

Rezensionen

HOLGER REINISCH (unter Mitarbeit von MATHIAS GÖTZL): **Geschichte der kaufmännischen Berufe** (angefertigt im Auftrag des Bundesinstituts für Berufsbildung). Mit einer Einleitung von RAINER BRÖTZ und FRANZ KAISER). In: Schriftenreihe des Bundesinstituts für Berufsbildung; WISSENSCHAFTLICHE DISKUSSIONSPAPIERE, Heft 125. Bonn 2011, 269 Seiten, ISBN 978-3-88555-906-1 (ausschließlich online: www.bibb.de/veroeffentlichungen). Ausdruck gebührenfrei

Eine auf deutsche Verhältnisse fokussierte „Geschichte der kaufmännischen Berufe“, die einerseits bei den „Anfängen“ ansetzt, andererseits jedoch bereits kurz nach Erreichen des 20. Jahrhunderts unvermittelt abbricht, begegnet dem historisch Interessierten in einem eigentümlichen bildungspolitischen Kontext. Seine Charakterisierung kann vom Rezensenten schon deshalb nicht ausgespart werden, da sich der Verfasser – vornehmlich in seinen methodologischen Vorüberlegungen, später eher sporadisch – auf ihn einläßt. Es handelt sich um den im Jahre 2009 vom Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) initiierten ehrgeizigen Versuch, im Zuge seiner Modernisierungsbestrebungen zu einer Neuordnung der für die Erst- und Weiterbildung relevanten kaufmännischen Berufe zu gelangen. Dieses Ziel im Visier, haben die Projektleiter RAINER BRÖTZ und FRANZ KAISER der von REINISCH verfaßten umfangreichen historischen „Studie“ (S. 13–270) eine „Einleitung“ (S. 5–11) vorangestellt, in der sie (1) die mit der Untersuchung verknüpften Erwartungen artikulieren, (2) die „konzeptionelle Struktur“ der Studie skizzieren sowie – aus ihrer Sicht – (3) mittels einer Zusammenfassung der Forschungsergebnisse den für ihr Anliegen relevanten Erkenntnisgewinn fixieren. Die hiermit konstituierte Pragmatik vermittelt ein bestimmtes Wahrnehmungsmuster und gefährdet so den unmittelbaren Zugang zum Gewesenen.

Es ist hier nicht der Ort, das von BRÖTZ und KAISER der Öffentlichkeit mehrfach vor-

gestellte Projekt als solches zu referieren und kritisch zu kommentieren. Doch soviel sei gesagt: Zur Abwendung einer konzeptionslosen Aufsplitterung kaufmännischer Qualifikationsprofile in den Sektoren Erst- und Weiterbildung stellt es sich unter die Aufgabe, mittels einer „umfassenden Theorie des kaufmännischen Denkens und Handelns“ ein kognitiv-pragmatisches Regulativ zu entwickeln, das darauf angelegt ist, (1) im Spektrum der herkömmlichen beruflichen Ausdifferenzierung gemeinsame Leistungsanforderungen zu identifizieren und ihnen – ausbildungsbestimmend für den ganzen kaufmännischen Sektor – adäquate „kaufmännische Kernkompetenzen“ zuzuordnen sowie – soweit erforderlich – (2) mit diesen unabwiesbare Spezialisierungserfordernisse systematisch zu verknüpfen.

Das GUK-Projekt (Gemeinsamkeiten und Unterschiede kaufmännisch-betriebswirtschaftlicher Aus- und Fortbildungsberufe) sieht sich, was beispielhaft illustriert wird, aktuell mit einem Prozeß qualitativer Veränderungen kaufmännischer Arbeit konfrontiert, der dringend nach einem berufspädagogischen Upgrading verlange. Der Rezensent fragt sich, weshalb die im Rahmen des Projekts ausgeschriebene und von REINISCH erstellte Expertise zur „Geschichte der kaufmännischen Berufe“ auf einen Zeitraum festgelegt wurde (Mittelalter bis Ende des 19. Jahrhunderts), innerhalb dessen die vollständige historische Aufklärung der vermeintlich eine anspruchsvollere Qualifizierung verlangenden Sachverhalte nicht geleistet werden kann. Tatsächlich beziehen sich die das Projekt vom Anforderungs- und Qualifikationswandel her begründenden GUK-Verlautbarungen ausschließlich auf das Erscheinungsbild der kaufmännischen Berufe im 20. Jahrhundert. Hier hätte der Historiker eigentlich ansetzen müssen, hier wäre er auf die (zeit)geschichtlich geprägten Gegenwartsprobleme gestoßen, von hier aus hätte er es leichter gehabt, unter Berücksichtigung der bereits in den 1950er Jahren einsetzenden Reformbestrebungen

mit sachgerechten Fragen an die Vergangenheit heranzutreten.

In der von BRÖTZ und KAISER verfaßten Einleitung findet sich keine Begründung für die Eingrenzung des Untersuchungszeitraums. Da in ihrem Projektantrag ein geschichtliches Interesse nur kurz einmal anklingt („... Hinweise aus der historischen Entwicklung kaufmännischer Berufe [...], zu ihrer] gesellschaftlichen Funktion [...] sowie zur Flexibilisierung und Dynamisierung der Arbeits- und Lebenswelt [...] sollen] geprüft werden“), ist es schon überraschend, daß der Untersuchungsauftrag, dessen Resultat Gegenstand dieser Rezension ist, überhaupt vergeben wurde. Vor diesem Hintergrund hatten die Projektleiter allen Anlaß, die Einleitung für eine nachträgliche Begründung zu nutzen: Es sei zu erwarten gewesen, mittels einer ausgreifenden historischen Literaturstudie „Hinweise für die Entwicklung einer Theorie des kaufmännischen Denkens und Handelns“ zu finden, womit ein „tieferes Verständnis für die kaufmännische Mentalität“ angebahnt werde und die Definition dessen, was unter kaufmännischer Arbeit zu verstehen sei, vorankomme.

Aus dem von den Projektleitern gezogenen Fazit (S. 11) läßt sich entnehmen, daß nach ihrer Einschätzung zunächst nur der mentalitätsgeschichtliche Ansatz der Studie einen Erkenntnisgewinn erbracht habe:

- Die Studie „entmystifiziere“ die Vorstellung, das Verhalten des Berufsstandes habe sich spätestens seit dem Mittelalter an einer als „Kaufmannslehre“ zu bezeichnenden allgemein geltenden Norm orientiert. Allenfalls sei im „Innenverhältnis der Kaufleute, soweit sie feste Geschäftsbeziehungen pflegten“, „Redlichkeit“ geübt worden. Angesichts der „aus allen Zeitepochen“ überlieferten Verstöße „gegen Sitte und Moral“ im alltäglichen Kundenverkehr bestünden Zweifel an der realen Existenz des „ehrbaren Kaufmanns“. Er verkörpere „eher eine Norm“, denn die „gelebte Wirklichkeit“.
- Schon die griechische Mythologie wisse hiervon zu künden, sei ihr zufolge doch der Gott der Kaufleute zugleich derjenige der Diebe.

