

II. Abschnitt

Die Frauen im Handel

I. Der Anteil der Frauen am Handel

Wohl selten ist der Andrang zu einem Fache so schnell gewachsen, wie gerade zum Handelsfach, und es haben sich Frauen befähigt erwiesen, den Posten einer kaufmännisch Angestellten so gut auszufüllen, wie ihre männlichen Kollegen. Allerdings haben sie sich erst in neuester Zeit Stellungen im Handel errungen. Als vor etwa 50 Jahren auf einem der ersten Frauentage in Amerika, Abbey H. Price, eine der ersten Verfechterinnen der Frauenbewegung, die Forderung aufstellte, man möchte den Frauen mehr Berufe zugänglich machen und vor allem sie in Geschäften als Verkäuferinnen beschäftigen, erregte diese Forderung Erstaunen und Heiterkeit.

In Deutschland erklärte der Präsident Lette in seiner Denkschrift, in der er die Notwendigkeit darlegte, den unverheirateten Frauen der mittleren und höheren Klassen im Bereich gewerblicher und technischer Beschäftigung eine Stelle einzuräumen, noch im Jahre 1866, dass diese Frauen bis dahin eigentlich nur die Wahl hätten, als Näherinnen oder als Gouvernanten ihr Leben zu fristen. Am 9. April 1863 wurde die erste deutsche Lehranstalt für erwachsene Töchter zur Ausbildung für das praktische Leben im kaufmännischen und gewerblichen Geschäftsbetriebe in Leipzig ins Leben gerufen; am 1. November 1863 richtete Lehrer Lohff in Berlin „Lehrkurse für junge Mädchen zur Vorbereitung für den kaufmännischen und gewerblichen Geschäftsbetrieb“ ein, und am 22. Januar 1866 entstand der vom Präsidenten Lette gegründete „Verein zur Förderung der Erwerbsfähigkeit des weiblichen Geschlechts“. Dieser letztere, der seinem Begründer zu Ehren später Letteverein benannt wurde, wirkte am nachdrücklichsten, indem er nicht allein eine Handelsschule eröffnete, sondern auch auf die Geschäftsinhaber einzuwirken suchte, weibliche Lehrlinge und Angestellte anzunehmen.

Das Eindringen der Frauen in jene Berufe, welche anhaltende Schreibbeschäftigung verlangen, könnte vielleicht merkwürdig erscheinen, wenn man bedenkt, dass noch vor 150 Jahren die Kenntnis des Schreibens von der Frau des Mittelstandes gesellschaftlich nicht gefordert wurde. Die allgemeine Schulbildung hat hier gründlich Wandel geschaffen. In allen Abstufungen, von der Abschreiberin bis zur selbständigen Buchhalterin und Korrespondentin, ist die Frau heute vertreten, da die Buchführung und andere damit zusammenhängende Kontorarbeiten von ihr ebenso leicht erlernt und ebenso gründlich besorgt werden wie vom Manne.

Wenn man bedenkt, dass die Lehranstalten, die den Frauen eine kaufmännische Ausbildung ermöglichen, erst neusten Datums sind, und dass nach den Ergebnissen einer vom Vorsitzenden des Hilfsvereins für weibliche Angestellte in Berlin, Julius Meyer, veranstalteten Enquête zwar 73 Prozent der Buchhalterinnen vor dem Eintritt in das Geschäft eine theoretische Ausbildung genossen haben, von den für die übrigen kaufmännischen Berufsarten Vorgebildeten jedoch nur 16—20 Prozent sich auf ihre Thätigkeit vorzubereiten suchten, so muss man daraus den Schluss ziehen, dass die Frauen eine entschiedene Fähigkeit zum kaufmännischen Beruf haben müssen, sonst hätten sie sich bei so ungünstigen Vorbedingungen nicht einen solch günstigen Platz erringen können.

Es ist statistisch nachgewiesen, dass in keinem Berufe die Zahl der weiblichen Arbeitskräfte so schnell steigt wie im kaufmännischen. Thatsache ist, dass Frauen besonders geeignet für Bureauarbeiten sind, dass daher die Nachfrage gross, aber das Angebot noch grösser ist. Wenn die Stellenvermittlung der „Industria“ in Hamburg die Erfahrung gemacht hat, dass den gerechten Anforderungen der Chefs dennoch nicht genügt werden kann, so liegt die Schuld darin, dass in Hamburg, wie fast überall, bei den Eltern der Lernenden die irrige Ansicht besteht, die weiblichen Angestellten im Kaufmannsstande bedürften nur einer oberflächlichen Ausbildung; ein halbes Jahr oder nur ein Vierteljahr genüge schon den meisten, um sich dafür vorzubereiten. Nun sind zwar die Mädchen meistens zu jung, um zu erkennen, dass nur geschulte Kräfte den Anforderungen im späteren Kampfe ums Dasein gewachsen sein können, aber man muss doch die Frauen darauf aufmerksam machen, dass der von den meisten weiblichen Angestellten eingeschlagene Weg zur Erreichung ihres Zieles nicht der richtige ist. Deshalb wird auch in diesem Werke besonders die Notwendigkeit einer gründlichen Ausbildung hervorgehoben.

1. Statistik

Nach den Berufszählungen von 1882 und 1895 waren im Deutschen Reiche unter den Erwerbsthätigen überhaupt im Waren- und Produktenhandel:

	1882	1895
Selbständige	380 228	476 624
Hilfspersonen	294 626	520 646

Während also die Zahl der Selbständigen in diesem Zeitraum nur um 25% stieg, nahm die der Hilfspersonen um 77% zu. Auch die Vermehrung der weiblichen Hilfspersonen überwiegt bedeutend die der weiblichen Selbständigen. Im Waren- und Produktenhandel betrug die Zahl der

	1882	1895
weibl. Selbständigen	93 301	126 787
„ Hilfspersonen	54 151	143 527

Die weiblichen Hilfspersonen, die jedenfalls zum grössten Teil in offenen Ladengeschäften thätig sind, nahmen also fast um das Dreifache zu.

Nach Abzug der im elterlichen Geschäft thätigen, welche als Handlungsgehilfinnen im eigentlichen Sinne nicht mitzurechnen sind, gab es 94 941 Handlungsgehilfinnen, von welchen beschäftigt waren:

im stehenden Geschäftsbetrieb des Waren- und Produktenhandels	87 642
im Geld- und Kredithandel	463
in Spedition und Kommission	130
im Buch-, Kunst- und Musikalienhandel	742
im Zeitungsverlag und Spedition	169
in sonstigen Handelsbetrieben	745
im Versicherungsgewerbe	458
im Verkehrsgewerbe (mit Ausschluss von Post- und Eisenbahn)	71
in der gesamten Industrie	4 521
	<u>Summa 94 941</u>

Hiervon waren im Warenhandel resp. in Ladengeschäften thätig 80 866, ferner im Buchhandel 473, in Kontors und Bureaus 13 091 Gehilfinnen. Die Frauen stellen zum gesamten Personal der Ladengeschäfte $\frac{1}{3}$, zum Kontorpersonal $\frac{1}{20}$. Die Verhältnisziffer ist erklärlich, da die Frau erst seit den siebziger Jahren in den Bureau-dienst eingedrungen ist.

Hat die Frauenarbeit auch in sämtlichen anderen Berufsgruppen und auch in ihnen allen nicht nur das niedere Hilfspersonal ausserordentlich zugenommen, was auf die bessere Vorbildung, die den Frauen jetzt ermöglicht ist, zurückzuführen ist, so hat dieselbe doch in keiner anderen Berufsgruppe so glänzende Eroberungen gemacht, wie im Handel und Verkehr. Wohl hat das höhere weibliche Hilfspersonal in der Landwirtschaft um 207%, im Bergbau und Industrie um 310% zugenommen, aber im Handel und Verkehr hat nicht allein das höhere weibliche Hilfspersonal ebenfalls um 279% zugenommen, sondern es ist die einzige Berufskategorie, in der auch die weiblichen Selbständigen sich stark vermehrt haben, und zwar um $34\frac{1}{2}\%$, während Bergbau und Industrie eine Abnahme von 10% und die Landwirtschaft

eine Zunahme von nur $25\frac{1}{2}\%$ zu verzeichnen hatte. Das liegt natürlich auch an der günstigen Lage, in der Handel und Verkehr sich befinden, aber die Zunahme der weiblichen Selbständigen in der letzten Branche ist doch eine bedeutsame Erscheinung.

Numerisch ist die Beteiligung der Frau an Handel und Verkehr nicht grösser als im Bergbau und Industrie, wo ungefähr jede vierte Person eine Frau ist, und viel kleiner als in der Landwirtschaft, wo jede zweite erwerbende Person eine Frau ist; oder gar in der Berufsgruppe „häusliche Dienste, persönliche Bedienung, Lohnarbeit wechselnder Art“, wo auf 100 Männer 118 Frauen kommen. Nur in den freien Berufsarten ist die Beteiligung der Frau eine unendlich kleinere — 176 648 Frauen gegen 1 249 521 Männer. — Dass die Frau sich im Handel und Verkehr so verhältnismässig zahlreiche Stellen errungen hat, ist um so beachtenswerter, als sie zweifelsohne im Nachteil gegen ihre männlichen Mitbewerber ist und zwar nicht allein wegen der trotz der in den letzten Jahrzehnten entstandenen Handelsschulen für Mädchen, weit mangelhafteren Vorbildung, sondern auch wegen der Altersbedingungen. Im Handel und Verkehr sind die Altersklassen von 20—50 Jahren mit ca. 65% aller Erwerbsthätigen dieser Berufsart besetzt. Die weiblichen Altersklassen aber sind nur bis zum 30. Jahre stark besetzt, sinken in den nächsten Stufen, um erst bei den oberen Altersklassen wieder zu steigen.

Gerade im jugendlichen Alter, wo die physische Kraft sich erst bilden und die geistige erst ausgebildet werden sollte, sehen wir die Frauen im grössten Prozentsatz erwerbsthätig und ebenso im späten Alter, wo die Kraft bereits erlahmt ist. Im thatkräftigsten Alter von 30—40 Jahren, wo die Männer ihr Maximum erreichen und wo Kraft und Erfahrung im reichsten Masse vorhanden sind, mithin am besten benutzt werden können, wird ein grosser Teil der Frauen weggeheiratet und tritt dadurch aus den Kreisen der Erwerbsthätigen aus, um nicht selten im späten Alter ihre frühere Thätigkeit wieder aufnehmen zu müssen.

Die Verhältnisse in den einzelnen Städten sind natürlich sehr verschieden. In München sind die Gehilfinnen im Verhältnis zu den Gehilfen sehr zahlreich. Im Jahre 1889 gab es dort nämlich 2700 weibliche Gehilfen und Lehrlinge gegen 3500 männliche. Es ist dies zum Teil der Riemerschmid'schen Handelsschule für Mädchen zuzuschreiben.

2. Die Befähigung der Frauen für den Handel

Das Recht der Frauen auf kaufmännische Stellungen darf als unbestritten gelten. Einzelne Branchen sind aber für sie nicht geeignet, vor allem der Beruf der Handlungsreisenden. Ein weiblicher

commis voyageur ist ein Unding, dem auch von Frauenseite entgegengetreten werden müsste. Die Mädchen werden zum Handelsberufe hingedrängt durch die im allgemeinen abnehmende Hoffnung auf baldige Verehelichung. Die Prinzipale nehmen weibliche Hilfskräfte — kaufmännisch geschulte und ungeschulte — gerne an, weil diese weiblichen Hilfskräfte wohlfeiler, in vielen Dingen aber ebenso geschickt arbeiten, als die männlichen. Da nützt es den Handlungsgehilfen nichts, den Ruf erschallen zu lassen: Hinaus mit den Frauen aus den Handelsgeschäften! Diese Konkurrenz können sie nicht mehr beseitigen. Die Gesetzgebung wird sich auch nicht herbeilassen, den Frauen einen Beruf zu untersagen, welchen sie — gewisse Stellungen ausgenommen — ebenso gut erfüllen können, wie ihre männlichen Konkurrenten. Nur da, wo sich die männlichen Gehilfen absolut als tüchtiger erweisen, können sie die an die Frauen verlorenen Positionen zurückgewinnen — umso mehr, als ja die weiblichen Hilfskräfte gerne wieder aus dem Handelsberuf ausscheiden, wenn sie Gelegenheit finden, sich zu verheiraten.

Jede Zunahme der weiblichen Konkurrenz muss allerdings die Stellenlosigkeit steigern. Sie hängt wieder zusammen mit der immer zunehmenden Erschwerung der Begründung eines Hausstandes. Je später und je seltener in unseren Städten (nicht auf dem Lande) der Mann in die Lage kommt, einen eigenen Hausstand begründen zu können, um so stärker muss die Anzahl jener Mädchen anwachsen, die mit kaufmännischer Bildung versehen in die Konkurrenz mit den männlichen Handlungsgehilfen treten.

Dieser Übelstand liesse sich nur dadurch beseitigen, dass die Handlungsgehilfinnen bei gleichen Leistungen denselben Lohn fordern würden, wie ihre männlichen Kollegen.

Professor Adler*) sagt: „Die Frauenarbeit gänzlich zu verbieten, geht nur in denjenigen Gewerbebezügen an, welche dem weiblichen Organismus besonders schädlich sind oder die Sittlichkeit zu beeinträchtigen vermögen. Man kann aber nicht behaupten, dass die kaufmännische Arbeit nach einer dieser beiden Richtungen hin irgendwie gefährlicher ist als jede andere Branche auch. Ein gesetzliches Verbot der Beschäftigung von Frauen wäre eine schreiende Ungerechtigkeit und könnte ausserdem viele dieser armen Wesen der Prostitution überliefern.“

Professor Karl Bücher schrieb bereits 1882: „Man wird gewiss nicht leugnen dürfen, dass im Handel vielfach weibliche Arbeitskräfte dasselbe, ja besseres leisten können als männliche, dass in manchen Branchen schon jetzt die Frauenarbeit gar nicht mehr entbehrt werden kann und dass es bei den geringen Verehelichungsaussichten vieler

*) Die Sozialreform und der Kaufmannsstand

junger Mädchen aus gebildeten, aber vermögenslosen Kreisen ein wahrer Segen ist, dass sich ihnen derartige Stellungen bieten.“

Dr. Haushofer hebt den Unterschied zwischen dem männlichen und dem weiblichen Handlungsgehilfen hervor: „Die Kontoristin geht abends, wenn sie ihr Buch geschlossen und ihre Feder säuberlich abgewischt hat, nach Hause, kocht sich ihren Thee und näht ihre Kleider, während mancher Kontorist sich in einen eleganten Anzug wirft und irgend einem Tingeltangel oder dergleichen zustrebt. Sie verdient sich also mit ihrer Nadel noch einige Pfennige; er verthut das Dreifache von dem, was sie verbraucht und verwüestet sich nebenbei auch die Gesundheit. Dafür hat er allerdings gelebt — gelebt nach seinen Begriffen. Das ist der Gegensatz zwischen dem männlichen Arbeiter und der weiblichen Arbeiterin in diesem Falle. Und in hundert anderen Fällen stellt er sich entsprechend.“*)

3. Lehrzeit und Ausbildung

Die Ausbildung der Handlungsgehilfinnen ist meistens eine andere als die der männlichen Gehilfen, da diese 3 bis 4 Jahre hindurch praktisch zu lernen pflegen, während die überwiegende Mehrzahl der Handlungsgehilfinnen mit nur theoretischer Ausbildung ins Geschäftsleben eintritt oder doch nur verhältnismässig kurze Zeit, $\frac{1}{2}$ bis 1 Jahr, seltner 1 bis 2 Jahre, praktisch lernt. Diese vorwiegend theoretische oder meistens viel zu kurze praktische Ausbildung ist sehr zu bedauern, da in wenigen Monaten kein Mensch ein Fach gründlich erlernen und der theoretische Unterricht niemals die Praxis ersetzen kann. Allerdings hält es vielfach schwer, für Mädchen eine wirklich gute Lehrstelle zu finden. Sodann wenden sich viele Mädchen und Frauen des Mittelstandes erst dann einem Erwerbszweig zu, wenn die Not an sie herantritt und sie gezwungen sind, sofort zu verdienen. Viele glauben auch, auf eine längere Lehrzeit verzichten zu können, weil sie den kaufmännischen Beruf von vornherein nur als ein Durchgangsstadium ansehen.

Die Verkäuferinnen machen zumeist eine Lehrzeit durch, die zwischen $\frac{1}{4}$ und 3 Jahren schwankt. Im Osten und Norden Deutschlands scheint sie das Höchstmass von einem Jahre nur selten zu überschreiten, wogegen im Westen und im Süden diese Zeit wohl das Mindestmass darstellt. In kleineren Ortschaften dauert die Lehrzeit länger als in grossen.

Die Ausbildung der Direktrinen geschieht bisher, abgesehen von dem seltenen Fall eines kurzen Kursus in einer Akademie, durchweg auf dem Wege der Praxis durch allmähliches Hinaufarbeiten. So ist in der Wäschebranche das junge Mädchen zuerst Lehrling, dann

*) Dr. Max Haushofer, a. a. O. S. 85.

einige Jahre Zuschneiderin und kann dann allmählich Direktrice, d. h. technische Leiterin der gesamten Arbeiten werden. Namentlich liegt ihr die Aufsicht über die Zuschneiderinnen und das Zuteilen und Abnehmen der gelieferten Stücke ob. Im Putzfache geht es ebenso: Lehrmädchen, Zuarbeiterin, Direktrice.

Für die Thätigkeit im Kontor ist zwar die Gewinnung einer theoretischen Vorbildung üblich, aber sie ist in den meisten Fällen unzureichend. Gewöhnlich besucht man 1—3 Monate einen Kursus bei einem Handelslehrer, lässt sich dort die Kenntnisse der einfachen und doppelten Buchführung und kaufmännischen Korrespondenz zeigen und ist nun — wenigstens auf dem Zeugnis — eine perfekte „Buchhalterin“ oder „Kontoristin“. Aber man sieht bald ein, dass das Zeugnis wenig Wert hat, und man ist gezwungen, eine viel geringer bezahlte Stellung anzunehmen, als man erwartet hatte.

Nur von einer zweckmässig angeordneten, ineinandergreifenden Ausbildung in allen erforderlichen Fächern, wie sie besonders durch hinreichend langen Besuch einer Handels- oder Gewerbeschule erreicht werden kann, ist ein wirklicher Nutzen für die spätere Laufbahn zu erwarten.

Ist die theoretische Ausbildung in der Handelsschule für die Buchhalterin, die Korrespondentin, die Kontoristin, die Kassirerin, die Geschäftsführerin und Prokuristin die gleiche, so soll auch die Lehre die gleiche sein, denn da diese Berufsarten in einander greifen, und da in manchen kleineren Betrieben zwei, drei, ja manchmal alle fünf Stellen von einer und derselben Person ausgefüllt werden, so ist ihre intime Kenntnis unbedingt nötig, nicht zuletzt auch zum Zwecke des Weiterkommens. Um aber in den ganzen geschäftlichen Betrieb tieferen Einblick zu erreichen, müssen die Eltern des betreffenden Lehrmädchens mit dem Geschäftshause in das es eintritt, einen Lehrvertrag schliessen, in dem das Geschäftshaus sich verpflichtet, das Mädchen in einem bis zwei Jahren nach und nach durch den ganzen Geschäftsbetrieb zu führen, so dass dasselbe wirklich vielseitig ausgebildet werde.

4. Die rechtliche Stellung

Die rechtliche Stellung der weiblichen Handlungsgehilfen ist der männlichen gleich; das Gesetz kennt hier keinen Unterschied.*) Was die Rechte und Pflichten der Handelsfrau betrifft, so werden dieselben in Kapitel II dieses Abschnittes erörtert.

Der Hilfsverein für weibliche Angestellte in Berlin hat von rechtskundiger Seite für seine Mitglieder folgende Ratschläge aufstellen lassen:

*) Die diesbezüglichen Bestimmungen nebst Kommentaren sind enthalten in dem Werke: Wegweiser für Stellesuchende. Von Dr. Ludw. Huberti und T. Kellen. Verlag der Handels-Akademie Leipzig. Preis 2.75 M.

