengruppe erreicht wird.

c) Das Verständnis soll so weit entwickelt werden, daß der verständige Verkäufer auch Einzelfälle beurteilen lernt, die ihm nur selten im Geschäfte vorkommen.

Das Fach kann als Warenkunde, wenn auch in der verallgemeinerten Form, in Verkaufsschulen genügend sorgfältig noch gelehrt werden, wenn 2 Stunden in der Woche durch 3 Schuljahre zur Verfügung stehen. Bei geringerem Ausmaß, etwa bei mindestens 1 Stunde in der Woche, ist es jedoch richtiger, dieses Lehrfach zu vereinfachen, etwa als Stoffkunde (s. S. 15) bestehen zu lassen.

Der dafür maßgebende eingeschränkte Lehrstoff ist S. 15 im Abschnitt c) dargelegt.

d) Weiter ist die Unterweisung in den einzelnen Warengruppen so vorzunehmen, daß auch die Beurteilung ferner liegender Warengruppen erleichtert wird.

In Berücksichtigung dieser Tatsachen wird der warenkundliche Unterricht davon Abstand nehmen müssen, die Gesamtheit aller Waren (etwa eines Warenhauses) auch nur annähernd zur Darstellung zu bringen. Es ist vielmehr eine mehr oder weniger weit zu treibende Verallgemeinerung vonnöten, die zur Überlegung führen wird, inwieweit die Beibehaltung des Faches Warenkunde aufrechtzuerhalten oder durch das noch weiter verallgemeinerte Fach, die Stoffkunde¹, zu ersetzen ist.

B. Warenkunde einzelner Geschäftszweige.

In großen Städten mit entsprechend vielen Verkäuferinnen und Lehrlingen ist die Bildung besonderer Verkäuferinnenklassen für einzelne Geschäftszweige möglich². Die Zusammenfassung der Schüler geschieht nach ihrer Zugehörigkeit zur gleichen und verwandten Geschäftsgruppe. Bleibt für alle Schüler auch die Anzahl der für das Fach der Warenkunde verfügbaren Stunden gleich, so läßt sich in derartigen Klassen eine wesentlich gründlichere Ausbildung in den einzelnen Geschäftszweigen erreichen².

In Betracht kommen vor allem folgende Zweige, die unter Umständen noch eine weitere Unterteilung zulassen:

a) Textilien, nebst Konfektion, Pelze, Leder und andere Bekleidungsmitel;

b) Nahrungsmittel;

c) Metalle, Glas, Tonwaren, Holz, insbesondere in Form seiner Handelsartikel, Schreibwaren.

Den Vorteilen gründlicher Ausbildungsmöglichkeiten in einzelnen Teilgebieten steht allerdings die Erziehung zu einer gewissen Einseitigkeit gegenüber, wodurch dem Verkäufer selbst ein Stellenwechsel gewiß nicht erleichtert wird. Immerhin sprechen die Bedürfnisse der Wirtschaft zugunsten einer Gliederung des warenkundlichen Unterrichts nach Geschäftszweigen.

¹ Vgl. V. Pöschl: Stoffkunde. Leipzig: Verlag G. A. Gloeckner 1919.

² Wie z. B. an der Städtischen kaufmännischen Berufsschule für Mädchen in München, Herzog-Wilhelm-Straße 30.

Fünfter Abschnitt.

Die Prüfungsordnung für das Lehramt an Verkaufsschulen.**A. Vorbemerkung.**

Der im folgenden wiedergegebene Entwurf entspricht nicht bloß im allgemeinen Aufbau, sondern auch in vielen Einzelheiten der für Preußen gültigen Prüfungsordnung für das Lehramt an Handelsschulen. Diese Prüfungsordnung ist (mit einigen Änderungen) auch von anderen Ländern des Reiches übernommen oder nachgebildet worden. Dem folgenden Entwurf ist die preußische Fassung (Verordnung des Ministers für Handel und Gewerbe vom 28. Januar 1925) zugrunde gelegt. Die besonders wesentlichen Abweichungen gegenüber dem für das Handelslehramt gültigen Wortlaut der Prüfungsordnung sind im folgenden durch **Fett**druck hervorgehoben, um die Besonderheit der Prüfung des Verkaufslehramts rasch in Erscheinung treten zu lassen.

B. Ein Entwurf der Prüfungsordnung für das Lehramt an Verkaufsschulen.*A. Allgemeine Bestimmungen.*

§ 1.

Die Prüfung für das Lehramt an Verkaufsschulen wird an der Handelshochschule in vor dem Prüfungsamt für Verkaufslehrer abgelegt, das von dem zuständigen Minister eingesetzt wird.

§ 2.

Zusammensetzung des Prüfungsamts.

Das Prüfungsamt besteht:

1. aus dem von dem zuständigen Minister ernannten Vorsitzenden und zwei von dem zuständigen Minister nach Anhörung des Dozentenkollegiums (Senats) der Handelshochschule ernannten stellvertretenden Vorsitzenden;
2. aus den nach Anhörung des Dozentenkollegiums der Handelshochschule vom Vorsitzenden ernannten Mitgliedern;
3. außerdem aus je einem vom Handelshochschulausschuß (Kuratorium) gewählten Vertreter des Handelshochschulausschusses (Kuratoriums).

Die Ernennung und die Wahlen erfolgen für eine Amtszeit von 3 Jahren.

§ 3.

Von dem Vorsitzenden des Prüfungsamtes wird ein Prüfungsausschuß gebildet. Es bleibt dem Vorsitzenden des Prüfungsamtes überlassen, die Prüfungsausschüsse jeweilig für einen Prüfungstermin oder für einen längeren Zeitraum zu bilden. Der Prüfungsausschuß besteht aus dem Vorsitzenden des Prüfungsamtes oder einem Stellvertreter und aus den Fachvertretern. Der Vorsitzende¹ leitet die Prüfungsgeschäfte und führt den Vorsitz bei den Prüfungen. Die Geschäftsführung des Prüfungsamtes, insbesondere die Tätigkeit der Vorsitzenden des Prüfungsamtes sowie des Prüfungsausschusses, wird durch eine Geschäftsordnung geregelt.

B. Ordnung der Prüfung für das Verkaufslehramt.

§ 1.

Zweck der Prüfung.

Durch die Diplomprüfung wird die wissenschaftliche Befähigung für das Verkaufslehramt nachgewiesen. Auf Grund der bestandenen Prüfung wird der Grad „Diplom-Verkaufslehrer“ verliehen.

§ 2.

Zulassung zur Prüfung.

Zur Prüfung werden zugelassen:

1. Inhaber des Reifezeugnisses einer staatlich anerkannten höheren Lehranstalt, die außerdem 1 Jahr kaufmännisch tätig gewesen sind.

2. Lehrer, die die Anstellungsfähigkeit für den öffentlichen Schuldienst erlangt haben, 1 Jahr kaufmännisch tätig gewesen sind und die Ersatzreifepfung nach der Ordnung der vom 12. August 1924 — Minister für Handel und Gewerbe IV 9944, Minister für Wissenschaft, Kunst und Volksbildung U I 1260 — oder die Ergänzungsprüfung² nach § 3 der Ordnung vom 19. September 1919 — Minister für Wissenschaft, Kunst und Volksbildung U I 1977 — oder die abgekürzte Reifeprüfung nach § 4 der Ordnung vom 19. September 1919 bestanden haben, sowie Lehrer, die die erste Lehrerprüfung bestanden haben, danach 1 Jahr kaufmännisch, ein

¹ D. h. des Prüfungsausschusses.

² Näheres s. „Die Prüfungen für Kaufleute an den Universitäten und Handelshochschulen in Preußen“. Herausgeg. u. erläutert von Dr. O. Benecke. Berlin 1925. Heft 12 der Weidmannschen Taschenausgaben. Verfügungen der Preuß. Unterrichtsverwaltung.

weiteres Jahr kaufmännisch oder pädagogisch tätig gewesen sind und die Ersatzreifeprüfung oder die abgekürzte Reifeprüfung abgelegt haben¹.

3. Inhaberinnen des Reifezeugnisses eines Oberlyzeums, die das Lehramtszeugnis erworben haben und 1 Jahr kaufmännisch tätig gewesen sind oder, soweit sie das Lehramtszeugnis nicht erworben haben, 1 Jahr kaufmännisch und ein weiteres Jahr kaufmännisch oder pädagogisch tätig gewesen sind¹.

4. Personen, die die Reife für Obersekunda einer staatlich anerkannten höheren Lehranstalt besitzen, das Schlußzeugnis einer höheren Handelsschule mit zweijährigem Schulbesuch erlangt haben, mindestens 2 Jahre kaufmännisch tätig gewesen sind und vor Beginn des Studiums oder spätestens 4 Semester vor der Diplomprüfung die Ersatzreifeprüfung bestanden haben¹.