Es wird sich erweisen, daß dieser „Befund“ auf einer tendenziösen Interpretation beruht. Er ist überdies fehlerhaft. Hierüber kann nicht kommentarlos hinweggegangen werden, da die Lektüre der Studie sonst mit falschen Assoziationen belastet würde.

- Die Projektleiter sind dem Mißverständnis aufgesessen, schon die griechische Mythologie habe die Kaufleute in einen anrühigen Kontext gestellt. Damit verkennen sie den in ihr verankerten Gottesbegriff. Folgt man dem Altmeister der Gräzistik, WOLFGANG SCHADEWALDT (1900–1974), dann repräsentieren die Götter – das Seiende insgesamt erfassend – die (1) im Kosmos, (2) im sozialen Beziehungsgefüge und (3) im Individuum evident bzw. latent vorhandenen und unter bestimmten Bedingungen lang- oder kurzfristig aufbrechenden gestaltenden, bewahrenden oder zerstörerischen Mächte. Deren Zuordnung zu den einzelnen Göttergestalten, gelegentlich auch zu Dämonen, vollzieht sich nicht durchgehend unter dem Anspruch, die Mythologie mit Charakteren zu bevölkern, sondern auch mit Bezug auf plötzliche Ereignisse (Augenblicksgötter) oder – häufiger noch – in Anknüpfung an Episodisches, das in mythischen Erzählungen Erwähnung findet. Letzteres trifft für den umtriebigen Hermes zu. Von Zeus eingesetzt, göttliche Botschaften vom Olymp hinab in die Welt zu tragen und dieselben zugleich zu interpretieren, wurde er von den (hermeneutischen) Wissenschaften als ihr Gott reklamiert. Ein ganzes Bündel weiterer – inhaltlich unverbundener – göttlicher Zuständigkeiten sind ihm zugeordnet. Um nur die wichtigsten zu nennen: (1) Er ist der Gott der Wege und der Reisenden, da er den Verräter Bantos in einen jener Steine verwandelte, die seinerzeit der Wegemarkierung dienten; (2) er gilt als Gott der Diebe, weil er am Tage seiner Geburt 50 junge Rinder aus der Herde seines Bruders Apollon entführte; (3) die Hirten beanspruchten ihn, hatte er doch die gestohlenen Rinder gehütet; (4) weiterhin war er der Gott der Kaufleute, denn er hatte es vermocht, den erzürnten Apollon mittels eines Tauschhandels zu

besänftigen: Dieser gab sich mit der von Hermes erfundenen Lyra sowie einigen Pfeifen zufrieden, während der Bruder das Recht auf die Herde erhielt sowie den goldenen Heroldsstab.

- Die von den Projektleitern mit ihrem Schlenker zur griechischen Mythologie angereicherte Rufschädigung des Kaufmannsstandes bezieht sich auf von REINISCH referierte historisch belegte amoralische Praktiken, die allerdings nicht dem Straftatbestand des Diebstahls, sondern wohl eher dem des Betrugs zuzurechnen sind. Falsch ist der hieraus gezogene Schluß, der Topos „ehrbare Kaufmann“ habe für eine „ideologisierte Figur“ gestanden, deren eigentliche Funktion es gewesen sei, eigensüchtige Standesinteressen zu kaschieren. Es wäre ein Unding, auf diese Weise die Wirklichkeit gegen die Norm auszuspielen zu wollen. Der „ehrbare Kaufmann“ hatte nie den Charakter einer auf Induktion fußenden empirischen Erscheinung; er konnte es aus erkenntnistheoretischen Gründen auch gar nicht sein. Vielmehr handelt es sich im Kontext historischer Forschung um eine auf die Problemstellung der praktischen Philosophie gemünzte regulative Idee, die darauf angelegt ist, die Realität kaufmännischer Funktionswahrnehmung unter den in ihr enthaltenen Anspruch zu rücken. Tatsächlich erweist sie sich in der Studie als ein unverzichtbares Instrument mentalitätsgeschichtlicher Forschung. Ihre Bedeutung für die Akteure des Handels steht ohnehin außer Frage: Zwar vermögen sozial etablierte moralische Normen Normverstöße nicht gänzlich zu verhindern, aber sie zwingen zur Rechtfertigung, und ihre Verletzung schafft Risiken, zumal wenn sie mit Sanktionen bewehrt ist.

Den Interessen der Auftraggeber entgegenkommend, aber wohl auch eigenen Intentionen folgend, stellt REINISCH fest, seiner „Geschichte der kaufmännischen Berufe“ liege ein „modernisierungstheoretisches Konzept“ zugrunde. Demnach hätte er es sich – auf den Untersuchungszeitraum bezogen – zur Aufgabe gemacht, die „Entwicklung und Herausbildung“ des „kaufmännischen

Arbeitsvermögens“ (S. 17) in einem sich von Traditionen lösenden – positiv besetzten – Veränderungsprozeß nachzuzeichnen. Mit Blick auf diese Fragestellung war es naheliegend, das von VAN DER LOO und VAN REIJEN (dt. 1992; 2. Auflage 1997) entwickelte Instrumentarium einzusetzen: Modernisierung ereigne sich in einem im historischen Wandel befindlichen „Handlungsfeld“, das sich zur Beschreibung und Bewertung des Veränderungsverlaufs unter vier „Perspektiven“ rücken lasse, nämlich unter die der „Differenzierung“, der „Rationalisierung“, der „Individualisierung“ und der „Domestizierung“. Wie aus der Endsilbe -ung ablesbar, wird vorausgesetzt, die Analyse werde es mit in Bewegung befindlichen Vorgängen zu tun haben. Offen bleibt jedoch zunächst, wie sich das unter den vier regulativen Ideen Zeigende zueinander verhält und ob es sich einer – einzelnes zu einem Ganzen zusammenfassenden – Fortschrittsvision etwa in der Weise zu fügen vermag, daß das von partiellen Steigerungsfaktoren Bestimmte zu Linearität gerinnt.

