

Inhalts-Übersicht:

Teil I: Sortiment.

- I. Kapitel. Vorbereitung. — Einführung in den Buchhandel. Anknüpfung des Ballens. — Der erste Unterricht.
- II. Kapitel. Wie der Buchhändler ein Buch ansehen soll. — Wissenschaftliche Ordnung des Lagers - Die gebundenen und gehefteten Werke. — Das Kollationieren. — Defektanmeldung. — Das Alphabet der Titel. — Folianten, Atlanten und Landkarten. — Das „nach den Wissenschaften“ legen. — Fakturen ordnen.
- III. Kapitel. Lager und Bezug von Musikalien. — Die Kunst-Artikel — Erste Versuche zu klassifizieren. — Expedition der Postsendungen auswärtiger Kundschaft. — Kundenverzeichnis.
- IV. Kapitel. Das alte Lager. — Buch- und Bogenformate. — Behandlung der Plakate.
- V. Kapitel. Das Aussenden der Novitäten. — Das Aufschreiben der Titel. — Die Zeitschriften. — Das tägliche Ordnen der Novitäten-Stöße. — Das Inordnungs-halten des Lagers. — Die Unordnung in demselben. — Führung der Fortsetzungslisten.
- VI. Kapitel. Rundschreiben und deren Benutzung. — Verlags-Anderungen. — Anzeigen zur Verteilung aus der Hand. Das Beilegen derselben in Journale etc. — Die Auslagen oder Schaufenster.
- VII. Kapitel. Bestellbuch. — Verschreiben. — Registrieren. — Buchbinderbuch.
- VIII. Kapitel. Lesezirkel. — Musikalien-Leihanstalt etc.
- IX. Kapitel. Die Jahreszeiten des Buchhändlers. — Die Weihnachts- und Neujahrszeit. — Weihnachtskataloge, deren Bezug oder Herstellung und Versendung. — Das Vorlegen der zu Geschenken sich eignenden Werke. — Die Remittenden-Arbeit. — Reinigung der Handlung. — Inventur.
- X. Kapitel. Die einfache Buchführung des Sortimenters.
- XI. Kapitel. Allgemeine Rückblicke (Wahl und Versendung der Novitäten. — Literarische Ausbildung des Buchhändlers. — Missgriffe im Ordnen des Lagers etc.)

XII. Kapitel. Schriftliche Bewerbung um eine Stelle. — Form und Inhalt des Meldungsbriefes.

Anhang.

Original-Beiträge.

1. Ernst Challier sen. in Giessen: Der Musikalienhandel.
2. Prokurist H. Lincke in Leipzig: Das Bar-Sortiment.
3. Adolf Geipel in Berlin: Der moderne deutsche Kunsthandel.
4. Prokurist Paul Kretschmar in Leipzig: Der Lehrmittelhandel.
5. Rob. Hoffmann jun. in Leipzig: Das Kommissionsgeschäft.
6. K. L. Gross in Leipzig: Kurze Anleitung zum Katalogisieren.
7. K. L. Gross in Leipzig: Das Antiquariat.
8. Fritz Stolt in Charlottenburg: Schädlinge im Buchhandel.
9. Gustav Uhl in Friedenau: Ein Blick auf die geschichtliche Entwicklung des deutschen Buchhandels.

Teil II: Verlag:

- I. Kapitel. Die Annahme eines Manuskripts. Der Verlagsvertrag.
- II. Kapitel. Die Herstellung der Verlagswerke.
- III. Kapitel. Die Arbeiten des Verlegers.
- VI. Kapitel. Der Vertrieb.

Anhang.

1. C. Fritzsche in Stuttgart: Die Druckpapiere des Buchhandels, ihre Herstellung und Prüfung.
2. Alfred Wendler in Braunschweig: Leitfaden durch das Arbeitsfeld der verschiedenen Reproduktionsverfahren.
3. Carl Rühle in Leipzig: Praktische Winke über Herstellungswesen.
4. Bruno Senf in Schöneberg-Berlin: Reklamedrucksachen im Buchhandel und ihre Herstellung.
5. Carl Rühle in Leipzig: Einiges über den Verlagsvertrieb.
6. D. Schönwandt in Berlin: Einiges über die Buchführung.
7. G. Hölscher in Köln: Ein Wort über Gehilfenbildung. Gesetz über das Verlagsrecht.

Das Starkesche Buch „Wie ich den Buchhandel erlernte“ hat bereits sechs Auflagen erlebt; bei der buchhändlerischen Fachliteratur bedeutet dies mehr als bei allen anderen Literatur-Gattungen ein Zeugnis für die Güte des Buches. Im Laufe der Jahre freilich geriet das so beliebte Buch mehr und mehr in Vergessenheit.

Es ist daher ein Verdienst des im Buchhandel als tüchtiger Fachmann bekannten Herrn Hermann Oesterwitz, dass er das treffliche Werk, völlig umgestaltet und den modernen Bedürfnissen des Buchhandels angepasst, neu herausgegeben hat. Vor vielen anderen Lehrbüchern aber zeichnet sich der „neue Starke“ dadurch vorteilhaft aus, dass in den Originalbeiträgen, deren das Werk nicht weniger als 16 aufweist, tüchtige Fachmänner der einzelnen Spezialgebiete in anschaulicher und leichtverständlicher Weise zu dem Leser sprechen.

Die einfache, klare, lebendige Form in der Darstellung, die den Grundzug des Starke bildet, ist auch in der neuen Auflage erhalten geblieben, besonders in dem allgemeinen Überblick über Sortiment und Verlag. So ist das Buch für den Nachwuchs im Buchhandel ein theoretischer Handweiser, wie es wohl keinen zweiten gibt. Aber auch für die älteren Berufsgenossen — Chefs wie Angestellte — bietet das Werk namentlich durch die trefflich gewählten Einzelbilder soviel Anregung, soviel Stoff zur Ergänzung und Erweiterung buchhändlerischen Wissens, dass seine Anschaffung sicher niemand gereuen wird.

So übergebe ich denn hiermit diese Arbeit, zu deren Gelingen viele Kräfte ihr Bestes beigetragen haben, denen auch an dieser Stelle herzlichst gedankt sein möge, dem verehrl. Gesamtbuchhandel mit der ergebenen Bitte um wohlwollende Aufnahme und günstige Beurteilung.

Leipzig, Perthes-Str. 10. Verlag Gustav Uhl (Inhaber: Curt P. C. Ronniger)