5. Personen, die die Reife für Obersekunda einer staatlich anerkannten höheren Lehranstalt besitzen, das Schlußzeugnis einer höheren Handelsschule¹ mit einjährigem Schulbesuch mit mindestens dem Urteil „Gut“ erlangt haben, mindestens 3 Jahre kaufmännisch tätig gewesen sind und vor Beginn des Studiums oder spätestens 4 Semester vor der Diplomprüfung die Ersatzreifeprüfung bestanden haben¹.

6. Personen, die die Reife für Obersekunda einer staatlich anerkannten höheren Lehranstalt erlangt haben, mindestens 4 Jahre kaufmännisch tätig gewesen sind, die Prüfung für praktische Kaufleute mit mindestens dem Urteil „Gut“ und danach die Ersatzreifeprüfung bestanden haben¹.

Der Kandidat muß 6 Semester ordnungsgemäß an einer Handelshochschule oder Universität oder Technischen Hochschule dem Studium der Wissenschaften, die Gegenstand der Diplomprüfung sind, obgelegen haben und darf das 35. Lebensjahr nicht überschritten haben. Davon muß er mindestens 2 Semester an der Hochschule, an der die Prüfung stattfindet, studiert haben¹.

Der Kandidat muß sich mit Erfolg den Klausurübungen in der Betriebstechnik unterzogen und mit Erfolg an den Übungen des praktisch-pädagogischen Seminars teilgenommen haben.

Der Prüfungsausschuß kann dem Kandidaten die Zeit, die nach Erwerb der Obersekundareife zum Besuch einer höheren Lehranstalt oder einer Fachschule verwandt ist, sowie die Zeit des Aufenthalts in einem fremden Sprachgebiet auf die vorgeschriebene kaufmännische Tätigkeit anrechnen und entsprechend den von der „Zentralstelle für das Studium der Ausländer in Preußen“ auf-

¹ Vgl. Note 2 S. 53.

gestellten Richtlinien ausländische Schulzeugnisse als gleichwertig den inländischen anerkennen¹.

Die Zulassung erfolgt durch den Vorsitzenden des Prüfungsamtes auf Grund einer schriftlichen Meldung, die den Nachweis über die Voraussetzungen der Zulassung erbringt. Der Meldung sind beizufügen:

1. ein vom Kandidaten verfaßter und eigenhändig geschriebener Lebenslauf;
2. die Schul- und Prüfungszeugnisse und die kaufmännischen Zeugnisse² des Kandidaten;
3. die beglaubigten Verzeichnisse der von ihm besuchten Vorlesungen, Übungen und Seminare nebst einer nach Fächern geordneten Zusammenstellung, die die Ordnungsmäßigkeit des Studiums erkennen läßt;
4. der Nachweis über die Klausurübungen in der Betriebs-technik (Übungsschein);
5. die im § 3 Abs. 2 geforderten Nachweise über Vorlesungen und Übungen;
6. die im § 6 vorgeschriebene freie wissenschaftliche Arbeit;
7. der Nachweis über die erste Einführung in die pädagogisch-praktische Tätigkeit an kaufmännischen Schulen (Übungsschein);
8. ein Leumundszeugnis, sofern die Meldung zur Prüfung nicht während der Studienzeit erfolgt;
9. Quittung über die bezahlten Gebühren;
10. eine Erklärung über Betätigung auf dem Gebiete der körperlichen Übungen sowie der Jugendpflege.

§ 3.

Gegenstände der Prüfung.

Die Prüfung erstreckt sich auf fünf Fächer. Diese Fächer sind:

1. **Allgemeine Warenkunde und Warenkunde des Großhandels.**
2. **Warenkunde des Einzelhandels.**
3. **Verkaufskunde einschließlich Verkaufspsychologie.**
4. **Betriebswirtschaftslehre mit besonderer Berücksichtigung der Betriebslehre des Einzelhandels.**
5. **Pädagogik.**

Die Kandidaten haben nachzuweisen, daß sie sich an grundlegenden Vorlesungen und Übungen der Volkswirtschaftslehre, Rechtslehre und Wirtschaftsgeographie beteiligt haben.

¹ Vgl. Note 2 S. 53.

² Es ist zweckmäßig, die Unterschrift unter einem kaufmännischen Zeugnis amtlich beglaubigen zu lassen.

Die Prüfung kann auf Antrag des Kandidaten durch Beschluß des Prüfungsamtes auf die drei erstgenannten Fächer

1. Allgemeine Warenkunde und Warenkunde des Großhandels,
2. Warenkunde des Einzelhandels und
3. Verkaufskunde einschließlich Verkaufspsychologie

beschränkt werden, wenn der Kandidat während der letzten beiden Jahre in den Fächern, von denen er befreit sein will, an einer Hochschule oder vor einer staatlichen Prüfungsbehörde eine Prüfung bestanden hat, in der mindestens die gleichen Anforderungen gestellt werden. Dieser Vergünstigung werden alle Kandidaten teilhaftig, die die Diplomhandelslehrerprüfung bestanden haben.

§ 4.

Erweiterte Prüfung.

Der Kandidat kann auf seinen Antrag bei der Prüfung selbst oder nach bestandener Prüfung über die ordentlichen Prüfungsfächer hinaus in einem Ergänzungsfach oder mehreren Ergänzungsfächern geprüft werden.

Als Ergänzungsfächer können alle Fächer, die in der Ordnung der Diplomprüfung für das Handelslehramt und an den Handelshochschulen in genügendem Umfange durch Vorlesungen und Übungen vertreten sind, gewählt werden.

§ 5.

Teile der Prüfung.

Die Prüfung besteht aus einem schriftlichen und einem mündlichen Teil.

Die Prüfungsleistungen haben im allgemeinen unmittelbar aufeinander zu folgen. Doch können einem Kandidaten, der die Prüfung nach Ansicht des Prüfungsausschusses ohne sein Verschulden hat abbrechen müssen, die schriftlichen Prüfungsleistungen noch nach 2 Semestern angerechnet werden.

§ 6.

Schriftliche Prüfung.

Die schriftliche Prüfung umfaßt folgende Leistungen:

1. Eine freie wissenschaftliche Arbeit, die von dem Kandidaten aus seinen Prüfungsfächern gewählt und von drei Mitgliedern des Prüfungsausschusses gebilligt ist. Der Kandidat hat ein Verzeichnis der von ihm benutzten Hilfsmittel beizufügen und die eidesstattliche Versicherung abzugeben, daß er die Arbeit selbständig

und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt hat.

2. Je eine Klausurarbeit über eine Aufgabe oder Aufgaben-
gruppe in drei Fächern. In den Fächern (Allgemeine Warenkunde
und Warenkunde des Großhandels, Warenkunde des Einzelhandels,
Verkaufskunde) müssen mindestens zwei Klausurarbeiten an-
gefertigt werden, doch darf hierbei nur dasjenige Fach wegfallen,
in dem die freie wissenschaftliche Arbeit geliefert wurde.

Die Aufgaben sind dem Kandidaten unmittelbar vor Beginn
der Klausur mitzuteilen. Für jede Klausurarbeit wird bis zu
5 Stunden Zeit gewährt. Vor Beginn der Klausur ist dem Kandi-
daten anzugeben, welcher Hilfsmittel er sich bedienen darf.

§ 7.

Mündliche Prüfung.

Über die Zulassung zur mündlichen Prüfung entscheidet der
Prüfungsausschuß. Nicht zugelassen wird, wer in der freien
wissenschaftlichen Arbeit oder in zwei Klausurarbeiten nicht ge-
nügt hat.

§ 8.

Ergebnis der Prüfung.

Das Ergebnis wird auf Grund der schriftlichen und münd-
lichen Prüfung bestimmt. Doch sollen auch die Leistungen des
Kandidaten in den Übungen, Seminaren und Instituten gewertet
werden.

Über die Leistungen in den einzelnen Fächern und über die
Gesamtleistung werden Urteile gebildet. Zulässig sind folgende:

Mit Auszeichnung.

Sehr gut.

Gut.

Genügend.

Ungenügend.

Die Prüfung ist nicht bestanden, wenn der Kandidat ohne
einen nach Ansicht des Prüfungsausschusses genügenden Ent-
schuldigungsgrund nicht erscheint oder die Prüfung abbricht;
wenn er sich bei der freien wissenschaftlichen Arbeit nicht an-
gegebener, bei einer Klausurarbeit unerlaubter Hilfsmittel be-
dient; wenn er in Warenkunde oder Pädagogik nicht genügt; wenn
er sonst in einem Fach nicht genügt und der Prüfungsausschuß
keinen Ausgleich durch gute Leistungen in anderen Fächern für
gegeben erachtet.