V. D. LOO/V. REIJEN vermeiden es, sich zur Umsetzung des „Projekts Modernisierung“ in gesellschaftspolitische Programmatik zu äußern. Die Kompetenz der Sozialwissenschaften ende dort, wo die Zukunft beginnt (S. 264); schon stehe die Postmoderne auf dem Plan (S. 283ff.). Ihre zentrale Aufgabe als Analytiker sehen sie darin, der Komplexität des historisch vorliegenden Modernisierungsgeschehens gerecht zu werden. Die im Analyseschema verankerten vier Perspektiven stünden nicht per se für traditionsüberwindende eindeutig wirkende Faktoren. Vielmehr würden sie auf Paradoxien verweisen und zur Erreichung von Modernisierungseffekten auf gegenseitige Korrekturen angewiesen sein (S. 36ff.; 90ff.). Beispielhaft auf unser Thema bezogen: (1) Die **Ausdifferenzierung** des „kaufmännischen Arbeitsvermögens“ im Zuge zunehmender funktionaler Spezialisierung verspreche einerseits die Schärfung der Leistungsprofile, andererseits jedoch stelle sich das Problem der Institutionalisierung einer auf das Verständnis von Gesamtzusammenhängen abhebenden Reintegration. (2) Die **Rationalisierung** im Sinne einer sich an Strenge steigernden Bindung an die Ef-

finanzkriterien des ökonomischen Prinzips reflektiere auf die Verbilligung kaufmännischer Leistungen. Sie habe enge Berührung mit dem per Differenzierung Angestrebten. Bar einer „natürlichen“ Selbstbegrenzung, sei jedoch zu erwarten, daß sie in Konflikt mit der sich in der Moderne artikulierenden Individualisierung gerät und auf eine Überforderung physischer und psychischer Potentiale der kaufmännisch Tätigen trifft. (3) Der moderne Mensch verlange Respekt vor seiner mentalen Befindlichkeit. Selbstverwirklichung, zumindest jedoch Partizipation nach eigenem Gusto, werde von ihm reklamiert. Seinem Drang nach **Individualisierung** auch im Beruflichen folgend, erstrebe er gewissermaßen die Rolle des „Lebens-Entrepreneur[s] am Markt“ (ULRICH BLUM 1998). Damit jedoch verfallt er einer Illusion. Denn die Modernisierung als Befreiung von traditionellen Bindungen mache den anonymen Zwängen Platz, die von den beiden erstgenannten Modernisierungstendenzen ausgehen. (4) Die auf Zwecke bezogene Manipulation bzw. Beherrschung des – im strengen Sinne – Naturgegebenen und des sich in historischen Prozessen strukturell Verfestigten wird hier dem Begriff **Domestizierung** subsumiert. Wo sie gelungen sei, habe sich der Spielraum für solche Veränderungen im vorgefundenen sozialen Handlungsfeld vergrößert, die sich als Facetten der Modernisierung klassifizieren ließen. Das Paradox der Domestizierung werde evident, sobald biologische und soziale Grundbedürfnisse zur Disposition gestellt würden. Zu den anthropologischen Essentials gehöre das Angewiesensein des einzelnen auf Gemeinschaft. Nicht zuletzt von hierher begründet sich der aus anderen Perspektiven als antiquiert erscheinende, aber in der Geschichte immer wieder auflebende berufliche Korporatismus.

Ob sich die vorliegende Studie der Modernisierungsgeschichte zurechnen darf, soll hier noch nicht entschieden werden. Das Zögern rührt daher, daß REINISCH – gemeinsam mit den Projektleitern (S. 6; 18) – das von v. D. LOO/v. RAJEN entwickelte Konzept zunächst verbal übernimmt, es jedoch im weiteren so modifiziert, daß sich Zweifel an dessen voller Leistungsfähigkeit

einstellen. Ohne jegliche Begründung heißt es, die „Kategorie Domestizierung“ sei für die Untersuchung „von geringem Interesse“; es fehle jedoch die „Kategorie Expansion“, denn die kaufmännische Tätigkeit werde „durch einen langfristigen Wachstumstrend gekennzeichnet“. Dieser Einwand führt in die Irre. Gewiß: Alles spricht für die Vermutung, in dem „Handlungsfeld“, auf das das Analyseschema Anwendung findet, hätten – eingebunden in ein differenziertes historisches Geschehen innerhalb einer sich über Jahrhunderte hinweg erstreckenden Zeitspanne – vor allem mehrdimensionale Expansionsprozesse stattgefunden, wenn auch kaum auszuschließen ist, daß dieselben hier und da von Schrumpfungprozessen begleitet wurden. Beide sind „natürlicher Gegenstand“ modernitätstheoretischer Analysen, nicht jedoch selbst dem Instrumentarium zugehörig, das dem Erkenntnisprogreß dient.

Grundsätzlich wurzelt das wissenschaftliche Interesse am Gewesenen in aktuellen Problemlagen. Nicht immer liegt dies so deutlich zutage wie bei einer Auftragsforschung in bildungspolitischer Absicht. Und kaum jemals ist die Gefahr, die historische Realität zu verfehlen, größer als hier. Denn der Politik, einschließlich der ihr hörigen „Politikberatung“, ist es in aller Regel nicht darum zu tun, sich von der Geschichte etwas „sagen zu lassen“, was sie verunsichern könnte. Kaum auszudenken, was geschähe, wenn die vorliegende Studie zur Erkenntnis käme, die von den Auftraggebern fest eingeplante „umfassende Theorie des kaufmännischen Denkens und Handelns“ fände in der Geschichte keine Stütze! Schlimmer noch: wenn es mißlänge, die dynamisch gefaßte Idee der Modernisierung durch die historischen Ereignisse zielsicher hindurchzuleiten. Die historische Legitimation des Projekts bliebe aus, die erhoffte Anschlußmöglichkeit erwiese sich als Illusion.

Eine „Geschichte der kaufmännischen Berufe“ wird damit rechnen können, auf ein Interessenspektrum zu stoßen, das sich nicht nur in seiner Breite von demjenigen der Auftraggeber unterscheidet. Schon hier sei gesagt: Wer die wechselfolle Ausformung der Kaufmannschaft unter unterschiedlichen Aspekten verfolgen will, kommt bei

REINISCH auf seine Kosten. Zwar beteuert er, keine Chronologie liefern zu wollen, und sich hinsichtlich der Periodisierung für Zäsuren entschieden zu haben, die durch „Modernisierungsschwellen“ markiert seien. Tatsächlich jedoch werden von ihm vier große auf der Zeitgeraden liegende Kapitel gebildet, deren Überschriften ohne spezielle modernisierungstheoretische Termini auskommen. Und auch dem innerhalb eines jeden Kapitels wiederkehrenden Gliederungsmuster, das die Elemente des von STRATMANN (1993, S. 36) identifizierten „berufspädagogisch relevanten sozialen Gefüge(s)“ komprimiert, ist nicht zu entnehmen, daß der Leser darauf gefaßt sein muß, auf die pure Rekonstruktion von Modernisierungsprozessen zu stoßen. Die historische Darstellung bleibt dann auch auf der konventionellen Linie gegenwartsbedeutsamer Geschichtsschreibung: Sie verliert sich nicht an Historistisches. Aber sie verzichtet auch nicht auf narrative Konkretisierungen und Illustrationen. Dabei greift REINISCH immer wieder auf seine 1991 vorgelegte und bis heute leider unveröffentlichte Oldenburger Habilitationsschrift „Ökonomisches Kalkül und kaufmännisches Selbstbild“ zurück. Wenigstens ein Teil des von ihm bereits vor mehr als zwei Jahrzehnten erschlossenen und in Erkenntnis umgesetzten reichen Materials wird mit der hier rezensierten Publikation zugänglich.

