



UNIVERSITÄTS-
BIBLIOTHEK
PADERBORN

Der Mensch in der Berufsarbeit

Blume, Wilhelm

Bad Homburg v.d.H., 1957

9. Zwei Briefe für die künftigen Kaufleute

[urn:nbn:de:hbz:466:1-93949](https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:hbz:466:1-93949)

Pr. „Reden Sie keinen Kohl, Mädchen. Also gut, ich rufe morgen früh nochmals an“.

S. „Herr Direktor Rosenau verreist morgen“. —

Pr. „Wo fährt er denn hin?“

S. „Nach Italien“. — Pr. „Aha, sicher nach Venedig“, — S. „Nein, nach Turin“.

Pr. „Aha, wahrscheinlich mit Herrn Prokuristen Rettich“.

S. „Nein, Herr Oberingenieur Luber fährt mit“.

Pr. „So, so! Na, auf Wiederhören!“

S. „Herr Direktor, den Prinz habe ich gut abgehängt. Ich habe ihm gesagt, Sie fahren schon morgen mit Herrn Luber nach Turin“ . . .

Ro. „Frl. Sauer, Sie sind dümmer, als die Polizei erlaubt. Genau das hat der Mann gerne wissen wollen. Der arbeitet doch für die Konkurrenz! Haben Sie die Nummer von dem Kerl?“

S. „Leider nicht, Herr Direktor“.

Der Verfasser hat übrigens dem Telefonat den Satz vorangestellt: „Wenn wir von den Fehlern anderer zu lernen vermöchten, wären wir alle erfolgreiche Menschen“.

9. Zwei Briefe für die künftigen Kaufleute

Der erste Brief stammt aus der Feder eines Nichtfachmanns und ist an dessen Sohn gerichtet, der in Soest im Geschäft seiner Oheime in der *kaufmännischen Lehre* war. Später ist er ein bekannter Dichter geworden, FERDINAND FREILIGRATH, der auch in unserem Lesebuch mit einem Gedicht vertreten ist (s. S. 261). Vater Freiligrath schrieb an den 15jährigen Ferdinand im Juli 1825 folgenden Brief:

„Was Du mir in betreff Deines Tuns und Deines Lernens mitteilst, so kann ich nur über das Zweite ein Urteil fällen; über Dein Treiben als Lehrling würde schon deshalb meine Aussage null und nichtig scheinen, weil ich wohl weiß, wozu Zucker und Kaffee gebraucht werden, aber durchaus nicht Rede und

X. „Er wird doch seiner Sekretärin sagen, was er vorhat!“

Kl. „Ich bin nur zur Aushilfe im Vorzimmer“. —

X. „Ich glaube Ihnen zwar kein Wort, aber richtig sind Sie“.

Zettel für Direktor Rosenau:

„Herr Prinz versuchte vergeblich herauszubekommen, wohin und wie lange Sie verreisen. Tel. 737812 (geholt)“.

Antwort stehen kann, auf welchem Platze, nach welchem Preis-Courant, mit welchen Spesen gekauft werden muß, um mit den Kaufleuten desselben Ortes in Konkurrenz zu bleiben und dennoch die gehörigen und sogar nötigen Prozente zu gewinnen. Das sind Sachen, die ich ganz unbedingt Deinen beiden lieben Oheimen überlasse.

Nach dem, was Du mir über deren Ansichten über Deine außerberufliche Bildung mitteilst, kann ich mich nur freuen; es ist ein großer Vorteil für Dich, daß Deine beiden Onkel selbst literarisch gebildet sind und bis jetzt in den Stunden ihrer Erholung gerne den Musen huldigen.

Ahme Du diesen beiden, lieber Ferdinand, nach, sei nach den Stunden der Arbeit nie zu müde, Dich Büchern zu widmen, an denen Du Dich innerlich weiterbilden kannst. Tust Du das, so werden sie Dich noch beglücken, wenn auch alles andere wanken sollte.

Lieber Ferdinand, Du bist ein Freiligrath, und das waren immer kraftvolle, mitunter auch wohl eigensinnige Kerle. Das letztere brauchst Du nun nicht zu werden; aber das erstere wünsche ich Dir von ganzem Herzen. Du weißt, ich habe außer der Erziehung von meinem seligen Vater wenig erhalten; aber durch diese Erziehung gab er mir Kraft und einen Willen, durch den es mir oft möglich geworden ist, mein Begehrungsvermögen zu beherrschen. Es ist dies das köstlichste Gut, das er mir hinterlassen hat; ich achte es aber auch höher als Tonnen Goldes. Also noch einmal, lieber Ferdinand, handle kraftvoll, und sei immer tätig!