§ 9.

Diplom.

Auf Grund der bestandenen Prüfung wird ein Diplom ausgestellt, das von dem Vorsitzenden des Prüfungsamtes unterzeichnet wird. Das damit verbundene Zeugnis über die Prüfungsergebnisse unterzeichnen der Vorsitzende des Prüfungsamtes und die Mitglieder des Prüfungsausschusses, die den Kandidaten geprüft haben.

§ 10.

Wiederholung der Prüfung.

Wer die Prüfung nicht bestanden hat, kann sie frühestens nach einem Semester wiederholen. Hierbei kann ihm der Prüfungsausschuß die Prüfung in solchen Fächern erlassen, in denen die Leistungen bei der ersten Prüfung mindestens als „Gut“ beurteilt worden sind. Ist die freie wissenschaftliche Arbeit mindestens als „Genügend“ beurteilt worden, so kann sie noch einmal eingereicht werden.

Eine zweite Wiederholung ist nur aus wichtigen Gründen mit Genehmigung des zuständigen Ministers zulässig.

§ 11.

Gebühren.

Über die Höhe der Gebühren erfolgt besondere Bekanntmachung. Die Gebühren sind zugleich mit der Meldung zur Prüfung zu entrichten.

Ist die Prüfung nicht bestanden, so findet keine Rückzahlung der Gebühren statt.

Bei Wiederholung der Prüfung sind die vollen Gebühren von neuem zu zahlen.

§ 12.

Inkrafttreten der Prüfungsordnung.

Die ersten Prüfungen nach dieser Prüfungsordnung können in dem Semester abgelegt werden, in dem die Prüfungsordnung eingeführt worden ist.

§ 13.

Ausführungsbestimmungen.

Die Ausführungsbestimmungen zu dieser Prüfungsordnung werden von dem Prüfungsamt erlassen und bedürfen der Genehmigung des zuständigen Ministers.

C. Bemerkungen zum vorstehenden Entwurf.

Wie bereits oben (S. 52) bemerkt, ist der vorstehende Entwurf für die Ordnung der Prüfungen für das Verkaufslehramt den bestehenden Prüfungsordnungen für Handelslehrer nachgebildet.

Es erübrigt sich hier nur, die vorgenommenen Abänderungen noch besonders zu begründen. Was die Auswahl und Zusammenstellung der Prüfungsfächer anbelangt, so fällt vor allem auf, daß die Warenkunde als allgemeine und Großhandelswarenkunde, wie auch als Warenkunde für den Einzelhandel geprüft wird. Diese besondere Betonung ist durch die überragende Wichtigkeit des Faches für das Verkaufswesen überhaupt begründet. Es muß vom Kandidaten verlangt werden, daß er Kenntnisse der Ware für jede Form ihrer Entwicklung nachweist. Da jede Ware des Einzelhandels aus einer oder mehreren Vorstufen des Großhandels hervorgegangen sein muß, so ist die Pflege der Warenkunde im ganzen Umfange unerläßlich. Da dieser aber so ungeheuer groß und das Gebiet vielverzweigt ist, so ist eine Scheidung in die beiden Hauptgebiete empfehlenswert, die auch in der großen Wirtschaft einigermaßen getrennt erscheinen. Namentlich ist das eine Teilgebiet, das des Einzelhandels, durch die Einstellung der Schüler des Verkaufsunterrichts vorgezeichnet. Inwieweit noch andere Gründe die Scheidung der Warenkunde gerade in der angeführten Richtung rätlich erscheinen lassen, ist weiter durch eine Reihe von stofflichen, technologischen und anderen Gründen zu erhärten, die zu sehr in das Fachliche hinüberleiten und daher hier übergangen werden können¹.

Als drittes Fach ist die Verkaufskunde einschließlich Verkaufspsychologie genannt. Es ist damit vor allem die Verkaufskunde i. e. S. zu verstehen, die ihren Inhalt vor allem aus der Verkaufspsychologie herzuleiten und damit zu begründen hat.

Der auf den Einzelhandelsbetrieb i. w. S. bezügliche Teil der Verkaufskunde wird mit allen sonst wichtigen Teilfragen der Betriebslehre dem Fach der Betriebswirtschaftslehre des Einzelhandels zugewiesen werden können.

Die Pädagogik ist in gleichem Umfange zu lehren und zu prüfen, wie dies in der früheren Handelslehrerprüfung der Fall ist. Daß der Inhalt der Anwendungen etwas verschoben ist, ändert nichts an der gleichartigen Behandlung des Faches in den beiden Prüfungen.

Eine Scheidung der Fächer in Haupt- und Nebenfächer, ferner in Pflicht- und Wahlfächer wurde nicht vor-

¹ Näheres s. V. Pöschl: Warenkunde, 2. Aufl., 2 Bde. Bd. 1, S. 15—36.

genommen. Was ersteren Umstand, die Scheidung in Haupt- und Nebenfächer anbelangt, so wäre er nur am Platze, wenn in bezug auf den Gesamtzweck der Prüfung gesagt werden könnte, ihm käme in einigen Fächern eine hauptsächliche, in anderen nur eine nebensächliche Bedeutung zu. Da eine Berechtigung zu solch einer Stellungnahme aber nicht gegeben ist, mußte von einer Gliederung in Haupt- und Nebenfächer abgesehen werden.

Man darf übrigens wohl auch bezweifeln, ob die bei anderen kaufmännischen Diplomprüfungen gebräuchliche Differenzierung in Haupt- und Nebenfächer stets sachlich begründet werden kann und ob vielmehr nicht Prestigeegründe, die man aus historisch gewordenen Rechten seit der Gründung der Handelshochschule herleiten zu können glaubt, jene Stellungnahme mehr bedingt haben als eine streng sachliche Würdigung der Verhältnisse.

Auch eine Scheidung in Pflicht- und Wahlfächer mußte fallen gelassen werden, da in der Fünfzahl der Fächer alles enthalten zu sein scheint, was von einem Diplomverkaufslehrer verlangt werden kann, eine weitere Belastung aber unbillig wäre. Freilich wird erwartet, daß der Diplom-Verkaufslehrer die grundlegenden Vorlesungen in Volkswirtschaftslehre, Rechtslehre und Wirtschaftsgeographie besucht haben muß.

Was die freie wissenschaftliche Arbeit anlangt, so sind nähere Bestimmungen für sie im Entwurf nicht enthalten, d. h. es ist dem Kandidaten freigestellt, in welchem Fache er sie anfertigen will.

Man darf fragen, ob dies berechtigt ist und ob es sich nicht empfähle, eines der drei erstgenannten Fächer (S. 55) als das Fach für die freie wissenschaftliche Arbeit besonders zu bezeichnen. Dem Verfasser will es scheinen, daß gerade durch diese Freiheit, die man dem Kandidaten läßt, eine harmonische Berücksichtigung aller Fächer gefördert wird, zumal die innigen Beziehungen der einzelnen Fächer zueinander, namentlich auch im Hinblick auf den Verkaufsunterricht, die Darstellung eines Spezialthemas nur möglich machen, wenn gleichzeitig die Beziehungen zu anderen Fächern wahrgenommen werden. Inwieweit dies tatsächlich zutrifft, hierüber soll jedes Mitglied der Prüfungskommission zu urteilen Gelegenheit haben. Es ist daher Vorsorge getroffen, daß schon bei der Stellung des Themas der Einfluß der Mehrzahl der Prüfungsfächer gewahrt wird. Daher ist auch im § 6,1 der Prüfungsordnung (s. S. 56) ausdrücklich verlangt, daß das Thema durch drei Mitglieder der Prüfungskommission gebilligt sein muß. Es wird meist leicht möglich sein, die vordringliche Betonung eines Faches festzustellen, dessen Vertreter zum Hauptreferenten zu bestimmen ist. Daß hierbei wie auch bei der Stellung des Themas für die Klausurarbeiten gemeinsame Beratungen der Mitglieder des Prüfungsausschusses vorausgehen müssen, versteht sich von selbst.

Sechster Abschnitt.

Die Aussichten auf Anstellung des Diplomverkaufslehrers.

Sind Verkaufslehrer oder Handelslehrer vorzuziehen?

Entspringt die Schaffung eines Diploms für das Verkaufslehramt, wie es den Anschein hat, einem dringenden Bedürfnis, dann müssen auch die Aussichten auf Anstellung für den neuen Beruf günstig sein.