1. Wirst Du auf Probe engagirt, so mache Dir 8, längstens 14 Tage Probezeit aus.
2. Unterschreibe keinen Vertrag und keine Geschäftsordnung, ohne sie zuvor genau durchgelesen zu haben. Verlange Abschrift für Dich.
3. Im Falle von Krankheit versäume nicht, Dir ein ärztliches Attest zu sichern, falls Du fehlen musst.
4. Wirst Du zu Unrecht gekündigt, so erkläre ausdrücklich, dass Du die Kündigung nicht annimmst.
5. Wirst Du zu Unrecht entlassen, so schreibe nach dem Abgange sofort, dass Du Dich dem Chef weiter zur Verfügung hältst.
6. Quittire im Streitfalle bei Abzügen über Empfang des Gehalts nur „unter Vorbehalt meiner Rechte“.
7. Übernimm Dienste, welche Dir nach dem Engagement nicht obliegen, oder Überstunden niemals, ohne vorher zu erklären, dass Du zu solchen Leistungen nicht verpflichtet bist.
8. Bei Beleidigung erhebe Privatklage. Auch wenn nicht jede Beleidigung Dich zum Rücktritt berechtigt, so kann der Beleidiger immerhin zur Verantwortung gezogen werden.
9. Bei Nichtbezahlung des Gehalts lasse Dich nicht vertrösten, sondern tritt lieber sofort zurück, sonst kommst Du meist zu kurz.
10. Übernimm niemals eine unbedingte Schadenersatzpflicht für jedes Manko oder für jeden Schaden, sondern nur, sofern solche auf Dein Verschulden zurückzuführen sind.

5. Die Arbeitszeit

Die Arbeitszeit der Verkäuferinnen ist je nach der Gegend und Branche recht verschieden, doch meistens überaus lang und anstrengend. Sie macht sich umso mehr fühlbar, als in grossen Städten die Geschäftsinhaber bisher ihren Verkäuferinnen verboten haben, sich zu setzen, selbst wenn keine Kunden im Laden waren. Die von der Kommission für Arbeitsstatistik veranstalteten Erhebungen ergaben folgende Thatsachen: von je 100 Betrieben mit weiblichen Gehilfen beschäftigten ihr Personal

11,1	Betriebe	bis 10	Stunden
19,3	„	10—11	„
21,4	„	11—12	„
14,4	„	12—13	„
12,0	„	13—14	„
12,2	„	14—15	„
9,5	„	mehr als 15	„

und zwar nach Abzug der Mittagspause! Bis zu der Beschäftigungszeit von 14 Stunden sind die weiblichen Gehilfen ungünstiger gestellt als die männlichen, während darüber hinaus das umgekehrte der Fall ist. Süddeutschland weist für die weiblichen Gehilfen günstigere Ziffern auf als Nord- und Mitteldeutschland.

6. Die Kündigung

Interessante Angaben lieferte die Kommission für Arbeiterstatistik auch über die Kündigungsfristen der in Ladengeschäften thätigen weib-

lichen Personen. Darnach hatten eine Kündigungsfrist von mehr als 6 Wochen 4,4⁰/₀, von 6 Wochen 49,8⁰/₀, von 4 Wochen 27,4⁰/₀, von 2 Wochen 15,3⁰/₀, von 1 Woche 1,2⁰/₀ und tägliche Kündigung 0,5⁰/₀. Im Allgemeinen waren hinsichtlich der Kündigungsfristen die weiblichen Handlungsgehilfen schlechter gestellt als die männlichen.

Sehr vorsichtig müssen die Handlungsgehilfinnen bei Annahme einer Stelle in Bezug auf die Kündigungsfrist sein. Wenn in dieser Beziehung nichts vereinbart wird, dann findet die Kündigung nach dem Handelsgesetzbuch statt. In manchen Geschäften wird nach der Saison entlassen, so z. B. in der Porzellanbranche, wo das Geschäft nur von Oktober bis Januar lebhaft ist, im Putzgeschäft, in den 50 Pfg.-bis 3 Mark-Bazaren u. s. w.

7. Das Saisonengagement

In den Grossbazaren werden Hunderte von Verkäuferinnen im Oktober, November und März für das Weihnachts- und Pfingstgeschäft engagiert, um nach Schluss der Saison, Januar und Juli wieder auf die Strasse gesetzt zu werden. Im Gegensatz zum Spezialgeschäft, das nur eingearbeitete Leute brauchen kann und sein Personal daher meist auch die stille Zeit hindurch behält, kann der Inhaber der Bazare sich die unnützen Brotesser vom Halse schaffen. Was aus den Mädchen in der Zwischenzeit wird, darnach fragt er nicht.

8. Das Gehalt

Bei dem Mangel grosser Organisationen der weiblichen kaufmännischen Angestellten fehlt es an genauen Angaben über ihre Bezahlung. Nach den Berechnungen der Stellenvermittlung des Hilfsvereins für weibliche Angestellte in Berlin ergeben sich, wenn freie Station auf 40 Mk. angegeben wird, folgende Monatsgehälter:

	Kontorpersonal	Direktrizen und Zuschneiderinnen	Verkäuferinnen	Expedientinnen
In Berlin				
1889/90	57 M.	77 M.	58 M.	48 M.
1890/91	58 „	81 „	54 „	51 „
1891/92	57 „	72 „	56 „	48 „
1892/93	59 „	83 „	61 „	54 „
1893/94	64 „	84 „	59 „	49 „
Ausserhalb Berlins				
1889/94	86 M.	100 M.	70 M.	—

Nach einer von 965 Berliner Gehilfinnen beantworteten Umfrage des Hilfsvereins für weibliche Angestellte:

1892	78 M.	77 M.	70 M.	61 M.
------	-------	-------	-------	-------

Das Monatsgehalt des weiblichen Bureau- und Aufsichtspersonals in Berlin betrug*)

	1893	1894	1895	1896	1897	1898
M.	62,47	64,61	64,70	68,50	69,74	69,00
bei	303	456	680	805	1023	1328 Personen.

Der des weiblichen Verkaufspersonals:

M.	61,47	58,70	57,69	58,88	57,57	60,00
bei	180	342	452	448	556	626 Personen.

Dagegen weisen die Angaben des Hamburger Vereins für Handlungskommiss von 1858 für männliche Gehilfen aller Art an durchschnittlichem Monatsgehalt auf: 1877—1889 94 M., 1890: 102 M., 1891: 103,75 M., 1892: 110,50 M., 1893: 112,65 M., 1894: 109 M.

Der Unterschied ist also sehr erheblich. Man muss aber bei der Vergleichung berücksichtigen, dass das Durchschnittsalter der Gehilfinnen infolge früheren Verlassens der Schule und der kurzen Lehrzeit viel geringer ist als das der Gehilfen. So betrug unter den 862 Gehilfinnen, für die durch die 1892er Umfrage des genannten Vereins ein Durchschnittsgehalt von 73 M. monatlich nachgewiesen ist, die geschäftliche Laufbahn von 30⁰/₀ erst 1—3 Jahre und von 45⁰/₀ 4—9 Jahre. Die Mehrzahl dieser Gehilfinnen zählte also weniger als 25 Jahre. Es ist ferner in Betracht zu ziehen, dass von den Gehilfinnen mindestens 50—70⁰/₀ als Verkäuferinnen thätig sind. Die Frauen kommen daher in den verhältnismässig besser bezahlten Stellungen im Kontor weniger zahlreich vor als die Männer. Auch findet sich die Mehrzahl der Gehilfinnen in den grösseren Städten, wo die Gehälter infolge der stärkeren Konkurrenz vielfach geringer sind als in der Provinz.

Durchschnittszahlen geben natürlich überhaupt kein genaues Bild. Tüchtige Verkäuferinnen z. B. sind sehr gesucht und erhalten — allerdings nur in Ausnahmefällen — in Geschäften, die von sehr reichem Publikum besucht werden, bis 250 M. Gehalt. Aber die grosse Masse muss sich mit einem viel bescheideneren Lohn begnügen.

Günstiger liegen die Einkommensverhältnisse der tüchtigen Direkticen, von denen die meisten mindestens 150 M. erhalten und die in sehr grossen Putz-, Wäsche- und Kostümgeschäften bis auf 350 M. monatlich kommen. Allerdings ist bei den Putzdirekticen dieses Einkommen nicht regelmässig, da die Anstellung oft nur auf die Dauer der Saison erfolgt.

Geradezu bemitleidenswert sind die armen Geschöpfe, die als Kontoristinnen, Zuschneiderinnen, Zuarbeiterinnen und Verkäuferinnen ein Einkommen von etwa 40—50 M. in Berlin, Frankfurt a. M.,

*) Nach den Mitteilungen Dr. Silbermanns in Schmollers Jahrbuch Heft 4, 1899.

München, Hamburg u. s. w. beziehen und die davon nicht nur ihren Lebensunterhalt, sondern noch anständige Kleidung beschaffen sollen.)*

Für die Beurteilung der wirtschaftlichen Lage der Handlungsgehilfinnen kann ebensowenig die rege Handelsthätigkeit Hamburgs oder die Berlins massgebend sein, wie etwa die spiessbürgerliche Ruhe einer mitteldeutschen Kleinstadt, sondern nur die Verhältnisse in einer Stadt grösseren Umfanges, in der jeder Zweig von Handel und Industrie ausreichend vertreten ist, und wo sich der allgemeine Geschäftsgang in ruhiger und unternehmender Weise abwickelt. Nach dem „Volkswohl“ bietet München ein solches normales Bild, von dem aus sich auf den allgemeinen Stand im Deutschen Reiche mit annähernder Wahrscheinlichkeit schliessen lässt.

Mit ganz vereinzelt Ausnahmen steht die übergrosse Mehrzahl der Handlungsgehilfinnen in Deutschland bis zur Gehaltsgrenze von 2000 M. das Jahr mit männlichen Gehilfen in Wettbewerb. Die wenigen Mädchen und Frauen, die 180—200 M. monatlich verdienen in Banken, Brauereien, Konfektions- und Weisswaren-Geschäften, verdanken dieses Einkommen nicht einer übermässigen Leistungsfähigkeit, sondern der langen Reihe von Jahren, die sie in der betreffenden Stellung verbracht haben, zum noch grösseren Teile aber weniger ihrer kaufmännischen Thätigkeit, als ihrem Geschmack und ihrer Dispositionsgabe. Es schlägt also diese ihre Befähigung mehr in die unterstützende gewerbliche Hilfsthätigkeit ein. Von den 9032 kaufmännisch angestellten Hilfskräften, die am 1. Januar 1896 in München unter 2000 M. Gehalt bezogen, waren 4661 männlich und 4371 weiblich, unter diesen aber nur 2442 Männer, d. s. 52 Proz. und 940 weibliche Kräfte, d. s. 21 Proz., die als Kontoristen, Buchhalter, Korrespondenten u. s. w. im Gegensatz zu den reinen Verkäufern arbeiteten. Nur ein Fünftel aller weiblichen kaufmännischen Hilfsarbeiter kann also zu schriftlichen Arbeiten herangezogen werden, während die Masse der weiblichen Hilfsarbeiter sich mit der allgemeinen Volksschulbildung begnügt und aus Zeit-, Kosten- und Bequemlichkeitsrücksichten die Ausbildung in den kaufmännischen Fächern vermeidet. Wie sich im Einzelnen diese gebildeten weiblichen Hilfskräfte in den handlungsgewerblichen Berufszweigen verteilen, ist beachtenswert. In einer bedeutsamen Bank Münchens sind z. Z. neben 37 Herren, 25 Damen angestellt; hierunter sind 19 Herren, die über 2000 M. Gehalt beziehen, wogegen 18 Herren und sämtliche Damen sich im Einkommen unter 2000 M. jährlich stellen. Eine andere hervorragende Bank beschäftigt 160 Herren und 25 Damen, das sind nur 15 Proz. Beide sind Aktiengesellschaften; aber auch in Privatbanken hat die weibliche Arbeitskraft Eingang gefunden; so hat ein angesehenes Privatbankgeschäft 24 männliche und 34 weibliche Hilfsarbeiter, letztere überragen also

*) Julius Meyer u. J. Silbermann, a. a. O. S. 270 f.

bereits um 14 Proz. die Männer. Ein anderes Privatbankgeschäft hat 12 männliche und 10 weibliche. Das Bankfach scheint in München durch die Handlungsgehilfin schon erobert zu sein — in merkwürdigem Gegensatz dazu steht, dass in Berlin in keinem einzigen Bankgeschäft eine weibliche Arbeitskraft als Handlungsgehilfin thätig ist. Ein Eisen-geschäft in München hat 105 männliche und 48 weibliche Angestellte, letztere in der Gehaltsstufe von 40—100 M. monatlich. Eine Gross-brauerei daselbst beschäftigt 22 männliche und 12 weibliche kauf-männische Hilfsarbeiter; eine andere Grossbrauerei 12 männliche und 2 weibliche, die 60—80 M. Gehalt für den Monat beziehen. Auch dem Versicherungswesen hat sich die Frauenarbeit zugewendet. Eine der bedeutendsten Münchener Unternehmungen dieser Art zählt neben 81 männlichen 20 weibliche Hilfsarbeiter. Etwas zahlreicher im Vergleich zu den Männern sind die weiblichen Hilfskräfte in den Weisswaren-, Konfektions- und Galanteriewaren-Geschäften vertreten. Ein Geschäft hat unter 198 Angestellten z. B. 165 weibliche.

Die Handelskammer zu Halberstadt hat Gelegenheit genommen Erhebungen bei der in Halberstadt seit dem Jahre 1892 bestehenden Ortskrankenkasse der Kaufleute anzustellen. Das Ergebnis war das folgende: Die Kasse zählt unter einer Gesamtzahl von 514 Mitgliedern, 175 weibliche Mitglieder und zwar 123 Verkäuferinnen, 40 Näherinnen und Putzarbeiterinnen und 12 Kontoristinnen und Kassirerinnen. Der jährliche Arbeitsverdienst betrug bei 60 weiblichen Mitgliedern bis 400 M., bei 29 von 400—500 M., bei 39 von 500—650 M., bei 36 von 650—850 M. und bei 9 Mitgliedern von 850—1200 M. jährlich. Man wird wohl, so fährt die genannte Körperschaft fort, nicht fehlgehen, wenn man annimmt, dass bei einem Gehalt von unter 650 M. eine selbständige Existenz nicht wohl bestehen kann; dann würden 45 Mädchen, also nur 27% von ihrem Gehalt leben. Von den Angestellten waren in ein und demselben Geschäft thätig: seit 1892 = 4, seit 1893 = 2, seit 1894 = 2, seit 1895 = 2, seit 1896 = 13, seit 1897 = 24, seit 1898 = 58, seit 1899 = 68 Mitglieder.

Wie Laura Krause*) mitteilt, zählt Leipzig jetzt ungefähr 7000 Gehilfinnen. Von diesen gehören nur 400 dem Verband kauf-männischer Gehilfinnen an. Über die Lage dieser Angestellten schreibt sie:

Für unsere Untersuchungen über die Lage der Leipziger Handels-gehilfinnen haben wir die Angaben von 224 Verbandsmitgliedern benutzt, die den Papieren der Stellenvermittlung zu Grunde lagen. 124 Auskunftspersonen suchten als Kontoristinnen oder Kassirerinnen Anstellung, 100 als Verkäuferinnen oder Lageristinnen, so dass also auch die verschiedenen Spezialitäten des Berufes in den Angaben zur Geltung kommen. Es

*) Soziale Praxis, 1899. Sp. 1374 ff.

liegt uns Material über die Dauer der verschiedenen Anstellungsverhältnisse, über Ausbildung und Gehalt der jungen Mädchen vor.

Von den 224 Stellensuchenden meldeten sich:

	ohne vorherige kaufmännische Berufsthätigkeit	mit vorheriger kaufmännischer Berufsthätigkeit				Summe
		unter 1 Jahr	1—3 Jahr	3—5 Jahr	5—10 Jahr und mehr	
für Kontor . . .	44	22	29	14	15	124
für Verkauf . . .	11	19	36	15	19	100
Zusammen	55	41	65	29	34	224

In den Spalten 4 und 5 finden sich 63 Angestellte, die Stellungen von über 3 bis über 10 Jahren inne gehabt und den Beweis von besonderer Treue und Tüchtigkeit im Berufe geliefert haben. Spalte 3, mit 65 Angestellten, die 1 bis 3 Jahre in einer Stellung thätig waren, gibt ebenfalls das Zeugnis von guter Brauchbarkeit der Frauen im kaufmännischen Berufe. Spalte 2, mit 41 Angestellten, die bisher keine Stelle von Jahresdauer bekleidet haben, zeigt manche ungenügend ausgebildete oder für den Beruf persönlich weniger geeignete Kraft und meist sehr junge Mädchen; es gehören ihr auch Angestellte aus der Konfektion und dem Putzfach an, die oft nur Saisonstellungen erhalten.

Wenden wir uns Spalte 1 den 55 Angemeldeten zu, die noch nie kaufmännisch thätig gewesen sind, so finden wir zunächst junge Mädchen, die früher anderen Berufen angehörten: es erscheint die Lehrerin und Erzieherin, die Haushälterin, das Dienstmädchen und die Fabrikarbeiterin, die den kaufmännischen Beruf für so verlockend halten, dass sie ihren bisherigen dagegen vertauschen wollen, die sich eine Thätigkeit in demselben auch wohl viel leichter und lohnender denken als sie ist. Eine dieser Bewerberinnen war einmal 8 und einmal 9 Jahre als Betriebsleiterin in einer Posamentenfabrik thätig, in der letzten Stellung war sie mit anderen Kolleginnen entlassen worden, weil der Chef jüngere und billigere Kräfte anstellen wollte. Für Kontor ausgebildet, trat sie mit der grossen Schar der jüngeren Mädchen in Konkurrenz und es gelang ihr bisher noch nicht, Anstellung zu finden. Ein früheres Dienstmädchen war 10 Jahre in Familienstellung gewesen und wies ein Ehrendiplom über 7jährige Treue in einer Stellung auf. Sie hatte einen auskömmlichen, sorgenfreien Dienst aufgegeben, in dem sie ansehnliche Ersparnisse gemacht hatte, um sich für Kontor ausbilden zu lassen und um dort vielleicht ein Anfangsgehalt von 30 M. monatlich zu erhalten! Die meisten waren aber ganz junge Mädchen, die bisher noch keinerlei Stelle bekleidet hatten. Von den 55 Neuzuströmenden strebt, wie unsere Tabelle zeigt, $\frac{4}{5}$ nach Kontorstellungen, während nur $\frac{1}{5}$ im Verkauf thätig sein wollte. Dies stellt ein Überangebot von jungen Kräften für das Kontor dar, das eine gefährliche Konkurrenz schafft, deren Folge ein erheblicher Notstand im Handelsberuf sein muss. Wenn diese jungen Kräfte nicht ganz leistungsunfähig sind, werden sie oft für ein minimales Gehalt angestellt und verdrängen besser bezahlte Persönlichkeiten. Es sind dies meist junge Mädchen, die bei den Eltern wohnen und sich bereit erklären, für jede noch so geringe Bezahlung thätig zu sein, um die ersehnte Anfangsstellung zu gewinnen. Die Stellenvermittlung ist dieser Erscheinung gegenüber fast machtlos. Melden sich gänzlich ungeeignete Kräfte, was oft genug vorkommt, die nicht einmal die Fähigkeit besitzen, einen einfachen deutschen Brief zu schreiben, so weist sie die Beamtin zurück. Man vergisst nur zu oft, dass der kaufmännische Beruf auch qualifizierte Arbeitskräfte verlangt.

Fragen wir nun nach der Vorbildung zunächst der 124 Kontoristinnen.

Es wurde zur Ausbildung in den Handelsfächern entweder die hiesige Fortbildungsschule für Mädchen besucht, die einen Handelskurs besitzt, oder eine Privathandelschule mit zweijährigen Kursen oder sogenannte Handlungspresen, von denen die meisten in ihren Anzeigen eine vollkommene kaufmännische Ausbildung in der kürzesten Zeit zu geben versprechen. Sie locken durch diese Zusage die jungen Mädchen an und verschulden zum Teil mit das Überangebot von jungen, schlecht ausgebildeten Kräften.

