

Dilemma

Auf der einen Seite die Aussage, dass die ausgeklügelte Buchlogistik (zu) teuer ist. Auf der anderen Seite – frisch abgefragt – ein nahezu einhelliges Votum des stationären Buchhandels: Die schnelle Kundenbestellung über Nacht ist unverzichtbar, das Leis-

tungsniveau möge bitte gehalten werden (s.S. 7). Dieses Dilemma gilt es aufzulösen. Kann der branchenfremde neue KNV-Eigner Zeitfracht frische Impulse setzen? Er hat zumindest neue Ideen, Kooperationen und auch mehr Wettbewerb in Aussicht gestellt. TW

Sechsendechnig Wörter

■ Stimmung im Buchhandel

Gedämpft optimistisch

Die Optimisten überwiegen zwar leicht, aber die Erwartungen des stationären Buchhandels für die 2. Jahreshälfte sind insgesamt verhalten. Das zeigt eine aktuelle **buchreport**-Umfrage, an der sich 660 Buchhandlungen beteiligt haben:

■ 36% der Buchhandlungen erwarten bessere Geschäfte als im Vorjahr, 6% sogar eine deutliche Steigerung **1**.

■ Aber: Ein Viertel erwartet eine Eintrübung, 4% einen deutlichen Umsatzrückgang gegenüber 2018 **2**.

■ 39% kalkulieren mit stabilem Geschäft auf Vorjahresniveau.

Damit ist die Stimmung etwas gedämpfter als bei einer ähnlichen Umfrage im Herbst 2018.

Dabei ist die aktuelle Ausgangslage besser. Die Branche hat insgesamt und auch stationär im 1. Halbjahr leicht zugelegt und damit den Abwärtstrend erst einmal gestoppt.

Die Stimmungslage ist aber offenkundig auch eine Frage der Größe: In Buchhandlungen ab 1 Mio Euro Jahresumsatz haben die Optimisten eine klare Mehrheit **3**.

■ DATEI

Stimmungsbild fürs 2. Halbjahr:

Wie wird das Geschäft im Vergleich zum Vorjahr?

Umsatzgrößenordnung in €
alle bis 0,5 Mio bis 1 Mio ab 1 Mio

	alle	bis 0,5 Mio	bis 1 Mio	ab 1 Mio
deutlich schlechter (–5% u. mehr) 2	4%	5%	1%	4%
etwas schlechter (bis –5%) 2	21%	23%	20%	11%
unverändert (±1%)	39%	37%	38%	47%
etwas besser (bis +5%) 1	30%	28%	34%	34%
deutlich besser (+5% u. mehr) 1	6%	7%	6%	4%

gerundete Werte ohne „Enthaltungen“ (1% keine Antwort)

buchreport

Liebe Buchhändlerin,
lieber Buchhändler,
unsere Kalender zu
**Literatur, Musik*,
Küche, Kinder und
Jazz** sind ausgeliefert.
Wir freuen uns über
Ihr Interesse.
Sommerliche Grüße!
Ihre **edition momente**
Verlegerinnen
Elisabeth Raabe und
Regina Vitali

www.edition-momente.com



© Susanna Wengeler

Handel ist auch Event-Management

Münchener Traditionshandelshäuser, darunter Hugendubel, kooperieren beim Führungskräfte-Training. Hugendubel-Filialeiterin Cordula Schuster-Wolff spricht über den branchenübergreifenden Austausch.



Cordula Schuster-Wolff

ist gelernte Buchhändlerin und arbeitet seit 2004 bei Hugendubel u.a. als Filialeiterin im Berliner KaDeWe. Seit November 2018 leitet sie Hugendubels „Buchshop der Zukunft“ am Münchner Stachus. Sie nimmt aktuell am mehrwöchigen Talent- und Führungskräfte-Training der Traditionshändler-Kooperation „Münchens Erste Häuser“ teil.

Was bringt eine gemeinsame Schulung?

Wichtig ist der Austausch untereinander. Wir bauen uns ein Netzwerk in der Stadt. Zudem lernt man die Philosophien und Marketingansätze anderer Händler kennen – und auch die eigenen Stärken und Schwächen.

Wo ist der Buchhandel stark?