Der Verkaufslehrer wird in den meisten Schulen dem Handelslehrer alten Stils zur Seite treten. Nur in den wenigen allerkleinsten Schulen, wo überhaupt bloß eine einzige Lehrstelle vorhanden ist, wird man, je nach den örtlichen Verhältnissen, diese Stelle einem Handelslehrer oder einem Verkaufslehrer verleihen. Entscheidend hierfür sollte vor allem die Statistik des Einzelhandels des betreffenden Schulbezirks und die darin gegebene Verteilung der (etwa 14- bis 18jährigen) Lehrlinge des berufsschulpflichtigen Alters sein. Überwiegen unter diesen Lehrlingen solche aus Banken, Kontoren und anderen Zweigen vorwiegender Kapitalwirtschaft, dann wird an der Berechtigung alter Handelsschulen nicht zu zweifeln sein, und der nach der früheren Prüfungsordnung geprüfte Handelslehrer ist der gegebene Mann des Unterrichts. Sind jedoch Lehrlinge aus dem Einzelhandel, dem Warengeschäft, den Kaufhäusern usw. in der Überzahl, dann ist eben der Verkaufslehrer anzustellen.

Im Einklange damit hätte natürlich auch die Gestaltung des Schulbetriebs zu erfolgen. Im ersten Falle hätten wir eine Handelsschule, während im zweiten Falle die Verkaufsschule am Platze wäre.

In den meisten kleineren Handelsschulen des Deutschen Reiches dürften wohl zwei bis zehn, in den mittleren bis größeren zehn bis fünfzig Handelslehrer angestellt sein. Es wird daher die freie Besetzung der Stellen durch Handelslehrer und Verkaufslehrer in Betracht kommen. Und die Wahl des einen oder anderen wird um so leichter und für den Schulbetrieb erfolgreicher sein, je größer die Zahl der vorhandenen Stellen ist.

Die vorhandenen Handelslehrer, das versteht sich von selbst, sind im Amt zu belassen. Erst bei Neubesetzung und Neuschaffung von Stellen wird man die obige Erwägung nach Zweckmäßigkeit der verschiedenen Lehrkräfte anzustellen haben.

Vor allem müssen Verkaufslehrer für Verkaufsschulen in Frage kommen, wenn die Schulen für den ausgesprochenen Bedarf großer Unternehmungen gegründet und unterhalten werden (Hausschulen).

In solchen Fällen, wo Verkaufsschulen, oder wie es meistens der Fall ist, Verkäuferinnenklassen bestehenden Handelsschulen (Handelsvorschulen) oder selbst höheren Handelsschulen angegliedert sind, wird der Verkaufslehrer die geeignete Persönlichkeit sein, den warenkundlichen Unterricht an diesen Schulen und an den früheren Handelsschulen zu übernehmen. Dies wird der Sache sehr dienlich sein, da der auf seinen Gebieten, insbesondere der Warenkunde und Verkaufskunde gründlich ausgebildete Verkaufslehrer gewiß keine Gelegenheit des Weiterstudiums versäumen wird. Denn die Lehrtätigkeit wird den Verkaufslehrer zwingen, in steter Verbindung mit der Praxis zu bleiben. Überdies liegt es aber auch im Interesse des früheren Handelslehrers, jede Zersplitterung zu vermeiden, zu der er immer gedrängt wird, wenn er den ihm meist völlig fremden oder wenigstens ferner liegenden warenkundlichen Unterricht übernehmen muß. Nun ist aber auch die betriebswissenschaftliche Literatur in den letzten Jahren so sehr angeschwollen, daß es jedem Handelslehrer schwer wird, durch weiteres Studium der wichtigsten Neuerscheinungen sich auf dem laufenden zu erhalten. Die Schaffung eines „Verkaufslehrers“ neben dem „Handelslehrer“ entspricht also durchaus dem Prinzip der Arbeitsteilung, das an höheren Schulen schon längst durchgeführt wird.

Die Verkaufslehrerin.

Es braucht nicht betont zu werden, daß alles, was im vorstehenden über Verkaufslehrer gesagt ist, sich natürlich auch auf Berufsangehörige weiblichen Geschlechts bezieht.

Da der Beruf des Verkäufers vielfach von Frauen ausgeübt wird, die Gesamtzahl der im Einzelhandel tätigen Verkäuferinnen weit größer ist als die Zahl der Verkäufer, so ergibt sich wohl von selbst, daß die Verkaufslehrerin mindestens dieselbe Berechtigung hat wie der Verkaufslehrer. Da die Verkäuferin vielfach, schon durch ihre natürliche Veranlagung, den männlichen Kollegen übertrifft, so ist auch nicht zu zweifeln, daß die Verkaufslehrerin manchmal gegenüber dem Verkaufslehrer den Vorzug verdient. Es wäre daher sehr zu wünschen, wenn sich befähigte Damen dem neuen Beruf zuwenden wollten. Sie wird nebenher auch den warenkundlichen Teil der Haushaltungskunde an Handels- und Berufsschulen für Mädchen wie auch an Haushaltungsschulen unterrichten können (vgl. S. 15 u. 16).

Schlußbetrachtung.

Der Verfasser dieser Schrift ist sich darüber im klaren, daß seine Vorschläge mit einer Reorganisation des Handelsschul- und vor allem auch des Handelshochschulwesens stehen und fallen. Denn die Verkaufsschule kann nur Gestalt gewinnen, wenn die Handelshochschule bereit ist, geeignete Lehrkräfte auszubilden. Und wie seinerzeit (etwa seit 1900—1910) die Handelshochschulen zu Ausbildungsstätten für Handelslehrer geworden sind und dadurch erst die kraftvolle Entfaltung des Handelsschulwesens ermöglicht haben, so kann auch jetzt nur die Verkaufsschule erstehen und Ersprießliches leisten, wenn die Handelshochschule in gleichem Maße, wie der Übergang von der Handelsschule zur Verkaufsschule sich vollziehen soll, auf eine breitere Basis gestellt wird.

Hält man dagegen an der Meinung fest, daß die bestehenden Handelshochschulen die unter den gegebenen Umständen bestmöglichen Formen der Wirtschaftshochschulen sind und einer Ergänzung und Erweiterung ihres Studienplanes nicht bedürfen, dann sind die in dieser Schrift gemachten Vorschläge allerdings nicht zu verwirklichen. Gelangt man aber — und der Verfasser dieser Schrift ist schon zufrieden, wenn seine Gedanken überhaupt zur Nachprüfung anregen — zum Ergebnis, daß eine Reorganisation der Handelshochschulen für die Wirtschaft doch zweckmäßig und nützlich sein könnte, dann wird man wohl an einzelnen Stellen des „Lehrgebäudes“ der Handelshochschulen eine bessernde Hand anlegen. Vielleicht wird man auch gleich den Studiengang des Diplomkaufmanns, über den die Wirtschaft — insbesondere der Einzelhandel — keineswegs durchaus günstig urteilt, einer Nachprüfung unterziehen. Vielleicht ist auch dann die Zeit nicht mehr ferne, wo die Handelshochschulen, die dann auch gleichzeitig Verkaufshochschulen sein werden, einer neuen Blüte entgegengehen — zum Nutzen der deutschen Wirtschaft.

Literaturverzeichnis¹.

I. Warenkunde.

A. Für die Hand des Schülers.

- Hassack-Kojetinski: Leitfaden der Warenkunde für zweiklassige Handelslehranstalten, mit besonderer Berücksichtigung der Chemie, 13. Aufl. Wien: Hölder-Pichler-Tempsky 1926.
- Lehrbuch der Warenkunde für höhere kommerzielle Lehranstalten (Handelsakademien), mit besonderer Berücksichtigung der mechanischen Technologie, 12. Aufl. Wien: Hölder-Pichler-Tempsky 1925.
- Pietsch, Max: Warenkunde, 9. Aufl. Leipzig: Dr. Max Gehlen 1927.
- Sachsse, Rudolf, u. Paul Stecher: Warenkunde nach Geschäftszweigen. 1. Teil: Werkstoffe, 2. verb. Aufl. 1923. 2. Teil: Nahrungs- u. Genußmittel, Drogen, 2. verb. Aufl. 1922. 3. Teil: Bekleidungsstoffe, Papier und Leder, 3. verb. Aufl. 1928. Leipzig: G. A. Gloeckner.
- Sachse, Rudolf: Warenkunde. Herkunft, Kennzeichen, Verwendung und Prüfung wichtiger Handelsstoffe, 2. verb. Aufl. Leipzig: G. A. Gloeckner 1927.