Der in vier Abschnitte gegliederte Weg vom Mittelalter bis zur Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert beginnt nach einer Vorbesinnung, die die Funktion des Handels und die auf sie bezogene Verberuflichung in altorientalischen Hochkulturen und in der griechisch-römischen Antike streift, mit der seit dem Abklingen der Völkerwanderschaft verhalten einsetzenden Tauschwirtschaft auf deutschem Boden. Trotz anhaltend geringen Umfangs des Warenumschlages wurde der wandernde Fernkaufmann seit der Jahrtausendwende zu einem unübersehbaren Element der mittelalterlichen Gesellschaft. Seine Ablösung in Verbindung mit der Etablierung „seßhafter Handelsherren“ und dem Auftreten städtischer Kleinhändler im 13. und 14. Jahrhundert wird in einem ersten Untersuchungsschritt thematisiert (1). Es folgt (2) ein Sprung ins 17. und 18. Jahrhundert

unter der Frage nach der wechselvollen Rolle der Kaufmannschaft im Zeichen merkantilistischer Gewerbeförderung. Danach (3) richtet sich der Blick auf das kaufmännische Denken und Handeln im Vorfeld der industriellen Revolution. Mit dem letzten Schritt (4) wird die Epoche der Hochindustrialisierung erreicht. In ihr hat sich jene exorbitante horizontale und vertikale Ausdifferenzierung kaufmännischer Funktionen angebahnt, aus der letztlich das Problem entstanden ist, dem sich das BIBB-Projekt heute stellt. In jedem der genannten Abschnitte trifft der Leser auf das gleiche Set von Untersuchungsfragen. Sie richten sich (a) auf die ökonomische Formation und Herrschaftsstruktur der jeweiligen Epoche, (b) auf die Zuordnung von Berufs- und Anforderungsprofil, (c) auf die mentale Verfassung der Kaufmannschaft im Zeichen von Normen und Werten sowie (d) auf die von unterschiedlichen Kräften getragene Qualifizierung und Sozialisation des kaufmännischen Nachwuchses.

Im Mittelpunkt der ersten drei Untersuchungsperioden steht der seinen Betrieb repräsentierende Fern- bzw. Großkaufmann. So begegnen uns die hansische und die oberdeutsche Kaufmannschaft. Nur am Rande tauchen Krämer – das sind die seßhaften städtischen Kleinhändler – sowie vorwiegend den ländlichen Raum versorgende Höker auf. Zwischen Krämern und Hökern auf der einen und der kaufmännischen Oberschicht habe eine strikte Trennung bestanden; das Verhältnis sei das einer von unten nach oben grundsätzlich undurchlässigen „sozialen Hierarchie“ gewesen. Nicht zuletzt der in der Literatur anzutreffende Hinweis auf Mentalitätsunterschiede stützt die Vermutung, es habe anfangs keinen auf einen einheitlichen Charakter gegründeten Kaufmannsberuf gegeben. Sollte der abschließende Befund lauten, aus der Geschichte sei eine allgemeine „Theorie des kaufmännischen Denkens und Handelns“ ablesbar, dann müßte es in der Vergangenheit – möglicherweise als Folge von Modernisierung – zu einer Vereinigung von Entwicklungssträngen oder gar zu einem Absterben ursprünglicher Varianz gekommen sein.

Wegbereiter der angesprochenen Vermutung ist ARISTOTELES. Eingebunden in seine

„Politik“, wurden von ihm die Grundlagen einer „Wissenschaft vom Erwerb“ (1256a–1259b) entwickelt. Sie unterscheidet die an der Versorgung des „Hauses“ mit dem Notwendigen orientierte „Ökonomik“ im eigentlichen Sinne von der „Chrematistik“, dem Kapitalerwerbswesen. Für beide Bereiche spiele der Handel bzw. Tauschhandel eine Rolle. Doch ihre „Nachbarschaft“ (1256b) dürfe nicht darüber hinwegtäuschen, daß die in ihnen tätigen Personen ihre eigene „Lebensart“ (1256a), das heißt – wie wir heute sagen würden – ihre eigene Mentalität besaßen.

- Für Krämer und Höker habe sich mit ihrem Beruf keine gewinnbezogene Erwerbserwartung, sondern eine Versorgungschance verbunden. Insofern hoben sie sich nicht von denjenigen ab, die darauf angewiesen waren, die Bedarfsbreite ihres Hauses dadurch zu decken, daß sie bei ihnen im Überfluß Vorhandenes gegen Benötigtes eintauschen konnten (1256a). Während Geld als Tauschmittel fungierte, waren Krämer und Höker „natürliche“ Tauschhelfer. Diese Dienstleistung, die verschiedene Kleinhandelsfunktionen umschloß, war darauf angelegt, auf der Basis von Arbeit „Nahrung“ zu gewährleisten.
- „Von Natur aus [gehöre] das Handelswesen nicht zum Kapitalerwerbswesen“. Denn der Tausch sei auf das beschränkt, was „für die Menschen hinreichend“ sei (1257a) und vollziehe sich – was den Wert betrifft – auf der „Grundlage der Gleichheit“ (HANNAH RABE). Demgegenüber gehe das Begehren des See- und Landgroßhandels sowie des Zinsgeschäfts ins „Grenzenlose“ (1258a; 1258b). Zwar erweise sich das Kapitalerwerbswesen in einigen Teilen als nützlich, da die von ihm gestifteten Märkte über den Wert von Immobilien und Handelsgütern informierten. Die Zinsnahme sei jedoch zu Recht verhaßt. Sie laufe am meisten der Natur zuwider, „weil dort vom Geld selber das Erwerben rührt, nicht aber von dem, wozu eigentlich das Geld angeschafft wurde“ (1258b).

Mit Blick auf den in seine Studie einbezogenen Zeitraum stellt REINISCH fest, die ersten beiden Epochen seien wirtschafts-, sozial-, mentalitäts- und berufsbildungsgeschichtlich gut erforscht (S. 231). Die Menge des Zusammengetragenen verbürgt jedoch nicht, daß bezüglich Gewichtung und Beurteilung der Fakten Übereinstimmung hergestellt wäre. Konsens dürfte am ehesten hinsichtlich der Beschreibung und der berufspädagogischen Bewertung der damaligen Sozialisations- und Informationsstruktur bestehen. Allerdings würden verwertbare Quellen in größerer Zahl erst für die Zeit nach dem Ausklingen der nichtschriftlichen Kaufmannstätigkeit vorliegen (S. 46).

