



Liebe Verlagsvertreter,

es ist kein Geheimnis: angesichts der dramatischen Veränderungen in der Buchbranche ist die Rolle des Verlagsvertreterers zunehmend in Frage gestellt. Zwischen dem Zentraleinkauf der Großfilialisten und den kleinen Sortimenten, die zunehmend auf Barsortiments- und andere Bezugsmodelle ausweichen, bleibt nicht mehr viel Raum für den klassischen Vertreterbesuch. Und auch wohlgesonnene Buchhandlungen erleben zunehmend die Problematik der sehr aufwendigen Vor- und Nachbereitung des Vertreterbesuchs bei immer geringerem

Umsatzerfolg.

Viele Buchhandlungen haben sich dennoch entschieden, zumindest auch in diesem Jahr die Sommer- bzw. Herbstreise nach bewährtem Muster durchzuführen, da ihnen die Verlags- und Titelvielfalt ebenso wie Ihre Beratung für die dauerhafte Kundenbindung als überaus wichtig erscheint.

Wir bitten Sie jedoch, bereits im Vorfeld über folgende Punkte nachzudenken, die wir im Rahmen der Arbeitsgemeinschaft Unabhängiger Buchhändler (www.aub-online.org) formuliert haben und die für eine Fortsetzung der Zusammenarbeit auf längere Sicht unabdingbar erscheinen.

Der Vertreter ist Berater des Buchhändlers – und zwar in erster Linie in *kaufmännischer* Hinsicht. Bitte prüfen Sie, ob wir die optimalen Konditionen bei den von Ihnen vertretenen Verlagen erhalten. Dazu gehören selbstverständlich Dauerkonditionen bei 42% oder höher (dafür verzichten wir generell auf Partiestücke), auch bei Nachbezügen via DFÜ. Wir haben rein gar nichts davon, wenn wir Ihnen einen Auftrag faxen müssen, den Sie dann an den Verlag weiterfaxen, der dann wieder alles abtippt, nur um auf mickrige 40% zu kommen. Dafür haben wir Buchhändler die teure EDV nicht angeschafft.

Partieexemplare kauft kein Mensch mehr. Wir leben nicht mehr im 19. Jahrhundert. Im Just-In-Time-Zeitalter möchten wir jedes Buch zu jedem Zeitpunkt in beliebiger Stückzahl beim Verlag bestellen können, ohne aufwendig und manuell evtl. berechnete Partienachbezüge oder Stückzahlvorgaben überprüfen zu müssen.

Wenn Ihr Verlag es liebt, zwischen den Reisen ein paar Schnellschüsse abzufeuern: dann brauchen wir Sie als Vertreter nicht mehr. Denn wir haben nur einen Einkaufsetat, den wir gern bei Ihnen lassen. Wenn dann unterjährig und besonders gern im November die Flut der „Noch nicht angeboten!“-Faxe eintrifft, ist schlicht kein Geld mehr vorhanden.

Und hier nochmal die wichtigsten Punkte im Überblick – Sie können diesen Abschnitt auch gern zur nächsten Vertreterkonferenz mitnehmen und dem Verleger/Vertriebsleiter vorlegen. Wir freuen uns über jegliche Resonanz:

- Verzicht auf „Reisekonditionen bei Bestellung an den Vertreter“
- 42% oder mehr als Dauerkondition, dafür genereller Verzicht auf Partiestücke
- Formlose Remissionsgenehmigung
- Portofreie Lieferung, wenigstens von Novitätennachzüglern und Dekomaterial
- Maximale Bündelung in der Auslieferung bis hin zu Konditionengemeinschaften (zB Prolit-Partner-Modell)
- Maximale Nutzung elektronischer Lieferscheine bzw. Rechnungen durch die Verlagsauslieferung
- Verzicht auf „noch nicht angebotene“ Schnellschüsse – denn wir haben auch nur einen Etat
- Freiwillige Beschränkung der Novitätenzahl („Mehr“ ist nicht „Besser“)
- Freiwillige Beschränkung des Werbeetats (die Entsorgung des Dekomülls kostet *unser* Geld)

Eine gute Reise wünscht Ihnen
die Arbeitsgemeinschaft Unabhängiger Buchhändler