

handel durch Erbauung seiner Börse auch Actien hat entstehen lassen etc.“ klingt in Vor- und Nachsatz etwas komisch. — Es folgt die Lehre vom Credit, welches Capitel der Verf. „höchst wichtiger Gegenstand!“ überschreibt. Ueber den persönlichen Credit und über den buchhändlerischen besonders, hätte Manches noch gesagt werden sollen: gewisse Principien und Grundsätze hätten hier sollen hervorgehoben werden. Man bedarf in keinem Geschäfte mehr des Credites als im Buchhandel: nach unserer Meinung leitet der Credit im Allgemeinen mehr von der Person her, als vom Geschäft; im Buchhandel wird hiergegen gewöhnlich verstoßen: der Kaufmann ist viel consequenter in diesem Punkte! —

2) Die Lehren aus der kaufmännischen Arithmetik. Die Lehre von der Agiorechnung gehört hier zu den wichtigsten, sie gewährt eine klare Darlegung der Louisd'or-Rechnung und macht das Verstehen des nicht unwichtigen Leipziger Cours-Zettels leicht. Am Schlusse der Agiorechnung sagt der Verf. (Seite 48) „Um in der Messe eine Vergünstigung eintreten zu lassen, nimmt man die Louisd'or bis jetzt immer etwas (?) höher an, als ihr Cours beträgt, weshalb sie auch als Zahlungsmittel während der Leipziger Buchhändlermesse eine große Rolle spielen. Doch giebt es Buchhandlungen, die selbst diesen Vortheil nicht gestatten, sondern auch während der Messe in rein preuß. oder andern (??) Courant bezahlt sein wollen; es steht daher zu erwarten, daß auch diese sogenannte Messzahlung aufhören wird.“ Wir verstehen dieses „daher“ nicht. Hier spricht der Verf. nun einmal ein wenig eigenes Urtheil aus, in welches wir aber ganz und gar nicht einstimmen können. Herr H. kennt, das müssen wir doch annehmen, den deutschen Buchhandel, und er wird wissen, daß das Grundelement desselben der Sortimentshandel ist; er durfte nicht dazu rathen, daß demselben die geringe Messzahl-Vergütung noch genommen werde. Das erwarteten wir nicht von seiner Unpartheilichkeit, in welcher er das allgemeine Interesse von den Interessen Einzelner wohl zu scheiden wissen muß.

Die nun folgende Lehre von der Wechselcoursberechnung berührt eigentlich nur Leipzig und die dortigen Verhältnisse. Die Behandlung ist wieder gar zu gedehnt und ausführlich. Ganz überflüssig aber ist, was der Verfasser über die Rechnungsverhältnisse einiger fremder Länder wie Dänemark, Griechenland, Italien, Nordamerika etc. beigefügt, was er übrigens selber eingesteht, der Vollständigkeit halber jedoch nicht weglassen zu dürfen glaubte.

Nach der Zinsen- und Disconto-Rechnung (bei welcher letzterer wir übrigens dem Verf. bemerken, daß das jetzt auf den meisten Plätzen gewöhnliche Disconto nur $3\frac{1}{2}\%$ ist) kommen wir 3) zur Wechselkunde selbst.

Unter den Buchhändlern selber kommen Wechsel fast nur im Süden vor: in den vielen Nebenzweigen aber, die in den Buchhandel eingreifen, gar häufig. Nun wissen aber unsere jungen Männer gewöhnlich wenig mit Wechseln Bescheid, deshalb wird ihnen gerade dies Capitel sehr zu statten kommen, sie werden aus demselben eine klare Einsicht in das Wechselwesen erhalten. Nur was der Verf. zuletzt über die Wech-

selfähigkeit sagt, ist allgemein nicht richtig, vielleicht meinte er nur die nach dem sächsischen Wechselrechte, — dann hätte dies aber berichtigt werden müssen. In Preußen z. B. gehören in der Hauptstadt die Buchhändler (als nicht rezipirte Kaufleute) gerade zu den Wechselunfähigen. — Die für einen, von einer nicht wechselfähigen Person ausgestellten Wechsel gegebene Geldsumme ist übrigens nicht, wie der Verf. meint, unbedingt als verloren anzusehen, denn in diesem Falle ist der Wechsel eine einfache Schuldanerkennung, mit deren Zugrundlage dem Besitzer des Wechsels die Civilklage immer noch offen steht.

Es folgt jetzt 4) die Correspondenz; zuerst: die rein buchhändlerische. Die Briefe der Buchhändler unter einander pflegen sich durch eine gewisse Kürze auszuzeichnen und erhalten hierdurch oft ein etwas unfeines Ansehen. Vor einigen Jahren noch zeichneten die Geschäftsbriefe einzelner Handlungen sich durch diesen unfeinen, um nicht zu sagen — groben Styl aus: es waren einzelne junge Männer, die sich förmlich bestrebten, in diesem Style zu schreiben. Es freut uns, sagen zu können, daß das nachgelassen hat und Briefe von jenem groben Kaliber seltner geworden sind. Im Ganzen aber wird man uns gewiß beipflichten, daß der Correspondenz der Buchhändler unter einander oft noch jene Rundung fehlt, die kaufmännische Briefe so auszeichnet. Der Verf. hätte hierüber wohl einiges sagen können; die Musterbriefe, Circulaire etc. etc., die er liefert, reichen nicht aus. Der Brief Nr. 19 ist übrigens, nach unserer Meinung, kein Musterbrief, denn sein Schluß: „Sie sehen hieraus, daß Ihre Bücher nicht in b. Ordnung sind,“ könnte dem Schreiber eine Injurienklage zuziehen! Die allgemeine Correspondenz mit andern Geschäftsleuten und Privatkunden ist in einer Auswahl und Zusammenstellung der mannichfaltigsten Briefe gegeben, unter denen die Mahnbrieife dem Neulinge gewöhnlich so schwer, und die gegebenen Muster ihm daher sehr dienen werden. Auch die Correspondenz mit den Autoren ist durch eine Anzahl von Briefen des verschiedenartigsten Inhalts erläutert, dieselbe wird übrigens nur schon geübteren jungen Leuten zu überlassen sein. — Der Correspondenzlehre sind einige Abhandlungen über Honorar, Verlags-Contracte etc. angefügt, die ganz am Platze sind, um über diese, für den Buchhandel so wichtigen Gegenstände Belehrung und Aufschluß geben. Dann folgt eine Uebersicht der üblichen Titulaturen, in welchen vom Neulinge so oft gefehlt wird. Was der Verf. über die Titulaturen der Frauen sagt, ist etwas naiv.

Wir kommen 5) zu einem der wichtigsten Capitel unter den kaufmännischen Hilfswissenschaften: von der Buchhaltung. Die allgemeinen Grundsätze derselben entwickelt der Verfasser sehr klar und grade dem Begriffskreise des Neulings entsprechend. Der Verf. scheint hier so recht in seinem Elemente zu sein; freilich hat er stets die doppelte Buchhaltung in Zweck und meint, daß nur in dieser das buchhändlerische Geschäft ordentlich geführt werden könne. Wir halten dafür, daß die einfache Buchhaltung für das Sortimentsgeschäft nicht allein vollkommen ausreicht, sondern, daß die doppelte B. dort eine wahre und ganz nutzlose Qual wäre, und dies auch, wenn mit dem Sortimentsge-