

# Speed-Dating im Verbund

Sie sind noch immer eine Minderheit, aber ca. 700 Buchhandlungen sind in Verbänden organisiert. Ein Forum auf der Leipziger Buchmesse versucht, unterschiedliche Ansätze nebeneinanderzustellen. Ziel sind Überlebenskonzepte für den Standortbuchhandel im Wettbewerb mit den Filialisten.



## Juristischer Buchhandelsverbund:

Nachdem eine Reihe weiterer juristischer Fachsortimente unter das Dach der Schweizer-Gruppe geschlüpft ist, hat sich jetzt die Arbeitsgemeinschaft Verlagsunabhängiger juristischer Sortimente (AG VJS) am vergangenen Freitag neu formiert. Beim Marketing soll ein Gemeinschaftswerbemittel wieder auflaufen und viermal im Jahr gestreut werden sowie ein eigener Online-Shop ohne Barsortimentsvorlage aufgebaut werden. Auch der gemeinsame Einkauf steht auf der Agenda. Am Rande der Mitgliederversammlung besuchten die Sortimentler die Buchhandlung Leydorf in Mannheim, auf dem Foto (v.l.): Jörg Fleischhut (Freysschmidt, Kassel), Steffen Hein (Dessau), Michael Stachel (Kemptener Fachsortiment), Adolf Woltz (Schöningh, Würzburg), Tillmann Röpenack (Solon Buch Service, Berlin), Erhard G. Leydorf, Gunnar Henschke (Graff, Braunschweig), Ralf Borowski (Juristische Fachbuchhandlung, Essen) und Michael Kozinowski (Mackensen, Wuppertal).

Für unabhängige Buchhandlungen wird es eng im Wettbewerb mit Filialisten und Online-Spezialisten, erst recht, wenn gesamtwirtschaftlich schwierige Zeiten die Herausforderungen weiter akzentuieren. Die unabhängigen Buchhandlungen mittlerer und kleinerer Größe werden es „in den nächsten Jahren noch schwerer haben, wenn sie sich nicht Verbänden anschließen“, analysiert der Detmolder Sortimentler **Stephan Jaenicke** – nicht ohne Kopfschütteln über viele Kollegen: „Trotzdem machen landauf, landab viele wie gewohnt als Solisten weiter und verpassen so Chancen, entweder zu günstigen Konditionen einzukaufen oder sich Entlastung in anderen Bereichen zu verschaffen“ (so im Interview mit dem *buchreport.magazin* 2/09).

Der verbunderfahrene Jaenicke, Mitglied der **eBuch** sowie anfangs auch der **Arbeitsgemeinschaft unabhängiger Buchhandlungen (AUB)**, hat jetzt seine Position als **Börsenvereins-Vorstandsmitglied** genutzt, um erstmals in dieser Woche die Verbände auf eine gemeinsame Bühne zu holen. Auf der **Leipziger Buchmesse** wird am Donnerstag dieser Woche (14 Uhr, Congress Center) eine Art Speed-Dating zwischen Verbänden und interessierten Sortimentern veranstaltet. Acht Verbände, durchweg an weiterem Zuwachs interessiert, haben jeweils 15 Minuten Zeit, um ihr jeweiliges Modell auf den Punkt zu bringen.

So groß ist die Zahl der Verbund-Optionen allerdings nicht. Erstens durften wegen der verbandstypischen Integrationsattitüde auch explizite Spezialisten nicht fehlen wie der christliche **Alpha-Verbund** sowie die Arbeitsgemeinschaft der verlagsunabhängigen juristischen Sortimentler **AG VJS** (s. Marginalie). Zweitens reduziert sich auch die verbleibende Konzeptvielfalt wegen formal unterschiedlicher Zielgruppen, die sich oft allein an der Umsatzgröße scheidet.

## AGM: Gemeinschaftsmarketing als Pflicht, Einkauf als Option

Für die **AGM Arbeitsgemeinschaft Marketing** ist eine Mindestgröße von 2 Mio, besser 3 Mio Euro Umsatz gefragt; die größten der elf Gesellschafter, **Reuffel** (Koblenz) und **Graff** (Braunschweig) bewegen sich in der Größenordnung von 15 Mio Euro.

- Zum Pflichtprogramm der AGM gehört die Beteiligung an Marketingaktionen, darunter Streuprospunkte und Kundenzeitschriften.
- Seit einem Jahr besteht die Option der Nutzung des 3500 Titel umfassenden Zentrallagers des Großfilialisten **DBH**, wobei der Rationalisierungseffekt durch die Belieferung in Barsortimentsqualität (durch **Libri**) im Mittelpunkt steht; die Rabatt-Konditionen hätten sich dagegen „nicht dramatisch“ verändert, berichtet AGM-Geschäftsführer **Andreas Meier**. Mit den bisherigen Erfahrungen sollen jetzt weitere Mitglieder gewonnen werden.

