



Liebe Verleger, liebe Vertriebler!

Am 20. März dieses Jahres hat sich in Gütersloh die Arbeitsgemeinschaft Unabhängiger Buchhandlungen (AUB) gegründet. Als unmittelbare Reaktion auf die besorgniserregend schnelle und gründliche Expansion der Großbuchhandlungen, allen voran Thalia und Buch & Kunst, trafen sich Sortimentler aus den unterschiedlichsten Sortimentsgrößen, um über die Zukunft der Branche zu diskutieren.

Allen ist klar: die Vielfalt im deutschen Buchhandel ist bedroht, weil immer mehr Verlage von immer weniger Kunden abhängig werden. Kleine Buchhandlungen wechseln zu den sich epidemisch verbreitenden Anabel- und Barsortimentsmodellen, Großfilialisten legen ihre Lieferanten buchstäblich an die Kette. Die Zahl der mittelgrossen Buchhandlungen, von deren Direktbezügen viele Verlage leben, schrumpft kontinuierlich.

Dabei ist dieses Schicksal nicht unausweichlich: auch neben einem Marktführer kann sich behaupten, wer schnell, sorgfältig und effizient arbeitet. Und hier liegt der Hase begraben: unsere Probleme sind hausgemacht. Ungeahnte Kosten entstehen durch Vertriebsstrukturen, die noch aus dem frühen 19. Jahrhundert stammen.

Beispiele gefällig: Warum gibt es sogenannte „Reisekonditionen“? Warum werden Bestellungen, die der Buchhändler aus seiner teuren EDV an den Vertreter faxt, dieser an den Verlag, dieser wiederum in die EDV eingeben lässt, bevorzugt behandelt (zB „Schnellschiene“) und bevorzugt rabattiert – anstatt den direkten und kostengünstigen Weg von der Buchhandels-EDV in die Auslieferungs-EDV zu honorieren? Warum eigentlich halten wir an Naturalrabatten fest („Partieexemplare“), die doch im Just-In-Time-Zeitalter kaum jemand haben will? Warum werden Vertreter nach Aufträgen verprovisioniert, statt nach Gebietsumsatz? Wie sollen wir beim Vertreter sinnvoll einkaufen, wenn im Weihnachtsgeschäft die „noch nicht angebotenen“ Schnellschüsse auf uns herabprasseln?

Sie ahnen nicht, wieviel Geld Ihnen allein Ihre Auslieferung für Tätigkeiten berechnet, die von geradezu grandioser Absurdität sind (zB: die Berechtigung des Bezugs einer Partieergänzung wird von fleissigen Helferlein manuell geprüft, weil keine EDV dies nachhalten kann). Fragen Sie doch mal nach!

Warum wir Ihnen das sagen? Weil wir zum Überleben bessere Konditionen haben müssen: Ihre Bücher müssen nicht nur gut sein – wir müssen sie auch rentabel einkaufen können. Gewähren Sie uns schlicht & einfach Dauerkonditionen *ohne Partiebezugsrecht*, dafür aber in Höhe von 42% und aufwärts. Darunter, so zeigt sich derzeit, lassen sich unsere Buchhandlungen nicht mehr rentabel führen. Daß die Pakete groß genug werden, darauf achtet schon unsere EDV. Handhaben Sie Remissionsregelungen großzügig. Und wenn Sie ganz weit gehen wollen, verzichten Sie generell auf Versandkosten (ja, auch das lässt sich rechnen).

Was haben Sie davon? Sehr viel weniger Arbeit = sehr viel weniger Mühe und, vor allem, Kosten. Und vielleicht zwar nicht sehr viel mehr Umsatz – aber dafür nach wie vor und für die Zukunft eine große Anzahl leistungsfähiger, vielfältiger und zufriedener unabhängiger Buchhandlungen als Kunden. Statt übermorgen die Pistole der Filialisten auf der Brust.

Denken Sie drüber nach! Und wenn Sie auch nur ansatzweise interessiert sind, loggen Sie sich ein: www.aub-online.org. Dort finden Sie mehr über uns, unseren Mailverteiler für Branchenmitglieder und alles mögliche zum Nachlesen über den Unabhängigen Buchhandel.

Herzlichen Dank für Ihr Interesse!

ARBEITSGEMEINSCHAFT
UNABHÄNGIGER
BUCHHANDLUNGEN