Das Interesse konzentriert sich auf die Integration des Nachwuchses in das Geschäft der Fern- und Großhandlung. Das hier (von wenigen Ausnahmen abgesehen) für operative Funktionen – insbesondere Korrespondenz und Rechnungslegung – in denkbar geringer Zahl beschäftigte Personal hatte im allgemeinen zum Erlernen der Schrift und des Umgangs mit Zahlen niedere Elementarschulen, sogenannte Schreib- und Rechenschulen besucht. Im übrigen konnte es mit keiner strukturierten Unterweisung rechnen, war also auf das Gelingen von Imitatio angewiesen. Hierin habe sich ganz offenbar zwischen dem 15./16. und dem 17./18. Jahrhundert kaum etwas geändert (S. 104). Auf FRITZ REDLICH (1965) Bezug nehmend, heißt es, den Handlungslehrlingen im engeren Sinne sei kaum mehr aufgetragen worden, als ihr „Tagwerk abzuhaspeln“ (S. 106). Ganz anders sei die berufliche Sozialisation derjenigen verlaufen, die von Geburt an ausersehen waren, künftig etablierten Handelshäusern vorzustehen. Vornehmlich an sie habe sich JACQUES SAVARY 1675 (dt. 1676) mit seinem aufs Selbststudium setzenden „Le Parfait Négociant“ gewandt, einem wirkungsgeschichtlich ausstrahlenden, die Perspektive des denkenden und handelnden Kaufmanns aufnehmenden Werk (S. 98). Die erste und die zweite Epoche vergleichend, heißt es, die soziale Differenzierung der kaufmännischen Ausbildung habe sich im 17./18. Jahrhundert eher verstärkt (S. 108). An die Stelle der auf die Begegnung mit konkreten Berufsleistungen abhebenden

Auslandslehre (S. 53ff.), derer sich im späten Mittelalter und der frühen Neuzeit die vom Prinzipal Ausersehenen im allgemeinen zu unterziehen hatten, sei im ausgehenden 18. Jahrhundert bei Lehrabschluss zunehmend die das geschäftliche Umfeld im In- und Ausland bloß berührende Bildungsreise getreten (S. 119).

Ausführlich wird die Flankierung der betrieblichen Ausbildung und Sozialisation durch schulische Einrichtungen angesprochen. Schon in seiner Habilschrift hatte sich REINISCH diesem Thema gewidmet und dabei ein vom damaligen Mainstream der Berufs- und Wirtschaftspädagogik abweichendes Urteil gefällt. Man dürfe die Schreib- und Rechenschulen des späten Mittelalters und die spätere Ausweitung ihres Kanons um das Fach Buchhaltung weder in ihrer berufsvorbereitenden Funktion noch in ihrer berufsqualifizierenden Bedeutung überschätzen (S. 101; 103f.). Erst recht gelte das für die „höhere kaufmännische Fachbildung“, wie sie (S. 109ff.) in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts mit der Gründung von Handlungsakademien – beispielsweise in Hamburg, Wien, Stuttgart – etabliert worden war. Deren Scheitern sei – und das betreffe auch ihren „Vordenker“, den „Projektmacher“ PAUL JACOB MARPERGER (S. 99ff.) – vorprogrammiert gewesen. Denn einen „qualifikatorisch-funktionalen Druck“, der „in Richtung auf eine höhere kaufmännische Fachbildung“ gegangen wäre, habe es nicht gegeben (S. 101). Gleiches gelte für die dritte Epoche und in abgeschwächter Form sogar noch bis an die Schwelle zum 20. Jahrhundert (S. 155; 215). Gravierende Mängel der betrieblichen Ausbildung übergehend, habe die große Zahl der Prinzipale die Institution Schule für ungeeignet gehalten, einen Beitrag zur Eingliederung des Nachwuchses in ein erfolgreiches kaufmännisches Berufsleben zu leisten (S. 153ff.; 214f.). Erst in den letzten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts und am Vorabend des Ersten Weltkriegs sei ein ausdifferenziertes kaufmännisches Schulwesen entstanden.

REINISCH stellt die Entwicklung der aus dem Mittelalter überkommenen Schulen, die der gehobenen Handelsschulen des 18. Jahrhunderts und die – nach seinem

Urteil – in ihrer Bedeutung ebenfalls überschätzten wenigen vor der Reichsgründung errichteten Schulen des 19. Jahrhunderts (S. 155; 164) in keinen modernitätstheoretischen Zusammenhang. Er unterscheidet sich damit von STRATMANN. Schon für die zweite Epoche, aber unter Bezug auf den gewerblichen Sektor, hatte dieser die damals einsetzende Kritik an der reinen Imitatio und die „von außen“ erhobene Forderung nach der schulmäßigen systematischen Vermittlung technologischen Wissens zum Ausgangspunkt eines bis zur Gegenwart reichenden Modernisierungsprozesses erklärt.

Im Rahmen des von ihm übernommenen Auftrags widmet REINISCH dem Wandel der mentalen Verfassung der Kaufmannschaft – über die Abfolge der vier von ihm behandelten Epochen hinweg – besondere Aufmerksamkeit. „Kaufmännisches Arbeitsvermögen“ und „kaufmännische Mentalität“ sind die beiden in der historischen Realität unterscheidbaren individuellen Potentiale, deren Bestimmung es sei, sich den Anforderungen der Moderne zu öffnen. An die bereits angesprochenen Fragen der Norm- und Wertebindung anknüpfend, beschränkt sich der Rezensent darauf, den hier vorliegenden Versuch einer Darstellung der „Mentalitätsgeschichte kaufmännischer Berufe“ kritisch zu referieren.

REINISCH bewegt sich auf ihm seit langem vertrauten Terrain. Er hat das Verdienst, die im Umkreis der französischen Zeitschrift „Annales“ entwickelte Methodologie einer auf „Mentalität“ abhebenden Historiographie unserer Disziplin mit seiner Habilschrift erschlossen zu haben (1991, S. 5ff.). Der Ansatz fokussiert auf das Phänomen des kollektiven Bewußtseins, das mehr oder minder großen sozialen Gruppen eigen ist und unter dem Einfluß interner Prozesse und äußerer Einwirkung einem historischen Wandel unterliegt. Meinungen, Informationsverarbeitungsmuster, Einstellungen, Werthaltungen, Denkstile etc. begründeten soziale Identität. Den gleichen Effekt habe auch die mentale Orientierung an Berufsgenossen, also an jenen, deren „Arbeitsvermögen“ das gleiche Profil besitzt.

