



Leipziger Buchmesse

Der Traum vom großen Schulterchluss



© Eddy Winkler

Zukunft heißt Zusammenarbeit? Börsenvereinsvorstand Stephan Jaenicke (vorn links) und Kyra Dreher vom Sortimentler-Ausschuss (vorn rechts) luden acht Verbände ein – und wollten Klartext hören. Mit dabei auch Andreas Meier (vorn Mitte; AGM) aus Bergisch Gladbach

Viele Buchhändler denken darüber nach, doch offenbar können sich nur wenige dazu durchringen: im Verbund mit anderen etwas zu bewegen. Ein Leipziger Forum wollte Abhilfe schaffen und Informationslücken schließen. Mit Erfolg?

Eigentlich ist die Sache klar: Kleine und mittlere unabhängige Buchhandlungen, die angesichts zunehmender Konzentration und verstärkter Internet-Konkurrenz überleben wollen, müssen in puncto Einkauf oder Marketing enger zusammenrücken. Sinnvoll finden das viele – praktiziert wird es jedoch selten: In Deutschland sind heute nur annähernd 700 Sortimentler in rund 15 Verbänden organisiert; in kaum einer anderen Branche gibt es eine

niedrigere Kooperationsrate. Wer mit der »geheiligten Ware Buch« (Brecht) umgeht, hofft offenbar noch immer, als Einzelkämpfer durch turbulente Zeiten zu kommen ...

Vor diesem brisanten Hintergrund organisierte der Sortimentler-Ausschuss (SoA) des Börsenvereins auf der Leipziger Buchmesse erstmals ein »Forum Kooperationen im Buchhandel«. Nicht aber um das Warum sollte es im Congress Center Leipzig gehen, sondern allein um Geschäftsmodelle,

Leistungen und Aktivitäten von acht Verbänden.

Reichlich harte Fakten also, um Licht in den Kooperationsdschungel zu bringen – und womöglich den ein oder anderen bislang bündnis-scheuen Solisten einzusammeln. Das Spektrum derer, die sich präsentierten, reichte von den beiden Genossenschaften Leistungsgemeinschaft Buchhandel (LG Buch) und Informationsgemeinschaft eBuch über die relativ junge ▶



▶ Arbeitsgemeinschaft unabhängiger Buchhandlungen (AUB) bis zu Spezialisten wie dem christlichen Alpha-Verband oder der Arbeitsgemeinschaft verlagsunabhängiger juristischer Sortimente (AG VJS). Angefragt waren noch weitere Verbände, die jedoch aufgrund mangelnder



Uwe Fischer, Buchhandlung Fischer (Dormagen), Vorstandsmitglied der AUB

»Kleinere Sortimente müssen kämpfen und sind voll ausgelastet«

personeller Kapazitäten absagten oder – wie die Aktivisten von Lesen in Dortmund (LIDO) – auf den über-regionalen Werbeauftritt bewusst verzichteten. »Wir erwarten nicht, dass sich jeder Sortimentler nun Hals über Kopf einem Verbund anschließt, wollen aber als Verband signalisieren, dass wir das Thema sehr wichtig finden«, erklärte SoA-Geschäftsführerin Kyra Dreher die Intention der Plattform. Als Mehrsparten-Verband sei der Börsenverein zum einen um Neutralität bemüht, andererseits wolle er angesichts einer latent gefährdeten Buchhandlungsstruktur die Sorgen des Gros seiner Mitglieder aus dem Sortimentbereich ernst

nehmen. An der Basis grummelt es. Die notorisch angriffslustige Mitgliederversammlung der AUB etwa setzte nur 48 Stunden später die »Untätigkeit des Börsenvereins in Bezug auf die aktuellen Entwicklungen bei Sortimentsbuchhandlungen« auf die Agenda. »Wenn man eine solche Plattform anbietet, muss man auch mit Querschüssen rechnen«, meint Dreher. »Das langfristige Ziel, Sortimentler zum Nachdenken und Handeln zu bewegen, ist uns da wichtiger.«

Kräfte bündeln müsste die Parole der Stunde lauten. Leipzig bot die Chance, die größten Kooperationen kennenzulernen. Angesichts des dürftig gefüllten Auditoriums kam einem ein Song der Hamburger Band Tocotronic in den Sinn: Die Idee ist gut, doch die Welt noch nicht bereit.

