

# Buchmarkt Online

Hartwig Bögeholz zur AUB-Kooperation mit der EK/servicegroup



Hartwig Bögeholz

Gestern hat die **Arbeitsgemeinschaft Unabhängiger Buchhandlungen (AUB) e.V.** mit der in Bielefeld ansässigen **EK/servicegroup** eine enge Zusammenarbeit vereinbart.

Grundlage dieser am 1. Februar beginnenden Kooperation ist die ähnliche Philosophie der Partner: Beide unterstützen den unabhängigen Mittelstand im Wettbewerb mit Großflächenanbietern, Filialisten oder dem kräftig wachsenden Online-Handel. buchmarkt.de sprach mit AUB-Vorstand **Hartwig Bögeholz**.

**buchmarkt.de: Warum die Kooperation mit diesem Verbund, der ja nicht dezidiert auf den Buchhandel ausgerichtet ist?**

**Hartwig Bögeholz:** AUB e.V. ist angetreten, alles für die Wahrung der wirtschaftlichen Unabhängigkeit unserer Buchhandlungen zu tun. Darin können wir nur erfolgreich sein, wenn wir unsere Kräfte bündeln und möglichst effektiv einsetzen. Was derzeit an Konzentration und Verdrängung im Buchhandel geschieht, ist ja nichts Besonderes oder Neues - wir sind vielmehr eine der letzten Branchen, in denen dies geschieht. Was lag da näher, als mit einem Verbund zu kooperieren, in dem sich mittelständische Unternehmen seit mehr als acht Jahrzehnten erfolgreich am Markt behaupten. Das Verbundmodell sieht so aus, dass AUB-Buchhandlungen als Mitglied der EK-Genossenschaft beitreten, denn dankenswerterweise hat deren Leitung entschieden, sich den Sortimentsbuchhandlungen zu öffnen.

**Und das geht mit einem Verbund, der eigentlich in ganz anderen Branchen unterwegs ist?**

Das stimmt so nicht ganz: Die EK/servicegroup vertritt zwar vorrangig mittelständische Unternehmen anderer Branchen, so zahllose Haushaltswarengeschäfte, ist aber bereits in erheblichem Ausmaß im Buchbereich aktiv (wenn auch mit anderer Ausrichtung). Dort werden wir uns einklinken, wir brauchen also nichts neu zu erfinden - ein enormer Vorteil im Bezug auf Zeit, Kosten und Aufwand. Sobald eine Mindestzahl von Buchhandlungen der EK beigetreten sein wird, werden wir innerhalb der EK ein Gremium errichten, das die Interessen der Sortimentsbuchhandlungen formuliert, vertritt und durchsetzt.

**Wo sehen Sie den direkten Nutzen für die Buchhändler?**

Für Buchhandlungen bietet dieses Verbundmodell nur Vorteile: Es ist risikolos als auch

unmittelbar nutzbringend, da wir direkt in die bestehenden Modelle einbezogen werden, was vor allem bei den Konditionen spürbare Verbesserungen bringt. Wir Buchhandlungen behalten in vollem Umfang ihre Einkaufskompetenz, diese wird um keinen Deut eingeschränkt. Wir können weiterhin mit Vertretern zusammenarbeiten, wenn wir wollen; wir können zwischen Verlags- und Barsortimentsbezügen gewichten, wie wir wollen; wir können jederzeit neue Verlage (und hoffentlich bald alle Barsortimente) in das Verbundmodell einbeziehen. Unsere Unabhängigkeit erfährt durch diese Kooperation keine Einschränkung, sondern im Gegenteil eine wesentliche Stärkung der wirtschaftlichen Beweglichkeit. Wir entscheiden also völlig eigenständig, welche Leistungen des Verbundes wir in Anspruch nehmen wollen und welche nicht. Überdies steht uns unmittelbar das gesamte Spektrum der EK-Dienstleistungen zur Verfügung. Selbstverständlich müssen beitretende Buchhandlungen Genossenschaftsanteile erwerben, doch bieten wir dabei Hilfestellung an.