Die von ARISTOTELES verneinte Frage nach der einheitlichen Mentalität der Handeltrei-

benden wird unter Bezug auf das Spätmittelalter und drei nachfolgende Epochen neu aufgeworfen. Das Ergebnis vorwegnehmend: Welches Merkmal auch immer ins Spiel gebracht wurde, keines erwies sich als ein prägnantes ein- bzw. ausgrenzendes Kriterium. Hätte der Zeithorizont, der der Studie gewährt wurde, das 19. Jahrhundert ausgeschlossen, wäre es möglich gewesen, vor dem Hintergrund der gerade noch überschaubaren Realität zwei Idealtypen mit punktueller Berührung zu bilden. Schon an der Schwelle vom 19. zum 20. Jahrhundert war der Prozeß der Ausdifferenzierung im kaufmännisch-verwaltenden Sektor des Beschäftigungswesens so weit fortgeschritten, daß „Gemeinsamkeiten“ jeweils auf Teilbereiche beschränkt blieben.

Um überhaupt in der Lage zu sein, ganz unterschiedliche Funktionen und mentale Ausprägungen dem Attribut „kaufmännisch“ zu subsumieren, wäre es nötig, mit der von REINISCH angesprochenen Abstraktion (S. 232) ernst zu machen. Indem man sich vom konkreten Geschehen löste, würde man die gesamtwirtschaftliche Aufgabe der durch Präferenzen und Kaufkraft bestimmten sozialen Bedarfsdeckung erfassen: Hier geht es (1) um die von Anreizen in Gang gesetzte (2) zweckrationale Akquisition von Gütern (oder von Dienstleistungspotentialen), (3) um ihre bedarfsgerechte quantitative und qualitative Manipulation (oder die Ausbildung von Dienstleistungskompetenzen) sowie (4) mit Blick auf die Relation von Herstellung (oder Leistungsbereitschaft) und Nachfrage um räumliche und zeitliche Überbrückung; des weiteren (5) um Kaufberatung (bzw. Erläuterung angebotener Serviceleistungen), (6) die Herbeiführung von Vertragsabschlüssen, (7) die Gewährung von Vorfinanzierung etc. Hinzu kommen „abgeleitete“ Aufgaben, nämlich die weit um sich greifenden Kontorfunktionen unter Einbeziehung des gewerblich-industriellen Sektors. Es gilt, den Selbständigen und Unselbständigen, den Fachkräften und den Auszubildenden, deren aktuelles bzw. angestrebtes „Arbeitsvermögen“ diesem weiten Feld zugeordnet werden kann, nicht nur den funktionalen, sondern auch den mentalen Zusammenhang zu erschließen, aus dem heraus sie sich – partiell partizipierend, aber

als ganze Person gefordert – als Kaufleute verstehen können.

Wer Wert darauf legt, als der Kaufmannschaft zugehörig zu gelten, sollte wissen, daß bis in die frühe Neuzeit hinein ein Großteil seiner Berufsgenossen um eine angemessene soziale Plazierung kämpfen mußte. Der Kaufmann war in der Ständegeellschaft nicht vorgesehen. Während sich Krämer und Höker, die der Sorge um ihre eigene „Nahrung“ permanent unterlagen, eher unauffällig neben dem Handwerk behaupten konnten, lag es im Interesse des gehobenen Kaufmanns, in die Nähe des Geburtsadels zu rücken. Ohne ökonomische Erfolge, ohne vorzeigbare Gewinne hatte er keine Chance. Doch die hierauf gerichteten Anstrengungen galten als sündhaft und standen lange unter kirchlichem Verdikt. Sie wurden mit Habsucht und Selbstsucht assoziiert (S. 45 ff.), insbesondere würden sie das unterhalb von Klerus und Herrschaft geltende Gleichheitsgebot verletzen. Zur Rechtfertigung des sich auf den „gerechten Preis“ verpflichtenden Kaufmanns kam es im 13. Jahrhundert unter dem Einfluß von ALBERTUS MAGNUS und THOMAS VON AQUINO (BRUCHHÄUSER 1989, S. 24 ff.).

Die kämpferische Mentalität der Kaufmannschaft blieb jedoch weiterhin gefragt. Sie mußte sich einer zu Vorurteil und Nachrede allzu bereiten Öffentlichkeit erwehren, die ökonomische Erfolge unredlichen Geschäftspraktiken zuschrieb. Diesen Vorwurf bewertend, äußert sich REINISCH widersprüchlich. Einerseits heißt es, der Kaufmann sei sich der religiösen Verbote bewußt gewesen und habe zu ihnen gestanden, was allerdings Verstöße nicht völlig ausschließe, andererseits legt er den Projektleitern (siehe oben) in den Mund, die von Kaufleuten gelebte Wirklichkeit habe moralischen Normen nicht entsprochen (S. 47). ERICH MASCHKE (1964), auf dessen Abhandlung „Das Berufsbewußtsein des mittelalterlichen Fernkaufmanns“ Bezug genommen wird, stimmt letzterem nicht zu. Jenseits der referierenden Wiedergabe globaler Verunglimpfungen geht REINISCH jedoch mit ihm konform.

Die Mentalität der Groß- und Fernhändler gliedert sich einem Spagat zwischen Mut und Demut. Dem Muster der Merchant Adventurers folgend, waren die Kaufleute angetreten, Trans-

aktionen zu wagen. Um des Erfolgs, um des zu erwartenden Gewinns willen wurden vielfältige Risiken eingegangen, jedoch im allgemeinen nicht in der Manier des Hasardeurs, sondern gebunden an erfahrungsgesättigte Rationalität. Dieselbe vermochte es jedoch nicht annähernd, Unsicherheit in Sicherheit umzumünzen. Erst mit dem Aufkommen von Versicherungen war es möglich, Risiken zum Gegenstand rationaler Kalkulationen zu machen. Kurz: Der Kaufmann sah sich in Gottes Hand. Gewiß, sein „Frömmigkeitsstil“ war „kommerziell eingefärbt“ (S. 48), womit allein gesagt ist, derselbe sei in der existentiellen kaufmännischen Grundbefindlichkeit tief verankert gewesen.

Die mit dem Sicherheitsbedürfnis verknüpften Tugenden der Bescheidenheit und Sparsamkeit waren in dieser Epoche eine zentrale Komponente im mentalen Profil des deutschen Kaufmanns. Von einem „stabilen“ mentalen Wesenszug lasse sich jedoch nicht sprechen. Im Zuge verbesserter – zum Teil korporativer – Risikobeherrschung und deutlicher Fortschritte im Bemühen um soziale Integration auf hohem Niveau sei es zu einer veränderten Wertorientierung gekommen: Vom europäischen Mittelmeerraum ausgehend, habe sich im 17. und 18. Jahrhundert – stärker im Süden als im Norden Deutschlands – die Neigung verbreitet, kirchlichen und höfischen Prunk in die Welt des Kaufmanns zu übertragen (S. 50; 92 ff.).

