

BUCHMARKT ONLINE

Christian Röhl und Gerhard Beckmann reden über die Branche



Christian Röhl

BUCHMARKT führt ein neues online-Forum ein: "Das Sonntagsgespräch". Hier sollen möglichst jede Woche aktuelle Themen der Branche diskutiert werden können - mit Gesprächspartnern, die in besonderer Weise betroffen oder maßgeblich beteiligt sind. Den Anfang macht Christian Röhl : Er führt die Regensburger Buchhandlung "Bücherwurm" und ist Vorstandsmitglied der Arbeitsgemeinschaft Unabhängiger Buchhändler (AUB). Er sprach mit Gerhard Beckmann aus Anlass der Podiumsdiskussion der Buchhändler-Initiative Pro Buch [[mehr...](#)] [[mehr...](#)] in München am 22. Januar.

BECKMANN: Die Arbeitsgemeinschaft Unabhängiger Buchhandlungen hat seit ihrer Gründung im vergangenen Herbst viel von sich reden gemacht. Die AUB kennt in der Branche wohl inzwischen jeder. Wie viele Sortimente gehören ihr aktuell eigentlich an?

CHRISTIAN RÖHL:

Nachdem bisher die Erarbeitung eines tragfähigen Konzeptes im Vordergrund gestanden hat, ist die Gewinnung von Mitgliedern erst jetzt unser Ziel. Nur im kleinen schlagkräftigen Kreis, wo alle an einem Strang ziehen, war es möglich, so etwas auf die Beine zu stellen. Die Mitgliederzahl lag vorher bei ca. 30, seit Veröffentlichung des Verbundkonzeptes flattern täglich die Anmeldungen rein. Ziel ist es, die Kräfte aller Unabhängigen Sortimente über uns zu bündeln.

BECKMANN: Und Sie sind bislang ihr einziges Mitglied in Bayern? Oder gar südlich des süddeutschen Raums?

CHRISTIAN RÖHL:

Ich war bislang das einzige AUB-Mitglied in Bayern, ein weiterer Kollege aus Baden Württemberg ist dabei. Allerdings haben unseren Offenen Brief an den Verlegerausschuss, den wir zur Frankfurter Buchmesse überreicht haben, zahlreiche süddeutsche Sortimenter unterschrieben. Leider war er seitens der Verlage bislang keiner Antwort wert. Fordern und reden hilft wohl nichts, nur vollendete Tatsachen.

BECKMANN:

Ich hatte das große Vergnügen, Sie am letzten Dienstag anlässlich der Pro Buch-

Podiumsdiskussion in der Münchner Seidl-Villa kennen zu lernen. Zuvor hatte ich, ehrlich gesagt, noch nicht einmal Ihren Namen gehört. Für meine Freunde und Bekannten in der Branche sind Sie sozusagen noch ein unbeschriebenes Blatt. Wie haben Sie das geschafft? Scheuen Sie die Öffentlichkeit?

CHRISTIAN RÖHRL:

Gut, der Name Röhrl ist zumindest bei Rallyesportfans durch meinen Onkel Walter Röhrl ein Begriff, ich persönlich scheue nicht die Öffentlichkeit, habe mich aber bislang aus Verbandstätigkeiten herausgehalten, weil mich weder die Konzepte von LG Buch, noch e-Buch überzeugt hatten. Ich habe mir das sehr wohl angeschaut, da ich die Notwendigkeit von Kooperationen schon gesehen habe. Ich bin auch kein großer Redner, wenn ich auftrete, dann lieber als Musiker. Und ich arbeite lieber im kleinen Kreis, als mir stundenlange Diskussionen anzuhören.

BECKMANN: Wie steht es um Ihre Buchhandlung „Bücherwurm“ in Regensburg, die Sie gemeinsam mit Ihrer Frau Hanna führen? Seit wann? Wie groß ist sie? Wie ist ihre Entwicklung verlaufen?

CHRISTIAN RÖHRL:

Die Buchhandlung Bücherwurm wurde 1988, also vor 20 Jahren als Stadtteilbuchhandlung gegründet und wurde bis 2000 auf 7 Filialen in Regensburg, Bad Abbach, Neutraubling und Amberg ausgebaut. 2003 waren wir unter der Top 100 des Buchreports. Die allgemeine Rezession und die Konkurrenzsituation, die sich in Regensburg durch den Bau der Arcaden und in Amberg mit der Eröffnung von Weltbild auf 300 und gleich drauf Rupprecht auf 800 qm ergeben hat, führte leider zur Insolvenz. Mit Hilfe von Investoren konnten 2 Läden mit 600 im Regensburgs Westen und 260 qm im Kaufpark Neutraubling in Form einer GmbH unter Geschäftsführung meiner Frau Johanna Röhrl weitergeführt werden. Dank der beiden guten Standorte und des von Banken unabhängigen Finanzierungskonzepts arbeiten wir sehr erfolgreich, obwohl es in Regensburg und auch Neutraubling mit Globus Buchabteilung an Konkurrenz nicht mangelt.

BECKMANN: Wie sind Sie zur AUB gekommen?