Teilgebiete der Warenkunde behandeln:

- Schumann, Adolf: Einführung in die Warenkunde. 1. Teil: Kohlen, Mineralöle, Metalle; 2. Teil: Gläser, Tonwaren, Faserstoffe; 3. Teil: Papier, Leder, Nahrungs- und Genußmittel. Leipzig: G. A. Gloeckner.
- Hassack-Stockolf: Leitfaden der Naturgeschichte für kommerzielle und gewerbliche Anstalten, mit besonderer Berücksichtigung der Rohstofflehre, 9. Aufl. Wien: Hölder-Pichler-Tempsky 1926.
- Sachsse, Rudolf: Chemische Technologie. Grundlagen, Arbeitsverfahren und Erzeugnisse der chemischen Technik. Kurzgefaßtes Lehrbuch für Handels-, Gewerbe- und andere Schulen, sowie zum Selbstunterricht, 2. Aufl. Leipzig u. Berlin: B. G. Teubner 1917.
- Pöschl, Viktor: Das A-B-C der Textilprüfung. Merkblätter des „Konfektionär“, der deutsch. Textilzeitschr. von Weltruf. H. 21. Berlin: L. Schottlaender & Co. 1928.
- Naupert, Alfred: Textile Warenkunde in Wort und Bild. Ein Nachschlagebuch für Angestellte im Textilwarenhandel u. Bekleidungsindustrie. Berlin: L. Schottlaender & Co., G. m. b. H., 1928.
- Kahrs, Friedrich: Warenkunde für den Kolonialwaren- u. Feinkosthandel. 2 Bde. aus d. Bücherei des Einzelhandels. Eberswalde: R. Müller.

¹ Im folgenden ist nur die Literatur für die beiden wichtigsten Fächer der Verkaufsschule, die Warenkunde und die Verkaufskunde, berücksichtigt worden. Vgl. auch M. Pietsch: Methodik des warenkundlich-technologischen Unterrichts im Handbuch f. d. kaufm. Unterrichtswesen in Deutschland. Leipzig: G. A. Gloeckner 1924.

- Lorenz, Emil: Warenkunde für den Textilwarenhandel. 1. Teil: Die Grund- u. Hilfsstoffe der Textilindustrie. Aus Bücherei d. Einzelhandels Bd. 3. Hamburg: Weltbundverlag.
- Neumeyer, W.: Warenkunde für den Textilwarenhandel. 2. Teil, Bd. 4. Hamburg: Weltbundverlag.

Spezielle Haushaltkunde.

- Meyer, Erna: Der neue Haushalt. Ein Wegweiser zur wirtschaftlichen Ausführung, 33. wesentl. ergänzte u. erweit. Aufl. Stuttgart: Franckh'sche Verlagshandlung 1928.
- Zimmermann, Hilde: Haus und Hausrat. Ihre Entstehung, Bewertung und Erhaltung, 16. Aufl. Stuttgart: Franckh'sche Verlagshandlung 1928.
- Haushaltungskurs der Sunlichtgesellschaft A. G. Mannheim 1928/29.

B. Für die Hand des Lehrers.

1. Grundlegende Lehrbücher für das gesamte Gebiet der Warenkunde:

- Pöschl, Viktor: Warenkunde. Ein Lehr- u. Handbuch für Studierende, Kaufleute, Verwaltungs- u. Zollbeamte, Volkswirte, Statistiker u. Industrielle, 2. neubearb. u. verm. Aufl., 2 Bde. Stuttgart: Ferd. Enke 1924.
- Erdmann-König: Grundriß der allgemeinen Warenkunde unter Berücksichtigung der Technologie u. Mikroskopie. Für Handelsschulen, Handelsakademien u. Handelshochschulen, gewerbl. Lehranstalten, zur Vorbildung für Lehramtskandidaten, Wirtschaftspolitiker u. zur Weiterbildung für Kaufleute u. Techniker im Betriebe, 2 Bde., 17.—19. Aufl., neubearbeitet von Ernst Remenovskij. Leipzig: Joh. Ambr. Barth 1925.

2. Größere Teilgebiete behandelt:

- Rüst, Ernst: Warenkunde u. Industrielehre. Zum Gebrauch an höh. Handelsschulen u. zur Selbsteinführung in die wichtigsten Industrien u. ihre Erzeugnisse. Zürich: Rascher & Cie. 1921.

3. Handbücher:

- Grafes Handbuch der organischen Warenkunde mit Einschluß der mechanischen Technologie u. technischen Warenprüfung. Bd. 1, 1. Halbbd.: Kaufmännische Grundlagen der Warenkunde u. Warenkenntnis. Bd. 1, 2. Halbbd.: Rohstoff- u. Warenprüfung. Bd. 2, 1. Halbbd.: Kohlehydrate u. die Waren der Kohlehydratgruppe. Bd. 2, 2. Halbbd.: Gesamte mechanische Technologie, Chemische Technologie der Zellulose u. die Zellulose. Bd. 3, 1. Halbbd.: Gärungsgewerbe; ätherische Öle; organische Säuren; natürliche Farb- u. Gerbstoffe. Bd. 3, 2. Halbbd.: Kautschuk; Fette; Öle; Wachse. Bd. 4, 1. Halbbd.: Narkotische Genußmittel; Drogen; Gewürze; Harze. Bd. 4, 2. Halbbd.: Konservierung; Kohle u. Erdöl. Bd. 5, 1. Halbbd.: Rohstoffe u. Waren aus dem Tierreiche: Ernährung u. Nahrungsmittel, Knochen u. Leim, Häute u. Leder, Pelze u. Rauhwaren. Bd. 5, 2. Halbbd.: Borsten, Schwämme usw.; plastische Massen usw.; synthetische Produkte; Organopreparate; künstliche Gerbmittel.

4. Lexika, große Teilgebiete umfassend:

- Das Buch der Erfindungen, Gewerbe u. Industrien. Gesamtdarstellung aller Gebiete der gewerbl. u. industriellen Arbeit sowie von Weltverkehr u. Weltwirtschaft, 9. durchaus neugestalt. Aufl. Leipzig: Otto Spamer 1896—1901.
- Muspratts theoretische, praktische u. analytische Chemie in Anwendung auf Künste u. Gewerbe, 4. Aufl., 16 Bde. Braunschweig: Friedrich Vieweg & Sohn.
- Ergänzungswerk zu Muspratts enzyklopäd. Handbuch der techn. Chemie, 4 Bde., im ganzen 20 Bde. 1. Bd.: Chemische Technologie der Brenn- und Leuchtstoffe, Fette, Öle, Explosivstoffe. 2. Bd.: Chemische Technologie der anorganischen Industriezweige. 3. Bd.: Chemische Technologie d. organischen Industriezweige. 4. Bd.: Chemische Technologie der Gärungsgewerbe, Nahrungs- u. Genußmittel. 5. Bd.: Chemische Technologie der Metalle. Braunschweig: Friedr. Vieweg & Sohn.
- Ullmann, Fritz: Enzyklopädie der technischen Chemie, 10 Bde., 2., voll. neu bearb. Aufl. Berlin u. Wien: Urban & Schwarzenberg.

5. Teilgebiete der Warenkunde. Teilwissenschaften.
Hilfswissenschaften.

a) Physik.

- Chwolson, O. D.: Lehrbuch der Physik, 3. Aufl., 4 Bde. 1926; 1 Ergänz.-Bd. 1927. Braunschweig: Friedr. Vieweg & Sohn.
- Müller-Pouillet: Lehrbuch der Physik, 11. Aufl., 5 Bde. Braunschweig: Friedr. Vieweg & Sohn 1925—29.
- Rosenberg, Karl: Experimentierbuch für den Unterricht in der Naturlehre, 2 Bde., 4. Aufl. Wien u. Leipzig: Hölder-Pichler-Tempsky 1924.
- Pfaundler, L. v.: Physik des täglichen Lebens, 3. Aufl. Stuttgart 1913.

b) Stoffkunde (einschließlich Chemie).

