

kein veranschaulichendes Bild entwerfen, es würde ans Fabelhafte, ans Wunderbare grenzen und als übertrieben erscheinen; vom Nord- bis zum Südpole, von Grönland bis zum Cap Horn, von Lappland bis zur Capstadt, von van Diemens Land bis Kamtschatka, so weit wir Land und Menschen entdeckt haben, so weit die Missionsbrüder ihre religiösen Bestrebungen verbreiten, reichen auch die Arme des Geschäfts, auf der ganzen Erde finden wir die Verlagswerke dieses unendlich großen Hauses verbreitet.

Diesen großen Verlegern Londons (die übrigen bedeutenden Häuser Delfords, Edinburghs und Dublins liegen für diesmal außer unserm Kreise) müssen wir jene Klasse folgen lassen, die sich mit dem Absätze von Remainders befaßt, dessen Eigenheit und Geschäftscharakter erst kürzlich in weiten Zügen in d. Bl. beschrieben wurde. In diese Rubrik gehört als Koryphäus Henry Bohn, ein bedeutender und kenntnißreicher Mann, wohl einer der geschicktesten und gebildetsten Buchhändler Londons, der einem gigantischen Geschäft mit bewunderungswürdiger Kraft und Thätigkeit vorsteht, sich in die unglaublichsten Spekulationen verliert, dabei aber das kleinste Geschäftchen nicht aus dem Auge läßt, ein Umstand, der ihm schon viel bittere Nachrede zugezogen hat. — Sodann sind Washbourne — Chidley und Routledge hierher zu zählen. —

Bevor wir jedoch einen ferneren Schritt unternehmen, müssen wir uns momentan in ein Londoner Stadtviertel begeben, in welchem der englische Buchhandel seinen Centralpunkt findet, — sonderbar genug, die von Buchhändlern bewohnten Straßen führen ausschließlich nomina sancta und tönen gleichsam wie ein heiliges Gebet, wenn man sie der Reihe nach hersagt. Da ist Ave Maria Lane — Paternoster Row und der heilige Amen Corner. Diese Constellation von Sträßlein nun, in welchen der Rosenkranz abgebetet wurde, ehe man die prächtige St. Pauls Cathedral mit dem lustig schwebenden Dorne betrat, ist als das Leipzig des englischen Buchhandels zu betrachten. — Nicht nur Longmans, sondern alle die, im ganzen Sinne des Wortes, bedeutenden Sortimentler wohnen hier beisammen, die zugleich die Commissionen der Country-booksellers ausführen. — Als die berühmtesten Häuser möchten wir schieklich erwähnen: Whittaker & Co. — Simpkin & Marshall — Sherwood & Son — Hamilton & Co. — Duncan & Malcolm &c., ohne auf die bedeutende Menge der Uebrigen einzugehen oder sie zu analysiren. Von diesem Centre gehen tausende von Radien nach allen Theilen Englands, Schottlands und Irlands, den ost- und westindischen Colonien, Canada, den südamerikanischen Besitzungen und — der ganzen Welt — aus.

Jeder Country-bookseller bedarf vor Allem eines Commissionairs, um die regelmäßig am ersten des Monats erscheinenden Journale und Zeitschriften prompt zu erhalten. Was für ein malerisches Schauspiel gewährt da der 30. jeden Monats! Dieses emsige Laufen, dieses geschäftige Treiben — Ballenladen, Kistenschleppen — aus allen Theilen der Stadt eilen die Markthelfer herbei, füllen ihre Säcke und Leuchen als Axtasse unter der Last der periodischen Schriften, die sie fortführen. So stößt und drängt man

sich durch die engen Sträßlein und Winkelchen der Buchhändler zwei bis drei Tage lang. Die Commis haben freilich ihre liebe harte Noth, denn es wird allmonatlich je ein bis zwei Nächte durchgearbeitet, um die Geschäfte der Reviews, Magazines und Journals zu vollführen.

