HANDEL eBuch, LG Buch und AUB ringen um Zukunftskonzepte

Baustellen unabhängiger Sortimenter

Die Filialisten im deutschen Buchhandel expandieren kräftig und besetzen Standort um Standort. Überlebenschancen haben Standortbuchhändler in guter Lage oder in einer interessanten Nische. Und Kooperation? Sortimenter-Genossenschaften und -Vereine sind derzeit mit sich selbst beschäftigt.

Bild aus besseren Zeiten:
Das Tischtuch zwischen Lorenz Borsche (l.) und Alexander Klein ist zerschnitten. Die beiden EDV-Experten hatten die hinter eBuch und Anabel stehende Warenwirtschaftsverknüpfung im Internet vorangetrieben.

In der Fußball-Bundesliga gibt es keinen Schulterschluss, wenn sich die Welt scharf in Champions League und Abstiegsbedrohte teilt. In der zunehmend geteilten Welt des Buchhandels haben sich dagegen immer wieder Gruppierungen formiert, um Einzelunternehmen mit Netzwerkvorteilen für einen besseren Auftritt zu stärken – unterstützt von Barsortimenten, denen mit zentral lagernden und logistisch eigenständigen Filialisten Umsätze wegbrechen:

- So will die **LG Buch,** deren Wurzeln in die 80er-Jahre zurückreichen, „die Vorteile des inhabergeführten Sortimentsbuchhandels mit den Stärken einer Gemeinschaft" verknüpfen.
- Die vor sieben Jahren gegründete **eBuch**-Genossenschaft hat ebenfalls „die Notwendigkeit und Wirksamkeit eines Verbundes erkannt" und will den Anforderungen „des schnelllebigen Marktes" Rechnung tragen.
- Die vor vier Wochen als Verein etablierte **Arbeitsgemeinschaft Unabhängiger Buchhandlungen (AUB)** hat sich die Wahrung der wirtschaftlichen Unabhängigkeit ihrer Mitglieder als zentralen Punkt in ihre Satzung geschrieben.

Während die Buchketten ihre Kreise immer weiter ziehen, reflektieren diese Sammelbecken zum Erhalt sortimenterischer Unabhängigkeit aber derzeit keine großen Hoffnungsstrahlen – wenn auch aus völlig unterschiedlichen Gründen.

eBuch – Machtkampf im Vorstand

Unübersichtlich ist die Gemengelage bei der eBuch, die zuletzt noch über den steten Zulauf zu ihrer Zentraleinkaufsplattform **Anabel** jubelte: 215 der 275 eBuch-Mitglieder haben sich nämlich derzeit verpflichtet, 80% ihres Umsatzes über das (logistisch von **Libri** gestützte) Anabel-Lager einzukaufen und kommen damit nach Hochrechnungen von eBuch-Mitbegründer **Lorenz Borsche** in diesem Jahr auf ein Einkaufsvolumen von immerhin 45 Mio Euro. Ein Pfund, mit dem die Anabel-Einkäufer bei den Verlagen wuchern könnten, wenn nicht interne Querelen die Genossenschaft blockierten.

Hinter den Kulissen poltert nämlich ein Machtkampf, nach außen sichtbar sind die Vorstandsrochaden: Der eBuch-Aufsichtsrat hat die Geschäftsführung gestärkt, indem er den neben Borsche zweiten Generalbevollmächtigten **Herbert Thurn** sowie **Holm Löwe,** in dessen Räumlichkeiten in Schwabach die eBuch-Geschäftsstelle untergebracht ist, zusätzlich in den Vorstand berufen hat (s. **buchreport.datei).** Wenig später wurde der technische Vorstand **Alexander Klein (Buchhandlung Friedrich,** St. Ingbert) von seinen Ämtern enthoben, offiziell wegen ungeschützt zugänglich gemachter Dokumente mit Vertragsinhalten, was Klein aber zurückweist. Über weiterreichende Hintergründe halten sich die Beteiligten bis auf literarische Andeutungen bedeckt, dass sich der Stoff irgendwo zwischen griechischer Tragödie und gehobenem Kriminalroman bewege.

Die Irritation der Mitglieder ist durch Ein- und Ausladungen zu außerordentlichen Hauptversammlungen gesteigert worden. Um weiteren Schaden von der eBuch abzuwenden, kommen am Sonntag Vorstand und Aufsichtsrat zu einer Sondersitzung zusammen, bei der sich dann erstmals der Vorstand in der veränderten Konstellation versammelt. Dabei soll auch über einen Termin für die Hauptversammlung entschieden werden.

buchreport.datei

Führungsstruktur der eBuch

Vorstand
- Britta Lange, Hilberath & Lange, Mülheim
- Sara Willwerth, Buchh. Weber, Erkrath
- Herbert Thurn, Bücher Thurn, Mindelheim
- Holm Löwe, Softpoint, Schwabach

Aufsichtsrat
- Annegret Oláh, Der Buchladen, Hamburg
- Christian Drechsler, SOL-Buchh., Erlangen
- Randolph Bartz, Bücher Bartz, Bonn

Quelle: eBuch

LG Buch – schlankerer Neuansatz mit Team 2010

Die LG Buch mit dem Barsortiment **Umbreit** und ca. 60 Verlagen als Partnern hatte zuletzt empfindliche Rückschläge u.a. durch die Kündigung wichtiger Partnerverlage **(Rowohlt, Droemer Knaur)** erlitten. In einem neuen Strategiepapier werden jetzt nicht nur die Vorgehensweise größerer Verlage („Vernachlässigung des Sortiments"), sondern auch die bisherige Verbundgruppenarbeit insgesamt kritisiert. Hauptmängel:

- Die bisher zu geringe Bereitschaft der Buchhandlungen, „sich zu verbindlichen Gemeinschaftsaktionen mit anderen Buchhandlungen zu bekennen".
- Das „wenig flexible einzelbetriebliche Key-Account-Management der Verlage".