Von den 124 Kontoristinnen geben an:

- 2 Lehrerinnenausbildung,
- 20 zweijährigen Besuch einer Handelsschule,
- 10 ein- bis zweijährigen Besuch einer Handelsschule,
- 25 halb- bis einjährigen
- 40 drei- bis sechsmonatigen Besuch eines Handelskurses,
- 27 keinen

Besonders häufig werden in der Stellenvermittlung junge Damen für Stenographie und Schreibmaschine verlangt. 70 geben Kenntnisse in Stenographie, 60 solche in der Handhabung der Schreibmaschine an. Diese Fertigkeiten verlangen aber beide eine längere Übung, über die die meisten Bewerberinnen nicht verfügten. Kenntnisse in fremden Sprachen sind nicht häufig. Selbständige fremdsprachliche Korrespondenz geben an 8, Vorkenntnisse in fremden Sprachen 35, die übrigen 81 waren überhaupt ohne fremdsprachliche Kenntnisse.

Von den 100 Verkäuferinnen geben 26 den Besuch eines Handelskurses an. Wenn der Besuch der Handelsschule auch nicht so notwendig für sie erscheint, wie für die Kontoristinnen, so ist ihnen doch ein gutes Deutsch und sicheres Rechnen nötig, und theoretische Kenntnisse in den Handelsfächern erleichtern ihnen das Fortkommen im Beruf wesentlich, da schriftliche Thätigkeit oft in die praktische eingreift, bei Besetzung der besseren Stellen im Verkauf wird daher oft der Besuch der Handelsschule verlangt. Die theoretische Ausbildung in den Handelsfächern ist aber vor allem bei den Kontoristinnen eine viel zu geringe. Da wir die Erfahrung in unserer Stellenvermittlung machen, dass uns mehr Vakanzen gemeldet werden, als sich Bewerberinnen einfänden, so scheinen die Verhältnisse für die Angestellten sehr günstige zu sein. Dass wir aber nur wenig mehr als $\frac{1}{3}$ der Stellen besetzen konnten, hat seinen Grund in der ungenügenden Ausbildung der Bewerberinnen. Der wundeste Punkt ist in vielen Fällen aber der Mangel einer eigentlichen praktischen Ausbildung für den Beruf. Von den 124 Kontoristinnen geben nur 13 eine praktische Lehrzeit an, während von den 100 Verkäuferinnen 67 eine solche durchgemacht haben. Die erste Anstellung muss dann die praktische „Lehre“ ersetzen, denn erlernt müssen doch sowohl die Fertigkeiten im Verkauf, als die einzelnen Funktionen im Kontor werden. Aber das junge Mädchen ist in „Stelle“ und es macht sich oft genug nicht klar, dass es noch viel lernen muss und der Prinzipal beschäftigt häufig eine solche junge Angestellte ganz einseitig und erkennt keinerlei Verpflichtung an für die Ausbildung des Mädchens Sorge zu tragen. Wir fordern für die Gehilfinnen eine richtige Lehrzeit, um für die gut ausgebildete Kraft dann ein wesentlich höheres Gehalt beanspruchen zu können, als es gegenwärtig gezahlt wird.

Wenden wir uns nunmehr der Gehaltsfrage zu. Wir haben bei den bereits früher angestellten Damen das letzte Gehalt eingestellt, was sie bezogen haben, bei denen, die noch nicht vorher angestellt waren, die aber durch uns Stellung erhielten, das Anfangsgehalt in Frage gezogen. Ausser Betracht bleiben 25 Kontoristinnen und 6 Verkäuferinnen, die

noch keine Anstellung gefunden hatten. Von den Kontoristinnen erhielten:

11 Angestellte	100—140 M.	Gehalt im Monat				
9	80—100	„	„	„	„	„
13	70—80	„	„	„	„	„
14	60—70	„	„	„	„	„
12	50—60	„	„	„	„	„
10	40—50	„	„	„	„	„
11	30—40	„	„	„	„	„
19	20—30	„	„	„	„	„

Von den Verkäuferinnen erhielten:

6 Angestellte	100—120 M.	Gehalt im Monat				
15	80—100	„	„	„	„	„
9	70—80	„	„	„	„	„
17	60—70	„	„	„	„	„
14	50—60	„	„	„	„	„
16	40—50	„	„	„	„	„
8	30—40	„	„	„	„	„
4	20—30	„	„	„	„	„
5	unter 20	„	„	„	„	„

Bei der Berechnung des Durchschnittsgehaltes zogen wir die Einzelgehälter in Betracht und gewannen für die Kontoristin 56,85 M. Durchschnittsgehalt für den Monat und für die Verkäuferin 52,90 M. Diese Zahlen werden aber im Hinblick auf die Gesamtheit aller im kaufmännischen Berufe thätigen Frauen in Leipzig zu hoch sein. Wir hatten bei unseren Aufstellungen einige erste Kräfte mit aussergewöhnlich hohem Gehalt. Ausserdem haben einige Stellensuchende, wie wir später erfuhren, ihr bisheriges Gehalt zu hoch angegeben. Die beiden Umstände lassen das Durchschnittsgehalt höher erscheinen als es ist; es dürfte in Leipzig für die kaufmännische Gehilfin kaum wesentlich über 50 M. monatlich betragen.

Gehen wir nun zu der wichtigen Frage über: Wie gestalten sich die Lebensverhältnisse der Angestellten? Können sie mit dem Gehalt, das sie beziehen, ein gutes Auskommen finden? Wir haben von zweien unserer Mitglieder eine ausführliche Aufstellung ihrer Ausgaben erhalten. Sie sind mit grosser Gewissenhaftigkeit bei der Arbeit verfahren. Beide Angestellte lebten ausschliesslich von ihrem Verdienst. Fr. A. ist Verkäuferin, die sich bei bescheidenen Ansprüchen billige Wünsche nicht zu versagen braucht. Sie hatte eine Monatseinnahme von 120 M. und berechnete ihre monatlichen Ausgaben mit 80 M.

Fr. A.'s Jahresausgaben: 960 M.

Wohnung	M. 216	monatlich M. 18 mit Kaffee,
Mittagessen	„ 216	„ „ 18, täglich 60 Pfg. für
		gutes Essen,
Abendessen, 2. Frühstück		monatlich M. 15, täglich 50 Pfg.
und Vesper	„ 180	für Brot, Butter, Fleisch, Eier,
		Obst und Thee,
Wäsche	„ 48	monatlich 4 M. für Leibwäsche,
		Blusen, Kragen (für die Ver-
		käuferin nötig),
Vereine	„ 6	M. 3 Jahresbeitrag für den Verband
		kaufm. Geh., 3 M. andere Vereine,

Kleidung	M. 80	2 Kleider, 2 helle Blusen, 1 Jacket, Sommerhut und Winterhut,
Schuhwerk	„ 25	2 Paar neue Schuhe und verschiedene Reparaturen,
Neuanschaffungen	„ 20	Strümpfe, Taschentücher, Schürzen (für die Verkäuferin nötig),
Toilettenbedarf	„ 18	1,50 M. monatlich für Handschuhe, Kragen, Gürtel, Seife u. s. w.
Briefpapier, Marken	„ 10	83 Pfg. im Monat. Das Fräulein hat die Eltern auswärts und sonst rege Korrespondenz,
Steuern	„ 20	bei einem Einkommen von jährlich 1200—1400 M.,
Kranken- und Invaliden-		
kasse	„ 30	monatlich 2,50 M.,
Heizung	„ 15	Heizung 8 M., Beleuchtung 7 M.,
grosse Extraausgaben	„ 40	Geschenke, eine Sommerreise,
kleine „	„ 36	3 M. monatlich für Bücher, Ausflüge, Konzert, Theater, Zeitungen, elektrische Bahn, Schlittschuhlaufen u. s. w.

Jahresausgaben M. 960 = 80 M. monatlich.

Fr. B. ist jüngere Buchhalterin, elternlos und ausserordentlich sparsam. Ihre Ausgaben stellen etwa das dar, womit ein junges Mädchen in der grossen Stadt noch einigermaßen bestehen kann. Fr. B. hat eine Monatseinnahme von 60 M. und gibt etwa 50 M. für ihren Lebensunterhalt aus. Da sie aber in ihrem Budget keinerlei grössere Extraausgaben vorgemerkt hat, dürften sich die Ausgaben doch manchmal erhöhen.

Fr. B.'s Jahresausgaben: 606 M.

Wohnung	M. 144	monatlich 12 M. mit Kaffee,
Mittagessen	„ 144	„ 12 M., 40 Pfg. täglich,
Abendessen u. s. w.	„ 120	„ 10 M., 33 Pfg. täglich, Brot, Butter, Eier, Fleisch, Thee,
Wäsche	„ 24	wöchentlich 50 Pfg.,
Vereine	„ 9	3 M. Jahresbeitrag (Verb. kaufm. Geh.), 6 M. Stenogr.-V.,
Kleidung	„ 57	2 Kleider à 18 M., 2 Hüte à 3 M., 1 Jacket 15 M.,
Schuhwerk	„ 25	2 Paar neue Stiefeln und versch. Reparaturen,
Neuanschaffungen	„ 15	monatlich 1,25 M. für Strümpfe, Leibwäsche, 1 Unterrock u. s. w.
Toilettenbedarf	„ 16	monatlich 1,35 M. für Handschuhe, Schleifen, Kragen, Seife u. s. w.
Extraausgaben	„ 12	monatlich 1 M. für Post, Ausflüge im Verband, elektr. Bahn, einmal ein Konzert u. s. w.
Steuern	„ 6	auf ein Einkommen von 600 bis 700 M berechnet,
Heizung und Licht	„ 10	monatlich 83 Pf.,
Kranken- und Invaliden-		
kasse	„ 24	2 M. im Monat.

Jahresausgaben M. 606 = etwa 50 M. im Monat.

Werfen wir an der Hand dieser Zahlen einen Blick auf unsere Angestellten und fragen wir, wie sich ihre Lage im Vergleich zu diesen Aufstellungen gestaltet, so zeigt es sich, dass:

- 41 Angestellte 80 M. und mehr Einkommen hatten, also nach Massgabe von Budget A. gut auskommen konnten,
- 79 Angestellte 50—80 M. Einnahme und nach Budget B. ein bescheidenes oder ein leidlich gutes Auskommen hatten,
- 73 Angestellte aber weniger als 50 M. monatlich Einkommen hatten, und darum nur ein sehr kümmerliches Leben führen konnten oder auf die Unterstützung anderer angewiesen waren.

Man beurteilt die geringere Entlohnung der Frauenarbeit gegenüber der Männerarbeit oft dahin, dass die Frau keine Familie zu erhalten habe, doch trifft dies heutzutage nicht immer zu. Wir haben eine geschiedene und zwei von den Männern verlassene Frauen, die Kinder ernähren müssen. Eines unserer Mitglieder ist Witwe und sichert durch Berufsthätigkeit ihren vier Kindern die Erziehung, die alte Mutter mit bescheidener Pension versorgt die Kinder in Abwesenheit der Frau. Ein anderes Mitglied ist mit seinem guten Gehalt, das es grosser Befähigung verdankt, die Haupthalterin der ganzen Familie. In einem weiteren Falle sind es zwei Schwestern, die mit ihren gemeinsamen Einnahmen die kränkliche Mutter und die jüngere Schwester erhalten müssen. Jedenfalls müsste man wenigstens fordern, dass die Frauen und Mädchen, die im kaufmännischen Berufe vom frühen Morgen bis zum späten Abend ihre ganze Kraft einsetzen, von ihrem Verdienst leben könnten; nach unseren Berechnungen aber sind es 37,82 Prozent, die nicht auskömmlich leben können. Und diese ernste Thatsache beweist, dass es mit der Lage der Handlungsgehilfinnen in Leipzig schlimm bestellt ist und dass die Hebung ihres Standes nach jeder Richtung hin die Aufgabe einer energischen Vereinsthätigkeit sein muss.“

Wenn die Frau auch im Handel und Gewerbe, selbst bei gleichen Leistungen weniger Lohn erhält als der Mann, so ist das eine Erscheinung, die wir auch in andern Berufszweigen finden. Zum Teil wird die Entlohnung der Frau aber auch durch den starken Andrang unzureichend gebildeter junger Mädchen zu allen möglichen Erwerbsgelegenheiten herabgedrückt. Dieser Druck ist stärker als die Gehaltsunterbietungen der nicht minder zahlreichen unzureichend gebildeten männlichen Gehilfen. Überhaupt ist die Frau gegen Druck auf den Lohn weniger widerstandsfähig als der Mann. Die Frau ist zu jung in der kaufmännischen Laufbahn, als dass bei ihr das Klassenbewusstsein, das nicht einmal bei den männlichen Gehilfen hinreichend ausgebildet ist, wirksam sein könnte.

Soweit der Druck auf das Gehalt von den Geschäftsinhabern ausgeht, gründet er sich darauf, dass die Bedürfnisse der Frau geringer seien als die des Mannes. Gewiss ist die Frau in der Lage, in mancher Hinsicht durch Herstellung und Instandhaltung ihrer Garderobe, durch Anschluss an Familienpensionen u. s. w. billiger zu wirtschaften als der Mann. So erheblich sind diese Ersparnisse aber nicht, um den Abstand in den Gehaltsverhältnissen zu rechtfertigen. „Ein grosser Teil der Schuld, heisst es in einer bereits erwähnten Schrift,*) liegt

*) Julius Meyer u. J. Silbermann, a. a. O. S. 273.

an den Frauen selbst, weil sie in ihren Ansprüchen an das Leben viel zu genügsam und bescheiden sind. Sie sagen sich nicht, dass es unwürdig ist, gerade nur das Allernotwendigste zum Leben zu verdienen, auf viele Lebensgenüsse zu verzichten, nicht einmal einen Notgroschen ersparen zu können. Sie sehen die Laufbahn vielfach mit mehr oder minder Geduld und Ergebung als das Martyrium an, durch das sie endlich zu dem ersehnten Himmel der Ehe aufsteigen werden.“ Zu der Zahl der Frauen, die ihren Beruf von diesem Gesichtspunkt aus ansehen, gesellt sich die gleichfalls nicht geringe Zahl derer, die im Hause der Eltern oder Geschwister wohnen und die an ihrer Familie einen Rückhalt besitzen. Ähnlich wie in der häuslichen Gewerbethätigkeit diese Mädchen und Frauen ihre Kunstfertigkeit für Anfertigung von Näharbeiten und Stickereien zu einem schmachvoll niedrigen Preise den Unternehmern anbieten, begnügen auch jene Gehilfinnen sich mit den geringsten Gehältern und drücken dadurch nicht nur die Gehälter der auf Gewinnung des ganzen Lebensunterhalts angewiesenen Frauen, sondern auch die der männlichen Kollegen.

Anderseits werden auch viele Frauen unverschuldet in die Notwendigkeit versetzt, mit jedem Gehalt vorlieb nehmen zu müssen. Es ist nämlich Thatsache, dass viele Frauen erst durch unvorhergesehene Ereignisse, Todesfälle, plötzliche Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage u. dergl. der kaufmännischen Laufbahn zugetrieben werden. Natürlich ist dann keine Fachausbildung vorhanden, und man muss sich mit jeder Arbeit und jedem Lohn begnügen. Eine Fortbildung ist bei der langen Arbeitszeit meist nicht möglich.

Die Notwendigkeit des Miterwerbs beschränkt sich für die Töchter zumeist nur auf die Zeit vor der Ehe; mit der Verheiratung hört die Erwerbsthätigkeit in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle auf, und so kommt es, dass die Beschäftigung nicht als Lebensberuf aufgefasst wird. Der Trieb, materiell emporzukommen, wirkt nicht stark, da die Beschäftigung nur wenige Jahre dauert. Ein nicht geringer Übelstand ist es ferner, dass die Notwendigkeit des Miterwerbs weiblicher Familienangehöriger nicht gleichzeitig die Forderung in sich schliesst, den gesamten Lebensunterhalt zu verdienen, dass also von dem Familienoberhaupte nur auf einen Zuschuss zu den Lebensbedürfnissen gerechnet wird. Naturgemäss wird aus diesem Grunde auch auf die Ausbildung nicht dieselbe Sorgfalt und derselbe Kostenbetrag aufgewendet, wie für die Söhne, die zeitlebens auf eigenen Füßen stehen müssen. Zu all' dem kommt die grössere Bedürfnislosigkeit der Frau gegenüber dem Manne bezüglich einer Reihe materiell sehr ins Gewicht fallender Gebrauchsgegenstände. Schliesslich müssen wir bei einer allgemeinen Betrachtung der Lohnverhältnisse auch den Umstand berücksichtigen, dass weibliche Angestellte ihre Thätigkeit nicht selten auf längere Zeit unterbrechen müssen, was ein langsames

Emporsteigen im Gehalt naturgemäss zur Folge hat. Weibliche Personen sind häufig gezwungen, ihren Beruf eine Zeit lang aufzugeben, sei es, dass sie im elterlichen Haushalt gebraucht werden, sei es infolge länger andauernder Krankheit, namentlich in den Entwicklungsjahren. Endlich dürfen wir nicht ausser acht lassen, dass die Frauenarbeit im Handelsgewerbe sich im allgemeinen auf grössere Städte beschränkt, und dass die Eltern nicht gewillt sind, ihre Töchter in eine andere Stadt ziehen zu lassen. Auf diese Weise wird das Angebot von Arbeitskräften an einzelnen Punkten sehr gross, was natürlich eine niedrigere Bezahlung zur Folge hat. Hält es in Berlin doch sogar nicht sehr leicht, Mädchen, die sehr weit vom Zentrum, also fern von der eigentlichen Geschäftsgegend, wohnen, passend unterzubringen, da sie grössere Entfernungen scheuen. Einen wichtigen Grund für die geringe Bewertung der Frauenarbeit bildet sodann, dass die meisten Angestellten sehr einseitig sind und zum grossen Teil auch nur einseitig sein wollen. Wie schwer ist es, eine Buchhalterin zu finden, die es auch übernimmt, mit dem Publikum zu verkehren, wie drängen sich die jungen Mädchen in den sogen. Bureaudienst! Das alles ist von höchstem Einfluss auf den Einkommensbezug*).

9. Die Beseitigung der Übelstände

Um die besprochenen Übelstände zu beseitigen, ist es notwendig, den Zudrang ungebildeter Frauen zu Handel und Gewerbe einzudämmen oder ihn wenigstens auf diejenigen Berufe hinzulenken, welche keine besonders hohen Ansprüche an die allgemeine Bildung stellen.

Der Erfolg der späteren Laufbahn hängt in erster Linie davon ab, dass eine richtige Berufswahl getroffen wird. Es ist jedoch notwendig, dass man sich darüber möglichst früh schlüssig werde, damit ausreichend Zeit zu der für jeden Beruf unbedingt erforderlichen theoretischen Vorbereitung und Lehrzeit gefunden werde.

Die Lehrzeit soll ein bis zwei Jahre umfassen. Die bisher für Frauen üblichen sechs Monate sind entschieden zu kurz. Wer übrigens zwei bis drei Jahre auf eine gründliche Ausbildung in einer Handelsschule verwandt hat, kann wohl mit Recht für seine Arbeitsleistung schon eine angemessene Entschädigung beanspruchen und, wie es in Österreich bei den männlichen Gehilfen vielfach geschieht, formell von einer Lehrzeit entbunden werden.

Wenn die Leistungen der Frauen nicht immer befriedigend sind, so kommt das nicht etwa daher, dass ihnen die Intelligenz oder die Kraft mangelt, sondern weil ihnen die richtige Ausbildung und meist die Gelegenheit zur Ausbildung fehlt.

*) Mitteilungen für weibliche Angestellte. Berlin 1900. S. 351.

Nehmen wir den Durchschnittsmaßstab, so haben viele Mädchen, welche den Beruf einer kaufmännisch Angestellten erwählen, eine gute Schulbildung genossen, d. h. sie haben Lesen, Schreiben, Rechnen, Geschichte, Geographie, Litteratur, vielleicht auch Französisch und Englisch gelernt; sie haben, wie man zu sagen pflegt, sich eine allgemeine Bildung angeeignet. Damit halten sie sich für befähigt, den Posten einer Verkäuferin auszufüllen, sie finden auch Anstellung und sie fühlen sich befriedigt, trotz des geringen Gehaltes; sie haben auch nicht die Berechtigung, höhere Ansprüche zu machen, weil sie eben die Kenntnisse nicht erworben haben, die man sehr häufig bei dem Verkäufer freilich auch vermisst. Doch wird dieser wenigstens durch seine Lehrlingsstelle etwas vorbereitet. Die Verkäuferin sollte aber theoretisch und praktisch ausgebildet sein. Sie sollte vor allem ihren Beruf nicht als Lückenbüsser auffassen, etwa als eine durch die Verhältnisse aufgedrungene Zwischenstation zwischen der Konfirmation und der späteren Heirat, sondern als eine ernste, fürs Leben anzusehende Thätigkeit, in der aus einer Schülerin eine Gehilfin und aus der Gehilfin eine Meisterin wird. Die praktische Ausbildung ergibt sich meist schon durch ihr Geschlecht, sie hat mit den Artikeln, die ihr als Verkaufsbranche am nächsten liegen sollten, von klein auf zu thun gehabt, mit Gegenständen der Toilette, des Hausrats, der Wirtschaft.