CHRISTIAN RÖHRL:

Wie erwähnt, war ich bereits auf der Suche nach einem Kooperationspartner und bin über irgendeinen Artikel auf die Sturköpfe in Ostwestfalen aufmerksam geworden, und die Aussagen haben mich spontan angesprochen. Ich bin dann zu einer Mitgliederversammlung gefahren und habe beschlossen, mich hier zu engagieren.

BECKMANN: Hätten Sie sich nicht auch der LG mit dem Geschäftsführer Rolf Sudendorf anschließen können? Oder der Gruppe von Sortimentern mit dem Generalbevollmächtigten Lorenz Borsche? Warum der AUB?

CHRISTIAN RÖHRL:

Ich schätze die Arbeit und das Engagement der angesprochenen Herren. Ich bin aber der Meinung, dass darüber hinaus zum einen politische Arbeit für alle unabhängigen Sortimente bei den bestehenden Verbandsstrukturen dringend notwendig ist. Zum anderen brauchen wir ein einfaches und logisches Konzept für eine Kooperation mit einem möglichst starken Partner. Der muss die nötige kritische Masse bei Konditionsverhandlungen erreichen und er muss Erfahrung mit Mittelständischen

Genossenschaftlern haben. Und die Buchhändler im Besonderen müssen die Freiheit haben, einzukaufen, was sie wollen, denn das macht ja grade die Vielfalt aus. Das in standardisierte Buchpakete und Zentraleinkäufe pressen zu wollen, muss scheitern.

BECKMANN: Kaum gehören Sie zur AUB, werden Sie schon in den Vorstand gewählt? Wie geht so etwas?

CHRISTIAN RÖHRL:

Ich bin in einer Zeit dazugekommen, als vieles im Umbruch war, der erste Vorsitzende ist durch Übernahme seines Geschäftes leider abhanden gekommen, zwei Vorstandsmitglieder mussten wegen Arbeitsüberlastung ausscheiden und Herr Jaenicke wollte sich auf die Arbeit im Vorstand des Börsenvereins konzentrieren.

Tja, wenn man da nur interessiert schaut, ist man flugs gewählt. Ich muss sagen, dass sich in kürzester Zeit aus dem über ganz Deutschland verstreuten Häufchen ein recht schlagkräftiges und bestens eingespieltes Team mit Hartwig Bögeholz, Uwe Fischer und Lutz Herberg gebildet hat.

BECKMANN: Und kaum sind Sie im neuen Vorstand der AUB, über die man schon witzelte, außer großen Worten nichts konkret vororten“, können Sie eine geradezu sensationelle Neuigkeit melden. Man hat dem unabhängigen Buchhandel bereits Unfähigkeit attestieren wollen, Kooperationen einzugehen, die in der Konfrontation mit Großfilialisten etc zu seinem Überlebenskampf notwendig sind. Wie ist plötzlich und überraschend so eine Kooperation möglich gewesen?

CHRISTIAN RÖHRL:

Wir haben im kleinen Kreis intensiv gearbeitet und die Fühler nach Kooperationspartnern ausgestreckt. Herr Bögeholz hat seine Buchhandlungen in Bielefeld, wo auch EK sitzt. Bislang waren aber die Höhe der einzulegenden Genossenschaftsanteile ein Hindernis, als kleiner Buchhändler der EK beizutreten. Hier haben wir angesetzt und dieses Hindernis durch Verhandlungen bezüglich eines Ansparmodelles beseitigen können.

BECKMANN: Von der EK/Servicegroup hatte in der Branche zuvor eigentlich auch niemand gewusst oder jedenfalls keiner gesprochen. Mit was für ein Art von Unternehmen haben wir es da nun zu tun?

CHRISTIAN RÖHRL:

EK betreut europaweit ca. 2200 mittelständische Unternehmer in fünf Geschäftsbereichen der Hartwarenbranche. Im Geschäftsfeld „family“ finden sich auch Bücher. Ek hat einen Umsatz von 1,4 Mrd. und bietet einen Rundum - Service, den man sich als Unternehmer nur vorstellen kann.

BECKMANN:

Und was, auf welche Weise, hatte die Ek/Servicegroup bislang mit Büchern zu tun?

CHRISTIAN RÖHRL:

Was für uns der große Vorteil ist, dass EK/Servicegroup Beziehungen zu den meisten wichtigen deutschen Verlagen und Verlagsgruppen hat. Bislang lag der Schwerpunkt bei Bilder- und Kinderbüchern, Taschenbüchern und Ratgebern vor allem in Warenhäusern und Nebenmärkten.

BECKMANN: Welche Vorteile erwachsen den Mitgliedern der AUB also im Verbund mit der EK/servicegroup ?

