

Jörg Robbert: Was uns Händlern helfen würde

*Ein zentraler Punkt fehlt dem kleinen Sortiment in den 55 Thesen:
Wie die Ertragslage verbessert werden und was der Börsenverein dafür tun kann.*



Zur Person

Jörg Robbert

führt seit 1990 die Kasseler Buchhandlung am Bebelplatz und seit 2010 mit Übernahme der Brencher Buchhandlung in Kassel-Wilhelmshöhe einen zweiten Standort. Er war Mitglied der AUB und sieht sich in der Tradition der 2006 von der AUB formulierten branchenpolitischen Forderungen. Er ist Mitglied der LG Buch, die sich auf ihrer jüngsten Jahrestagung ebenfalls kritisch mit dem Börsenverein auseinandergesetzt hatte. Robbert: „Meine Positionen sind in vielen Diskussionen mit Sortimenterkolleginnen und -Kollegen entstanden.“

Im Börsenverein hat eine Diskussion zu 55 Zukunftsthesen begonnen. Diese Diskussion muss auch die Rolle des Verbands stärker ins Blickfeld rücken, denn seit Jahren ist der Börsenverein nicht in der Lage, praktische Schlussfolgerungen aus der Situation der kleinen und mittleren Buchhandlungen zu ziehen. Warum wurde für teures Geld eine Zukunftsstudie in Auftrag gegeben, wenn daraus keinerlei Konsequenzen für die Verbandsarbeit abgeleitet werden und sich auch kaum eine der 55 Thesen darauf bezieht?

Schon fast nonchalant verabschiedet man sich von einem Drittel des Vertriebsweges Buchhandel. Zumindest aber scheint die Zukunft von Börsenverein und MVB gesichert zu sein, will man doch mit Libreka von der aktuellen Entwicklung profitieren. Die Managergehälter der Geschäftsführer, die oft den Jahresumsatz kleiner Buchhandlungen erreichen, sind also in trockenen Tüchern. Und die kleinen Buchhandlungen? Solange wie es sie noch gibt, werden die Mitglieder geschröpft. Beitragserhöhungen sind angekündigt.

Ertragslage des Sortiments verbessern

Das Betriebsergebnis der in der IfH-Zukunftsstudie untersuchten Buchhandlungen liegt bei der Hälfte der Unternehmen im Minus. Das bedeutet im Klartext: Alle verdienen am Buchhandel, die Verlage, die Auslieferer, die Buchgroßhändler, die MVB. Nur ein nicht unerheblicher Teil des Buchhandels schreibt seit Jahren rote Zahlen und legt drauf. Wie ist es um unsere Branche, um unseren Verband bestellt, wenn billigend in Kauf genommen wird, dass die Buchhandlungen vor Ort, der (noch) wichtigste Vertriebsweg, immer weniger in der Lage sind, wirtschaftlich zu arbeiten? Substanzielle Impulse, Maßnahmen oder gar eine Strategie, die zu einer Verbesserung der Situation des kleinen und mittleren Buchhandels führen könnten, sind seit Jahren Fehlanzeige.

Um die Buchhandelslandschaft für die nächsten Jahre zu sichern, bedarf es ergänzender Betätigungsfelder und einer Verbesserung der Arbeit in vielen Buchhandlungen. Vor allem aber bedarf es der nachhaltigen Verbesserung der Ertragslage. Andernfalls sägt man an dem Ast, auf dem man sitzt. Es geht um den Erhalt der Vielfalt der Buchbranche und der Bücherlandschaft.

Wann also werden endlich die alten Zöpfe abgeschnitten?

■ **Versandkosten:** Irgendwann in grauer Vorzeit wurde festgelegt, dass der Buchhandel die Kosten des Transportes der Bücher vom Verlag in die Verkaufsstelle übernehmen muss. Warum das heute immer noch so ist, kann wahrscheinlich niemand schlüssig erklären. Buchhandlungen sind heute mit Transportkosten belastet, die bis zu 2% des Umsatzes und mehr ausmachen. Warum werden diese Kosten nicht wie in anderen Branchen üblich in die Preiskalkulation der Hersteller mit einbezogen? Das würde sofort zu einer deutlichen Verbesserung der wirtschaftlichen Situation der kleinen Buchhandlungen beitragen. Immer wieder beklagen Buchhändler diese Praxis.