AUB-Vorstandsmitglied Uwe Fischer glaubt zu wissen, warum die Kollegen aus der anvisierten Zielgruppe, den kleinen inhabergeführten Buchhandlungen, fern blieben: »Wenn Sie ein Sortiment mit einer Fläche von 60 bis 200 Quadratmetern betreiben, wenn obendrein Struktur und Handelsspanne nicht stimmen, dann haben Sie verdammt zu kämpfen«, meinte er. »Obendrein sollen sie Lesungen organisieren, tolle Schaufenster gestalten, Mitarbeiter schulen und jetzt auch

noch fleißig E-Books verkaufen – die sind komplett ausgelastet.«

Wer dennoch kam, erlebte Verbunds-Lobbyisten, die, weitgehend frei von Polemik, im 15-Minuten-Takt für ihre Zusammenschlüsse die Werbetrommel rührten; ein Feuerwerk von Vertragsvorteilen, Exklusivrabatten und Sonderkonditionen, das die Köpfe rauchen ließ. Und arglose Gemüter an die muntere Geldvermehrung in Pyramidenspielen erinnern mochte. Während der direkte Vergleich der Verbände nur sehr schwer möglich war – zu stark die Betonung der unterschiedlichen Ansätze –, gab das Forum bezüglich strategischer Ausrichtung und aktueller Aktivitäten der acht doch erhellende Einblicke (siehe Kasten).

Besonders ehrgeizig sind die Ziele der EK / Servicegroup. »Wir wollen innerhalb der nächsten drei bis fünf Jahre zur bedeutendsten Verbundgruppe im inhabergeführten Mittelstand werden«, gab sich Stefan Vogel optimistisch. Unter der Leitung des früheren TMI- und Thalia-Managers soll der Aufbau der EK / S-Fachgruppe Buchhandel gelingen, deren offizieller Stapellauf für Anfang Mai geplant ist.

Nach der AUB setzt auch die Nordbuch Marketing auch die EK / Servicegroup, die als »Beschaffungsverbund, Kompetenznetzwerk und

Systemgeber« weitere Verbände auf sich vereinigen möchte – die wiederum aber pochen, wie AUB-Vorstand Fischer, auf ihre Unabhängigkeit. Einen Verbund der Verbände hält jedoch kaum einer der Netzwerker für realistisch. Börsenvereins-Vorstand Stephan Jaenicke, der das Forum wesentlich angestoßen hatte, findet die Idee immerhin »sehr charmant«, wie er sagte. Als Mitglied von eBuch (und anfangs auch der AUB) weiß der Detmolder Sortimentler, dass alle Verbände einen beträchtlichen Teil ihrer Aktivitäten in Rationalisierungskonzepte und Einkaufsmodelle stecken. »Man könnte aber auch den anderen Weg gehen: eine gemeinsame Markt-macht zu werden.«

Ein Gedanke, den ein Zaungast des Forums, Vertreter-Urgestein Heinz Zirk, aufs Tapet brachte: »Sie vertreten 600



»Denkbar wäre auch ein anderer Weg – als eine gemeinsame Markt-macht«

Stephan Jaenicke, Buchhandlung Jaenicke (Detmold), Börsenvereins-Vorstand

Firmen: Begnügen Sie sich damit, im olympischen Geist mitzuspielen – oder wollen Sie erfolgreich selbstständig sein?« Für die Verbund-Profis war Zirks Vorstoß aber nur Anlass, noch einmal ihre eigenen Modelle an die Rampe zu schieben – symptomatisch, wie Jaenicke fand: »Jeder denkt derzeit nur in seinen eigenen Strukturen.«

Wie also weiter? Ein Super-Bündnis, das den Filialisten Paroli bieten würde, scheint nicht auf der Tagesordnung zu stehen. Dabei wachsen täglich die Probleme der Kleinen, die sich allein in den ungleichen Kampf mit den Big Play-ern stürzen – und deren Stühle in Leipzig leer blieben. »Das Thema ist extrem wichtig«, so Jaenicke, »man kann aber offenbar keinen zu seinem Glück zwingen.« Doch der verbundenerfahrene Detmolder hat Stehverhalten. Im Fußball heißt das: Mund abputzen, weiter kämpfen.