(Schluß folgt.)

#### Bescheidene Anfrage.

Herr J. Meinhardt in Arnstadt beschwert sich in Nr. 100 d. Bl. über Herrn Fr. Fleischer in Leipzig, daß dieser einen Rabatt an Privatkunden giebt, wie selbigen kein Sortimentshändler, der einen Commissionair in Leipzig hat und hoch an Fracht und Emballage zahlen muß, zu geben im Stande ist. Da dergleichen Klagen über Leipziger Geschäftsgenossen, welche oft rein durch ihre auswärtigen Collegen existiren, immer häufiger werden, wäre es wohl wünschenswerth, wenn zur Beseitigung dieses empfindlichen Uebels für den ohnedies schwer gedrückten Sortimentshändler ernstliche Schritte gethan würden. Einsender dieses fragt bei Herrn Fr. Fleischer ganz bescheiden an: auf welche Weise er die Verschleuderung der Zeitschriften mit 16 2/3 % dem soliden deutschen Buchhandel gegenüber zu rechtfertigen vermag?

H.

#### Bekanntmachung eines Buchbinders.

(Aus dem Braunschweiger Kreisblatte No. 37.)

„Einem hochverehrten hiesigen und auswärtigen Publicum erlaube ich mir ganz ergebenst anzuzeigen, daß ich, mit mehreren der größten Buchhandlungen in Verbindung stehend, gegenwärtig im Stande bin, jede <sup>1)</sup> Bestellung von Büchern zu Leipziger und Berliner Ladenpreisen, wie selbige in Catalogen und Zeitungen bemerkt sind, ohne Berechnung einer Preis-Erhöhung oder eines Postgeldes, auszuführen.

Nach zu Aufträgen dieser Art ergebenst empfehlend, bemerke ich noch, daß meinen resp. Abnehmern (besonders von Gymnasialbüchern) bei bedeutenderen <sup>2)</sup> Bestellungen 12 1/2 pCt. zu Gebote stehen; ich auch gern geneigt bin, nach Umständen, einen vierteljährigen Credit eintreten zu lassen. <sup>3)</sup>

Ueberhaupt aber wird mein Streben stets dahin gerichtet sein, jeden geehrten Auftrag auf die möglichst billigste Weise zu vollziehen, indem ich nur den sehr kleinen Gewinn in Anspruch nehme, der mir durch das Einbinden und dergleichen in mein Fach schlagende Artikel zufließt <sup>4)</sup>!

Braunschberg 1843.

F. W. Jenne.

<sup>1)</sup> Nach preuß. Gesetzen ist den Buchbindern nur erlaubt, mit gebundenen Schulbüchern, Bibeln und Kalendern zu handeln; man sieht aus Obigem, wie dieses Gebot übertreten werden muß, wenn ein Buchbinder sich nicht entblödet, öffentlich anzuzeigen, daß er jede Bestellung annimmt. A. d. G.

<sup>2)</sup> Was mag der Herr unter bedeutenderen Bestellungen verstehen? Der Gymnasialist kann keine bedeutende Bestellung machen, sondern kauft nur, was er gebrauchen muß, Lehrer aber, welche für ihre Schüler bestellen, sind schon so weit vorgeschritten, ebenfalls mit Berliner oder Leipziger Handlungen in Verbindung zu stehen. Bekommt doch in meinem Orte ein Lehrer von einer namhaften Leipziger Handlung 25 % vom Sortiment!! A. d. G.

<sup>3)</sup> Wie gütig?! Bekommt der Herr doch selbst ein ganzes Jahr Credit. Leider müssen wir oft zufrieden sein, nach Jahr und Tag befriedigt zu werden.

<sup>4)</sup> Also von jedem Artikel 12 1/2 % zu geben? A. d. G.

Verantwortlicher Redacteur: J. de Martle.

250 \*