- Pöschl, Viktor: Stoffkunde. Einführung in die Waren-, insbesondere in die Chemikalienkunde. Leipzig: G. A. Gloeckner 1919.
- Ostwald, Wilhelm: Die Schule der Chemie. Erste Einführung in die Chemie für jedermann. 4. Aufl. Braunschweig: Friedr. Vieweg & Sohn 1919.
- Mellmann, P.: Chemie des täglichen u. wirtschaftlichen Lebens, 3. Aufl. Leipzig: Verlag d. modernen kaufmänn. Bibliothek 1922.
- Meyer, Victor, u. Jacobson, Paul: Lehrbuch der organischen Chemie, 2. Aufl., 2 Bde. Berlin u. Leipzig: Walter de Gruyter & Co. 1923.
- Holleman, A. F.: Lehrbuch der anorganischen Chemie, 19. Aufl. Berlin: Walter de Gruyter & Co. 1927.
- Lehrbuch der organischen Chemie, 18. Aufl. Berlin: Walter de Gruyter & Co. 1927.
- Lassar-Cohn: Die Chemie im tägl. Leben. Gemeinverständl. Vorträge, 11. Aufl. Leipzig u. Hamburg: Leopold Voss 1925.
- Stoffhütte: Stauch, A.: „Hütte“, Taschenbuch der Stoffkunde. Berlin: Wilhelm Ernst & Sohn 1926.
- Mercks Reagenzien-Verzeichnis. Enthaltend die gebräuchlichen Reagenzien u. Reaktionen, geordnet nach Autornamen, 4. Aufl. Berlin: Julius Springer 1916.
- Bischoff, J.: Handelswichtige anorganische Chemikalien. Leipzig: Dr. Max Jänecke 1928.

Analytische Chemie:

- Treadwell, F. P.: Kurzes Lehrbuch der analytischen Chemie, 2 Bde. Leipzig u. Wien: Franz Deuticke 1927.

- Classen, Alexander: Handbuch der analytischen Chemie. 1. Teil: Qualitative Analyse, 8. u. 9. Aufl. 1922. 2. Teil: Quantitative Analyse, 8. u. 9. Aufl. 1924. Stuttgart: Ferd. Enke.
- Medicus, Ludwig: Einleitung in die chemische Analyse, 4 Bde. Bd. 1: Qualitative Analyse, 20.—21. Aufl. 1926. Bd. 2: Maßanalyse, 11. Aufl. 1922. Bd. 3: Gewichtsanalyse, 7. Aufl. 1922. Bd. 4: Technisch-chemische Analyse, 2. Aufl. Dresden: Th. Steinkopff.
- Röhm, Otto: Maßanalyse. Berlin u. Leipzig: Verein wissenschaftl. Verleger 1919.
- Chemiehütte: „Hütte“, Taschenbuch für den praktischen Chemiker, 2. Aufl. Berlin: Wilhelm Ernst & Sohn 1928.

Experimentelle Chemie.

- Schreiber, Rudolf: Die wichtigsten Versuche des chemischen Anfangsunterrichts, 2. verb. Aufl. Halle a. d. S.: Hermann Schrödel 1910.
- Tollens, B.: Einfache Versuche für den Unterricht in der Chemie, 5. Aufl. Berlin: P. Parey 1927.
- Rimbach, E.: Praktisch-chemische Anfangsübungen, 4. Aufl. Bonn: Fr. Cohen 1920.
- Biltz, Heinrich: Experimentelle Einführung in die anorganische Chemie, 12.—14. Aufl. Berlin u. Leipzig: Walter de Gruyter & Co. 1924.
- Nothdurft, O.: Chemisches Experimentierbuch. Praktische Einführung in das Studium der Chemie auf Grund leicht ausführbarer Versuche, 24.—28. Aufl. Stuttgart-Berlin-Leipzig: Union, Deutsche Verlagsgesellschaft.
- Dittrich, Max: Chemische Experimentierübungen für Studierende u. Lehrer. Heidelberg: Carl Winter 1911.
- Hahn, O.: Chemisches Experimentierbuch, 2. Aufl. Leipzig: Quelle & Meyer 1925.
- Heumann, Karl: Anleitung zum Experimentieren bei Vorlesungen über anorganische Chemie, 3. Aufl. Braunschweig: Friedr. Vieweg & Sohn 1904.
- Holleman, A. F.: Einfache Versuche auf dem Gebiet der organischen Chemie, 3. Aufl. Leipzig: Veit & Co. 1924.
- Rupe, Hans: Anleitung zum Experimentieren in der Vorlesung üb. organische Chemie. Braunschweig: Friedr. Vieweg & Sohn 1909.

c) Mikroskopie.

- Pöschl, Viktor: Technische Mikroskopie. Ein Lehrbuch der mikroskopischen Warenprüfung. Für Studierende, Techniker, Kaufleute, Industrielle u. Zollbeamte. Stuttgart: Ferd. Enke 1927.
- Tobler-Wolff, G., u. F. Tobler: Anleitung zur mikroskopischen Untersuchung von Pflanzenfasern. Berlin: Gebr. Bornträger 1912.
- Höhnel, Franz: Die Mikroskopie der technisch verwendeten Faserstoffe, 2. Aufl. Wien u. Leipzig: A. Hartleben 1906.

d) Hygiene. Kosmetik.

- Prausnitz, W.: Grundzüge der Hygiene, 10. Aufl. München: J. F. Lehmann 1916.
- Winter, Fred: Handbuch der gesamten Parfümerie u. Kosmetik. Wien: Julius Springer 1927.
- Varady, Ilse: Rund um die Kosmetik. Wien u. Leipzig: Wilhelm Braumüller 1927.

e) Pflanzenkunde und pflanzliche Rohwaren.

- Giesenhagen, K.: Lehrbuch der Botanik, 10. Aufl. Leipzig: G. Teubner 1928.
- Straßburger, Ed., F. Noll, H. Schenck u. F. A. Wilh. Schimper: Lehrbuch der Botanik für Hochschulen, 17. umgearb. Aufl. Jena: Gustav Fischer 1928.
- Schmeil, O.: Lehrbuch der Botanik für höhere Lehranstalten u. die Hand des Lehrers sowie für alle Freunde der Natur, 47. verb. Aufl. Leipzig: Quelle & Meyer 1927.
- Haberlandt, G.: Physiologische Pflanzenanatomie, 6. Aufl. Leipzig: W. Engelmann 1924.
- Losch, Fr.: Kräuterbuch. Unsere Heilpflanzen in Wort u. Bild. Eßlingen u. München: J. F. Schreiber 1924.
- Pabst, G.: Köhlers Medizinal-Pflanzen. Gera: Friedr. von Zezschwitz.
- Arends, G.: Volkstümliche Anwendung der einheimischen Arzneipflanzen. Berlin: Julius Springer 1925.
- Wiesner, Julius: Die Rohstoffe des Pflanzenreichs, 4. Aufl., 2 Bde. Leipzig: W. Engelmann 1928.
- Tewes, Hermann: Die wichtigsten ausländischen Kulturpflanzen, 7. Aufl. Aus der Serie „Goering-Schmidt“. Leipzig: F. E. Wachsmuth 1916.
- Schmeil-Fitschen: Flora von Deutschland, 36. Aufl. Leipzig: Quelle & Meyer 1926.

f) Drogenkunde. Pharmakognosie. Arzneimittel.

- Pöschl, Viktor: Grundzüge der wissenschaftlichen Drogenkunde. Berlin: L. Hermann 1917.
- Tschirch, A.: Handbuch der Pharmakognosie, 3 Bde. Bd. 1 u. 2 Neuaufl. in Vorbereitung; Bd. 3 1925; Generalregister zu 1—3 1927. Leipzig: Herm. Tauchnitz 1909—20.
- Deutsches Arzneibuch, 6. Ausg. Berlin: R. v. Decker 1926.
- Anleitung zur Prüfung der Arzneimittel des Deutschen Arzneibuches, 6. Ausg., 15. Aufl. Berlin: Julius Springer.
- Gehes Codex der Bezeichnungen von Arzneimitteln, kosmetischen Präparaten u. wichtigen technischen Produkten, 4. neubearb. Aufl. Dresden: Schwarzeck G. m. b. H. 1926.
- Nachtrag I zu Gehes Codex, 4. Aufl. Dresden: Schwarzeck G. m. b. H. Juli 1927.

g) Mineralogie. Mineralische Rohstoffe.

- Brauns, Reinh.: Das Mineralreich. Eßlingen u. München: J. F. Schreiber 1923.
- Dammer-Tietze: Die nutzbaren Mineralien, 2. neubearb. Aufl., 2 Bde. Stuttgart: Ferd. Enke 1928.
- Bauer, Max: Edelsteinkunde, 3. Aufl. Leipzig: Chr. Herm. Tauchnitz 1928.

h) Technologie.

- Demuth, Theobald: Grundriß der mechanischen Technologie der Metalle, 4. Aufl. Wien u. Leipzig: F. Deuticke 1922.
- Hoyer, E. v.: Lehrbuch der vergleichenden mechanischen Technologie, 2 Bde., 3. u. 4. Aufl. Wiesbaden.
- Karmarsch, H.: Handbuch der mechanischen Technologie, 6. Aufl.
- Herzog, R. O.: Chemische Technologie der organischen Verbindungen, 2. Aufl. Heidelberg: Carl Winter 1927.
- Dammer, Otto: Chemische Technologie der Neuzeit, 2. Aufl., herausgeg. von Fr. Peters. Stuttgart: Ferd. Enke 1925.