Kooperationen im Buchhandel (Auswahl)

■ **Alpha GmbH:** seit 1908; 16 Filialen, zusätzlich seit 1995 Franchise-System mit derzeit 17 Läden; für 2009 geplant (u.a.): Neugründungen unterstützen, Stärkung kleinerer christlicher Buchhandlungen; Internet: www.alpha-buch.de

■ **Arbeitsgemeinschaft Marketing (AGM):** seit 1986; elf Mitgliedsfirmen; für 2009 geplant (u.a.): Ausdehnung des Bezugsmodells (Option zur Nutzung des DBH-Zentrallagers, 70–80 Prozent der Bezüge aus einer Quelle, täglicher Warenbezug durch Libri); Internet: www.agmarketing.de

■ **Arbeitsgemeinschaft unabhängiger Buchhandlungen e.V. (AUB):** seit 2006; 43 Sortimente (Fläche: 80 bis 800 Quadratmeter, Umsatz / Jahr: 200 000 bis drei Mio. Euro); für 2009 geplant (u.a.): Ausgestaltung der Buchhandlungs-fachgruppe der EK / Servicegroup, neues Modell für Schulbuchgeschäft; Internet: www.aub-online.de

■ **Arbeitsgemeinschaft verlagsunabhängiger juristischer Sortimente e.V. (AG VJS):** seit 1999; zwölf Mitglieder; für 2009 geplant (u.a.): Aktionen zum Schutz der Preisbindung, gemeinsamer Einkauf, Online-Plattform; Internet: www.juristische-buecher.de

■ **EK / Servicegroup e.G.:** seit 1925; ca. 187 buchhändlerische Betriebe, darunter etwa 70 Buchhandlungen (jährlicher Nettoumsatz: zwölf Mio. Euro); für 2009 geplant (u.a.): Start der Fachgruppe Buchhandel (Werbung, Außenauftritt, Online-Lösung); in Prüfung: Zentrallager-logistik, IT-Plattform, Warenwirtschafts-Controlling; Internet: www.ek-servicegroup.de

■ **Informationsgemeinschaft eBuch e.G. (eBuch):** seit 2000; 350 Buchhandlungen (Lorenz Borsche, Generalbevollmächtigter: »Wir wachsen um eine Buchhandlung pro Woche.«); für 2009 geplant (u.a.): Verlag@eBuch

(virtuelle Vorschauen, nach Monaten sortiert, mit Bestellfunktion), Online-Shop mit E-Book-Angebot; Internet: www.ebuch.net

■ **Leistungsgemeinschaft Buchhandel e.G. (LG Buch):** seit 1990; ca. 230 Buchhandlungen; für 2009 geplant (u.a.): eigene Zentralregulierung über die BAG; eine 40 Sortimente umfassende Leistungsgruppe hat sich zu Aktionen mit ausgewählten Verlagen verpflichtet; Internet: www.lg-buch.de

■ **Nordbuch Marketing (Nordbuch):** 1990 aus einer Erfa-Gruppe entstanden; Marketing- und Einkaufsgemeinschaft von 18 Firmen mit 32 Buchhandlungen; für 2009 geplant (u.a.): Partnerschaft mit der EK / Servicegroup, wachsen auf 20–25 Mitglieder; Mitarbeiterbörse, um Auszubildende in der Gruppe zu halten; Internet: www.nordbuch.com

■ **Weitere Informationen unter:** www.boersenverein.de