Die Verkäuferin muss neben gründlicher Warenkenntnis, Sachkenntnis, Bildung und Gewandtheit, die rein weiblichen Eigenschaften besitzen: sie muss gefällig, liebenswürdig, anspruchslos und bescheiden sein.

Unter theoretischer Vorbildung ist vor allem die Warenkenntnis zu verstehen, d. h. die tüchtige Verkäuferin muss mit dem Wesen, der Erzeugnisart und dem Erzeugnisort der Waren, die sie zu vertreiben hat, durchaus vertraut sein. Sie muss auch über die Verwendung und die Verwendungsmöglichkeit der verschiedenen Artikel informirt sein und darf sich hier bei keiner Kenntnislücke ertappen lassen.

Die Warenkunde lässt sich lehren, ebenso wie Sprachen; das übrige muss die Praxis dann ergänzen.

Kontoristinnen, Buchführerinnen u. s. w. dürften gar nicht ohne gründliche Vorbildung zum Handelsfach zugelassen werden, und doch wie viele Mädchen sind als solche thätig, welche in einer „Presse“ sich ihre geringen Kenntnisse angeeignet haben und nun der Not gehorchend und weil sie billige Arbeitskräfte sind, Anstellung suchen und — finden. Dies schädigt aber den ganzen Kaufmannstand, und daher ist es von weitgehendster Bedeutung, dass staatliche Handelsschulen für Männer wie Frauen eingerichtet werden und der Fortbildungsschulzwang auch für weibliche Handlungsgehilfen eingeführt werde.

Das Handels- und Fortbildungsschulwesen für das weibliche Geschlecht liegt bekanntlich zur Zeit in Deutschland, insbesondere in Preussen noch sehr im Argen. Von seiten des Staats ist dafür bis jetzt fast nichts geschehen. Die Mehrzahl der bestehenden Handelsschulen für Mädchen sind von Frauen- und sonstigen gemeinnützigen Vereinen gegründet worden. Einige Anstalten verdanken ihre Entstehung der Initiative kaufmännischer Vereine. Nur eine geringe Zahl Schulen werden von Kommunen unterhalten. Um so mehr blühen leider in vielen Städten Institute, die jeder Schreiblehrer oder verkrachte Buchhalter gründet, um in drei Monaten, ja in sechs Wochen auch die unfähigsten Mädchen zu „perfekten Buchhalterinnen“ heranzubilden.

So müssen wir nicht nur einen grossen Mangel an Handelsschulen für Mädchen beklagen, es herrscht auf diesem Gebiet infolge der Verschiedenartigkeit der Schulbildung trotz mancher anerkennungswerten Leistungen einzelner Vereine und Städte auch eine planlose Vielgestaltigkeit, die weder den in den Erwerb drängenden Mädchen selber noch dem Handelsstande dienlich sein kann. Eine gründliche Reform thut hier not. Wenn bisher der Staat, die Kommunen und die Handelskammern für diesen wichtigen Zweig des Unterrichtswesens wenig oder gar nichts gethan haben, so ist dies allerdings sehr wohl begreiflich. Das kaufmännische Bildungswesen ist überhaupt in Deutschland lange vernachlässigt worden. Erst in neuster Zeit hat sich die Erkenntnis von der Notwendigkeit einer besseren fachlichen Ausbildung der angehenden jungen Kaufleute allgemein Bahn gebrochen. Naturgemäss ging man zuerst an den Ausbau des Unterrichtswesens für männliche Handlungsgehilfen und Lehrlinge. Hierin hat vor allem die deutsche Kaufmannschaft selbst Erstaunliches geleistet. Besonders die berufenen Vertretungen des Handelsstandes, die Handelskammern, haben sich die Förderung einer planmässigen Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses sehr angelegen sein lassen, indem sie überall Fortbildungsschulen und Handelsschulen neu ins Leben riefen oder bestehende Anstalten ausgestalteten. Nunmehr, da man in dieser Beziehung bereits festen Boden unter den Füßen fühlt, kann man als weiteres Ziel auch die Einrichtung von Handelsschulen für Mädchen ins Auge fassen. Die Gründung und Leitung dieser Anstalten darf nicht mehr ausschliesslich den privaten Vereinen überlassen bleiben, sondern Staat, Kommunen und Handelskammern müssen die Pflege auch dieses Zweiges des Unterrichtswesens in ihren Aufgabenbereich allerorts einbeziehen. Die massgebenden Kreise sind sich dieser Verpflichtung heute durchaus bewusst. Der deutsche Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen, der den Mittelpunkt aller auf die Förderung des kaufmännischen Schulwesens abzielender Bestrebungen in Deutschland darstellt, hat auf einem seiner Kongresse in Hannover ausdrücklich die Wichtigkeit der Frage, auch den

weiblichen Handelsangestellten bei deren steigender Bedeutung für den Handel in umfassender Weise Gelegenheit zu ihrer fachlichen Ausbildung in Fortbildungsschulen und Handelsschulen zu gewähren, anerkannt und die Förderung des Unterrichtswesens für weibliche Handelsangestellte wärmstens befürwortet. Unter dem lebhaften Beifall der Versammlung hat bei dieser Gelegenheit namens des preussischen Handelsministeriums der Geh. Ober-Regirungsrat Simon die Erklärung abgegeben, dass der kaufmännische Mädchenunterricht ganz anders und energischer als bisher eingerichtet werden müsse und dass an allen kaufmännischen Fortbildungsschulen schon jetzt Mädchenklassen zu schaffen seien.

Wenn demgegenüber vereinzelt aus den Kreisen der männlichen Handelsangestellten noch Stimmen laut werden, welche die bessere fachliche Ausbildung der jungen Mädchen deshalb bekämpfen, weil sie die Konkurrenz des weiblichen Geschlechts fürchten, so darf man über die Vertreter einer solchen engherzigen und veralteten Anschauung ruhig zur Tagesordnung übergehen. Wer wird heute im Ernst noch leugnen können, dass in der That ein grosses Bedürfnis nach kaufmännischen Fortbildungsschulen für Mädchen vorhanden ist? Das allerdings ist unbedingt zuzugeben, dass von der grossen Zahl der im Handelsgewerbe beschäftigten weiblichen Personen nur ein geringer Bruchteil die Anforderungen erfüllen kann, die man hinsichtlich der kaufmännischen Ausbildung an sie zu stellen berechtigt wäre. Darum eben ist es dringend notwendig, dass für eine bessere Vorbildung der jungen Mädchen Fürsorge getroffen wird. Auf diesem Standpunkt steht heute, man kann wohl sagen, die gesamte Kaufmannschaft, einschliesslich der Angestellten. Ausdrücklich hat auf dem erwähnten Kongress in Hannover der Vorsitzende des Verbandes kaufmännischer Vereine, Karl Ludwig Schäfer-Frankfurt erklärt, dass man die gleiche Vorbildung für weibliche und männliche Angestellte fordern müsse. Und von den heute schon bestehenden Bildungsanstalten für das weibliche Geschlecht sind nicht wenige von kaufmännischen Vereinen, die lediglich Männer zu Mitgliedern zählen, eingerichtet worden.

Das kaufmännische Unterrichtswesen für das weibliche Geschlecht tritt in Preussen ohne Zweifel jetzt in ein neues Stadium seiner Entwicklung ein. Die preussische Staatsregierung wird nach der zitierten Erklärung des Vertreters des Handelsministeriums in der Förderung und Unterstützung der vorhandenen und noch entstehenden Bildungsstätten für Mädchen zielbewusst vorgehen. Sie wird insbesondere die allgemeine Einrichtung von Mädchenklassen an kaufmännischen Fortbildungsschulen ins Auge fassen.

Nachdem der Handelsminister an die Bewilligung des staatlichen Zuschusses für die Krefelder Kaufmannsschule die Bedingung der Einrichtung einer Mädchenklasse geknüpft hat, wird nunmehr die erste von einer öffentlichen Korporation in Preussen gegründete kaufmännische

Fortbildungsschule für Mädchen in Krefeld von der Handelskammer ins Leben gerufen werden*).

Der Zustrom weiblicher Kräfte in den Handelsstand ist ein so grosser, dass, wenn der Fortbildungsschulzwang nur für das männliche Geschlecht allein ausgesprochen würde, dieses ohne eingreifenden Nutzen bleiben müsste. Fortbildungsschulzwang für Knaben allein würde zweifellos zu einer vermehrten Anstellung von weiblichen Lehrlingen führen. Aus dieser ungleichen Behandlung der Geschlechter würde eine für die männlichen Gehilfen höchst unliebsame Konkurrenz entstehen, und eine solche Einseitigkeit wäre thatsächlich nicht eine Bevorzugung, sondern in ihrer Folgewirkung eine Benachteiligung der männlichen Handlungsgehilfen. Der Fortbildungsschulzwang schliesst gewissermassen die Lehrlingeigenschaft in sich, und es ist kein Zweifel, dass, wenn dieser Zwang ausgesprochen wird, wenn also die mit nicht geeigneter Berufs- und Fachbildung versehenen jungen Mädchen im Alter bis zu 18 Jahren als Lehrlinge betrachtet werden, was heute bei der $\frac{1}{4}$ jährigen bis einjährigen Lehrzeit nicht der Fall ist, die unfähigen und ungeeigneten Elemente von selbst von der Ergreifung dieses Berufes allmählich zurückstehen werden. Zahlreiche junge Mädchen widmen sich dem kaufmännischen Beruf, ebenso wie junge Männer nur deswegen, weil sie ihn als vornehmer, leichter und freier betrachten als andere Berufe. Wenn sie aber sehen werden, welche ernste Arbeit von ihnen gefordert wird, welcher Zucht sie unterworfen sind, dann werden sie sich überlegen, ob sie sich diesem Berufe zuwenden.

Über die Notwendigkeit der Fortbildungsschulpflicht für die männliche Jugend herrscht allgemeines Einverständnis. Das Handels-

*) Die Aufgabe dieser Schule, welche als Mädchenabteilung an die seit 12 Jahren mit grossem Erfolg arbeitende Kaufmannsschule angegliedert werden soll, wird folgende sein: sie wird 1. jungen Mädchen, welche eine Volksschule, mittlere Bürgerschule oder eine Anzahl von Klassen einer höheren Schule absolvirt haben und später im Geschäft ihrer Eltern oder ihres Mannes thätig sein oder sich ein eigenes Geschäft kleineren Umfangs gründen oder in ein fremdes Geschäft als Handlungsgehilfin eintreten wollen, Gelegenheit geben, sich eine hierzu geeignete Vorbildung zu verschaffen, und 2. jungen Mädchen, welche bereits in kaufmännischen Geschäften irgend welcher Art angestellt sind, eine geeignete fachliche Fortbildung vermitteln. Als Schülerinnen werden junge Mädchen aufgenommen, die das 14. Lebensjahr erreicht und mindestens eine Volksschule mit gutem Erfolg durchgemacht haben. Der Lehrplan, der auf einen 2jährigen Kursus eingerichtet ist, umfasst Schönschreiben, Deutsch, Handelskorrespondenz, kaufmännisches Rechnen, Buchführung, Wechsellehre, Französisch, Maschinenschreiben und Stenographie. Der Unterricht soll am Tage, voraussichtlich am Nachmittage, erteilt werden. Mit Rücksicht auf diejenigen Mädchen, welche bereits in Geschäften thätig sind, wird eine Zeit gewählt werden, zu der sie am besten abkömmlich sind.

Die Leitung der Schule ist dem Direktor der Kaufmannsschule K. Schumacher übertragen.

gesetzbuch macht aber keinen Unterschied zwischen den beiden Geschlechtern. Es gibt beiden gleiche Rechte und legt ihnen gleiche Verpflichtungen auf. Nimmt der Kaufmann eine weibliche Angestellte in sein Geschäft auf, so liegt es ihm ob, den weiblichen Gehilfen ebenso zu behandeln wie die männlichen Kollegen, d. h. nicht bloss als bezahlte Arbeiterin, sondern als Mitarbeiterin, die an dem Gelingen des Geschäftes, an dem Gelingen jeder Unternehmung innerlich interessiert ist. Der Geschäftsverkehr wird immer verwickelter, und es ist unmöglich, sich allein durch die Praxis die nötigen Kenntnisse anzueignen. Der theoretische Unterricht muss hinzukommen.

Es ist daher schon vielfach der Wunsch ausgesprochen worden, die deutschen Bundesstaaten mögen dahin wirken, dass durch Landesgesetz der Fortbildungsschulzwang für weibliche, sowie für männliche kaufmännisch Angestellte bis zum 18. Jahre mit der Massgabe eingeführt werde, dass der Unterricht am Tage und während mindestens 6 Wochenstunden stattfinde.

Die kaufmännischen Vereine für weibliche Angestellte zu Augsburg, Barmen, Berlin, Breslau, Elberfeld, Frankfurt, Kassel, Köln, Königsberg, Leipzig und München haben an die gesetzgebenden Körperschaften folgende Eingabe gerichtet:

Die Durchschnittsbildung der Handlungsgehilfen und Gehilfinnen in Deutschland entspricht nicht den Anforderungen unserer Zeit, — die Stellenvermittlung aller kaufmännischen Vereine weist einen Mangel an gut vorgebildeten, selbständig arbeitenden Bewerbern, einen Überfluss mangelhaft ausgebildeter Stellensuchender auf. Solche halbgebildeten Elemente schädigen den ganzen Stand. Da sie zu jeder Bedingung Arbeit annehmen müssen, so drücken sie die Löhne allmählich herab.

Der zur Abhilfe dieses Übelstandes vor zwei Jahren gegründete „Deutsche Verband für kaufmännisches Unterrichtswesen“ hat die Einrichtung von Handelshochschulen und Handelsschulen angeregt. Als wichtigstes Mittel jedoch zur Hebung der kaufmännischen Bildung bezeichnet der Verband die kaufmännische Fortbildungsschule.

Der grössere Teil der Gehilfen und Gehilfinnen tritt direkt von der Volksschule in den Beruf ein. Es ist durchaus anzustreben, dass diese Elemente in der für die geistige und sittliche Entwicklung so wichtigen Zeit bis zum vollendeten 17. Jahre dem erzieherischen und bildenden Einfluss der Schule zugänglich bleiben; dass sie neben der praktischen Lehre eine theoretische Fortbildung erhalten. Da, wo keine staatlichen oder städtischen Fortbildungsschulen bestehen, haben fast alle kaufmännischen Vereine, sowohl die Vereinigungen männlicher als die weiblicher Angestellter Schulen zu diesem Zwecke gegründet. Diese sind jedoch wenig besucht.

Nur da, wo Fortbildungsschulzwang besteht, sind sie zu einer gewissen Blüte gelangt, auch deswegen, weil dort die Möglichkeit gegeben ist, den Unterricht in die Tagesstunden zu verlegen. Es hat sich gezeigt, dass der Abendunterricht in Bezug auf die geistige Förderung mangelhafte Resultate liefert und in Rücksicht auf die körperliche Entwicklung entschieden zu verwerfen ist.

Es bedarf eines Zwanges für die jungen Gehilfen, die nicht einsehen, dass sie sich durch Erweiterung und Befestigung ihrer Kenntnisse

vor Arbeitslosigkeit bewahren und ein ausreichendes Einkommen erwerben können, — eines Zwanges für die Prinzipale, die in dem Lehrling mehr und mehr nur noch eine Arbeitskraft sehen, nicht aber den Lernenden, den sie praktisch und theoretisch ausbilden sollen.

In Erkenntnis dieser Thatsache haben sich in Frankfurt a. M. kaufmännische Vereine an die Behörden gewendet und um Einführung des Fortbildungsschulzwanges durch Ortsstatut gebeten. Der Zustrom weiblicher Kräfte in den Handelsstand ist indessen ein so grosser, dass eine Massregel, die sich zur Zeit nur auf männliche Gehilfen beziehen kann, ohne eingreifenden Nutzen bleiben müsste; nach der Berufszählung von 1895 beträgt die Zahl der Handlungsgehilfinnen 94941 und macht demgemäss etwa den sechsten Teil aller im Handelsgewerbe beschäftigten Personen aus. — Fortbildungsschulzwang für Knaben allein würde zweifellos zu einer vermehrten Einstellung weiblicher Lehrlinge führen, über deren Arbeitszeit der Prinzipal unbeschränkt verfügen kann. Ferner würde eine auf die männliche Jugend beschränkte Fortbildung den bestehenden Unterschied in der Ausbildung der Gehilfen und Gehilfinnen vergrössern, ein Unterschied, der bereits verhängnisvolle Folgen gebracht hat. Das Sinken der Löhne im Handelsstand ist zum guten Teil auf die Konkurrenz (durch zu kurze Lehrzeit ungenügend vorgebildeter, anspruchsloser) weiblicher Kräfte zurückzuführen; der „Deutsche Verband kaufmännischer Vereine“ hat 1896 aus diesem Grunde die Notwendigkeit gleicher Ausbildung der männlichen und weiblichen Gehilfen betont.

Wir glauben aus Vorstehendem folgern zu dürfen, dass auch die weiblichen Angestellten, soweit sie sich nicht vor Eintritt in den Handelsberuf eine höhere Bildung erworben haben, durch die Fortbildungsschule gehen sollten. Die segensreiche Wirkung der Weiterbildung der weiblichen Jugend nach der Volksschule, wenn insbesondere die praktische und theoretische Haushaltungslehre, die Gesundheitslehre und Kinderpflege mit einbezogen würden (wie dies z. B. in Bayern durch Landesgesetzgebung der Fall ist) wird in weiten Kreisen Deutschlands erkannt.

Bis jetzt ist jedoch nach § 120 der Reichsgewerbeordnung die Einführung des Fortbildungsschulzwanges durch Ortsstatut nur für männliche Arbeiter möglich.

Wir bitten demgemäss

dahin wirken zu wollen, dass die Einführung des Fortbildungsschulzwanges auch für Mädchen ermöglicht werde.

Ausser der Vorbildung kommt noch ein anderer Punkt in Betracht. Da die Schäden im weiblichen Erwerbsleben nicht zum kleinen Teil durch das Überangebot in den grossen Städten hervorgerufen werden, kann man die Frauen vor dem Zuzug nach diesen nur warnen. In der Provinz herrscht stets Nachfrage nach tüchtigen weiblichen Kräften, die Arbeit ist dort nicht so schwer, dagegen sind die Bezahlung und die Behandlung meist besser als in den Grossstädten. In den kleineren Städten bietet sich auch für die gewerbliche Thätigkeit (Schneiderei, Wäsche, Putz u. s. w.) günstigere Gelegenheit zur Selbständigkeit. Frauen, welche eine Zeit lang in grösseren Städten thätig waren, finden dort leicht Kundinnen und lohnenden Verdienst, ohne dass es zur Etablierung grösserer Mittel bedürfte.

10. Die Organisation und das Stellensuchen

Die Organisation der Handlungsgehilfinnen steht noch in den ersten Anfängen. Gehilfinnen-Vereine bestehen in Berlin, München, Breslau, Hamburg, Frankfurt a. M., Köln, Königsberg, Danzig u. s. w. Man kann nur wünschen, dass in allen Städten solche Vereine gegründet werden und dass die Handlungsgehilfinnen sich möglichst zahlreich denselben anschliessen, um der ihnen durch die Organisation erwachsenden Vorteile teilhaft zu werden. *) Zu diesen Vorteilen gehört zumeist auch die Stellenvermittlung.

Eine Stellung kann man finden entweder durch direkte Nachfrage, Bewerbung auf ausgeschriebene Stellen oder ein Stellenangebot in einer Zeitung. Daneben kommt hauptsächlich die Stellenvermittlung der gemeinnützigen Vereine in Betracht. Man wende sich nicht an Privat-Vermittlungsbureaus, auch wenn diese sich unter irgend einem hochtrabenden Namen eines Instituts oder Verbandes verbergen.