Ost, H.: Lehrbuch der chemischen Technologie, 16. Aufl. Leipzig: Jänicke 1928.
 Wichelhaus, H.: Vorlesungen über chemische Technologie, 2 Bde., 5. Aufl.
 Dresden: Th. Steinkopff 1921 u. 1922.

i) Geographie.

Scobel, Albert: Geographisches Handbuch. Allg. Erdkunde, Länderkunde,
 Wirtschaftsgeographie, 2 Bde., 5. Aufl. Bielefeld u. Leipzig: Velhagen u.
 Klasing 1910.

Andree, Karl: Geographie des Welthandels. Eine wirtschaftsgeographische
 Schilderung der Erde. Herausgeg. von Heiderich-Sieger. 4 Bde. Wien:
 Seydel.

6. Besondere Warengruppen und wichtige Verwendungsgebiete behandeln:

a) Lebensmittel. Nahrungsmittel. Genußmittel.

Gerlach, V.: Deutsches Nahrungsmittelbuch, 3. Aufl. Heidelberg: Carl Winter
 1922.

Buchka, K. v.: Das Lebensmittelgewerbe, 4 Bde. Leipzig: Akademische Ver-
 lagsgesellschaft m. b. H. 1914—19.

Hartwich, C.: Die menschlichen Genußmittel. Leipzig: Chr. Herm. Tauch-
 nitz 1911.

Sacher, R.: Handbuch des Müllers u. Mühlenbauers. Leipzig: Verlag deutscher
 Müller 1921.

Besselich, N.: Die Bonbon-Fabrikation, 5. Aufl. Trier: Konditor-Zeitung.

b) Werkstoffe.

Krais, Paul: Werkstoffe. Handwörterbuch der technischen Waren u. ihrer
 Bestandteile, 3 Bde. Leipzig: J. A. Barth 1921—22.

Schimpke, Paul: Technologie der Maschinenbaustoffe. Leipzig: S. Hirzel 1925.

Haenig, A.: Der Schmirgel u. seine Industrie. Eine technische Studie über
 moderne Schleifmittel u. die Entwicklung der Schleifmaschinenindustrie.
 Wien u. Leipzig: A. Hartleben 1910.

c) Metalle.

Heyn-Bauer: Metallographie, 2 Teile. 1. Teil: Die Technik der Metallographie
 u. die Metallographie der einheitlichen Stoffe. 2. Teil: Die Metallographie der
 zusammengesetzten Stoffe, insbesondere Eisen u. Kohlenstoff. Berlin und
 Leipzig: Verein wissenschaftl. Verleger 1920.

Schwarz, M. v.: Legierungen, 2. Aufl. Stuttgart: Ferd. Enke 1920.

Ledebur-Bauer: Die Legierungen, 6. Aufl. Berlin: M. Krayn 1924.

Geiger, C.: Handbuch der Eisen- u. Stahlgießerei, 3 Bde, 2. Aufl. Berlin:
 Julius Springer 1928.

Müller-Dornauer: Das Buch der Eisenkunde (Handbuch der gesamten Grob-
 eisenbranche). Essen: G. D. Baedeker 1925. 2. Aufl. erscheint voraussicht-
 lich 1930.

d) Glas- und Tonwaren.

Zschimmer, E.: Die Glasindustrie in Jena. Jena: E. Diederichs 1909.

Keppeler, Gustav: Keramisches Jahrbuch. Berlin 1910.

e) Holz.

Hufnagl, Leopold: Handbuch der kaufmännischen Holzverwertung u. des
 Holzhandels, 9. Aufl. Berlin: P. Parey 1922.

- Grossmann, Josef: Gewerbekunde der Holzbearbeitung, 2 Bde. 3. u. 2. Aufl. Leipzig: B. G. Teubner 1928 u. 1924.
 Klein, Emil: Der moderne Bau- u. Möbelschreiner, 2. durchgearb. Aufl. Leipzig: Jänecke.
 Schubert, Max: Die Holzstoff- oder Holzschliffabrikation, 3. Aufl. Berlin: M. Krayn.
 Bugge, Günther: Holzverkohlung u. ihre Erzeugnisse. Sammlung Göschen Berlin u. Leipzig: Walter de Gruyter & Co. 1925.

f) Baumaterialien.

- Foerster, Max: Lehrbuch der Baumaterialienkunde, 6 Hefte. Leipzig: W. Engelmann 1911—13.

g) Textilien.

- Herzog, R. O.: Technologie der Textilfasern, 10 Bde. Bd. 4, 1. Teil: Botanik und Kultur der Baumwolle; Bd. 5, 2. Teil: Hanf u. Hartfasern; Bd. 5, 3. Teil: Jute; Bd. 8, 1. Teil: Wollkunde. Berlin: Julius Springer 1928.
 Stempel, R. C.: im Auftrag der Bremer Baumwollbörse. Deutsches Baumwollhandbuch 1923/24. Bremen: Debeha-Verlag, Bremer Baumwollbörse 1923. — Deutsches Baumwollhandbuch. Bremen: M. Hauschild 1916.
 Oppel, A.: Die Baumwolle. Leipzig: Duncker & Humblot 1902.
 Pietsch, M.: Die Baumwolle. Leipzig: Carnegie-Verlag, F. Bitterling 1920.
 Cantzler, Otto A. R.: Kapok und seine Bedeutung, 2. Aufl. Hamburg: Fr. W. Thaden 1929.
 Pietsch, M.: Wolle und Wollenhandel, 2. Aufl. Leipzig: Carnegie-Verlag, F. Bitterling 1920.
 Ganswindt, A.: Die Halbwolle und ihre Verarbeitung. Leipzig: A. Hartleben 1921.
 Silbermann, H.: Die Seide. Ihre Geschichte, Gewinnung und Verarbeitung, 2 Bde. Dresden u. Leipzig 1897.
 Pfuhl, E.: Die Jute und ihre Verarbeitung auf Grund wissenschaftl. Untersuchungen u. praktischer Erfahrungen, 3 Teile. Berlin 1888/91.
 Bergmann, J.: Handbuch der Spinnerei. Berlin: Julius Springer 1927.
 Rohn, G.: Garnverarbeitung. 3. Teil aus Rohn: Mechanische Technologie der Textilindustrie. Berlin: Julius Springer 1917.
 Schradin, Gustav: Garne und Stoffe. Stuttgart: Konrad Wittwer 1927.
 Meyer-Zehetner: Technik u. Praxis der Kammgarnspinnerei. Berlin: Julius Springer 1923.
 Faust, Otto: Kunstseide, 3. Aufl. Dresden: Steinkopff 1928.
 Reinthaler, Franz: Die Kunstseide u. andere seidenglänzende Fasern. Berlin: Julius Springer 1926.
 Hottenroth, Valentin: Die Kunstseide. Leipzig: S. Hirzel 1926.
 Spitschka, Wilhelm: Textil-Atlas. Stuttgart: Franckhsche Verlagshandlung 1928.
 Zipser-Marschik: Materialienkunde für Webschulen, 2. Aufl. Wien und Leipzig: F. Deuticke 1919.
 Gardner, Paul: Merzerisation und Appretur. Berlin: Julius Springer 1912.
 Mangelsdorff, E.: Erkennungsmerkmale der Teppiche, Möbel- u. Dekorationsstoffe. Frankfurt a. M. 1926.
 Geffroy, Gustave: Les Gobelins. Les Musées d'Europe. Paris: Edition Nilsson.
 Herzinger, Eduard: Appreturmittelkunde, 2. Aufl. Wittenberg-Berlin: A. Ziemsens 1926.

h) Papier.

- Hofmann, Carl: Praktisches Handbuch der Papierfabrikation, 2. Aufl. Berlin: 1875.
 Herzberg, Wilhelm: Papierprüfung. 6. Aufl. Berlin: Julius Springer 1927.

i) Fette. Öle. Linoleum.

- Ubbelohde-Goldschmidt: Handbuch der Chemie u. Technologie der Öle und Fette, 4 Bde., 2. Aufl. herausgeg. von Dr. H. Heller. Leipzig: S. Hirzel 1929.
 Holde, D.: Kohlenwasserstofföle und Fette, 6. Aufl. Berlin: Julius Springer 1924.
 Hauer, Martin: Die Toiletteseifen u. ihre Herstellung, 2. Aufl. Leipzig: Bernh. Friedr. Voigt 1920.
 Fahrion, W.: Die Fabrikation der Margarine, des Glycerins u. des Stearins. Sammlung Göschen. Berlin u. Leipzig: Walter de Gruyter & Co. 1920.
 Fritz, Felix: Das Linoleum u. seine Fabrikation. Berlin: Alfred Weber Nachf. 1926.

k) Ätherische Öle. Balsame. Harze.

