

ausgebildet wird. Mehrfach hatte ich Gelegenheit, diesen letzteren Fall wahrzunehmen. Der Lehrling bekam in den ersten Jahren gar nichts, auch nicht das mindeste von wirklich buchhändlerischen Arbeiten; er mußte austragen, packen, laufen und allerhöchstens die Leihbibliothek und den Journalzettel besorgen und vielleicht noch die Journale überschreiben. — Wie soll ein junger Mensch in einem Jahre alles nachholen und lernen, wovon er vorher vielleicht nicht einmal eine Idee hatte! Später drängt sich Neues auf Neues, was er lernen soll, und er, der bis jetzt quasi als Laufjunge servierte, soll Knall und Fall als oberster Arbeiter präsentiren!

Die richtige Art und Weise, einen Lehrling anzulernen, erscheint meinem Erachten nach diese, den Lehrling sogleich in den Buchhandel einzuführen, ihm nach und nach in gewissen Terminen, wie er sich nun gerade fähig zeigt, neue Arbeit zu übertragen, damit sein Geist nicht abgespannt wird. — Ein selbstständiges Urtheil hierüber aufzustellen, würde zu gewagt erscheinen, weil eines jeden Meinung hierüber verschieden ist, und begnüge ich mich, einen kurzen Abriss meiner Lehrlingsjahre aufzustellen und die Lernart wiederzugeben, die einer der berühmtesten Lehrherren bei mir anwendete. Ich habe stets diese gebilligt und bin späterhin von denselben Grundsätzen ausgegangen, wie mein Lehrherr, die ich schon im Obigen niederlegte. — — —

Ich begrüßte den Buchhandel im Monat Januar. Wenn auch nicht schwere, grobe Arbeit mich erwartete, so doch anstrengende, und vorzüglich für mich, der ich, von schwachem Körper, dieser Arbeit ungewohnt war. Ich mußte ungefähr 14 Tage hindurch diverse Verlagsartikel completiren, wo mich mein Principal durch seine Thätigkeit selbst dabei tüchtig anspornte; sodann überschrieb ich die Briefe, welche Arbeit schon mehr den Geist berührte und welche, nebst einigen unbedeutenden Geschäften, bis zur Remittenzzeit dauerte. Jetzt gab's eine harte Zeit! Es wurde mir das Paquetepacken gezeigt und die zum Ballenpacken nöthigen Instructionen beigebracht; ich legte selbst mit Hand dabei an und wunderte mich selbst über meine Geschicklichkeit in der Schneiderkunst beim Nähen des Ballens; inzwischen lernte ich auch die Leihbibliothek und den Journalzettel besorgen. — Die Meßzeit war vorüber und mit ihr die nöthigsten Arbeiten. — Ein ansehnliches Meßgeschenk machte mich noch fleißiger. — Jetzt nahm mich mein Herr selbst unter seine Zucht und beschäftigte mich mehr mit schriftlichen Arbeiten. Er dictirte mir ein paar Male Briefe an den Commissionair, wofür jetzt Awise gebraucht werden, und ließ sie mir dann selbstständig schreiben, sah sie aber durch und unterzeichnete sie. Darauf trug ich unter Anleitung in die Strazze für Kunden ein und lernte allmählig den Unterschied zwischen Ordinair und Netto im buchhändlerischen Sinne und Gebrauche, sowie die Rabatt-Verhältnisse; durch Eindämmen der neuangekommenen und vom Ansichtsversenden zurückgelehrten Bücher in das Sortiment, lernte ich dasselbe kennen und die Buchstabenzeichen der Buchhändler. Beständig schrieb ich auch die Briefe in's Copierbuch ab, um mir einen guten Geschäftsstyl anzuzeigen, was auch von mir gut benutzt wurde. Dadurch bekam ich aber auch Interesse für unser Geschäft, indem ich die Angelegenheiten desselben kennen lernte. Den Verlag bekam ich nun auch unter die Hände; ich mußte mich mehrere Tage in den Niederlagen umsehen und eine Inventur aufnehmen, was keine der besten Arbeiten war, da große Stöße aufgemacht, andere zugemacht werden mußten. Die Ballenpaquete zeichnete bis jetzt mein Principal selbst aus und dictirte sie mir unter genauer Repetition von meiner Seite in die Strazzen. — 1. Juni. — Ich wurde nun zum Verkauf vollkommen angelehrt, mußte die buchhändlerischen Bestellungen auf unsern Verlag expediren, d. h. die Facturen dazu schreiben und die Exemplare auffuchen. Nach und nach durfte ich nun auch selbstständig die Strazzen führen, die Briefe schreiben &c. — 1. August. —