Alle stationären Händler spüren den Frequenzrückgang durch den vermehrten Online-Einkauf. Im Vergleich ist mir noch deutlicher geworden, wie weit wir Buchhändler mit unseren Veränderungsprozessen fortgeschritten sind und die Verzahnung der verschiedenen Verkaufskanäle hinbekommen. So erweist es sich als Vorteil, dass die Buchbranche als Erste den Online-Wettbewerb erfahren hat und wir das Thema Omnichannel früher als andere angegangen sind.

Auch unser innovatives Veranstaltungsprogramm hat die Kollegen aus den anderen Branchen durchaus beeindruckt.

Was können die anderen besser?

Sie sind uns beim Thema Produktschulung voraus. Zwar werden uns die Titel und die Buchprogramme vorgestellt und wir lesen in viele Bücher rein, aber es ist mein Traum, dass wir besser mit Verkaufsargumenten versorgt werden. Gerade weil wir Buchhändler die Herausforderung der vielen Produkte haben, brauchen wir mehr Argumente und

somit mehr Sicherheit an die Hand. Das müsste wohl von den Verlagen kommen.

Was macht insgesamt neben Online-Handel und Frequenzrückgang am meisten Sorgen?

Eine große Gemeinsamkeit ist die Frage, wie wir weiterhin guten Nachwuchs für den Einzelhandel gewinnen im Wettbewerb mit anderen Berufen und mit Blick auf den demografischen Wandel. Wie können wir unseren Beruf attraktiver gestalten und darstellen?

Welche Stärken lassen sich akzentuieren?

Wir müssen den Kontakt mit den Kunden herausstellen. Das gehört zu den attraktiven Seiten des Berufs, wobei heute weniger die reine Information als der Austausch und die Begegnung im Vordergrund stehen. Wir können auch auf Modernität verweisen, sowohl in Form des Omnichannel-Ansatzes, aber auch mit dem Einsatz von Tablets bei der mobilen Beratung im Laden.

Was wir noch mehr herausstellen können: Einzelhandel heißt heute auch Event-Management. Besonders bei unseren jungen Buchhändlern kommt es gut an, dass sie Veranstaltungen planen und organisieren können. In unserer Buchhandlung am Stachus, die ja auch Experimentierlabor ist, setzen wir massiv auf Veranstaltungsangebote und erfinden so ein Stück weit den modernen Einzelhandel.

AUF BUCHREPORT.DE

Meistgeklickt

- **So coacht Random House Mitarbeiter** – Personalentwicklerin Daniela Pachler beschreibt im HR-Channel von buchreport.de, wie die Verlagsgruppe Führungskräfte und Talente unterstützt.
buchreport.de/go/coach-19-07
- **Büchersendung: Post gewährt Übergangsfrist bis Jahresende** – Bis zum Jahresende sollen Büchersendungen auch zu bisher angebotenen Konditionen angenommen werden.
buchreport.de/go/post-19-07
- **Deutscher Buchhandlungspreis 2019: Das sind die 118 Gewinner** – Die Nominierten stehen fest.
buchreport.de/go/dbp-19-07

Lesetipp

- **Lösen Push-Nachrichten das E-Mail-Marketing ab?** – Onlinemarketing-Spezialistin Juliane Heise beschreibt im IT-Channel die Vorteile von Push-Nachrichten.
buchreport.de/go/push-19-07
- **»Wir brauchen keine Frauenquote bei Kriminalromanen«** – Krimi-Papst Thomas Wörtche spricht im Interview mit der „Welt“ über aktuelle Entwicklungen des Genres.
buchreport.de/go/woertche-19-07
- **Libri-Campus-Ideenwettbewerb: Drei Buchhandlungen ausgezeichnet** – Sortimenter entwickelten Projektideen nach der „Relevanzmethode“.
buchreport.de/go/libri-19-07

UPDATE

Letzte Woche – buchreport 29/19

- Aggressives Preismarketing bei E-Books zieht weitere Kreise
- AWA 2019: Zahl der Buchleser und -käufer geht weiter zurück
- Bastei Lübbe signalisiert mittelfristigen Aufbruch
- E-Book-Bestseller: Viel Urlaubslektüre im Juni-Ranking

Termine

- 17./18.8. Maker Faire, Hannover
- 20.–24.8. Gamescom, Köln
- 21.–5.8. Buchmesse Peking
- 6.–8.9. Connichi, Kassel
- 9.–12.9. Insights-X, Nürnberg