

der Lehrling im ersten Jahre mit dem Laufburschen rangirte, den Markthelfern. Eine große Zahl kommt zwar ihren Pflichten immer noch gewissenhaft nach, sind aber, da sie selbst ohne Methode aufgezogen wurden und nur der Genius bei ihnen Bahn brach und sie zu ächten Buchhändlern machte, mit der Lehrmethode nicht bekannt und vertraut, die in Anwendung gebracht werden muß, um im Lehrling Interesse am Wesen des Buchhandels zu erwecken. — Bei Wahl von Privatlehrern sind sorgsame Väter außerordentlich gewissenhaft, nur solchen ihre Kinder zur Ausbildung anzuvertrauen, die ihrem Fache nicht nur gewachsen sind, sondern auch ganz die Fähigkeit haben, Kinder unterrichten zu können; bei der Wahl von Lehrherren glauben sie aber genug gethan zu haben, wenn sie ihre Söhne dem ersten besten übergeben, dessen Firma ihn als Buchhändler ausweist, und der im Rufe eines redlichen Mannes steht, mag er zum Lehren und Ausbilden befähigt sein oder nicht. — Die paar Lehrjahre sind bald herum; der mechanisch herangezogene künftige Buchhändler hat während der Zeit, wenn der Genius sich bei ihm nicht von selbst Bahn gebrochen, vom Buchhandel nicht viel mehr gelernt, als die Vollbringung und Abhaspelung der gewöhnlichen laufenden Arbeiten, und wohl ihm, wenn er diese wenigstens so gelernt hat, daß, wenn er auch nicht von der höheren Idee des Buchhandels ergriffen ist, er doch wenigstens eine so pedantische Genauigkeit in der Arbeitsfolge begriffen hat, daß künftig einmal jeder Prinzipal sich Glück zu einem solchen Kommis wünschen kann. — Buchhändler im wahren Sinne des Worts zu sein, ist keineswegs leicht und erfordert mehr als Lehr- und Gehülfsjahre, wird nicht durch diese bedingt, und verlangt das Freiwerden eines Genius, von dessen Existenz Viele in ihrem Krämersinne kaum die Idee haben. — Daß aber dieser Genius sich selbst, auch unter den drückendsten Verhältnissen Bahn brechen wird, davon erzählt uns die Geschichte des Buchhandels Beispiele in Menge, und sonderbarer Weise sind unter diesen fast mehr sogenannte Eindringlinge, als gelernte Buchhändler! ein Beweis, daß die Furcht vor denselben ungegründet, die feindseligen Stimmen gegen sie mehr als ungerecht sind. — Eine Geschichte des deutschen Buchhandels und seiner Entwicklung fehlt uns leider immer noch, obgleich der Börsenverein im Besitz einer werthvollen und interessanten Materialiensammlung ist, von der das Börsenblatt wenigstens Fragmente veröffentlichen sollte. An Biographien ausgezeichneter Buchhändler sind wir ebenfalls nicht arm; die bis jetzt veröffentlichten sind aber so dürftig ausgestattet, daß die meisten derselben füglich hätten ungedruckt bleiben können, da wir in allen fast die Schilderung der geistigen Verhältnisse vermissen, unter denen sie sich zu wahren Buchhändlern entwickelten, und die Kenntniß dieser Entwicklung ist für die gesammte Kollegenschaft, so wie für unsern sich heranbildenden Nachwuchs, dessen Firmen mit Schluß des nächsten Vierteljahrhunderts den größten Theil unsrer jetzigen Firmen verdrängt haben werden, von um so größerer Wichtigkeit, als sie manches nutzlos vergeudete Lehrjahr, manche zweckwidrige Gehülfs-Kondition überflüssig machen, und Fingerzeige geben wird, welche Wege der Buchhändler einschlagen, welches Ziel er verfolgen muß, um auf den Namen eines wahren Buchhändlers, dem die Förderung der Aufklärung, die Hebung der Literatur und Wissenschaft am Herzen liegt, Anspruch machen zu können. — Autobiographien haben, so viel dem Schreiber dieses bekannt sind, die Matadore der letzten fünfzig Jahre des Buchhandels nicht hinterlassen, — nicht alle würden vielleicht auch in Franklin'schem Geiste ausgefallen sein, — besser, richtiger und vollständiger, auch gewiß der Wahrheit getreuer, die hier allein den Ausschlag geben dürfte, würden sie aber werden, wenn deren Nachkommen die Biographien der wackern Vorfahren nochmals vornehmen und sie aus deren Korrespondenzen ergänzen würden, da diese allein, wo die Autobiographie fehlt, ja fast noch treuer, ein Bild der Entwicklung zu geben vermag, dergleichen wir bis jetzt noch nicht besitzen. Mögen dann auch einzelne Schwächen zu Tage kommen, dergleichen in den gewöhnlichen Retro-