- Gildemeister, E.: Die ätherischen Öle, 3 Bde., 3. Aufl. Miltitz b. Leipzig: Schimmel & Co. 1928.
 Wolff, Hans: Harze, Kunstharze, Firnisse u. Lacke. Sammlung Göschen. Berlin u. Leipzig: Walter de Gruyter & Co. 1921.

l) Kautschuk.

- Hinrichsen, F. W., u. K. Memmler: Der Kautschuk und seine Prüfung. Leipzig 1910.
 Ditmar, R.: Die Technologie des Kautschuks. Leipzig 1915.
 Gottlob, Kurt: Technologie der Kautschukwaren, 2. Aufl. Braunschweig: Friedr. Vieweg & Sohn 1925.

m) Farben und Anstrichmittel.

- Stock, E.: Die Grundlagen des Lack- u. Farbenfaches, 4 Bde. Meißen: Mathäus Bohlmann.
 Pöschl, Viktor: Farbwarenkunde. Leipzig: G. A. Gloeckner 1921.
 Isenberg, H.: Werkstoffkunde für Maler und Anstreicher. Prüfung der Werkstoffe. Münster: Münstersche Buchdruckerei.
 Linke, Friedrich, u. Emil Adem: Die Malerfarben, Mal- u. Bindemittel und ihre Verwendung in der Maltechnik, 4. Aufl. Eßlingen a. N.: Paul Neff 1924.
 Ostwald, Wilhelm: Die Farbschule. Eine Anleitung zur praktischen Erlernung der wissenschaftlichen Farbenlehre, 4.—5. verb. Aufl. mit der Beilage „Der kleine Farbkörper“. Leipzig: Unesma G. m. b. H. 1924.
 Farbe und Lack. Zbl. dt. Farben- u. Lackind. Hannover: C. R. Vincentz.

n) Lichtbildkunde. Photographische Waren.

- Pöschl, Viktor: Einführung in die Lichtbildkunst, 2. Aufl. Stuttgart: Ferd. Enke 1926.
 Wolf-Czapek, K. W.: Warenkunde für den photographischen Händler, 2. Aufl. Berlin: Union, Deutsche Verlagsgesellschaft 1924.

II. Verkaufskunde (auch Verkaufspsychologie).

A. Für die Hand des Schülers.

- Ohlig-Meyer: Verkaufskunde für den Einzelhandel. Leipzig: August Neumann 1928.
- Heering, W., u. E. Steuer: Verkaufskunde (Berufskunde I. Teil). Leipzig-Berlin: B. G. Teubner 1914.
- König, E.: Du sollst . . . Du sollst nicht. Ein Bilderbuch der Verkaufskunde. Berlin: L. Schottlaender & Co. G. m. b. H.
- Görcke, Helene: Verkaufsbetriebslehre, 4 Teile, 1. u. 2. Teil, 2. Aufl. 1928, 3. u. 4. 1927. Leipzig: G. A. Gloeckner.
- Geschäftskunde. Monatschrift für die Ausbildung der Angestellten. Berlin: Verlag L. Schottlaender & Co. G. m. b. H.

B. Für die Hand des Lehrers.

- Lysinski, E.: Psychologie des Betriebes. Berlin: Spaeth u. Linde 1923.
- Hartungen, Ch. v.: Psychologie der Reklame. Stuttgart: C. E. Poeschel 1921.
- Jaederholm, G. A.: Psychotechnik des Verkaufs. Leipzig: G. A. Gloeckner 1926.
- Kreusch, M. v.: Praktische Charakterkunde für das Erwerbsleben. Handschrifts-, Schädel-, Gesichts-, Hand-, Bewegungsmerkmale als Hilfsmittel im Geschäftsverkehr. Stuttgart: Verlag für Wirtschaft u. Verkehr 1927.
- Mohrenstecher, H.: Die Praxis des Unterrichts in Berufs-, Lebens- u. Bürgerkunde, 9. Aufl. Langensalza: Julius Beltz 1928.
- Friedlaender, Kurt Th.: Verkäufer, Firma, Kunde. Wie Amerika Verkaufskunst lehrt. Berlin: Julius Springer 1926.
- Der Weg zum Käufer. Eine Theorie der praktischen Reklame. 2. Aufl. Berlin: Julius Springer 1926.
- Mazur, Paul M., und Neißer, Fritz: Moderne Warenhaus-Organisation. Berlin: Julius Springer 1928.
- Tipper, Hollingworth, Hotchkiss, Parsons: Richtige Reklame. Berlin: Julius Springer 1928.
-

Der Weg zum Käufer. Eine Theorie der praktischen Reklame. Von Dr. jur. et rer. pol. **Kurt Th. Friedlaender.** Zweite, verbesserte Auflage. Mit 144 Abbildungen im Text. X, 198 Seiten. 1926. Gebunden RM 12.—

Aus den Besprechungen:

Ein durchaus ansprechendes Buch, ansprechend durch seine äußere Form sowohl als durch seinen Inhalt. Die Arbeit Friedlaenders befaßt sich nicht mit der Abfassung reklametechnischer Formeln, sondern geht auf das Wesen der Reklamewirkung, auf die Psychologie, die Ästhetik der Reklame ein. Gerade durch diese Methode erreicht es der Verfasser, daß der Werbeleiter tatsächlich zu dem geführt wird, was eigentlich den Erfolg in der Reklame ausmacht: Individualität. Unterstützt wird das geschriebene Wort durch außerordentlich gut gewählte und scharf wiedergegebene Bildbeispiele aus deutschen und amerikanischen Blättern. Man kann dem Werk weiteste Verbreitung wünschen. „*Industrielle Praxis.*“

Verkäufer—Firma—Kunde. Wie Amerika Verkaufskunst lehrt. Von Dr. jur. et rer. pol. **Kurt Th. Friedlaender.** VIII, 236 Seiten. 1926. Gebunden RM 15.—

Inhaltsübersicht:

Einführung: Verkäufer und Verkaufskunst. Die Wichtigkeit des Verkäufers. Die Entwicklung des Verkäufers. Verkaufskunst. Definition. Wirtschaftliche Produktivität des Verkäufers. Benachteiligung des Käufers. — Erster Teil: Der Verkäufer und die Firma. 1. Die Einstellung von Verkäufern. 2. Die Ausbildung der Verkäufer. 3. Die Ausrüstung des Verkäufers. 4. Weiterbildung und Beeinflussung. 5. Entlohnung der Verkäufer. 6. Verkaufskonkurrenzen. 7. Verkaufskonferenzen. 8. Berichte und Statistiken. — Zweiter Teil: Der Verkäufer und der Kunde. 1. Die Vorbereitung des Verkaufs. 2. Das Erregen der Aufmerksamkeit. 3. Die Verkaufsrede. 4. Die Einreden der Kunden. 5. Das Erlangen der Bestellung.

Die Absatztechnik der amerikanischen industriellen Unternehmung. Von Dr. **Otto R. Schnutenhaus.** VI, 171 Seiten. 1927. RM 8.50; gebunden RM 10.—

Aus den Besprechungen:

Der Verfasser, der in seinem Geburtslande Gelegenheit hatte, die amerikanischen Verkaufsfragen in der Praxis eingehend zu studieren, gibt unter Anwendung analytischer Arbeitsweisen eine außerordentlich klare Darstellung der Grundlagen und wichtigsten Aufgaben der amerikanischen industriellen Absatztechnik. Durch die Berücksichtigung des einschlägigen deutschen Schrifttums wird gleichzeitig ein wertvoller Beitrag geliefert für das von der deutschen Betriebswirtschaftslehre leider noch nicht genügend beachtete Gebiet der Lehre vom Verkaufen... Jeder Kaufmann und Industrielle, der sich um die Frage müht, wie man mit den geringsten Verkaufskosten einen Absatz erzielt und steigert, und wie Aufgabenkreis und Tätigkeit der Absatzorganisation beschaffen sein sollten, wird in der Arbeit von Schnutenhaus wertvolle Anregungen finden. „*Stahl und Eisen.*“

Neue amerikanische Verkaufs- und Lagerverfahren. Zweck und Ziel der Planabteilung im Einzelhandel. Von **I. M. Witte,** Berlin. Mit einem Geleitwort von Russell W. Allen, New York und Berlin. Mit 23 Textabbildungen. XI, 56 Seiten. 1928. RM 3.90