

und der neue Geschäftsführer nahm häufig seine Zuflucht zu Hempel's Wissen. Das alles trug dazu bei, ihn in seinem selbständigen Wesen zu reifen, seine Umsicht und Thatkraft zu entwickeln und zu festigen.

Es kam die Zeit, da er mehr von der Welt sehen und auch den Buchhandel gründlicher kennen lernen wollte, als dies in einer kleinen Provinzialstadt möglich war. Durch seinen neuen Prinzipal aufs wärmste empfohlen, nahm er im Jahre 1837 eine Stelle bei C. W. Schüller in Crefeld (einer jetzt untergegangenen Firma) an. Zuerst besuchte er seine Eltern in Waltershausen und ging von da nach kurzem Aufenthalte an den Rhein. Auch diese weiten Reisen machte er — jetzt nicht mehr wie früher aus Mangel an Mitteln, sondern aus freiem Willen — zu Fuß. Er war ein großer Naturfreund, und Fußreisen gaben ihm die beste Gelegenheit, Natur und Menschen in nächster Nähe zu studiren, wie er es denn überhaupt liebte, mit dem Volke zu verkehren, seine Sitten, seine Ausdrucksweise, seinen Geschmack kennen zu lernen. In der zum Theil populären Richtung seines Verlags sehen wir später diesen Sinn deutlich hervortreten.

Als gründlich gebildeter Buchhandlungsgehilfe trat Hempel in das neue Geschäft ein; seine ausgebreiteten Kenntnisse, seine Thätigkeit und Umsicht erwarben ihm schnell die Achtung und das Vertrauen seines Chefs. Auch in den dortigen geselligen Kreisen und im rheinischen Leben überhaupt bürgerte er sich bald ein. Er war hierauf um so mehr angewiesen, als die beiden in Crefeld befindlichen Buchhandlungen sich ziemlich schroff gegenüberstanden.

Zwei Jahre blieb Hempel in Crefeld. Mehr und mehr fühlte er jetzt das unabweisliche Bedürfnis, die Centralpunkte des Buchhandels aufzusuchen, die allein noch im Stande waren, zu seiner weiteren Ausbildung beizutragen. So ging er, ohne sich vorher um eine Stellung beworben zu haben, im Jahre 1839 auf gut Glück nach Leipzig. Seine Persönlichkeit, seine Kenntnisse waren der Art, daß sie ihm wohl das Vertrauen geben konnten, er werde nicht lange müßig bleiben. Es war in der Ostermesse, und es gab da viel zu sehen und zu lernen. So gingen die Tage hin, in welchen die Buchhändler sich neue Gehilfen wählten; — Hempel fand keine Stelle, wie er sie wünschte. Als er schon im Begriffe stand, wieder abzureisen, begegnete er zufällig dem alten Carl Heymann aus Berlin, mit dem er schon von Crefeld aus wegen eines Engagements vergeblich unterhandelt hatte. Jetzt aber entschied die einnehmende Persönlichkeit des jungen Mannes. Sie wurden rasch einig, und Hempel folgte jenem nach Berlin.

Hier im Comptoir eines thätigen und speculativen Verlegers wurde er ganz für den Verlagsbuchhandel gewonnen und verfolgte nun dies Ziel rastlos und mit gewohnter Energie. Zwar ließ er sich durch Versprechungen seines früheren Prinzipals in Crefeld verleiten, im Herbst 1842 dahin zurückzukehren; allein er sah bald, daß dies ein falscher Schritt gewesen, er kehrte nach neun Monaten in seine alte Stellung in Berlin wieder zurück, wo er mit der alten Liebe aufgenommen wurde. Diese Rückkehr in das Heymann'sche Geschäft ward entscheidend für seine ganze Zukunft. Hier gewann er jenen klaren Blick in die Zeitverhältnisse, jene Umsicht und Rührigkeit, die zu einem Verlag gehören und dessen Erfolg verbürgen. Er wußte sich dem Heymann'schen Geschäft in außergewöhnlicher Weise nützlich zu machen, und wie hoch ihn sein Prinzipal schätzte, ebenso hoch wurde er von dessen Söhnen geschätzt, von denen der älteste ihn während einer schweren Krankheit, in die er verfiel, in aufopfernder Weise pflegte.