logen keine Erwähnung geschieht, — diese werden nie die Achtung mindern, die wir den Heroen des Buchhandels schulden; ja jene sogenannten Schattenparthien werden die Lichter des Bildes um so mehr hervorheben, als durch sie erst manche bedeutungsvolle Richtung, die sie genommen, uns klarer werden wird. — Die Nachkommen unsers J. G. Cotta, Fr. Perthes, G. Reimer, G. J. Göschen, F. A. Brockhaus, F. Bierweg, J. G. Hammerich, K. Tauchnitz u. A. würden sich hohe Verdienste um die Geschichte des Buchhandels erwerben, wenn sie in dem bezeichneten Geiste die Biographien ihrer Vorfahren liefern würden, und könnten uns auf gleiche Weise noch die Entwicklungsgänge eines Breitkopf, Weidmann, Gleditsch, Dyl, Kummer, J. B. Fleischher, G. Walther, J. A. Barth, F. Nicolai, Hartknoch, Horvath, Nicolovius, eines Degen und Trattner gegeben werden, so hätten wir in diesen Biographien eine Geschichte des Buchhandels der letzten 150 Jahre, die der werthvollste Beitrag zur Geschichte der neuen Literatur genannt werden könnte. — Bis dieses geschieht, und wir hoffen von den Nachkommen der genannten Firmen, daß sie nicht säumen werden, wenigstens Bausteine zu diesem Denkmale des Buchhandels zu liefern, werden wir in fortlaufenden, wenn auch oft springenden, mehr oder minder ausführlichen Aufsätzen, theils zu Nus' und Frommen unsrer jungen Kollegen, theils zu unserm eigenen Vergnügen, die verschiedenen Stellungen des Buchhändlers in seiner Entwicklungsperiode folgen lassen, um wenigstens der Masse darzuthun, daß nicht Jeder, der mit neuen Büchern handelt und offene Rechnung hat, auch wirklich Buchhändler sei! —

#### Die Wahlzettel betr.

Das Erscheinen von mehr als einem Novitätzettel ist ohne Nachtheil für unsern buchhändlerischen Verkehr; jedoch müßte jeder Verleger mit eiserner Consequenz daran festhalten, nur in einem derselben, gleichviel in welchem, seine Novitäten anzuzeigen. Vom Kostenpunkt abgesehen, den der Verleger selbst zu vertreten hat, erreicht er durch Einrückung in einen zweiten Nov.-Zettel nicht das mindeste, sondern verursacht dem Sortimentshändler und sich selbst nur unnütze Arbeit.

#### Ordinaire und Netto.

sind zwei für den Buchhandel sehr entbehrliche Ausdrücke, um so mehr, als der Letztere zwei verschiedene Bedeutungen hat, indem man bei sogenannten Netto-Preisen öfters in Ungewißheit ist, ob dies der Preis ist, welchen der Sortimenter oder dessen Kunde zahlen soll. Wenn der Verleger den Preis für das Publicum Ladenpreis nennt, dabei den Rab. in Zahlen bestimmt und den Preis, welcher nach Abzug des Rabatts herauskömmt, Netto-Preis nennt, so wird alle Ungewißheit beseitigt.

#### Öffene Anfrage.

Warum giebt Herr Knapp in Halle seine Schulbücher, z. B. Zerrener's Kinderfreund, an Buchbinder mit  $\frac{1}{4}$  Rabatt und verkümmert dadurch seinen Collegen, den Sortimentshändlern, das Geschäft oder nöthigt sie, mit 2 Sgr 6 A Gewinn vom Thaler zu arbeiten?

Es müssen doch dafür Gründe obwalten, um deren Mittheilung ersucht wird.

#### Meyers Convers-Lexikon.

Herr Meyer in Hildburghausen ist bereits wiederholt in diesen Blättern aufgefordert worden, eine öffentliche Erklärung über den Umfang und den beabsichtigten Total-Preis seines Lexicons abzugeben, da die anfänglichen Bestimmungen schwerlich, fast unmöglich eingehalten werden können und die Abnehmer desselben entweder die Wahl zu haben scheinen ein artiges Capital daran zu werden, um ihren Enkeln einst ein nobles großväterliches Geschenk zu machen, oder aber die Freude