Als neuer Anlauf entsteht deshalb jetzt unter Federführung der LG Buch ein **Team 2010** motivierter Buchhändler, die in ihrem jeweiligen Einzugsbereich zu den Marktführern zählen sollen und eine verbindliche Zusammenarbeit auf „Leistung und Gegenleistung" anstreben (s. **buchreport.datei).** In halbjährlichen Teamkonferenzen sollen mit Verlagen Aktionen festgelegt werden. Wenn 80% der Team-Buchhandlungen nicken, wird die Aktion im Team umgesetzt.

Die Zahl der derart Motivierten hat in dieser Woche mit 28 Buchhändlern knapp die von LG-Buch-Geschäftsführer **Rolf Sudendorf** definierte Mindestgröße überschritten. Mit **Herder, Kosmos, Eichborn** und **Berlin** haben auf der Gegenseite vier Verlage Interesse an einer Zusammenarbeit signalisiert. Die Verlage und Buchhandlungen kommen jetzt in der zweiten Maiwoche zusammen, um Marketingmaßnahmen und Konditionen des Geben und Nehmens zu konkretisieren.

Über das Team 2010 soll mittelfristig die LG Buch genesen: Der neue Ansatz verstehe sich als „Pilot für weitere Gruppen von Buchhandlungen mit anderem Leistungsprofil" (z.B. explizit literarische Buchhandlungen).

buchreport.datei

Team 2010

Wir sehen die Zukunft des unabhängigen Buchhandels mit individuell ausgesuchtem Sortiment ausschließlich im Ausbau einer intensiven, vertikalen Kooperation zwischen Verlagen und Buchhandlungen. Gerade hier liegt die Stärke eines Verbundes, der gemeinsam mit den Lieferanten die notwendigen Rahmenbedingungen effizient gestalten kann. Wir sehen unsere Zukunft nicht als verlängerter Arm eines Großhändlers.

Unter Federführung der LG Buch haben wir uns deshalb zum Team 2010 zusammengeschlossen. Im Team 2010 arbeiten Buchhandlungen mit, die von ihrer Größe und Kundenstruktur im Einzugsgebiet zu den Marktführern zählen und bereit sind, gemeinsame, vorher festgelegte und beschlossene Verlagspräsentations- und Marketingaktionen verbindlich durchzuführen.

Grundlage unserer Zusammenarbeit bildet der Wunsch von Buchhandlungen und Verlagen, die eine starke Affinität zum unabhängigen Sortiment haben, stärker als bisher auf das Prinzip Leistung und Gegenleistung setzen.

Aus: „Gründungsvereinbarung Team 2010" Quelle: LG Buch

AUB – Dachmarken-Konzept für Unabhängige

Während es bei der eBuch mächtig kracht und die LG Buch neue Konzepte probiert, muss der frisch gekürte Sortimenterverein Arbeitsgemeinschaft Unabhängiger Buchhandlungen (AUB) erst einmal sein konkretes Leistungsprofil schärfen. Am vergangenen Sonntag kam die AUB-Spitze zu einer Strategiesitzung in Bielefeld zusammen. „Die Zusammenschlüsse eBuch, LG Buch und wir beackern unterschiedliche Felder, die Gründung einer weiteren Einkaufsgenossenschaft ist kein Ziel, das wir derzeit verfolgen", erklärte Vorstand **Stephan Jaenicke (Buchhandlung Jaenicke,** Detmold) im Gespräch mit **buchreport.** Gleichwohl werden mit dem Ziel, bessere Konditionen für die Mitglieder zu erreichen, momentan die bereits angebahnten Kontakte zu Verlagen intensiviert. Die AUB verhandelt Jaenicke zufolge im Kontext möglicher Kooperationen auch mit großen Barsortimenten.

„Im Vordergrund der Arbeit steht das Ziel, eine starke Dachmarke für das unabhängige Sortiment aufzubauen", bekräftigte Jaenicke. Die AUB'ler blicken dabei nach Großbritannien. Jaenicke: „Dort hat der **Independent Book Shop** seit langem einen festen Platz in den Köpfen der Kunden. Wenn es uns gelingt, auf dem deutschen Markt ein ähnliches Image aufzubauen, ist viel für unsere Sache gewonnen."

Um die Mitgliederzahl möglichst rasch aufzustocken und mit mehr Masse auch entsprechend mehr Durchschlagskraft zu entwickeln, steht jetzt die Bildung regionaler Gruppen ganz oben auf der AUB-Agenda.

Aufbau des Netzwerkes:

In Zusammenarbeit mit dem Landesverband NRW des Börsenvereins arbeitet AUB-Vorstand Stephan Jaenicke an der regionalen Vernetzung. Auch in Ostdeutschland knüpfe die AUB an einem Netzwerk. Am 2. Mai will der Vorstand der Organisation weitere Einzelheiten verkünden: Dann steht die erste offizielle Mitgliederversammlung in Detmold im Terminkalender.

Annäherung nicht ausgeschlossem

Ob aus der aktuellen Schwäche der drei engagierten Sortimenter-Ansätze und dem wachsenden Außendruck gar eine neue Bündelung der Kräfte werden könnte? Das wird zumindest nicht weit von sich gewiesen. Sogar die in der Branche umstrittene Integration der **Buchhändler Abrechnungsgesellschaft BAG** in den **Börsenverein** taugt plötzlich zur gemeinsamen Vision (s. Seite 8).