CHRISTIAN RÖHRL:

Wenn wir als Sortiment und da jetzt einklinken, können wir die hervorragenden Konditionen, die EK bei den bereits angeschlossenen Verlagen hat, sofort nutzen. Ich kann nur noch betonen, EK bestimmt in keiner Weise, was das einzelne Mitglied bestellt, jeder kann das selber entscheiden, wir werden anfangs lediglich die Zentralregulierung durch EK zu deren besten Konditionen nutzen. Es wird ein Kompetenzteam Buchhandel im Rahmen von EK geben, das von unseren Mitgliedern besetzt wird. Hier werden weitere Lieferanten ausgewählt, die die Mitglieder als für den Buchhandel als wichtig erachten. Mit diesen Verlagen werden dann Beziehungen seitens EK aufgenommen. Selbstverständlich kann auch weiterhin bei allen anderen Verlagen und Barsortimenten zu den bisherigen Konditionen eingekauft werden, auch wenn die kritische Masse für die Zentrale Regulierung nicht ausreichen sollte. Ziel ist es , alle vier Barsortimente als Partner zu gewinnen

BECKMANN: Wie können andere unabhängige Buchhandlungen in den Genuss solcher Vorteile kommen?

CHRISTIAN RÖHRL:

Voraussetzung ist die Mitgliedschaft in der AUB, wer will, kann dann die Mitgliedschaft in der Genossenschaft beantragen. Dies setzt wirtschaftliche Bonität voraus. Die Genossenschaft sollte durch die neuen Mitglieder gestärkt werden.

BECKMANN:

Als Sie während der Pro Buch-Podiumsdiskussion die – noch taufrische – Vereinbarung zwischen der AUB und der Ek/servicegroup bekannt gaben, wurde die Nachricht vom Publikum, das vorwiegend aus Branchenangehörigen bestand, positiv aufgenommen. Mag sein, dass die Oberbayern und „Zugereisten“ dort in München ein wenig Mühe hatten, Ihren oberpfälzischen Zungenschlag klar zu verstehen – mir kam es allerdings so vor, dass keinem die Bedeutung Ihrer Ankündigung gleich aufging? Handelt es sich dabei nicht, wie ich meine, fast schon um eine Revolution für den unabhängigen deutschen Buchhandel?

CHRISTIAN RÖHRL:

Das möchte ich meinen. Es ist die Quadratur des Kreises gelungen: Einerseits kann jeder nach wie vor seine Sortimentspolitik, sein Barsortiment völlig frei bestimmen. Gleichzeitig bekommt er für seine wichtigsten A- Verlage, die 60 oder 70 % seines Umsatzes ausmachen, allerbeste Grundkonditionen. Er kann weiterhin mit den gewohnten Vertretern zusammenarbeiten, kann sich in diesen Verhandlungen Valuta, Aktionsrabatte, sichern. Er braucht aber nicht mehr um die Grundrabatte feilschen. Am Ende des Jahres winkt noch die Rückvergütung auf alle getätigten Umsätze. Der Zugriff zu Nebensortimenten, wie Spielwaren, Schreibwaren, auf Verbundleistungen wie Frachtenpool, günstige Stromverträge, Steuerberatung, Vereinfachung der Buchhaltung durch die Zentralregulierung mit einer Abrechnungsliste alle 10 Tage sind Vorteile, die mit der Zeit wohl alle entdecken werden.

BECKMANN: Nach der Podiumsdiskussion hätte ich Sie schon in München gern noch manches gefragt. Im Restaurant, anschließend, war es ein wenig zu laut. Beim Rauchen vor der Tür stand ich dann mit Rüdiger Dingemann vom Perlentaucher und mit Wolfgang Balk (dtv) allein. War es Ihnen gegen Mitternacht draußen zu kalt? Oder sind

Sie und Ihre Frau überzeugte Nichtraucher?

CHRISTIAN RÖHRL:

Überzeugte Nichtraucher sind wir wohl, für ein Schwätzchen mit Rauchern aber immer bereit. Nein, der Grund war, dass ich einige bekannte Vertreter wohl mit einer flapsigen Bemerkung vor den Kopf gestoßen hatte. Die haben mich dann etwas mit Beschlag belegt, bis das Missverständnis ausgeräumt war.

BECKMANN:

Wir sind gespannt auf die Reaktionen Ihrer Kollegen bei der AUB-Sitzung am 16. Februar in Bielefeld, an der ja auch führende Vertreter der EK/servicegroup teilnehmen und weitere Details zu dieser Kooperation zu erfahren sein werden.

CHRISTIAN RÖHRL:

Da freue ich mich schon drauf, alles mal richtig öffentlich ausgebreitet zu sehen, was wir bislang, um das Projekt nicht zu gefährden, nur im engsten Kreis so ausgeheckt haben. Ich wünsche möglichst vielen Kollegen, dass sie sich aufraffen, einfach mal den völlig risikolosen Schritt zu tun, ohne wieder alles klein zu reden. Ich wünsche mir, dass durch diesen Verbund möglichst viele Kollegen vor dem Schicksal bewahrt werden, das auch uns getroffen hat. Ich habe lieber drei kleine Kollegen in der AUB am Ort, als 3 Megaläden als Konkurrenz. Ich wünsche mir, dass die anderen bestehenden Kooperationen wie LG Buch, e-buch dem Ganzen gerne kritisch, aber fair gegenüberstehen und wenn sie erkennen sollten, dass wir das bessere Konzept haben, auch mal über ihren Schatten springen.