## Nordbuch: Schwerpunkttitle im Zweiwochenrhythmus

Die aus einer Erfa-Gruppe hervorgegangene **Nordbuch-Gruppe** verbindet seit drei Jahren 18 Buchhändler (Umsatzvolumen zwischen 1 und 5,8 Mio Euro) durch die verpflichtende Teilnahme an alle zwei Wochen wechselnden Marketingaktionen. Die drehen sich jeweils um einen Schwerpunkttitle aus einem festen Kreis von ca. 20 größeren Partnerverlagen, die die verbindliche Stapelpräsentation mit individuellen Werbemitteln unterstützen.

Hinzu kommen als weitere Form der Zusammenarbeit Mitarbeiter- und Chefseminare, auch Personalaustausch, aber kein gemeinsamer Einkauf. Dass gleichwohl weitere Verbundsynergien erschlossen werden, schließt die frühere Buchhändlerin und Verlagsvertriebsfrau **Swantje Meininghaus**, die Nordbuch koordiniert, aber nicht aus. Es hat bereits Sondierungsgespräche mit der Mehrbranchen-Verbundgruppe **EK/Servicegroup** gegeben.

## LG Buch: Rückvergütung für Zentralregulierung

Der älteste buchhändlerische Verbund **Leistungsgemeinschaft Buch** bietet 230 inhabergeführten Buchhandlungen Konditionenvereinbarungen (Rückvergütungssystem) mit ca. 70 Partnerverlagen sowie Marketing-Optionen. Die Nutzung der Angebote ist für die Buchhandlungen nicht verpflichtend. Die LG Buch kommt den Verlagen jetzt aber bei der geforderten Zentralregulierung entgegen, die mit der **Buchhändler-Abrechnungs-Gesellschaft (BAG)** aufgebaut wird.

Eine mittlerweile 40 Buchhandlungen umfassende „Leistungsgruppe“ hat sich zudem zu Aktionen mit ausgewählten Verlagen verpflichtet; der Aktienseinkauf beinhaltet verbesserte Jahreskonditionen.

LG Buch-Geschäftsführer **Alfred Westermann** zufolge beginne der Nutzen für Mitglieder bereits ab einer Größenordnung von 250 000 Euro Umsatz.

## eBuch: Zentrallager entlastet zugunsten des Verkaufs

Ihren rund 350 Mitgliedsbuchhandlungen bietet die **eBuch-Genossenschaft** Sonderkonditionen u.a. für Werbemittel, Technik und Software. 280 der Mitglieder rationalisieren außerdem ihren Warenbezug mit einem Gesamtvolumen von 50 Mio Euro (brutto) über das Zentrallager **Anabel**, das mit einem Mix aus direkt eingekauften Büchern und Barsortimentsware (von **Libri**) zwar keine üppigen Rabatte verspricht, aber mit Schnelligkeit und Etikettierung eine spürbare personelle und Kosten-Entlastung in der Buchhandlung. Derzeit arbeitet eBuch zudem an einem Internetshop einschließlich E-Book-Angebot.

Mitbegründer **Lorenz Borsche** umwirbt für weiteres Wachstum vor allem die unverändert zahlreichen kleineren Buchhandlungen mit weniger als 1 Mio Euro Umsatz; zum Verbund gehören aber auch größere Sortimente.

## AUB: Börsenvereinskritik und Anlehnung an die EK/S

43 kleinere und mittlere Buchhandlungen bilden derzeit die 2006 gegründete **Arbeitsgemeinschaft unabhängiger Buchhandlungen AUB**, die von Beginn an übers Zusammenarbeiten hinaus einen stark branchenpolitischen Ansatz verfolgt und die sich auf ihrer Mitgliederversammlung am Samstag für die nächste Hauptversammlung des **Börsenvereins** rüstet, um u.a. die vermisste Perspektivdiskussion für den Standortbuchhandel anzustoßen, erläutert Vorstandsmitglied **Uwe Fischer (Fischer, Dormagen)**.

In der Alltagsarbeit setzt die AUB auf die Zusammenarbeit mit dem Mehrbranchenverbund **EK/Servicegroup**, die ihrerseits seit dem AUB-Zugang dem Buchmarkt größere Aufmerksamkeit widmet.

## EK/Servicegroup: Zentralregulierung und Beratung

Zu Jahresbeginn hat die Mehrbranchen-Verbundgruppe **EK/Servicegroup** eine „Buchoffensive“ angekündigt, die der frühere **Thalia-** und **TMI-Manager Stefan Vogel** vorantreiben soll. Derzeit sind 70 Buchhandlungen eingebunden. Im Mittelpunkt der stärkeren Buchausrichtung sollen weniger die Konditionenfragen beim Buchein Kauf stehen, bei dem EK/S die Zentralregulierung übernimmt und mit den Verlagen ausgehandelte Rückvergütungen ausschüttet, sondern ein Rundumangebot, das von ergänzenden Sortimenten (Nonbooks), über Finanzierungsberatung, Marketing bis zu Geschäftskonzeptionen reichen soll.

In Leipzig soll das Angebot skizziert werden, das bis Anfang Mai weiter reifen soll. Die Akquise weiterer Buchhandlungen wird parallel vorangetrieben.