Es wurde mir nun das Auszeichnen der Nova-Paquete übergeben. Dies war für mich ein großer Fortschritt! Ich bekam nun die Neuigkeiten zuerst unter die Hände, konnte in ihnen blättern und lernte den literar. Markt näher kennen. — 1. September. — Ich trug jetzt die Buchhändlerfacturen in das Hauptbuch ein, bekam auf die Weise nochmals die Neuigkeiten zu Gesicht und wußte nun ziemlich sicher, welches Buch auf Lager war oder nicht. — Die Bestellungen des Publicums hatte ich schon seit Juli verschrieben. — Den Winter brachte ich unter Repetition des Gelernten zu, — 8 Tage verreiße mein Herr mit dem Gehilfen einmal, — bis ich gegen Neujahr endlich auch das Eintragen in die Hauptbücher der Kunden lernte. Nun hatte ich in einem Jahre die Grundlagen des Buchhandels inne. — So weit wörtlich aus meinem Tagebuche! —

Die übrigen 3 Jahre galt es nun, mich zu befestigen! Ich wurde mit den Verlagsunternehmungen genauer bekannt gemacht, lernte Rechnungsabschlüsse &c. machen, und war nun im Stande, meinem Herrn nützlich zu sein. Das Commissionswesen bekam ich erst im 4. Jahre in meine Hände.

Habe ich durch diese Zeilen eine Aufmunterung an einige Lehrherren, ihre Lehrlinge frühzeitig in den Buchhandel einzuführen, bezweckt, so ist die Absicht erreicht. Selbst darf ich mir schmeicheln, daß dieses Lehrsystem bei mir von gutem Erfolg war, und ich wandte es bei meinen Lehrlingen mit bestem Erfolge an. Um persönlichen Angriffen sogleich zu entgegenen, wähle ich die Anonymität, woran die Redaction keinen Anstand nehmen möge; Belehrungen über die Lehrart selbst nehme ich dankbar an. × × ×

#### G. M. Heilbutt in Altona.

Das Verschiedenartige, dabei aber in sich innig Verwandte, was wir in diesem Blatte und anderwärts über die obige Firma vernommen, wird wohl jedem Buchhändler ein richtiges Bild vom Charakter des oftgenannten Collegen entworfen haben.

Es kann nicht im Zwecke dieser Zeilen liegen, nochmals das „alte“ Lied über diesen Gegenstand anzustimmen. Diejenigen, die durch einst erlittene herbe Verluste an das Andenken dieses Mannes gekettet sind, werden dennoch eingesehen haben, daß hier ein jedes „Recht“ den Kürzeren zieht, und daß die „Klugheit“ warnend gegen jeden nachträglichen nunmehrigen Schritt zur „Wiedererlangung“ des, wenn auch noch so ungern verloren Gegebenen auftritt.

Sollte aber dieselbe „Klugheit“, die im geschäftlichen Leben nun einmal Tausende mit immer sich gleichbleibendem heiteren Blicke da opfern muß, wo uns das große und schwere Wort „Verloren“ seine unwiderlegbare Geltung entgegenhält, sollte, sage ich, dieselbe „Klugheit“ nicht da ein Feld dankbarer und lohnender, und wenn es nicht anders sein sollte, rächender Wirksamkeit entdecken, wo wir dem Momente und der Zukunft wiederum abgewinnen können, um was uns die Vergangenheit so herbe betrog! —

Und wie könnte wohl dies Princip seine praktische und factische Anwendung auf den vorliegenden Fall finden!?

Ich meine, hier gerade ist der „deutsche Buchhandel“ mit den natürlichsten Mitteln ausgestattet, seine volle Kraft innerhalb seiner so vollendeten Organisation zu entwickeln! —

Liegt es nicht in seiner Macht: einem Manne, dessen Verfahren ein moralisch ungünstiges Urtheil über ihn so offenkundig gefällt hat, einem Manne (es liegt hier nah genug, auch über den uns vorliegenden Fall hinaus zu blicken), dessen Handlungsweise uns keine unbedingten Garantien für unser, ihm nothwendig zu zollendes Vertrauen bietet, einem solchen Manne, so hart es ihn im Uebrigen auch treffen möchte, einen „Niegel“ vor seine fernere Thätigkeit innerhalb unseres Geschäftsverbandes zu schieben!?

Da liegt denn gleichzeitig für uns der „Schuß vor ferne-