

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
Summa	94 941

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 Gewerbebranchen 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 Direktrinnen 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 Grossbrauerei daselbst beschäftigt 22 männliche und 12 weibliche kaufmännische 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 kaufmännischer Gehilfinnen an. Über die Lage dieser Angestellten schreibt sie:

Für unsere Untersuchungen über die Lage der Leipziger Handelsgehilfinnen 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 Schaar 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 Handlungsschulen, 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 Durchschnittsgehalmtes 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 Handlungsgehilfen 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.