Die Vereine, die sich mit Stellenvermittlung befassen, verlangen meist, dass die Bewerberinnen Mitglied des betreffenden Vereins seien und geben ihnen damit von vornherein einen gewissen Halt: das Bewusstsein der Zugehörigkeit zu einem grösseren, geschlossenen, von gleichen Interessen bewegten Ganzen. Die Vermittlung geschieht entweder unentgeltlich oder gegen eine sehr geringe Vergütung. **)

II. Die kaufmännischen Berufsarten

Hat die Frau soviel Anlagekapital, um ein selbständiges Geschäft zu gründen oder zu erwerben, so hat sie nur mit denselben Schwierigkeiten zu kämpfen, wie der Mann.

Ist das Vermögen zur Gründung eines eigenen Geschäfts nicht vorhanden, so stehen dem Mädchen zahlreiche Posten als Verkäuferin, Lagerverwalterin, Expedientin, Kassirerin, Buchhalterin, Maschinenschreiberin und Stenographin, Korrespondentin, Buchhändlerin, Übersetzerin u. s. w. offen. Diese Stellungen gewähren zumeist ein sicheres Einkommen, dessen Höhe allerdings von den Leistungen abhängt.

1. Die Handelsfrau

Zum Selbständigmachen für Frauen und Mädchen eignen sich besonders folgende Geschäftszweige: Weiss-, Wollwaren, Posamenten

*) Die Vereine werden hier nicht einzeln aufgeführt, weil am Schluss dieses Werkes die meisten Frauenerwerbsvereine, soweit sie mir bekannt sind, erwähnt werden.

**) Vgl. V. Abschnitt, I. Arbeitsnachweis.

und was damit zusammenhängt, Ausstattungen, Tapiserie, Chokolade, Papier, Galanterie- und Luxuswaren, Schnittwarenhandlungen u. s. w.

Eine selbständige Handelsfrau hat im allgemeinen dieselben Rechte und Pflichten wie ein selbständiger Kaufmann.

Prinzipiell beruht das bürgerliche Gesetzbuch auf dem Standpunkte der vollständigen Gleichberechtigung der Männer und Frauen, wobei unter Frauen sowohl verheiratete als unverheiratete zu verstehen sind. Die Frau hat also dieselbe Fähigkeit und Befugnis, Rechte zu erwerben, zu besitzen und auszuüben wie der Mann. Diese Sätze beherrschen das bürgerliche Gesetzbuch, ohne dass sie irgendwo ausgesprochen wären. In diesem Schweigen ist der Sieg der Idee von der Gleichberechtigung der Geschlechter gerade am schärfsten zum Ausdruck gekommen. In der Gewerbeordnung von 1869 war noch die ausdrückliche Vorschrift enthalten: „Frauen, die selbständig ein Gewerbe betreiben, können in Angelegenheiten ihres Gewerbes selbständig Rechtsgeschäfte abschliessen“. Das bürgerliche Gesetzbuch hebt diese Bestimmung ausdrücklich auf, weil ihr Inhalt nach seinen Grundsätzen selbstverständlich ist.

Der Frau wird durch das bürgerliche Gesetzbuch ein wesentlicher Vorteil gewährt, indem es bestimmt, dass alle Kinder, Töchter wie Söhne, mit der erreichten Grossjährigkeit aus der väterlichen Gewalt ausscheiden. Es ist somit jede Unverheiratete rechtlich in der Lage, ein Gewerbe zu ergreifen oder ein beliebiges Handelsgeschäft zu betreiben, da sie auch nach § 11 der Gewerbeordnung und Artikel 6 des Handelsgesetzbuches dazu berechtigt ist. Jede Frau ist unter denselben Voraussetzungen berechtigt, Handel zu treiben, wie ein Mann. Die verheiratete Frau hat zur Betreibung eines Geschäfts den freiwilligen und jederzeit widerruflichen Konsens ihres Mannes nötig. Der Erwerb gilt als vorbehaltenes Vermögen und ist als solches für den Mann unantastbar, da er sowohl dem Niessbrauch wie der Verwaltung des Mannes entzogen ist.

Eine Ehefrau kann Kaufmann sein mit Genehmigung ihres Ehemannes. Die Genehmigung ihres Ehemannes bewirkt, dass die Ehefrau in allen ihr Handelsgewerbe betreffenden Geschäften selbstständig handelt, prozessfähig ist, sich mit ihrem ganzen Vermögen verpflichtet, und dass die Geschäftsgläubiger ihr gesamtes Vermögen und bei Gütergemeinschaft das gemeinschaftliche Vermögen beider Eheleute ergreifen können ohne Rücksicht auf die dem Ehemann daran zustehenden Rechte.

Auch die Ehefrau, welche ohne Genehmigung ihres Ehemannes ein Handelsgewerbe betreibt, ist Kaufmann. In diesem Falle hat sie jedoch nicht die in dem vorstehenden Absatze erwähnten Rechte, und

die Geschäftsgläubiger können sich an das Vermögen nur der Ehefrau halten.

Um Handel treiben zu können, muss die Frau geschäftsfähig sein. Dies ist sie regelmässig nur dann, wenn sie volljährig ist, d. h. das 21. Lebensjahr vollendet hat. Wenn sie zwar noch nicht das 21., wohl aber das 18. Lebensjahr vollendet hat, so kann sie mit ihrer eigenen Zustimmung durch Beschluss des Vormundschaftsgerichts für volljährig erklärt werden.*)

Die Handelsfrau hat, wie jeder Kaufmann, die Verpflichtung zur Führung der Handelsbücher. Sie kann, ebenso wie der Kaufmann, sich mit andern zu einem Handelsbetriebe vereinigen, also Handelsgesellschaften bilden, selbstverständlich ebensowohl mit Frauen, wie mit Männern. Sie kann auch an Aktiengesellschaften durch Besitz von Aktien beteiligt sein, sie kann aber auch zum Mitglied des Aufsichtsrats und sogar zum Vorstande einer Aktiengesellschaft gewählt werden, wenn dies nicht, wie es vielfach der Fall ist, durch das Statut ausdrücklich ausgeschlossen ist. Umgekehrt kann in dem Statut einer etwa zur Förderung weiblicher Zwecke, eines Frauenheims oder dergl. gegründeten Aktiengesellschaft vorgeschrieben werden, dass nur Frauen Mitglieder des Aufsichtsrats oder der Direktion sein dürfen. Die Teilnahme an der Generalversammlung einer Aktiengesellschaft darf niemals von der Geschlechtszugehörigkeit abhängig gemacht werden.

Die Vorschriften, welche für Kaufleute gelten, finden keine Anwendung auf Kleingewerbetreibende und Handwerker. Die Grenze, welche diese beiden vom Kaufmann und der Handelsfrau scheiden, lässt sich nicht kurz bezeichnen, zumal in den einzelnen Bundesstaaten den Regirungen überlassen ist, die Grenze nach verschiedenen Grundsätzen festzustellen. Es sei hier nur darauf hingewiesen, dass der Gesetzgeber ein gewisses Mass von Bildung und Besitz für erforderlich hält, damit ein Gewerbetreibender den strengen Forderungen genügen kann, welche das Gesetz an Kaufmann und Handelsfrau stellt. So sind zwar Frauen, die den so häufig in den Händen des weiblichen Geschlechts liegenden Handel mit Gegenständen des Haushaltsbedarfs im Kleinen betreiben, Handelsfrauen, aber sie fallen unter die soeben berührte Ausnahme. Umgekehrt finden aber die erwähnten Vorschriften Anwendung auf Unternehmen, die nach Art und Umfang einen auf kaufmännische Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordern. Wir haben hier an Geschäfte zu denken, die sich mit Verleihen von Sachen in grösserem Massstabe beschäftigen. Das Verleihen ist an sich kein Handelsgeschäft. Gleichwohl wird eine Frau, die z. B. eine grössere Leihbibliothek oder Maskengarderobe betreibt, wie eine Handelsfrau

*) Über die Erklärung des Begriffs Handelsfrau vgl. III. Konversations-Lexikon der Frau. I. S. 590 f.

behandelt. Auch die Inhaberin eines Annoncenbureaus oder die Leiterin eines Theaterunternehmens steht der Handelsfrau gleich.

Es ist für eine Frau keineswegs gleichgültig, ob sie mit oder ohne Genehmigung ihres Ehemannes Handelsfrau ist. Zum Handelsbetrieb gehört bekanntlich nicht nur Arbeit, sondern auch Kapital, und das letztere muss die Handelsfrau nicht nur besitzen, sondern sie muss auch in der Lage sein, darüber zu verfügen. Das ist bei der Ehefrau nur in beschränktem Masse der Fall. Mangels besonderer Vereinbarung zerfällt das Vermögen der Ehefrau rechtlich in zwei verschiedene Gattungen. Über die eine kann auch die Ehefrau vollkommen frei verfügen, nämlich über das „Vorbehaltsgut“. Dahin gehören aber an sich nur die zum persönlichen Gebrauch der Frau bestimmten Sachen, besonders Schmuck, Kleider, Arbeitsgeräte, freilich auch dasjenige, was die Frau in der Ehe — nicht etwa vorher — durch ihre Arbeit und den selbständigen Betrieb eines Erwerbsgeschäfts erwirbt. Alles andere Vermögen aber, das die Frau bei der Eingehung der Ehe besitzt, und auch dasjenige, welches ihr später durch Schenkung oder Erbschaft zufällt (wenn nicht etwa der Zuwendende den Einfluss des Mannes ausdrücklich ausgeschlossen hat) wird „eingebrachtes Gut“. Über dieses steht die Verfügung im wesentlichen dem Manne zu. Auch die Einkünfte daraus gebühren ihm; er ist zwar verpflichtet, aus denselben den Unterhalt der Familie zu bestreiten, doch werden auch etwaige Ersparnisse sein Eigentum. Treibt nun die Frau Handel ohne oder wider den Willen des Ehemannes, so haftet für ihre Schulden den Gläubigern zwar das Vorbehaltsgut, aber, wenn sie sich an das eingebrachte Vermögen halten wollen, so unterliegen sie dem stärkeren Rechte des Mannes, wenigstens so lange, als die Ehe nicht durch Scheidung oder Tod eines der beiden Gatten gelöst ist. Weitans in der Mehrzahl der Fälle wird das Vorbehaltsgut den minder wichtigen Teil eines Frauenvermögens bilden. Dagegen gehören gerade solche Vermögensgegenstände, auf deren Besitz hin in der Regel allein die Handelsfrau sich Kredit zu verschaffen vermag, bares Geld, Wertpapiere, Hypotheken nicht zum Vorbehaltsgut, sind also, wenn der Handelsbetrieb vom Manne nicht genehmigt ist, dem Zugriffe der Gläubiger entzogen. So wird in vielen Fällen die Möglichkeit, eigenmächtig Handel zu treiben, für die Frau daran scheitern, dass sie ihren Gläubigern nicht kreditwürdig erscheint. Denn denen ist nicht damit gedient, dass ihre Forderungen zwar rechtsgültig sind, sie wollen sie auch bezahlt erhalten, und sie wollen hierbei nicht von dem guten Willen des Ehemannes abhängig sein, der auch berechtigt ist, die Zahlung zu verweigern.

Kann die Frau vom Ehemanne die Genehmigung zum Handelsbetriebe nicht erlangen, so hat es hierbei sein Bewenden. Sie kann auch nicht etwa die Hilfe des Vormundschaftsrichters anrufen, dem von dem neuen Rechte sonst vielfach in Streitfällen zwischen Ehe-

leuten die Rolle des Friedensstifters zugewiesen ist, der den irrenden Gatten mit sanfterem Drucke, als er in einem förmlichen Prozesse liegen würde, auf den rechten Weg zurückführen soll. Hier versagt diese Hilfe. Nur dann, wenn der Ehemann gleichzeitig durch sein Verhalten das eingebrachte Gut der Frau gefährdet, kann diese Aufhebung der Verwaltung und Nutzniessung im Klagewege verlangen. Sie befreit hierdurch ihr eingebrachtes Vermögen von jedem Einflusse des Mannes und es haftet deshalb dann auch, wenn sie wider dessen Willen Handel treibt, für ihre Handelsschulden. Aber dieser indirekte Weg steht ihr eben nur in dem soeben gedachten äussersten Notfalle offen. Dagegen kann der Vormundschaftsrichter der Frau dann helfen, wenn der Ehemann seine Zustimmung zwar nicht verweigert, aber gar nicht imstande ist, sie rechtswirksam zu erteilen. Er ist es zunächst nicht, wenn er selbst nicht geschäftsfähig, etwa wegen Geisteskrankheit oder Trunksucht entmündigt ist; dann hängt zwar die Genehmigung vom Vormunde oder Pfleger ab. Indessen stehen diese unter der Aufsicht des Vormundschaftsrichters. Kann vom Ehemann deshalb eine Erklärung nicht erlangt werden, weil sein Aufenthalt unbekannt ist, so kann die Frau vom Vormundschaftsrichter die Bestellung eines Abwesenheitspflegers erbitten, damit dieser ihr die Genehmigung erteile. Übrigens kann in derartigen Fällen nach Ermessen des Vormundschaftsrichters die Vormundschaft oder Pflegschaft der Frau selbst übertragen werden; alsdann bedarf sie einer Einwilligung überhaupt nicht.

Der Verweigerung der Genehmigung steht der Widerruf derselben gleich. Der Ehemann kann also jederzeit erklären, dass er seine Genehmigung zurückziehe. Auf das Recht des Widerrufs kann auch nicht vertragsmässig verzichtet werden. Will sich die Handelsfrau dauernd die Möglichkeit sichern, für ihre Geschäftszwecke auch über ihr eingebrachtes Gut frei zu verfügen, so muss sie mit dem Ehemanne vor einem Notar oder Richter einen Ehevertrag schliessen, durch den der Gatte auf Niessbrauch und Verwaltung ihres Vermögens verzichtet. Ein solcher Vertrag ist, soweit er nicht zwecks Schädigung etwaiger Gläubiger des Mannes geschlossen wird, jederzeit zulässig.

Dem Ehemann ist also immer noch die Gelegenheit gegeben, in vielen Fällen der Frau dem Handelsbetrieb wider seinen Willen unmöglich zu machen. Sein Einfluss wird aber auf andere Weise wieder geschwächt. Einmal genügt nicht der blosser Widerspruch der Frau gegenüber. Wenn er auf die Bitte der Frau, ihr den Betrieb eines Handelsgewerbes zu gestatten, ihr dies mündlich oder schriftlich verbietet, so ist dies ihren Gläubigern gegenüber, also auch für ihren Kredit ohne Bedeutung. Er kann vielmehr den Gläubigern der Frau den Zugriff auf ihr eingebrachtes Gut nur dann verwehren, wenn sie von dem Widerspruch Kenntnis hatten, oder wenn er den Widerspruch

in ein beim Gericht geführtes besonderes Register, das Güterrechtsregister, hat eintragen lassen. Andererseits ist der Ehemann aber auch zum Widerspruch natürlich nur dann verpflichtet, wenn und so weit er vom Geschäftsbetriebe seiner Ehefrau etwas weiss. Es wird freilich, wenn die Gatten zusammenleben, kaum vorkommen können, dass die Frau ein Handelsgewerbe betreibt, ohne dass der Ehemann überhaupt eine Ahnung davon hat. Wohl aber ist es denkbar, dass er ihr zu einem bestimmten Gewerbe die Genehmigung erteilt hat, sie aber heimlich nebenbei andere Geschäfte abschliesst. Tritt dieser Fall ein, betreibt eine Frau z. B. mit Zustimmung des Ehemanns ein Putzgeschäft, spekuliert aber ausserdem ohne sein Wissen bei einem Bankier in Börsenpapieren, so braucht der Ehemann es nicht zu dulden, dass Schulden aus dem heimlichen Handelsgeschäfte der Frau durch ihr eingebrachtes Gut befriedigt werden.

Der Einfluss des Ehemanns wird weiter dadurch geschwächt, dass er durch seinen Widerspruch eben nur die Haftung des eingebrachten Gutes für Handelsschulden ausschliessen kann. Nun ist es für die Handelsfrau ungemein leicht, eingebrachtes Gut in Vorbehaltsgut zu verwandeln, in dessen Verfügung sie völlig frei ist. Denn wenn auch das Geld, mit welchem sie ihr Geschäft beginnen mag, eingebrachtes Gut war, so sind nach dem neusten Rechte die Waren, die sie für Geld anschafft, bereits als Vorbehaltsgut anzusehen. Wenn sie die Waren wiederum veräussert, so ist das Geld, das sie für dieselben bezahlt erhält, bezw. die Forderungen auf Bezahlungen ebenfalls Vorbehaltsgut. Also während sie ihr Geschäft mit eingebrachtem Gute eröffnet hatte, ist bereits durch den ersten Umsatz auf die Dauer Vorbehaltsgut an dessen Stelle getreten. Ja, dies wäre selbst dann der Fall, wenn die Frau den Betrag zur ersten Anschaffung von Waren aus der Verwahrung des Ehemanns heimlich oder wider dessen Willen (natürlich aber von ihrem Vermögen) genommen hätte.

So sehen wir auch für die Ehefrau den Weg zum selbständigen Handelsbetriebe zwar nicht völlig freigegeben, aber doch immerhin zugänglich. Leider aber bedeuten die vorhergehenden Betrachtungen vorerst für die Mehrzahl der verheirateten Frauen eine Verheissung, deren Segen ihnen selbst nicht bestimmt ist. Ehen, die vor dem 1. Januar 1900, dem Tage, an welchem das neue Recht in Kraft getreten ist, geschlossen worden sind, bleiben unter der Herrschaft des alten Rechts.

Das Bestimmungsrecht des Mannes dauert für diese Ehe also fort. *)

Bekanntlich giebt es auch Geschäfte in grösstem Umfange, an deren Spitze eine Frau steht. Auch findet man es häufig, dass Frauen die Agentur oder Vertretung eines Unternehmens übertragen erhalten oder in anderer Weise die Vermittlung von Geschäften übernehmen,

*) III. Konvers-Lexikon der Frau. I S. 593 f.

bei welchen ihnen nur die Vermittlungsprovisionen zufallen. Stets unterliegen diese weiblichen Kaufleute alsdann all den Bestimmungen, die das Handelsgesetz ohne Unterschied für alle Kaufleute aufgestellt hat.

Hierher gehört in erster Linie die Pflicht, die Geschäftsbücher kaufmännisch zu führen, die gesammte Korrespondenz zehn Jahre lang aufzubewahren, alljährlich die Bilanz und Inventur aufzunehmen, überhaupt eine nach kaufmännischen Grundsätzen durchgeführte Organisation einzurichten. Unterlässt die Geschäftsinhaberin die Befolgung dieser Vorschriften, so droht ihr zwar in der Regel keine Strafe; gerät sie aber unglücklicherweise in Zahlungsschwierigkeiten und muss infolgedessen den Konkurs anmelden, so kann sie dann unter Umständen wegen betrügerischen Bankerottes bestraft werden. Von den übrigen Pflichten des Kaufmanns, welche die Geschäftsinhaberin beobachten muss, wollen wir hier nur erwähnen, dass sie bei Beginn des Gewerbes dasselbe bei der Ortspolizeibehörde anzumelden hat, und für ihre Angestellten die Kranken-, Unfall- und Invaliditätsversicherung besorgen muss. Demgegenüber teilt sie auch alle dem Kaufmann zugestandenem Vorrechte. Sehr wichtig ist hier das Firmenrecht, das heisst das Recht, neben ihrem bürgerlichen Namen einen Geschäftsnamen zu führen, den sie in das Handelsregister eintragen lassen, und bei Aufgabe des Geschäftes mit dem letzteren verkaufen kann. Bei Geschäften, die über den Kleinbetrieb hinausgehen, ist ferner das Recht, einem der Angestellten Prokura zu erteilen, vielfach unentbehrlich. Macht die Geschäftsinhaberin hiervon Gebrauch, so gewährt sie dadurch ihrem Prokuristen die Befugnis, an ihrer Stelle nahezu alle Geschäftshandlungen vorzunehmen. Sehr beliebt ist es, auf diese Weise dem Ehemann der verheirateten Geschäftsinhaberin einen weitgehenden Einfluss auf das Geschäft einzuräumen, ohne ihm das Eigentum an demselben zu übertragen.

2. Die Kontoristin

Der Begriff Kontoristin ist schwankend. Man versteht darunter einerseits jüngere Buchhalterinnen, die nur untergeordnete Arbeiten machen, ohne das Übertragen der Bücher zu übernehmen, anderseits aber auch wieder gerade die vielseitig thätigen, die alle Kontorarbeiten, einschliesslich der gesamten Buchhaltung, besorgen und stellt sie in Gegensatz zur Buchhalterin, die nur die Bücher führt und sich um sonst nichts zu kümmern braucht.

