

Am 21. Oktober 1940 verstarb kurz nach Vollendung des dreiundsiebzigsten Lebensjahres der Buchhändler

Hg. Paul Nitschmann

Inhaber der Firma Paul Nitschmann vorm. August Schulze
in Berlin

Mit ihm ist ein Vertreter des deutschen Sortimentebuchhandels dahingegangen, der in den schweren Jahren des Weltkrieges und in der Nachkriegszeit in reicher ehrenamtlicher Tätigkeit an den Aufgaben des Buchhandels mitgearbeitet hat. Elf Jahre hat er dem Vorstand des Börsenvereins angehört und zwar von 1923 bis 1929 als Erster Schriftführer und von 1930 bis 1934 als Zweiter Vorsteher. Außerdem hat er in vielen Ausschüssen des Börsenvereins und in anderen buchhändlerischen Organisationen hingebungsvoll an der Lösung der dem Buchhandel gestellten Fragen gewirkt und eine reiche, ehrenamtliche Tätigkeit entfaltet. Dem Sortiment ist Paul Nitschmann viele Jahre hindurch ein von innerer Überzeugung beseelter Vorkämpfer gewesen, der seine Ziele mit Leidenschaft vertrat.

Dieses Wirken zum Wohle des Standes sichert dem Verstorbenen ein dankbares Gedenken über das Grab hinaus.

Leipzig, den 23. Oktober 1940

Baur, Vorsteher

Über den Bedingtverkehr im wissenschaftlichen Buchhandel

Von Hans Ferdinand Schulz

I. Einleitung

Der Bedingtverkehr gehört zu den ältesten Einrichtungen des Buchhandels. Er gehört aber auch zu jenen Einrichtungen, die nicht veralten. Er ist und bleibt die wirkungsvollste Betriebsform für das wissenschaftliche Buch.

Zur Aufrechterhaltung des Bedingtverkehrs müssen Verleger und Sortimenter aufeinander Rücksicht nehmen. Der Verleger ist durch die gegebenen Verhältnisse gezwungen, einen längeren Kredit zu gewähren, und seine Absatzstatistik erhält für einen größeren Zeitraum ein Unsicherheitsmoment. Dem Sortimenter entsteht durch die Bedingtabrechnung eine Fülle von scheinbar unproduktiver Kleinarbeit, die nur der zu würdigen versteht, der sie selbst verantwortlich erledigen mußte.

Der Verleger wird für seine Geduld dadurch entschädigt, daß das rührige Sortiment für die bedingt bezogenen Exemplare Nachbestellungen fest aufgibt. Viele Verleger beschleunigen diesen Vorgang, indem sie bedingt in der Hauptsache broschiierte Exemplare liefern, während die Kunden des Sortimenters gebundene Exemplare bevorzugen. Der Sortimenter bekommt also von seinem Kunden meist das broschiierte Buch zurück, das er zur Ansicht verschickte, und erhält eine Bestellung auf ein gebundenes Exemplar. Dieses muß er natürlich fest beim Verlag bestellen;

es wird auf Monatskonto verbucht, und die erwähnten Unannehmlichkeiten für den Verlag treten überhaupt nicht in Erscheinung. Für den Sortimenter allerdings ist dieses Verfahren umständlich und oft auch peinlich dem Kunden gegenüber.

Bei meinem eigenen Sortiment konnte ich feststellen, daß der tatsächliche Absatz vom Bedingtgut bei einem der größten wissenschaftlichen Verlage im Durchschnitt von zwei Jahren nur 4% meiner Gesamtbezüge bei jenem Verlag ausmacht. Diese 4% geben den Erfolg meines Bedingtverkehrs bzw. Ansichtsversands natürlich nicht annähernd wieder. Aber sie zeigen, wie gering im Verhältnis die dem Verlag entstehenden Nachteile sind.

Das Sortiment wird durch den Bedingtverkehr überhaupt erst in die Lage versetzt, eine seiner wichtigsten Aufgaben zu erfüllen, nämlich dem Gelehrten und akademischen Praktiker das wissenschaftliche Buch selbst, nicht nur eine Ankündigung davon, vorzulegen. Während die gebräuchlichsten Lehrbücher selbstverständlich fest auf Lager gehalten werden, ist das Risiko bei den meisten Monographien und Handbüchern so groß, daß ein normales Sortiment sie nur bedingt beziehen kann.

Die Rückkehr zur einmaligen Abrechnung des Bedingtgutes ist vom gesamten Sortiment dankbar begrüßt worden. Weniger die Unbequemlichkeit des »Lagersturzes« als die Prüfung, ob die