Merkwürdigerweise dienen der erklärtermaßen vornehmlich auf Deutschland bezogenen Studie die französischen – zum Annales-Kreis zählenden – Sozialhistoriker FERNAND BRAUDEL und JACQUES LE GOFF vor allem dort als maßgebliche Referenz, wo es nicht nur formal, sondern auch inhaltlich um ökonomische Strukturen und Mentalitätsgeschichtliches geht. Insbesondere unter dem letztgenannten Aspekt bleibt bei ihnen offen, ob und ggf. wie der Protestantismus mit seinen „weltlichen Lehren“, in denen „die Wurzeln der Weltanschauung der deutschen Aufklärung“ liegen (HANS M. WOLFF, 1963, S. 14), in der ökonomischen Praxis wirksam geworden ist. Weshalb wird beispielsweise LUTHERS eingängig formulierter und mit plastischen Beispielen durchsetzter Sermon „Von Kaufhandlung und Wucher“ (1524, in:

Werke Bd. 7, hrsg. von K. ALAND, S. 263–282) von REINISCH übergangen? Kaum vorstellbar, daß LUTHER – obwohl nicht durchgängig bündig argumentierend – mit seiner in dieser Schrift fixierten Normierung von Handels-, Geld- und Kreditgeschäften keine Spuren im beruflichen Bewußtsein derer hinterlassen hat, die seine Landsleute waren!

Es ist nicht Aufgabe des Rezensenten, eine historiographische Lücke zu schließen. Aber er möchte doch einfließen lassen, daß sich LUTHER nicht auf den anderenorts bevorzugt behandelten Fernhandel bezieht („... der ausländische Kaufhandel [...] sollte nicht zugelassen werden“, S. 263). Sein zentraler Bezug ist der „tägliche Bedarf“, zu dessen Befriedigung „Kaufen und Verkaufen ein notwendig Ding“ sei (ebenda). Allerdings habe das zum Wohle des Nächsten zu geschehen: Der Kaufmann dürfe im Prinzip an seiner Ware nur so viel gewinnen, „daß seine Kosten bezahlt, seine Mühe, Arbeit und Gefahr belohnt werde“ (266 f.). Darüber hinaus müsse „des Nächsten Not zugleich der Ware Einschätzung und Wert sein“ (S. 265). Nach diesem Grundsatz läßt sich nur im Detailhandel verfahren, somit im Raum städtischer Gemeinschaften (ARNO BORST 1979, S. 395) bzw. der Face-to-Face-Beziehungen innerhalb eines auf Vertrauen gegründeten festen Kundenkreises. Noch im 19. Jahrhundert beeinflusste der soziale Aspekt den individuellen Verbraucherpreis. Mit den Festpreisen der Warenhäuser kam diese Praxis nach und nach zum Erliegen. Wollte man hier von „Modernisierung“ sprechen, würde allein auf den Aspekt der „Rationalisierung“ abgehoben, ohne zugleich das „Paradox“ der Entindividualisierung in die Bewertung einzubeziehen.

Auch die modernitätstheoretische Klassifizierung kaufmännischer Berufstätigkeit im Zeichen einer Expansion des tertiären Sektors, als deren auslösende Faktoren vor allem Bevölkerungsentwicklung, Urbanisierung, Hochindustrialisierung und Imperialismus zu nennen sind, bereitet Schwierigkeiten. Mit seiner Darstellung und Analyse der vierten Epoche wendet sich REINISCH nicht zuletzt der mentalen Verfassung der vielen zu, die jetzt dauerhaft in einem zum Teil funktional ausdifferenzierten Feld

als „kaufmännische Angestellte“ beschäftigt wurden. Zuvor hätten sich diejenigen, die nach der Lehre als abhängig Beschäftigte im Betrieb verblieben, in einer „Durchgangsstation zur Selbständigkeit“ befunden und sich als „Prinzipale in Wartestellung“ verstanden (S. 149). Ihre künftige Position antizipierend, sei ihr kleines, tägliches Tun in einem für sie sinnvollen kaufmännischen Zusammenhang eingebettet gewesen. Jetzt lag für diejenigen, die weder über Kapital noch Kredit verfügten, anderes in der beruflichen Perspektive: schmale Leistungsausschnitte, ein enger gestalterischer Spielraum, organisatorische Vorgaben, die möglicherweise Arbeitszerlegung institutionalisierten, um Routineeffekte zu erreichen. Wer sich hervorzutun vermochte, habe allenfalls die Chance gehabt, in der sich entwickelnden betrieblichen Hierarchie aufzusteigen (S. 192 ff.). Während der selbständige Kaufmann weiterhin als „Einzelkämpfer“ im Sinne der Modernisierung differenzierend, funktionalisierend und rationalisierend agieren konnte (S. 163), um Gewinne zu erzielen und – wenn sich das Glück rar machte – mit seinem Betrieb zu überleben, sei den unterhalb des Managements wirkenden Angestellten das Modernisierungselement der „Individualisierung“ – selbst in Form einer begrenzten Partizipation – versagt geblieben (S. 232 f.).

Vor dem Hintergrund des Ergebnisses der vorliegenden „Geschichte der kaufmännischen Berufe“ täten die Projektleiter gut daran, sich von der Idee zu verabschieden, die ihnen vorschwebende pragmatisch umsetzbare „Theorie des kaufmännischen Denkens und Handelns“ ließe sich historisch fundieren. Wäre das 20. Jahrhundert in den Untersuchungsauftrag einbezogen worden, hätte weiteres Material zur Stützung dieser Empfehlung bereitgestanden. Der historiographische Exkurs erweist sich als ungeeignet, Einsichten zu gewinnen, mittels derer „per Ableitung“ das zu verhindern wäre, was die inflationäre Entwicklung kaufmännisch-verwaltender Berufsbilder befürchten läßt, nämlich eine Partialisierung mit der Konsequenz mangelnder Transferfähigkeit des als kaufmännisch deklarierten Arbeitsvermögens. Jenseits einer eher als Hintergrundwissen tauglichen allgemeinökonomischen Literacy

und der Beherrschung allgemeiner Bürotechniken, die auch in anderen Lebensbereichen Anwendung finden, gibt es keine Gemeinsamkeiten, aus denen sich eine umfassende kaufmännische Kernkompetenz entwickeln ließe. REINISCH hat deutlich herausgearbeitet, daß auch das Motiv „Gewinnerzielungsabsicht“ untauglich ist, über das Feld horizontaler und vertikaler Ausdifferenzierung hinweg diejenigen mental miteinander zu verknüpfen, die sich – seien sie Prinzipal oder Mitarbeiter – als Angehörige eines kaufmännischen Berufs verstehen (S. 232 f.).

Und doch: Die Geschichte kommt denen zur Hilfe, deren Interesse sich auf die didaktische Gestaltung der kaufmännischen Berufserziehung richtet. Die von REINISCH getroffene Feststellung, er habe „eine einigermaßen schlüssige Erklärung, warum [bei der Etablierung von kaufmännischen Ausbildungsberufen] dem Aspekt der Branche der Vorzug vor dem Aspekt der Funktion gegeben worden ist, [...] dem [...] historischen Material nicht entnehmen können“ (S. 234), läßt sich als Aufforderung verstehen, die Geschichte zum Sprechen zu bringen. Ohne daß der Historiker allzu tief in sie eindringen müßte, offenbart sie ihm einen historischen Verlaufsprozeß, von dem man annehmen könnte, in ihm habe HEGELS „List der Vernunft“ gewaltet.