NS. Trachte auch vorzüglich nach einer schönen Handschrift, die darf Dir als Kaufmann durchaus nicht fehlen, und sie dürfte in Zukunft zu Deinem Fortkommen vielleicht ein nicht Geringes in die Waagschale Deines Glückes legen. Adieu, mein lieber Junge.“

Der zweite Brief ist von einem Fachmann geschrieben, der von der Picke auf gelernt und es im kaufmännischen Leben zu etwas gebracht hat. Er leitet daraus mit gutem Grund die Berechtigung ab, ein Wort an die jungen Kaufleute zu richten. Seine Zeilen sind im Jahre 1950 geschrieben.

Seit dem ersten Tage meiner Lehrzeit, als ich eine ganze Schaufel Kaffeebohnen auf den Fußboden des Ladens kippte und dafür den ersten, allerdings noch gelinden Anschauzer meines Lehrchefs einheimste, bis zum heutigen Tage sind genau 46 Jahre vergangen. In diesem langen Menschenalter habe ich mich stets mit Lebensmitteln beschäftigt, sei es als ungeschickter, noch jugendverträumter Stift, als Verkäufer hinter dem Ladentisch eines Einzelhandelsgeschäftes oder eines Filialunternehmens, als Korrespondent und späterer Reisender einer Kaffeefirma oder als erster Mann in einer Kolonialwarengroßhandlung. Und dann führte der Weg, immer umgeben von Zucker, Reis, Kaffee, Gewürzen und Südfrüchten, bergauf und bergab durch viele Zweige

des Klein- und Großhandels, der Edeka und der Konsumgenossenschaften. Der Weg führte mich in viele Fabriken und in viele Lebensmittellager und ließ mich auch manchemal im Ausland sehen, wie dort Lebens- und Genußmittel wachsen, hergestellt und behandelt werden. Ganz gleich, ob die Ware aus den Produktionsländern herangeholt wird, ob sie durch die Fabrikation geht oder in ihrem ursprünglichen Zustand über den Ladentisch gereicht wird, die letzte Einflußmöglichkeit des warenkundigen Kaufmanns ist und bleibt wichtig.

Die meisten Waren sind Nahrungsmittel. Sie enden in der Küche und auf dem Tisch. Also müssen sie so beschaffen sein, daß sie auch dieser Aufgabe, die Grundlage guter nahrhafter und schmackhafter Mahlzeiten zu sein, entsprechen. Die Unterschiede zwischen billiger und teurer Ware spielen hierbei keine Rolle. Auch die billige Ware muß diesen Ansprüchen gerecht werden.

Nicht alles, was angepriesen wird, ist gut und empfehlenswert. Es kann demnach durchaus möglich werden, die Hausfrau in ihrem Interesse von dem Einkauf einer Ware abzuhalten und sie zu belehren, an deren Stelle eine andere Ware zu kaufen. Die Beeinflussung der Hausfrau, dann einzukaufen, wenn die Ernte die Ware reichlich darbietet, und den Einkauf zurückzuhalten, wenn die Ware rar ist oder nur mit großen Kosten herangeschafft werden kann, hat auch entscheidende volkswirtschaftliche Bedeutung. Der Weg bis zu diesem Ziele ist lang und mühsam. Er verlangt Liebe zum Beruf und vor allem Beharrlichkeit. Die meisten bleiben auf halbem Wege stehen und eignen sich nur ein Halbwissen an, das in Zeiten der Warenknappheit genügen mag; dann aber, wenn die Ware den Käufer sucht, nicht ausreicht.

Ich nehme als ein Beispiel den Kaffee. Wer es nicht fertig bringt, sich mit seiner Geschichte, seinem Anbau, dem Import, dem Röstprozeß bis zur fachkundigen Tassenprobe zu befassen, wird niemals ein tüchtiger Kaffeekaufmann werden, dessen Laden in Verbraucherkreisen sich empfiehlt. Das Studium der warenkundlichen Literatur ist deshalb wertvoll.

Um die für den Beruf notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten zu erwerben, ist ferner der dauernde Umgang mit der Ware eine Notwendigkeit. Die Ware muß einem täglich durch die Finger gehen, man muß immerfort vergleichen und probieren können und sich dadurch das Wissen aneignen, das kein Buch und kein theoretischer Unterricht so eindrucksvoll vermitteln können. Aus diesem täglichen praktischen Umgang mit der Ware erwachsen dann von selbst Sicherheit und Verantwortungswille als Grundlage einer vertrauenerweckenden Beratung und Versorgung des Verbrauchers.

Im Sinne dieser großen Aufgabe grüße ich den kaufmännischen Nachwuchs.

Fritz Klein, Verfasser von „Großes Lebensmittelbuch“,
Verlag Westermann