Wir haben bisher Hempel von seiner Kindheit bis zu seiner letzten Gehilfenstellung begleitet; wir haben gesehen, wie er Stein um Stein zu dem Baue legte, der seine eigene Zukunft bilden sollte. Wir haben ihn überall fleißig, eifrig, lernbegierig, thätig und tüchtig gefunden. Er war inzwischen 27 Jahre alt geworden und zum cha-

raktervollen Manne herangereift, der da wußte, was er wollte. Er verstand die Zeit und erkannte, daß sie einer eigenen Etablierung günstig war. Zwar besaß er nur wenige hundert Thaler, die Frucht seiner Ersparnisse; aber er hatte sich durch seine langjährige Stellung im Heymann'schen Geschäft viele Freunde, viel Vertrauen und großen Credit erworben. Er fühlte vor allem in sich Kraft, Muth und Selbstvertrauen, die das Gelingen auch eines vielleicht gewagten Schrittes ihm verbürgten, und so entschloß er sich zur Etablierung eines eigenen Verlagsgeschäftes und zwar in Berlin. Unterm 24. September 1846 erließ er sein Circular an den Buchhandel, das die Errichtung der neuen Firma „Gustav Hempel“ ankündigte.

Mit welchem Sinn und Geiste Hempel seine Verlagsbuchhandlung in Berlin eröffnete, das mag er uns selber sagen. In seinem Circular spricht er folgende Grundsätze aus:

„Ein Zeitraum von 13 Jahren liegt zwischen dem heutigen Tage und meinem ersten Eintritt in den Buchhandel. Diese 13 Jahre, deren letzte sechs ich in dem Geschäft des Herrn Carl Heymann arbeitete, haben in mir die Ueberzeugung befestigt, daß nur strenge Rechtlichkeit, dem Buchhandel und dem Publicum gegenüber, sowie Achtung vor dem Urtheil und den Interessen derselben das sichere Gedeihen eines Etablissements verbürgen, daß kein Geschäft mehr als der Buchhandel auf den Prinzipien der Gegenseitigkeit basirt ist, daß der Sortiments- und der Verlagsbuchhandel in gleichem Abhängigkeitsverhältnisse zu einander stehen und daß nur in einem harmonischen Verkehr zwischen beiden die Grundlage ihres Bestehens und Fortganges liegt, — in einem Verkehr, dessen oberstes Gesetz die gegenseitige Billigkeit ist.“

Enthält nicht dies geschäftliche Glaubensbekenntniß wahrhaft goldene Worte, deren Beherzigung manche noch heute bestehenden Streitigkeiten zwischen Verleger und Sortimenter leicht beseitigen würde? Und für Hempel waren es nicht bloß Worte; er hat nach der hier ausgesprochenen Ueberzeugung gehandelt, und gerade das war es, wie er selbst prophetisch ausgesprochen, was „das sichere Gedeihen seines Etablissements verbürgte“, was ihm zahlreiche Freunde inner- und außerhalb des Kreises der Geschäftsgenossen zuführte und was ihm überall Vertrauen und Credit erwarb. Mit echt thüringischer biederer Herzlichkeit trat er Jedermann entgegen; seine Geschäfte, seine Vorschläge waren immer der Art, daß nicht er allein den Vortheil hatte, sondern sie waren auf Gegenseitigkeit gegründet. In den Programmen seiner literarischen Unternehmungen, — wahren stylistischen Meisterstücken, die er allemal selbst verfaßte und mit großer Sorgfalt redigirte, — sprach sich die eigene Ueberzeugung von der Nützlichkeit des besprochenen Buches in so anmuthend sympathischer Weise aus, daß sie fast immer packend auf die Gemüther des Publicums wirkten und durchschlagenden Erfolg erzielten.

Das Werk, mit dem er debütirte und welches er zugleich mit dem Etablissements-Circular ankündigte, war schon ein bedeutendes: „Dr. Friedr. Förster's Preußens Helden in Krieg und Frieden“, 7 starke Bände — ein Werk, das erst ums Jahr 1861 fertig wurde, da Förster langsam arbeitete. Das Werk hat 7 Auflagen erlebt, ist völlig vergriffen und könnte längst wieder aufgelegt sein. Dabei hat Hempel sein speculatives Verlegertalent auch darin bewiesen, daß er einzelne Theile des Werkes unter besonderen Titeln separat veröffentlichte. Ebenso erschienen Ausgaben in Lieferungen, mit Bildern und Illustrationen. Kurz, Hempel that an diesem Werke alles, was ein thätiger Verleger überhaupt zur Verbreitung eines literarischen Productes thun kann, und seine Bemühungen waren, wie wir sehen, mit Erfolg gekrönt.

Daß ein junger phantasiereicher Mann von den Zeitbewegungen nicht unberührt bleiben konnte, versteht sich von selbst; ja als Verleger, der auf Erfolg hoffte, mußte er sich von den damals hochgehenden Wogen der Zeit tragen lassen. Bei alledem wissen wir