Bis ins 19. Jahrhundert hinein hatte ein mit seiner Firma reüssierender Kaufmann die Funktionen, die er zu seiner Entlastung Hilfskräften und Eleven übertrug, zuvor oft selbst ausgeübt und mit seiner Geschäftsidee „beseelt“. Wer eine solche Funktion übernahm, pflegte sich mit der „Handlung“ seines Prinzipals zu identifizieren. Infolge der sozialen Unterfütterung dieser Bindung dürfte sie in vielen Fällen ausgeprägter gewesen sein als die Identifikation mit dem konkreten Arbeitsplatz, zumal dieser – Wechselfällen ausgesetzt – das Berufsschicksal nicht endgültig besiegelte. Gewiß, man hätte zu einem späteren Zeitpunkt, etwa als der „kaufmännische Angestellte als Massenphänomen“ (S. 165 ff.) in Erscheinung trat, ein funktionsorientiertes Berufsmuster einführen können. Erinnerung sei an die in den 1950er und frühen 1960er Jahren geführte Diskussion darüber, ob das „Funktionalprinzip“ dem traditionellen,

auf die Branchenzugehörigkeit abheben. Den „Universalprinzip“ vorzuziehen sei. Die damals entwickelten Reformvorstellungen vermochten sich nicht durchzusetzen. Das historisch Gewordene blieb im Prinzip erhalten und verhinderte die Institutionalisierung der Herauslösung einzelner Funktionen aus der historisch durchgehaltenen gesamtbetrieblichen Perspektive.

Da heute die ursprünglich vorhandene Übersichtlichkeit des Lebenszusammenhangs verlorengegangen ist, bedarf es des Zusammenspiels von Betrieb und Berufsschule. Das Ziel, die Vermittlung eines konkreten branchenspezifischen Arbeitsvermögens so zu arrangieren, daß die vom Betrieb innerhalb politischer und sozialer Rahmenbedingungen (z. B. Käufermarkt oder Verkäufermarkt) übernommene Aufgabe (Gewinnerzielung und/oder die Lösung von Versorgungsproblemen) vom Auszubildenden teilnehmend mitbedacht werden kann, ist ohne die Schaffung von Reflexionsphasen kaum zu erreichen. In ihnen müßte zur Förderung beruflicher Flexibilität die Einsicht heranreifen, die Ausbildung vor Ort habe im Hinblick auf den Erwerb eines kaufmännischen Berufs exemplarische Bedeutung.

REINISCH setzt andere Akzente, wobei er sich von seinem historischen Gedankengang löst. Seine Sorge gilt der berufspädagogischen Substanz der Ausbildungsberufe angesichts ihrer Vermehrung. Von hierher fragt er nach den „Grenzen“ ihrer „Teilbarkeit“. Er sieht sie dort, wo infolge eines zu schmalen Zuschnitts eine (1) „breit angelegte berufliche Grundbildung“, (2) die „Vorbereitung auf eine qualifizierte berufliche Tätigkeit“ sowie (3) die Ausbildung „beruflicher Identität“ nicht mehr möglich ist (S. 234).

Die Auseinandersetzung mit der materialreichen historischen Studie sei allen empfohlen, die ausgetretenen Pfade nichts abgewinnen können und bereit sind, sich darauf einzulassen, die Historiographie bei dem Versuch zu beobachten, einen Beitrag zur Lösung eines berufsbildungspolitischen Gegenwartsproblems zu leisten. Die Einbettung der Geschichte der kaufmännischen Berufe in ein Projekt des BIBB erwies sich als Handicap. Man kann nur wünschen, daß sich der Verfasser entscheidet, das von ihm Erforschte aus den Projektvorgaben her-

auszulösen und unter Einbeziehung des 20. Jahrhunderts in die Öffentlichkeit zu tragen.

Zitierte Literatur

- ARISTOTELES: Politik (Übers. u. hrsg. von FRANZ F. SCHWARZ). Stuttgart 1989
- BLUM, ULRICH: Neue Arbeitswelt: Zukünftige Quellen des Wachstums und des Bürger Einkommens. In: HILTERHAUS F./SCHOLZ, R. (Hrsg.): Rechtsstaat – Finanzverfassung – Globalisierung. Köln 1998
- BORST, ARNO: Lebensformen im Mittelalter. Berlin 1979
- BRÖTZ, RAINER u. a.: Gemeinsamkeiten und Unterschiede kaufmännisch-betriebswirtschaftlicher Aus- und Fortbildungsberufe (Projektbeschreibung), BIBB-Projekt 4.2.202, Bonn 2009
- BRÖTZ, RAINER/SCHAPFEL-KAISER, FRANZ: Anforderungen an kaufmännisch-betriebswirtschaftliche Berufe aus berufspädagogischer und soziologischer Sicht. Bielefeld 2009
- BRUCHHÄUSER, HANNS-PETER: Kaufmannsbildung im Mittelalter. Köln u. Wien 1989
- LOO VAN DEN, HANS/REIJEN VAN, WILLEM: Modernisierung, 2. Auflage. München 1998
- LUTHER, MARTIN: Von Kaufhandlung und Wucher (1524). In: Gesammelte Werke, Bd. 7. Hrsg.: ALAND, KURT. Digitale Bibliothek. Bd. 63. Berlin 2002
- MASCHKE, ERICH: Das Berufsbewußtsein des mittelalterlichen Fernkaufmanns. In: WILPERT, PAUL (Hrsg.): Beiträge zum Berufsbewußtsein des mittelalterlichen Menschen. Berlin 1964
- RABE, HANNAH: Haus II. In: Historisches Wörterbuch der Philosophie (hrsg. von RITTER, JOACHIM), Bd. 3. Darmstadt 1974
- REINISCH, HOLGER: Ökonomisches Kalkül und kaufmännisches Selbstbild. Unveröffentlichte Habilschrift. Universität Oldenburg 1991
- STRATMANN, KARLWILHELM: Die Gewerbliche Lehrlingsausbildung in Deutschland, Bd. 1, Frankfurt/Main 1993
- WOLFF, HANS MATTHIAS: Die Weltanschauung der deutschen Aufklärung in geschichtlicher Entwicklung, 2. Auflage. Bern und München 1963

Jürgen Zabeck

Anschrift des Autors: Univ.-Prof. em. Dr. rer. pol., Dipl.-Kfm., Dipl.-Hdl., Universität Mannheim, Robert-Bosch-Straße 13, 69502 Hemsbach, E-Mail: jue.zab@t-online.de