Für Kontoristinnen gibt es drei Wege der Ausbildung:

Der erste, älteste, aber längste und finanziell undankbarste ist der Eintritt in den Beruf, ohne jegliche theoretische Vorbildung. Er ist aber nur solchen Mädchen anzuraten, die durchaus nicht die Mittel zu irgend welcher Vorbildung erschwingen können. Solche Lehr-

mädchen müssen natürlich auch die niedrigsten Arbeiten verrichten, und nur wenn sie sehr strebsam sind, können sie sich weiter ausbilden.

Der zweite Weg besteht in der schulgemässen Ausbildung einer Volksschülerin, sowie auch von jugendlichen Töchter Schülerinnen, in Fortbildungs- und Handelsschulen. Die Kosten belaufen sich auf ungefähr 100 M. im Jahr für solche Schülerinnen, deren Eltern im Orte der Anstalt wohnen. Auswärtige Schülerinnen haben die Kosten für Wohnung und Kost für wenigstens ein Jahr hinzuzurechnen.

Den dritten und kürzesten Weg schlagen diejenigen ein, welche mit gründlicher allgemeiner Bildung (höhere Töchter Schule oder gleichwertiger Bildung) ausgestattet, den Beruf nicht zu jung ergreifen, durch Aneignung der rein kaufmännischen Kenntnisse in einem kaufmännischen Unterrichtsinstitute. Zeit: 3—4 Monate bei grossem Fleiss. Kosten: 200—300 M. einschliesslich der Ausgaben für Kost und Wohnung in einer fremden Stadt.*)

Eine Kontoristin muss vollständig beherrschen: Schönschreiben, kaufmännisches Rechnen, Grammatik und Rechtschreibung der deutschen Sprache, Fähigkeit, sich leicht und gewandt auszudrücken; kaufmännische Korrespondenz, Wechsellehre und was damit zusammenhängt, sodann einfache und doppelte Buchführung, Stenographie und die Behandlung der Schreibmaschine. Die Kenntnis einer oder mehrerer fremder Sprachen wird zwar nicht immer verlangt, ist aber von wesentlichem Einfluss auf die Bezahlung, sowie auf den Grad der Stellung.

Das Anfangsgehalt nach der Lehrzeit ist durchschnittlich 43 M. Die von Privatlehrern ausgebildeten Mädchen erhalten am wenigsten, nur 37 M.; das höchste Gehalt findet sich bei den Schülerinnen der Vorbereitungs- und Handelsschulen, durchschnittlich 49 M. Diese rücken auch am schnellsten im Gehalt auf; der durchschnittliche spätere Gehalt beträgt 78 M. monatlich, steigt im Laufe der Zeit auf 150 M., in manchen Stellungen aber noch viel höher, so in der Konfektions-, Weisswaren- und Nähmaschinenbranche.

Bei der Massenausbildung solcher weiblichen Hilfskräfte haben nur die besten (die möglichst auch noch gute Sprachkenntnisse besitzen) Aussicht auf einigermaßen gute Stellen. In den Grossstädten und namentlich in Berlin muss sich die weibliche Arbeitskraft dieser Art in der Regel mit geringem Gehalt begnügen, weil einmal das Angebot sehr stark ist und dann, weil viele junge Damen, die in der Häuslichkeit keine Beschäftigung finden, sie im Bureau suchen und sich mit geringen Gehältern begnügen können, die, da sie bei den Eltern wohnen, nur die wirtschaftliche Bedeutung von Taschengeld haben.

*) Jenny Schwabe, Die Kontoristin. Leipzig 1899. S. 31.
Kellen, Die Frauen im Handel und Gewerbe

Dass der Versuch, Frauen auch zu Bureaubeamtinnen auszubilden, durchaus geglückt ist, zeigen am besten die erfolgreichen Bemühungen, den jungen Mädchen gute Stellungen bei Rechtsanwälten, Notaren, Genossenschaften u. s. w. zu verschaffen. Diejenigen, welche in dem für alle Berufserweiterungen so rührigen Lette-Verein für diesen Beruf ausgebildet wurden, haben fast durchweg feste Anstellungen bekommen, zwei von ihnen gleich als Bureauvorsteherinnen bei Kammergerichts-Anwälten. Die überaus günstigen Berichte der Vorgesetzten sprechen am besten für die Leistungsfähigkeit der Beamtinnen; dieselben erhalten als Anfangsgehalt 75 M. monatlich, welches mit der Dienstzeit steigt; die Bureau-Vorsteherinnen bekamen schon ein Anfangsgehalt von 125 M. Dieser Beruf ist um so mehr anzuraten, da die Ausbildung weder sehr kostspielig noch zeitraubend ist und sich an die schon durch Besuch einer guten Mädchenschule erworbenen Kenntnisse anschliesst. Erste Vorbedingungen sind, ausser den Schulkenntnissen, volle Beherrschung der deutschen Sprache: Grammatik, Rechtschreibung, Stil und eine leicht lesbare Handschrift. Sind gute Sprachkenntnisse vorhanden und die Fähigkeit, sich geläufig in fremden Sprachen auszudrücken, so würden dieselben zu einer besseren Stellung, in den Bureaus der Grossstädte, trefflich zu statten kommen.

Die erforderliche weitere Ausbildung übernimmt der „Kursus zur Ausbildung von Bureau-Beamtinnen für Rechtsanwälte, Notare und Berufsgenossenschaften“ im Letteverein Berlin SW., Königgrätzer Strasse 90, ebenso die Stellenvermittlung der hier ausgebildeten Schülerinnen. Der Kursus dauert 6 Monate. Es werden folgende Kenntnisse in den Bureaus gefordert: 1) gutes, rasches und vor Allem unbedingt zuverlässiges Stenographiren, 2) gleiche Fertigkeit in der Maschinenschrift, 3) Gewandtheit in der Ausfüllung und Ausarbeitung der kurzen vom Chef gemachten Randbemerkungen und Beifügungen, der besondere Bureaustil, Nachrichten vom Termin und dergleichen mehr, und in der Abfassung der auf Grund dieser Bemerkungen an die Parteien zu richtenden, entsprechenden Schreiben, 4) die sorgfältige Führung der Registratur, 5) das Heften und Einteilen der Akten, 6) das Liquidiren der Kosten. Eine Bureauvorsteherin muss weiter die Gabe besitzen, in entsprechend geschickter und energischer Weise mit dem Publikum verkehren zu können. Da die meisten Bureaus schon um 7 Uhr geschlossen werden und eine 1—2 stündige Mittagspause gewähren, so ist der Dienst durchaus nicht zu anstrengend.

3. Die Buchhalterin

Um in kaufmännischen Geschäften unterzukommen und die betreffende Branche kennen zu lernen, ist oft vorerst eine entsprechende Praxis hinter dem Ladentische nötig. Die Kenntnisse der Buchhaltung

selbst werden gewöhnlich durch Besuch einer Privathandelschule erworben. Nach Absolvierung einer Vorbereitungsanstalt tritt der grösste Teil der Buchhalterinnen ohne eigentliche Lehrzeit als sogen. Anfängerinnen in das Geschäftsleben ein und erhält gewöhnlich sofort eine Vergütung, die je nach den erworbenen Kenntnissen und Fähigkeiten, aber auch nach der Art des Geschäfts sehr verschieden bemessen ist. Es werden Entschädigungen von 15 M., aber auch Anfangsgehälter von 60—70 M. monatlich gezahlt, letztere namentlich denjenigen, welche neben einer gründlichen kaufmännischen Ausbildung Kenntnisse fremder Sprachen besitzen und gut stenographiren können.

Die Möglichkeit, sich wirkliche Selbständigkeit in der Buchhaltung anzueignen und zugleich durch Aufmerksamkeit den übrigen Geschäftsbetrieb kennen zu lernen, bietet sich ehesten in kleinen und mittleren Engros-Geschäften. Hier arbeitet die junge Buchhalterin gewöhnlich zunächst unter direkter Anleitung des Chefs, um dann, sobald sie sich nur einigermaßen in die Praxis hineingefunden hat, Buchhaltung, Korrespondenz und zuweilen auch noch diese oder jene Arbeit selbständig zu übernehmen. Diese Kräfte sind es vorzugsweise, die später auch leitende Stellungen einzunehmen befähigt sind. Diejenigen dagegen, welche von vornherein in Bureaus der Grossbetriebe eintreten, in denen der einzelne nur ein Teilchen im Räderwerk ist, sind schon von vornherein zur Einseitigkeit verdammt. Da gibt es sogen. Buchhalterinnen, welche Jahre hindurch nichts thun, als eingegangene Briefe in die Mappen einreihen, fertige Korrespondenzen adressiren und mit Marken versehen u. dergl. Eine andere schreibt von morgens bis abends nur Kladde oder nur Rechnungen, die nächste führt nur das Konto-Kurrent, schon wieder eine andere das Journal u. s. w. Eine solche Arbeitsteilung liegt zwar im Interesse des Geschäfts, aber die Angestellte wird auf die Dauer zu einer Maschine, die sich einem anders gearteten Betriebe meist nur mehr schwer einfügen lässt.

Eine Buchhalterin, welche nur die untergeordneten schriftlichen Arbeiten verrichtet, wird selbst nach Jahre langer Thätigkeit nicht mehr als 60—80 M. monatlich verdienen, während sie nach ebenso langer Praxis in der selbständigen Führung der Bücher doch eine Stelle mit 100—120 M. monatlich erhalten kann. Bei leitenden Stellungen kommen wohl auch in Ausnahmefällen Gehälter bis zu 250 M. vor. *)

4. Die Korrespondentin

Korrespondentinnen, welche ausschliesslich mit der selbständigen Abfassung der Geschäftsbriefe betraut sind, findet man noch immer ziemlich selten, einestheils weil die Frauen in den Kontoren der ganz

*) Ill. Konvers.-Lexikon der Frau. I. S. 598.

grossen Geschäfte, in welchen allein die Korrespondenz umfangreich genug ist, um das Tagewerk zu füllen, nur erst vereinzelt höhere Stellungen sich erobert haben, während in den Mittelbetrieben die Buchhalterin die Korrespondenzen nebenbei mit besorgt; andererseits auch macht der selbständigen Korrespondentin die Stenographin, welche Briefe nach Diktat schreibt, den Rang streitig.

Eine Korrespondentin muss ausser der Volksschule bezw. Fortbildungsschule auch eine Handelsschule besuchen. Die Ausbildung der Korrespondentin ist der der Buchhalterin gleich. Meistens geht jene aus der Buchhalterin oder Expedientin hervor, da selbständig zu korrespondiren — von hervorragender persönlicher Begabung für diese Thätigkeit abgesehen — gewöhnlich nur diejenige übernehmen kann, die Geschäftspraxis, Kundenkreis und Artikel gut kennt.

Die Gehälter sind ähnlich den der Buchhalterin gezahlten. Nach voraufgegangener längerer praktischer Thätigkeit pflegt bei einem Stellenwechsel mit 100—120 M., aber auch manchmal mit 150 M. monatlich angefangen zu werden, namentlich wenn Beherrschung fremder Sprachen vorhanden ist.

Sollen die Mädchen erst mit siebzehn oder achtzehn Jahren ihre kaufmännische Laufbahn antreten und sich auf diese vorher gründlich und durch Jahre vorbereiten, dann dürfte allerdings von Anfangshonoraren, wie sie jetzt gezahlt werden, nicht die Rede sein. Wo für eine zehn- bis elfstündige Tagesarbeit ein Monatsgehalt von 40 bis 50 M. geboten wird, darf man sich nicht darüber wundern, dass die Leistungen weit unter dem Niveau der Mittelmässigkeit bleiben, dass die Vorbereitung für den Beruf aufs flüchtigste abgethan wird und dass in naturgemässer Folge auch dann, wenn der Bedarf zu höherer Entlohnung drängt, die Kraft nicht vorhanden ist, die sie verdienen würde. Denn die ungenügende Entlohnung ist nicht immer die Folge der ungenügenden Leistung; sie kann bekanntlich auch deren Ursache sein.

5. Die Stenographin

Die Stenographin erlernt ihre Kunst in Kursen, welche in allen grösseren Städten bestehen und in der Regel von Vereinen veranstaltet werden. Diese Gesamtkurse, an denen Herren und Damen teilnehmen, finden in Berlin allmonatlich statt und werden durch Säulenanschläge bekannt gegeben. Der Unterricht umfasst 12 Lehrstunden und kostet 6 M., das Lehrbuch 1 M. Privatunterricht kostet 25—40 M. Ausser diesen öffentlichen Kursen wird in Berlin in der Stenographie Unterricht erteilt: im Lette-Verein, Königgrätzerstr. 90, in der Fortbildungsschule für weibliche Angestellte u. s. w. In kaufmännischen Geschäften erhält die Stenographin anfänglich 60—90 M., doch steigt das Ein-

kommen bei guter Leistung bis auf 150 M. und mehr. Schriftsteller, Professoren und andere Gelehrte beschäftigen die Stenographin stundenweise. Das Honorar richtet sich nach der Leistung. Die Übung ist gerade bei dieser Kunst unerlässlich. Zur Erlangung der besseren Ausbildung ist es rätlich, sofort nach dem theoretischen Kursus den sich daran anschliessenden Fortbildungskursus zu besuchen oder sich einem der stenographischen Vereine anzuschliessen, die sämtlich den gemeinnützigen Zweck verfolgen, durch Diktatstunden, Preiswettschreiben und billigen Lesestoff die stenographische Ausbildung zu erweitern. Nach vollendeter Ausbildung bieten diese Vereine durch Stellenvermittlung Gelegenheit, die erlangten Kenntnisse nutzbringend zu verwerten. Die Adresse des Berliner Vermittlungsbureaus des stenographischen Damenvereins ist: Berlin C, Burgstr. 13.

Nur diejenigen Stenographinnen zählen nach dem neuen Handelsgesetzbuch unter die Handlungsgehilfinnen, welche in einem Geschäftsbetriebe angestellt sind und neben der Aufnahme von Stenogrammen auch sonstige schriftliche Arbeiten selbständig erledigen, also vielleicht kleinere Korrespondenzen abfassen oder wenigstens ein und das andere Buch führen. Wo das nicht der Fall ist, gehören sie unter die Gewerbeordnung, da das blosses Schreiben nach Diktat als kaufmännische Hilfeleistung nicht angesehen wird.

6. Die Maschinenschreiberin

Hand in Hand mit der Stenographie sollte auch das Schreiben auf der Schreibmaschine gelernt und geübt werden, da die Maschinschrift sich zum raschen und deutlichen Übertragen stenographischer Berichte besonders empfiehlt und eine mit beiden Fertigkeiten ausgerüstete Dame weit höher bezahlte Stellen finden wird. Unterrichtskurse auf der Schreibmaschine sind in Berlin eingerichtet: von dem Lette-Verein, der Fortbildungsschule des Hilfsvereins für weibliche Angestellte und dem Verein Frauenwohl. Das Honorar für den Kursus beträgt 10 M. Der Preis der Maschinen schwankt zwischen 100 und 450 M. Sie haben verschiedene Systeme, wer jedoch eines derselben erlernt hat, kann sich leicht in jedes andere hineinarbeiten. Damen, die in Kontors beschäftigt sind, erhalten 50—150 M. Gehalt monatlich.

Das Maschinenschreiben (Type-writing) ist eine amerikanische Erfindung. In Amerika kann man in jedem grösseren Geschäft eine oder mehrere Schreibmaschinen sehen, an denen Damen sitzen, deren Finger mit Windeseile über die Tasten hinweggleiten, und in jedem Hotel findet man Bureaus, die von Damen geleitet werden, und in denen die Hotelgäste alle ihre Korrespondenzen in der promptesten Weise mit der Schreibmaschine besorgt bekommen; ja man trifft diese

fleissigen Frauen in der neuen Welt sogar im Kongress (im Kapitel zu Washington), wo sie in Glaslogen die eilige Korrespondenz der Abgeordneten besorgen.

Das Maschinenschreiben, das seit einem Dezennium ungefähr in Europa eingeführt wurde, hat sich trotz dieser kurzen Zeit auch bei uns schon vollständig eingebürgert. Ist es auch nicht in demselben ungeheuren Masse wie in Amerika verbreitet, so beschäftigen doch auch in Deutschland fast alle Banken, Versicherungsgesellschaften, Patentämter, Rechtsanwälte, grosse Geschäftshäuser, Schriftsteller u. s. w. Schreibmaschinen. Deshalb hat sich die Zahl der Maschinenschreiber und Maschinenschreiberinnen in den letzten Jahren ausserordentlich vermehrt, besonders die Zahl der letzteren, und zwar aus dem Grunde, weil es ein ganz spezifischer Frauenberuf ist, da der weibliche Anschlag viel leichter und besser ist, als der männliche.

Haben sich also auch viele Frauen diesem Berufe gewidmet, so waren es leider nicht immer die richtigen. Die Technik des Maschinenschreibens ist nämlich sehr leicht zu erlernen; ein Unterricht von acht Tagen genügt, um sie zu erfassen, und das Weitere ist Sache der Übung, die je nach dem Fleisse und Geschicke der betreffenden Persönlichkeit den letzten Grad von Fertigkeit erreicht. Auch die Gelegenheiten, das Type-Writing zu erlernen, sind zahlreich und günstig, der Unterricht billig, die Zeitdauer kurz.

Bei den zahlreichen und nur kurze Zeit in Anspruch nehmenden Gelegenheiten war es sehr natürlich, dass sich eine grosse Zahl von Aspirantinnen für diesen Beruf einfand. Die meisten von ihnen vergassen nur, dass zum Maschinenschreiben eine gute Bildung gehört. Erst wenn diese vorhanden ist, kann man auf gute Honorirung seiner Thätigkeit rechnen, denn nur dann kann man den verschiedenartigen Ansprüchen, die an einen gestellt werden, genügen. Geschäftshäuser verlangen von einer Maschinenschreiberin, dass sie französische und englische Sprachkenntnisse besitze, dass sie die kaufmännische Korrespondenz beherrsche und auch in den fremden Sprachen korrespondiren könne, Schriftsteller und Gelehrte setzen eine schöngeistige, ja mitunter sogar wissenschaftliche Bildung voraus. Fast immer aber wird die Kenntnis der Stenographie verlangt.

Die Maschinenschreiberin kann ihren Beruf auch in selbständiger Weise ausüben und zwar, indem sie ein Bureau einrichtet mit der erforderlichen Zahl von Schreiberinnen und Maschinen, und dann jede Art von Abschrift und ähnlichem übernimmt, was sie alsdann ihren Kunden seitenweise berechnet. Sie kann auch, um die Sache lukrativer zu gestalten, vielleicht gleichzeitig die Vertretung einer der zahlreichen neuen Schreibmaschinensysteme übernehmen und erhält dann wohl gleich die Miete des Bureaus, das dann auch als Reklame für das betreffende System dient, von ihren Auftraggebern bezahlt, abgesehen

von der Tantième, die sie von jeder verkauften Maschine erhält. Schliesslich kann sie auch gleichzeitig Unterrichtskurse auf der Maschine mit dem Bureau verbinden.

Wie jede einseitige Teilarbeit muss auch das Maschinenschreiben als solches allmählich immer schlechter bezahlt werden. Wenn früher das Einkommen der Maschinenschreiberin ein besseres war, so lag dies daran, dass gereifte, wohl durchgebildete Personen, also Lehrerinnen oder Damen, die gute kaufmännische Kenntnisse besaßen, sich dieser Thätigkeit widmeten. Heute ist es aber so, dass junge Mädchen, welche kaum das Ziel einer Volksschule erreicht haben, diesen Beruf ergreifen. Die grosse Masse des Angebots drückt auf die Gehälter aller, auch der tüchtigen Berufsangehörigen. Zahlreiche Erwerbsinstitute, denen es allein um den Geldgewinn zu thun ist, befassen sich mit der massenhaften Ausbildung dieser Mädchen. Es wäre wünschenswert, dass überall das Beispiel des kaufmännischen Hilfsvereins für weibliche Angestellte nachgeahmt würde, der nur diejenigen zu den Übungen in seiner Schreibmaschinen-Schule zulässt, die gute kaufmännische Kenntnisse besitzen oder sie wenigstens gleichzeitig erwerben und die deutsche Sprache wirklich beherrschen. Das Maschinenschreiben soll gar nicht Selbstzweck, sondern nur Mittel zum Zweck sein.

Man kann jungen Damen nur abraten, weiter nichts als Stenographie und Übertragen auf der Schreibmaschine zu lernen, da dies in den meisten Fällen durchaus nicht ausreichend ist. Nur wer auch gründliche kaufmännische Ausbildung besitzt, kann als Stenographin brauchbar werden. Sie muss den Inhalt der diktirten Briefe auch verstehen, um das Stenogramm korrekt übertragen zu können; ausserdem muss sie befähigt sein, nebenbei noch eine Kasse, eine Lohnliste oder dergl. zu führen.

Das Anfangsgehalt für eine Geschäftsstenographin und Maschinenschreiberin war in Berlin bis vor kurzem 50—60 M. monatlich, gute Schulbildung und eine Schnelligkeit von 120—150 Silben Stenographie in der Minute und zirka 100 Zeilen Schreibmaschinenschrift in der Stunde vorausgesetzt. Durch den starken Andrang wenig gebildeter Kräfte sind die Gehälter sehr herabgedrückt worden.

Nach einiger praktischer Übung pflegt das Gehalt ziemlich schnell zu steigen bis auf zirka 100 M. monatlich, wo es dann häufig stationär bleibt. Nur diejenigen, welche eine vielseitige Bildung, besonders auch Sprachkenntnisse besitzen, erreichen höhere Gehälter.

7. Die Kassirerin

Kassirerinnen sind diejenigen, welchen die Verwaltung der Kasse, Entgegennahme der Zahlungen und meist auch das Auszahlen der

fälligen Rechnungen und Quittungen übertragen ist. In mittleren Geschäften führt oft die Buchhalterin zugleich die Kasse. In offenen Ladengeschäften findet man fast ausschliesslich Frauen als Kassirerinnen. In den grossen Warenhäusern werden die Kassirerinnen durchaus einseitig, weil sie keine schriftlichen Arbeiten zu verrichten haben. Ein Übergehen solcher Kräfte in Engrosgeschäfte ist fast unmöglich, weil sie eben vom eigentlichen kaufmännischen Verkehr gar keine Ahnung haben und nur noch automatenhaft Geld einzunehmen gewohnt sind.

Dass die Frau sich als Kassenbeamtin eignet, wird man wohl kaum bestreiten. Sie ist vermöge ihrer bekannten Sorgfalt im Kleinen vielfach sogar genauer, zuverlässiger und pünktlicher als der männliche Beamte und vor allem weit nüchterner. Von einer durchgegangenen Kassirerin hat man wohl nur selten gehört. Die umfangreiche Kassenführung und Kassenkontrolle einiger der grössten Berliner Bazare befindet sich in Frauenhänden. Selbstverständlich werden zu solcher Thätigkeit nur Personen gewählt, die sich im Geschäftsleben bereits bewährt haben und gut rechnen können, sowie die Buchführung kennen.

Gehalt 30—60 M., wohl auch 75 M. monatlich, nur in grossen Geschäften mehr (60—120 M.). Lehrkassirerinnen, d. h. Anfängerinnen, erhalten gewöhnlich 30 M. Anfangsgehalt.

8. Die Angestellte im Bankgeschäft

Die Laufbahn im Bankfach, in dem die besten Gehälter gezahlt werden, wird unter den kaufmännischen Berufen als der begehrtesten angesehen. Man stellt an die Schulbildung der Lehrlinge hier die grössten Ansprüche; die Thätigkeit im Bankkontor erfordert grosse Zuverlässigkeit und Genauigkeit und vor allem sicheres Rechnen. Während dieses Fach früher als alleiniges Gebiet des Mannes galt, hat die Frau sich in neuerer Zeit auch auf diesem Gebiete bewährt. In grösserer Zahl finden sich Frauen im Bankgeschäft hauptsächlich in Frankreich, wo sie in den zahlreichen Filialen der Französischen Bank, des Comptoir d'Escompte, Crédit Lyonnais, Crédit Foncier u. s. w. sowohl in Paris als in der Provinz beschäftigt sind.

In Deutschland wurden zuerst in München (seit 1876) Frauen im Bankfach zugelassen. Sie verdankten dies der vorzüglichen Ausbildung in der vom Fabrikanten Riemerschmid begründeten und vom Direktor M. Reischle geleiteten Handelsschule. Es dürfte wohl von Interesse sein, einige fachmännische Urteile von Münchener Bankfirmen über die Leistungen ihrer weiblichen Angestellten zu vernehmen.

Die Bayerische Handelsbank in München schrieb im Januar 1895:

„Wir beehren uns, Ihnen mitzuteilen, dass wir bereits seit dem Jahre 1876 in den verschiedenen Abteilungen unserer Bank — namentlich in der Buchhaltung, sowie im Wechsel-, Depositen- und Kupon-Bureau — Damen beschäftigen. Es gereicht uns zum Vergnügen, bestätigen zu können, dass die Leistungen dieser Damen im allgemeinen unsere volle Zufriedenheit gefunden haben und wir auf Grund dieser Erfahrung z. Z. 24 Damen beschäftigen, von denen einige, bis zu fast 20 Jahren in den Diensten der Bank stehend, verantwortliche, selbstständige Posten der Buchhaltung mit Verständnis und einer Akkuratess ausfüllen, die unser ganzes Lob verdient.“

Die Firma Merck, Finck & Co. in München beschäftigte im Januar 1895 30 Kontoristinnen. Über deren Tätigkeit äusserte sie sich wie folgt: „Mit ihren Leistungen sind wir durchaus zufrieden. Fleiss und Betragen kann von uns im allgemeinen als mustergiltig bezeichnet werden. Die Damen sind in sämtlichen Bureaus verteilt. Sie finden in der Korrespondenz, Buchhaltung, im Effekten- und Kupon-Bureau Verwendung. Je nach Veranlagung sind ihnen bescheidenere und selbständige Arbeiten anvertraut; so liegt ihnen z. B. die Führung der Konto-Kurrent-Bücher, sowie die Erledigung des grösseren Teils der Korrespondenz ob, Aufgaben, deren sie sich in vorzüglicher Weise entledigen.“

Die Firma Gutleben & Weidert in München schrieb im Januar 1895: „Wir bestätigen gern, dass wir auf unserm Bureau seit vielen Jahren eine Mehrzahl von Buchhalterinnen beschäftigen, die sich durch ihren Fleiss und Leistungen stets unsre Zufriedenheit erworben haben. Zur Zeit arbeiten neun Damen auf unserm Kontor, von welchen etwa die Hälfte schon 20—26 Jahre bei uns angestellt sind und zu schwierigen und selbständigen Arbeiten verwendet werden.“

Man ersieht hieraus, dass die Frauen sich für das Bankfach durchaus eignen. In München besitzt eine Dame sogar ein eigenes Bankgeschäft, das sie selbst leitet.*)

Es ist sicher, dass das Bankfach mehr und mehr dem weiblichen Geschlechte erschlossen wird. Allerdings ist dem weiblichen Geschlechte die höchste Sprosse des Bankbeamtentums, die Börsendisponentenstelle verschlossen, da das neue Börsenreformgesetz weibliche Personen vom Besuch der Börse ausschliesst. Doch stehen ihr die andren gut besoldeten Posten offen: Korrespondentinnen, Kassierinnen, Buchhalterinnen, Bureaubeamtinnen, Kontoristinnen u. s. w. Da sowohl von den Vorsitzenden der Aktienbanken, wie von den Privatbankiers hohe Forderungen an die anzustellenden jungen Leute gemacht werden, so werden auch nur besonders befähigte junge Mädchen Aussicht auf Erfolg haben. Diese müssten nächst der Vor-

*) Julius Meyer u. J. Silbermann, a. a. O. S. 265 f.

bildung auf einer höheren Mädchenschule auch eine gründliche, handelswissenschaftliche Ausbildung genossen haben. Bei hervorragenden Sprachkenntnissen würde sich das Korrespondenzfach empfehlen, bei rechnerischer Begabung dagegen das Tafelgeschäft, nämlich der unmittelbare Verkehr mit dem Publikum. Hierdurch wird auch am besten jene Selbständigkeit erlernt, welche die Führung eines eigenen Geschäftes ermöglichen würde. In München ist die bereits erwähnte für das Bankfach bedeutendste Handelsschule, welche vom Direktor M. Reischle geleitet wird, den Frauen zugänglich. Die Schülerinnen dieser vortrefflichen Schule pflegen gern von Prinzipalen angestellt zu werden und arbeiten sich meist in die eigenartigen Geschäfte schnell ein.

In London steht mitten in der Stadt, ganz in der Nähe des Mansion House und der Bank, ein Haus, auf dessen Vorderseite folgende Inschrift zu lesen ist: Lady Cook & Co. Unter den Vorkämpferinnen der Frauen in London steht Lady Cook obenan. Vor 30 Jahren schon hatte sie in New-York ein Bankhaus gegründet zusammen mit ihrer Schwester Viktoria Woodhull Martin, die nachher eine begabte Schriftstellerin und eine eifrige Mitarbeiterin des „Humanitarian“ geworden ist. Sie erklärte kürzlich, dass sie in ihren Bureaus keine Frauen beschäftige, weil es zu schwierig sei, solche zu finden, die mit den Arbeiten eines Bankbeamten genau vertraut wären. „Fände ich einmal eine Frau, die die Börsenkurse begriffe, so würde ich sie sofort engagiren“, meinte sie. Aber bis jetzt haben in England nur wenige Frauen daran gedacht, sich über Börsenangelegenheiten zu informieren, obgleich, wie Lady Cook meint, nur eine Durchschnittsintelligenz und ein wenig Arithmetik für diese Karriere erforderlich sei. Lady Cook hat übrigens eine Konkurrentin bekommen: Miss R. L. Leigh Spencer, die sich „Mining Broker“ (Maklerin für Bergwerksgeschäfte) nennt. Sie besitzt in Britisch-Columbien bereits zwei Häuser, eins in Vancouver und das andere in Nanaimo.

9. Die Verkäuferin

Die Verkäuferin (auch Ladnerin, in der Schweiz Ladentochter genannt) ist längst bereits eine ebenso typische Erscheinung wie der Kommis. Die angeborene Liebenswürdigkeit und die sprichwörtlich gewordene Beredsamkeit der Frau machen sie für diesen Beruf besonders geeignet. Mit fremden Menschen freundlich und geduldig umzugehen, die Wünsche des kaufenden Publikums, das in der Mehrzahl aus Frauen besteht, mit feinem Verständnis zu erraten, ohne Aufdringlichkeit zum kaufen anzureizen, all diese Gaben besitzt die Frau in höherem Masse als der Mann. Die Verkäuferin wird daher nicht bloss von den Frauen gern gesehen. Dass sie sich die er-

forderlichen Warenkenntnisse weniger schnell anzueignen vermag als der Mann, wird wohl niemand behaupten. Die körperlichen Kräfte und die Ausdauer der Frau reichen übrigens in allen Geschäftszweigen, in denen es sich nicht um besonders schwere Gegenstände (Stoffballen, Eisen u. s. w.) handelt, für den Beruf als Verkäuferin aus. Allerdings soll die Arbeitszeit nicht übermässig lang sein.

Die Lehrzeit ($\frac{1}{2}$ bis 1 Jahr) ist meist zu kurz; deshalb lässt die Ausbildung auch vielfach zu wünschen übrig. In den kleineren und mittleren Städten sind die Verkäuferinnen meist vielseitiger als in den Grossstädten. Am meisten wird der Stand durch die Riesenzabazare herabgezogen. „Nicht einmal zu verkaufen hat hier jede Verkäuferin, sondern da giebt es noch Reserveverkäuferinnen, die nur die Ladentische abzuräumen haben und bloss im äussersten Notfalle, wenn gar niemand sonst zur Verfügung ist, die Kundschaft nach ihren Wünschen fragen dürfen. Die Komplettirung des Lagers und Bestellung der fehlenden Waren ist Sache des Rayonchefs. Selbst die Kenntnis der einschlägigen Branche ist nicht einmal notwendig, da naturgemäss nur die gangbarsten Artikel in beschränkter Auswahl von solchen Bazaren geführt werden; und obgleich durch den grossen Andrang des Publikums die Verkäuferin unaufhörlich in Atem gehalten, sich körperlich oft wirklich bis zur äussersten Erschöpfung anstrengen muss, sind die an sie gestellten geistigen Ansprüche sehr gering. Das Publikum in diesen Geschäften kauft infolge der billigen Preise fast unbesehen, des Zuredens oder der Beeinflussung durch die Verkäuferin bedarf es selten. Die geistige Trägheit, welche hierdurch grossgezogen wird, hat es zum Teil verschuldet, dass Verkäuferinnen aus Bazaren in andern Geschäften so schwer Stellung finden.“*)

Wichtig ist folgendes Gutachten der Ältesten der Kaufmannschaft, das der Korrespondenz derselben entnommen ist: „In unserem Gutachten vom 2. Februar 1899 haben wir ausgeführt, dass Verkäuferinnen in Konfektionsgeschäften, denen zugleich obliegt, das Lager in Ordnung zu halten, auch verpflichtet sind, eventl. mit Hilfe eines Lehrlings, die auf Lager befindlichen Sachen abzubürsten, und zwar geschehe dies in der Regel in den Vormittags- und Abendstunden, in denen das Verkaufsgeschäft zu ruhen pfege. Hierdurch haben wir anerkannt, dass die Hauptaufgabe einer Verkäuferin die Thätigkeit beim Verkaufe ist, und dass die Reinigungsarbeiten vornehmlich in der Zeit zu geschehen haben, in welcher sie durch den Verkauf nicht in Anspruch genommen ist. Daher kann einer Verkäuferin nicht zugemutet werden, am Sonntag vor Weihnachten, der zu den flottesten Verkaufstagen im Jahr zu zählen ist, und namentlich in den Nachmittagsstunden, welche zu den lebhaftesten an diesem Tage gehören, sich nicht mit dem Verkaufe, sondern mit der Reinigung des Lagers zu beschäftigen.“

Bei den Verkäuferinnen kommt es hauptsächlich auf die prak-

*) Ill. Konvers.-Lexikon der Frau. I. S. 601.

tische Ausbildung an. Die Lehrzeit soll durch Kontrakt so festgesetzt werden, dass das betreffende Mädchen durch den ganzen Geschäftsbetrieb durchgeführt werden muss; deshalb müsste die Lehrzeit auch reichlicher bemessen werden, als bisher. Wenn man bedenkt, wie lang die Lehrzeit der männlichen jungen Kaufleute ist, dann begreift man nicht, warum die weiblichen jungen Handelsbessenen mit einer so kurzen Lehrzeit abgespeist werden sollen; sie können doch das, wozu ihre männlichen Kollegen drei Jahre und noch mehr brauchen, nicht in sechs Monaten erlernen.

Wenn auch für die Verkäuferin, wie für die Expedientin, die Lageristin u. s. w. hauptsächlich eine reichlich bemessene, gut durchgeführte praktische Ausbildung verlangt werden muss, so darf auch bei diesen Berufen die theoretische Ausbildung nicht vernachlässigt werden und zwar gehört hierzu mindestens ein halbjähriger Kursus in der Handelsschule. Die französische und englische Sprache sind für die Verkäuferinnen oft nötig, und auch die Buchführung kann ihnen sehr zu statten kommen. Wie oft muss eine Verkäuferin auf eine gute Stelle verzichten, weil sie nicht fähig ist, einige Nebenbücher zu führen oder die Kasse zu versehen.

Das Anfangsgehalt der Verkäuferin, Expedientin, Lageristin u. s. w. nach der Lehrzeit beträgt durchschnittlich 20—30 M. monatlich, es steigt bis zu 150 M., mitunter auch höher; das durchschnittliche Gehalt ist jedoch bei Verkäuferinnen 70 M. und bei Expedientinnen 60 M. Selbstverständlich müssen sich die Gehälter bei gesteigerten Leistungen entsprechend erhöhen.

Die Verkäuferin der Bazargeschäfte wird am schlechtesten bezahlt und bringt es selten über 70 M., sie müsste denn schon Einkäuferin oder Aufsichtsdame sein; aber auch Gehälter von 40—50 M. monatlich sind hier keine Ausnahmen, oft genug wird noch weniger gezahlt.

In grösseren Wäschegeschäften, die Kenntnis des Nähens und Zuschneidens verlangen, beträgt die Besoldung 50—150 M. monatlich. Auch in Mäntelgeschäften erhalten branchekundige und reddegewandte Verkäuferinnen diesen Lohn. In grösseren Kindergarderobengeschäften, die hinsichtlich der Besoldung vielen andren Branchen voranstehen, werden junge Mädchen im Alter von 15—17 Jahren als Lehrdamen mit einem Monatsgehalt von 15 M. engagiert. Nach sechsmonatlicher Lehrzeit nehmen dieselben Stellungen als Verkäuferinnen an und beziehen als solche ein Einkommen von 65 bis 150 Mark.

In Färbereien, die das Anlernen junger Mädchen für den Beruf gewöhnlich nicht übernehmen, schwankt die monatliche Besoldung zwischen 45 und 120 M.

Schuhwarengeschäfte zahlen je nach der Brauchbarkeit der jungen Mädchen 50—150 M. für den Monat.

Buttergeschäfte verlangen von den jungen Mädchen, welche sie als Verkäuferinnen ausbilden, eine gute Elementarbildung. Die Lehrzeit währt durchschnittlich ein halbes Jahr; während dieser Zeit werden freie Station und etwa 15 M. als monatliche Renumeration gewährt. Das Gehalt, welches nach erlangter Ausbildung den jungen Mädchen in grösseren Buttergeschäften gewährt wird, schwankt zwischen 20 und 60 M. für den Monat (bei freier Station). Dauer der Dienstzeit und Brauchbarkeit der Einzelnen sind auch hier, wie in den andern Berufen, welche vom weiblichen Geschlecht erwählt werden, die Hauptfaktoren für die Besoldung.

10. Die Expedientin und Lageristin

Expedientinnen sind jene Angestellten, welche in den Engros-
geschäften speziell mit dem Versand der Artikel betraut sind. Die
Ausbildung ist vorwiegend praktisch und dauert je nach der Branche
 $\frac{1}{2}$ —3 Jahre. Diejenigen, welche es zu besserem Gehalt bringen
wollen, besuchen gewöhnlich nebenbei in den Abendstunden eine Fort-
bildungsschule. Die Art der Arbeitsteilung ist verschieden. Es giebt
Geschäfte, in denen die Expedientin selbständig ein eigenes Arbeits-
feld zu verwalten hat. Sie wählt die Artikel für die Mustersendungen
aus, wobei sie beachten muss, welche Genres für diesen oder jenen
Kunden passen, empfängt die daraufhin einlaufenden schriftlichen Ordres
und ordnet deren Ausführungen an, besorgt den Versand und ist
für die Art der Verpackung verantwortlich. Aber auch die schrift-
lichen Arbeiten, die sich auf die Expedition beziehen, hat sie zu er-
ledigen, Kladde und Fakturen, sowie Frachtbriefe, Zolldeklarationen
u. s. w. zu schreiben. In andern Geschäften nimmt dagegen die Ex-
pedientin eine untergeordnete Stellung ein, indem sie nur das Heraus-
suchen und den Versand der einlaufenden Kommissionen besorgt,
während der gesamte schriftliche Verkehr ihr abgenommen ist.

Expedientinnen der letzteren Art erhalten meist nur 60 M. Gehalt
und bringen es nach langen Jahren auf höchstens 100 M. Dagegen
sind bei den Expedientinnen der ersten Klasse die Höchstgehälter
100—150 M.

Lageristinnen sind Hilfskräfte der Expedientinnen. Sie haben
die Instandhaltung des Warenlagers zu besorgen. Sie bilden sich
meist nur $\frac{1}{2}$ Jahr praktisch aus oder treten auch einfach ohne Lehr-
zeit ein. Sie gehören nur dann zu den Handlungsgehilfinnen, wenn
ihnen zugleich schriftliche Arbeiten, Führung des Lagerbuches oder
Bestellung der aufgebrauchten Artikel obliegt, während die anderen,
nur mit mechanischen Arbeiten beschäftigten, Gewerbegehilfinnen sind.
Das Gehalt übersteigt nicht 60 M. monatlich.

11. Die Buchhändlerin

In Deutschland mehrt sich fortwährend die Zahl der Buchhandlungen, die weibliche Angestellte haben. In Österreich hat der Verein für erweiterte Frauenbildung es erreicht, dass die Wiener Buch-, Kunst- und Musikalienhändler beschlossen haben, solche Mädchen, welche die zweite Klasse der Gymnasialschule (= höhere Töcherschule) mit gutem Erfolg absolvirt haben, als Lehrlinge aufzunehmen und nach Ablauf der vorgeschriebenen drei- bis vierjährigen Lehrzeit als Gehilfen anzustellen. Diese beziehen sofort nach ihrer Anstellung das übliche Erstgehalt, dessen Steigerung durch wachsende Tüchtigkeit und Dienstzeit der Besoldeten bedingt ist. Es wird hinsichtlich der Leistung, Bezahlung, des Anspruchs auf Unterstützungs- und Krankenkasse zwischen männlichen und weiblichen Berufsgenossen kein Unterschied gemacht.

In den Vereinigten Staaten von Nordamerika wurden 1890 bereits 219 Verlagsbuchhändlerinnen gezählt; diese Zahl dürfte inzwischen noch bedeutend gestiegen sein.

Der Buchhandel kann nur praktisch erlernt werden; er ist eine Welt für sich. Die buchhändlerischen Arbeiten haben ihren eigenen Stil, die buchhändlerische Buchhaltung ist von der in kaufmännischen Geschäften üblichen nicht unwesentlich verschieden, doch ist es mit der nötigen kaufmännischen Vorbildung nicht schwer, sich hineinzufinden. Die Vorbildung einer höheren Töcherschule genügt im allgemeinen für einen Lehrling. Die Kenntnisse von Griechisch und Latein sind nur für den wissenschaftlichen Verlag nötig; hingegen ist Kenntnis der modernen Sprachen sehr am Platze. Auch im Buchhandel finden die jungen Damen zumeist für die leichten Kontorarbeiten und als Korrespondentinnen Anstellung, und zwar die mit einfacher Bildung für die ersteren, die mit höherer Schulbildung mehr für die letzteren Posten. Tüchtige und strebsame Damen bilden sich auch noch zur vollgültigen Buchhandlungsgehilfin aus und werden in den Verlagshandlungen zu redaktionellen Arbeiten, Korrekturenlesen u. a. herangezogen. Auch die Druckereien stellen vielfach Damen an. Hier werden sie ebenfalls zum Korrekturlesen verwandt, wenn sie eine genügende Bildung besitzen.

Auch in Leihbibliotheken finden die Frauen Beschäftigung. Sie werden in der Bibliothek selbst ausgebildet und erhalten monatlich 50–120 M.

Zur selbständigen, erfolgreichen Leitung eines Verlagsgeschäftes ist nicht nur Kapital und Fachkenntnis, sondern auch Vertrautsein mit der Litteratur des In- und Auslandes, Sprachkenntnis, Rechnen, eiserne Willens- und Arbeitskraft und Ausdauer erforderlich. Die Hauptbedingung ist, Kapital selbstverständlich vorausgesetzt, eine gründliche praktische Vorbildung, die nur durch das Lernen von der

Pike auf erworben, und die selbst durch Kapital nicht ersetzt werden kann. Hat sich eine Frau diese Vorbildung durch mehrjährige Lehrzeit angeeignet, so thut sie, wenn es sich lediglich um die Ernährungsfrage handelt, viel besser, ihre Fähigkeiten als Gehilfin zu verwerten. Ein Buchhandlungsgehilfe bezieht 80—150 M. und noch mehr monatlich, ausserdem noch eine Weihnachts- und Ostermess-Vergünstigung. Weibliche Arbeitskräfte werden zwar nicht so gut bezahlt, wie dies ja leider in fast allen Gewerbebezügen der Fall ist, aber auf 50—100 M. kann es eine tüchtige Gehilfin bringen.

12. Reisende und Agentinnen

Der weibliche Reisende, der Bestellungen von kleinen Händlern oder von Privatkundschaft aufsucht, sollte nur von Geschäften verwandt werden, die sich mit der Herstellung und dem Vertrieb weiblicher Bekleidungsgegenstände befassen. Hier ist die Frau weit mehr am Platze als der Mann, da für viele Arikel bei der Bestellung Mass genommen werden muss.

Weibliche Geschäftsreisende sind heute nichts Neues mehr. Man begegnet ihnen sehr viel für Detail-Geschäfte, namentlich der Modewarenbranche. Die Firma Jabusch und Levy, Erfurt, kann den Anspruch erheben, den ersten weiblichen Mäntelreisenden auf die Tour geschickt zu haben, und zwar war es die Frau des einen Chefs, Frau Jabusch selbst, welche die Reise nach Süddeutschland mit Erfolg unternommen hat. Ein Reisender der Firma war abgegangen, Ersatz war nicht sofort zur Stelle, schnell entschlossen ging Frau Jabusch auf die Tour und das erzielte Resultat soll sie ermutigen, auch fernerhin die Reisen zu unternehmen.

Die Verleger von Zeitungen und Zeitschriften halten bekanntlich Annoncen-Acquisiteure (Anzeigen-Sammler), die die Geschäfte aufsuchen, um sie zur Aufgabe von Anzeigen zu bewegen. Man hat in neuster Zeit behauptet, dieser Beruf sei auch für Frauen geeignet. In einem Frauenblatt wird z. B. folgende Anweisung erteilt:

„Wenn es der Annoncensammlerin gelungen ist, an einer Zeitung Anstellung zu erhalten, so wird sie natürlich genau über deren Inserat-Bedingungen informirt; nach eigener Wahl hat sie das Publikum aufzusuchen, welchem sie die Vorteile klar zu machen hat, die das Bekanntwerden, gerade in diesem Leserkreis ihm bietet. Durch Geschwätzigkeit und Aufdringlichkeit wird sie nicht viel erreichen, dagegen durch sicheres Auftreten und durch rasches Erfassen der Persönlichkeiten. Es gilt für sie, sich das Vertrauen des Publikums zu erwerben, indem sie zweckmässigen Rat erteilt über Abfassung und Ausstattung der Annoncen, über die Stelle des Blattes, an welcher sie gedruckt werden sollen, an welchem Zeitpunkt und wie oft sie zu erscheinen haben, über eventuelle Anfertigung von Clichés, lauter Fragen, welche von Fall zu Fall erwogen

werden müssen und individuell zu behandeln sind. Wenn dann die Inserate besprochen sind, dann werden die Bedingungen, um später Irrtümer zu vermeiden, in vorgedruckte Formulare eingeschrieben und der Druckerei übermittelt. Die Einnahme der Annoncensammlerin hängt von der Zahl der durch sie erbrachten Inserate ab; sie erhält einen bestimmten Satz der betreffenden Einnahme etwa 10—20 Prozent. Noch soll erwähnt werden, dass zu alledem volle Gesundheit erforderlich ist, denn es gilt, bei jeder Witterung täglich hinauszugehen, unermüdlich und unverdrossen treppauf und ab, zu fragen, anzubieten, zu besprechen. Besonders vor Weihnachten und Ostern heisst es sich zu rühren, weil in solchen Zeiten jedermann zum Inseriren geneigt ist.“

Diese Beschäftigung dürfte nur sehr wenigen, wohlbeherzten Frauen zusagen, denen es nicht darauf ankommt, an einem Tage ein paar Dutzend mal mehr oder weniger höflich abgewiesen zu werden.

Was unter dem hochtrabenden Namen „Versicherungsbeamtinnen“ bezeichnet wird, sind Damen, die von Versicherungsgesellschaften einige Prozente für die durch sie abgeschlossenen Versicherungen erhalten. Es handelt sich also keineswegs um einen auch nur einigermaßen sicheren Erwerb.

Auch der Beruf als Fremdenführerin ist mehrfach in Frauenzeitingen empfohlen worden, aber es handelt sich hier jedenfalls nur um ein sehr beschränktes Gebiet, denn wenn schon nur in wenigen Grossstädten Fremdenführer existiren können, so wird eine Fremdenführerin, die reisenden Damen ihre Hilfe anbietet, noch viel schwieriger ihr Fortkommen finden. Nach Eliza Ichenhäuser wird eine Fremdenführerin in Deutschland mit ca. 5 M. täglich bezahlt. Der Verdienst ist aber jedenfalls nur zufällig.

III. Die Handelsschulen

Junge Damen mit guter Schulbildung können sich in einem halben Jahr wohl schon hinreichend theoretische Kenntnisse in der Buchführung aneignen, um hernach gleich in leichten Stellungen praktisch etwas zu leisten. Man glaube aber nicht, dass die Absolvierung selbst einer höheren Töcherschule zur Stellung einer Buchhalterin oder einer der anderen besprochenen Berufsarten genüge. Die Grundlage, die die höhere Töcherschule zu diesen Zwecken giebt, ist eine gute, aber sie erfordert unbedingt noch eine handelswissenschaftliche Ausbildung als Abschluss.

Es bestehen in den meisten grösseren und mittleren Städten Deutschlands kaufmännische Lehrkurse und Fortbildungsschulen für Mädchen, so in Berlin, Breslau, Braunschweig, Bremen, Brieg, Chemnitz, Dresden, Leipzig, Halle, Gera, Kassel, Danzig, Darmstadt, Dortmund, Frankfurt a. M., Görlitz, Hamburg, Altona, Hannover, Kiel, Köln,

Königsberg, Mannheim, München, Nürnberg, Fürth, Ansbach, Regensburg, Reutlingen, Strassburg, Stuttgart, Wiesbaden, Würzburg u. s. w.

An erster Stelle sei hier die Handelsschule des Lette-Vereins in Berlin erwähnt, eine gemeinnützige Anstalt, die bereits Tausende von Buchhalterinnen und Korrespondentinnen ausgebildet hat.

Die Handelsschule des Lettevereins zerfällt in zwei Klassen. Diejenigen Aspirantinnen, welche das 16. Lebensjahr vollendet haben und in einer Prüfung die erforderliche Reife nachweisen, können sofort in den einjährigen Kursus der ersten Klasse aufgenommen werden. Wenn diese Vorbildung fehlt, müssen die Schülerinnen zuvörderst die zweite Klasse besuchen. Bei der Aufnahmeprüfung für die erste Klasse, der sich jede Aspirantin unterwerfen muss, haben die Gemeldeten einen deutschen Aufsatz über ein einfaches Thema zu schreiben, im Französischen und Englischen eine Übersetzung anzufertigen und im Rechnen einige Aufgaben so zu lösen, dass Sicherheit im Rechnen mit benannten Zahlen und Bekanntschaft mit den Dezimalbrüchen nachgewiesen wird. In denselben vier Gegenständen wird auch mündlich geprüft und dabei auf Kenntnis der deutschen Grammatik mit Einschluss der Lehre vom zusammengesetzten Satz und auf die Fähigkeit, sich über Gelesenes zusammenhängend auszusprechen, besonderer Wert gelegt. Im Französischen wird eingehende Bekanntschaft mit den Grundzügen der Grammatik und besonders Sicherheit im Gebrauch der regelmässigen und unregelmässigen Verben, im Englischen Kenntnis der grammatischen Regeln bis zur Lehre vom Gerundium inkl. verlangt.

Der Unterricht in der ersten Klasse umfasst:

1. Für die handelswissenschaftlichen Fächer wöchentlich . . .	14 Stunden
a) Kaufmännische Handschrift, Stenographie	4 Stunden
Unterweisung und Übung im Gebrauch der Schreibmaschine	2 „
b) Kaufmännisches Rechnen	2 „
c) Kontorarbeiten und Korrespondenz	2 „
d) Buchhaltung, einfache, ital. doppelte, Waren-, Handels- und Gewerbekunde, Geld- und Wechselwesen wöchentlich	4 „
2. Französische und englische Sprache, Korrespondenz und Konversation, wöchentlich	6 Stunden
3. Deutsch, wöchentlich	4 „
4. Geographie, wöchentlich	2 „
	<hr/>
	26 Stunden

Der Unterricht in der zweiten Klasse umfasst:

1. Für die handelswissenschaftlichen Fächer wöchentlich . . .	5 Stunden
a) Kaufmännisches Rechnen	3 Stunden
b) Kaufmännische Handschrift	2 „
2. Französische und englische Sprache, Grammatik und Lektüre, wöchentlich	9 Stunden
3. Deutsch, wöchentlich	6 „
4. Geographie, wöchentlich	2 „
	<hr/>
	22 Stunden

In den beiden Klassen sind alle Lehrgegenstände obligatorisch.

Die Meldung erfolgt unter Vorlegung des Schulzeugnisses in der Registratur des Lette-Vereins, Königgrätzerstr. 90 part.

Das Schulgeld beträgt jährlich 160 M. für die erste, und 120 M. für die zweite Klasse, in vierteljährlichen Raten pränumerando zu zahlen, und 6 M. Einschreibegebühr. Im Falle des Austritts, der nur zu Ostern oder Michaelis stattfinden darf, ist eine Kündigung 6 Wochen vor Ablauf dieses Termins notwendig.

Für die Heizung sind bei Beginn des Wintersemesters 3 M. zu entrichten.

Die zweite Klasse der Handelsschule kann auch von solchen Schülerinnen besucht werden, welche von der Ausbildung für den kaufmännischen Beruf, also der Versetzung in die erste Klasse, absehen und nur ihre entweder unterbrochene oder unvollendet gebliebene Schulbildung ergänzen wollen. In diesem Falle ist das Alter von 15 resp. 15 $\frac{1}{2}$ Jahren nicht erforderlich. Auch für diese Klasse findet eine Aufnahmeprüfung statt.

Das Unterrichtsjahr in den Parallel-Klassen beginnt im April und Oktober. Zeugnisse der Reife können nur nach vollständig absolvirtem Kursus der ersten Klasse erteilt werden.

Die Ferien richten sich nach denen der königlichen und städtischen höheren Lehranstalten. Geschlossen sind alle Schulen ausserdem am Geburtstag des Kaisers und am 2. September.

Der Kursus zur Ausbildung von Bureau-Beamtinnen für Rechtsanwälte, Notare, Berufsgenossenschaften u. s. w. umfasst:

- a) Unterweisung in Rechts- und Bureau-Kunde, wöchentlich 4 $\frac{1}{2}$ Stunden M. 100,—
- b) Unterricht im Rechnen, wöchentlich 2 Stunden.
- c) Kursus für Stenographie (Stolze-Schrey). Wöchentlich 6 Stunden. Kursus für Ausbildung auf der Schreibmaschine. Wöchentlich 4 Stunden „ 20,—

Dauer des ganzen Kursus 6 Monate.

Preis des ganzen Kursus 120 M. in zwei Raten zahlbar.

Beginn des Kursus am 1. Oktober jeden Jahres.

Ähnliche Grundlagen, Honorare und Aufnahmebedingungen haben die meisten Handelsschulen; zu empfehlen ist für jede Buchhalterin, Korrespondentin, Kontoristin, Kassirerin, Geschäftsführerin und Prokuristin ein ganzjähriger Kursus. Abzuraten hingegen ist der Privatunterricht bei Handelslehrern, die häufig in kürzester Zeit die Ausbildung zur Buchhalterin versprechen, in der That aber nur die Kenntnis der einfachen oder doppelten Buchführung vermitteln, die allein gar keinen oder nur einen sehr geringen Wert hat. Für die Berufsarten, die wir hier behandelt haben, ist auch eine ziemlich gute Kenntnis der englischen und französischen Sprache, der kaufmännischen Korrespondenz u. s. w. nötig. Auch die Kenntnis der Stenographie und des Maschinenschreibens ist von grossem Nutzen.

Es seien noch folgende Anstalten erwähnt:

Berlin. Die kaufmännische Vorbereitungs- und Fortbildungsschule für Mädchen unter Leitung des Realgymnasialdirektors Professor Dr. Schwalbe in Berlin zerfällt in zwei Klassen, deren jede einen halbjährigen Kursus umfasst. Das Schulgeld beträgt

vierteljährlich 12 M. für die Zwangsfächer, 3 M. für jedes Wahlfach.

Die Handelsschule des Heimathauses für Töchter höherer Stände, Gitschinerstrasse 104/105, setzt als Aufnahmebedingung eine tüchtige gründliche Elementarbildung, das Alter von fünfzehn Jahren und die Kenntnis der Anfangsgründe im Englischen und Französischen voraus. Dauer des Kursus je nach Alter und Befähigung 6—16 Monate. Honorar für jedes Halbjahr 75 M.

Die Handelsschule des Hilfsvereins der weiblichen Angestellten in Berlin, Sophienschule, Weinmeisterstrasse 17/18. Bonn. Verein zur Förderung der Frauenbildung (Kaiserstr. 10). Kursusdauer 5—6 Monate. Honorar 50—60 M.

Breslau. Handelsschule des Frauenbildungsvereins zur Förderung der Erwerbsfähigkeit (Katharinenstr. 18). Kursus 6 Monate. Honorar 36 M.

Frankfurt a. M. Schule des Fortbildungsvereins.

Hamburg. Die „Industria“, Verein zur Förderung der im Handel und Gewerbe thätigen weiblichen Angestellten, hat am 1. Oktober 1899 eine Handelsschule zu Hamburg eröffnet. Für die ersten fünf Jahre ist ein jährlicher Zuschuss von 2—3000 M. von privater Seite zugesichert worden. Der mit den Vorarbeiten betrauten Kommission ist es gelungen, eine der ersten Lehrkräfte der männlichen Handelsschule für ihre Sache zu gewinnen. Die Stundenzahl der Pflichtfächer umfasst bei einjähriger Dauer vierundzwanzig. Deutsche Sprachlehre drei, Übung im mündlichen Ausdruck zwei, Aufsatz zwei, Schreiben eine, kaufmännisches Rechnen drei, kaufmännische Korrespondenz drei, Handelsgeographie zwei, Handelslehre drei, kaufmännische Hilfsarbeiten eine, Buchführung zwei, Litteratur eine, Gesundheitslehre eine, zusammen vierundzwanzig Stunden. Als Wahlfächer sind Englisch und Französisch, Stenographie und Übung im Maschinenschreiben vorgesehen. Das Schulgeld beträgt 100 M. jährlich.

Karlsruhe. Badischer Frauenverein, 3 Monate à 6 M.

Kassel. Frauenbildungsverein (Frankfurterstr. 13^{II}). Kursus 1 Jahr. Honorar 24 M.

Kiel. Frauengewerbeschule (Fährstrasse 23). Kursus 6 Monate. Honorar 75 M.

Köln. Kaufmännische Fächer an der Frauenbildungsschule, Breitestr. 69/71. Monatlich 25 M.

Königsberg. Handelslehranstalt des Vereins „Frauenwohl“, Altstädtisches Gymnasium, Zimmer 15. Kursus 9 Monate. Honorar 60 M.

Konstanz am Bodensee. Kaufmännische Töcherschule. Lehrzeit 6 Monate. Honorar und Pension 450 M.

Leipzig. Fortbildungskurse des Frauen-Gewerbevereins, Königstr. 26^I. Vierteljährlich 8 M.

München. Die Riemerschmid'sche Handelsschule für Mädchen in München (jetzt städtisch) umfasst einen 2jährigen Kursus in zwei aufsteigenden Klassen mit 24 Unterrichtsstunden wöchentlich, wovon 6—7 Stunden auf kaufmännisches Rechnen und 3—4 Stunden auf Buchführung entfallen. Sie wird jetzt von der Stadt München unterhalten und ist auf einen Bestand von 200 Schülerinnen (130 im I. Kursus und 70 im II. Kursus) berechnet. Die Aufnahme hängt von einer Prüfung ab, die sich auf die in der Volksschule gelehrt Gegenstände beschränkt. Der Andrang ist sehr

gross; 120–150 Schülerinnen müssen jährlich wegen Platzmangels zurückgewiesen werden. Seit Bestehen der Anstalt ist der Unterricht vollkommen unentgeltlich und daher auch den Töchtern minderbemittelter Volksschichten zugänglich.

Strassburg i. E. Vaterländischer Frauenverein, Kursus für Gewerbe- und kaufmännische Buchführung. 6 Monate 20 M.

Stuttgart. Handelsschule des schwäbischen Frauenvereins, Reinsburgstrasse 25. 6 Monate 60 M.

Wien. Die Handelsschule des Wiener Frauenerwerbsvereins, Rahlgasse 4, besteht aus einer zweiklassigen Handelsschule und einem dreimonatlichen praktischen Kursus für Handelsfächer. Schulgeld nebst einer modernen Sprache und Stenographie 60 Gulden, für eine zweite Sprache 10 Gulden mehr.