■ **VfB-Kosten:** Den Katalog der lieferbaren Bücher, den die Verlage dem Handel zur Verfügung stellen müssen, damit er deren Verlagsprodukte bestellen kann, lässt sich der Börsenverein gleich doppelt von Verlagen und Buchhandlungen bezahlen, und zwar teuer: Durchschnittlich 1300 Euro. Welchen Grund gibt es, dass man den Buchhandlungen das VfB als Arbeitsmittel nicht kostenfrei zur Verfügung stellt und die Internetanbindung zum Selbstkostenpreis?

■ **MVB-Service:** Die MVB wurde ursprünglich einmal auch als Service für die Börsenvereins-Mitglieder ins Leben gerufen. Heute ist die MVB ein profitorientiertes Unternehmen. Was früher Service war, ist jetzt eine Dienstleistung, die an den Buchhandel (teuer) verkauft wird. Nicht zum Selbstkostenpreis, sondern um Gewinne zu machen.

Warum eigentlich soll die MVB auch noch an den Buchhandlungen verdienen? Warum Livendo Nonbooks verkaufen soll, erschließt sich den wenigsten Kollegen. Warum werden überteuerte und zudem sinnlose Dekopakete zum Welttag des Buches verkauft, statt dass der Börsenverein einige wenige sinnvolle Dinge den Buchhandlungen kostenfrei auf Abruf zur Verfügung stellt?

Ein Buchhändler in den Aufsichtsrat

Es scheint, als würden sich unter dem Dach des Börsenvereins Organisationen verselbstständigen, deren erster Zweck die eigene Reproduktion ist. Die Interessenlagen und Bedürfnisse des Buchhandels sind bei der MVB offenkundig zu wenig bekannt. Würde es helfen, wenn auch ein Vertreter des Sortiments in den Aufsichtsrat der MVB berufen würde und wäre es nicht sinnvoller, dieses Unternehmen auf das für den Buchhandel wirklich Notwendige zu reduzieren?

Für uns kleine Buchhändler stellt sich die Überlebensfrage. Davon aber, und nach diesen Buchtagen manifestiert sich der Eindruck, ist der Börsenverein in seiner Praxis weit weit weg. Ich sage ganz deutlich: Beitragserhöhungen sind ein Tabu. Angesichts der Ertragslage des Buchhandels erwarte ich im Gegenteil Beitragssenkungen. Man kann nicht immer weniger erwirtschaften und immer mehr bezahlen. Dem muss der Verband Rechnung tragen, er muss kleiner und schlanker werden.

Der Verband muss die Frage beantworten, welchen Beitrag er leisten kann, um die Handlungskosten des kleinen und mittleren Sortiments zu senken!

Schließlich muss der Börsenverein die Situation des kleinen Buchhandels auch in Zusammenhang mit der Preisbindungsdiskussion sehen. Wenn der Eindruck entsteht, dass von der Preisbindung vor allem auch die großen Buchhandelskonzerne Thalia und die DBH profitieren, die ohne den Preiswettbewerb Handelsspannen von über 50% realisieren und mit den daraus resultierenden Gewinnen den Verdrängungswettbewerb finanzieren, dem vor allem der inhabergeführte kleine und mittelständische Buchhandel zum Opfer fällt, kann genau das zum Argument der Preisbindungsgegner werden.

Angemessene Rabatte durchsetzen

Deshalb muss der Verband das Preisbindungsgesetz intern durch eine Reformierung unserer Verkehrsordnung mit dem Ziel der Herstellung von mehr Wettbewerbsgleichheit zwischen den Konzernen und dem kleinen unabhängigen Buchhandel durch angemessene Rabatte stützen, so wie es kürzlich der „Leipziger Appell“ gefordert hat.

Forderungskatalog

1. Der Börsenverein wirkt auf eine portofreie Belieferung der Buchhandlung ab einem festzulegenden Auftragsvolumen hin.
2. Der Börsenverein wirkt auf eine für beide Seiten verträgliche Lösung der Probleme im Zusammenhang mit Einzelbestellungen hin.
3. Der Börsenverein senkt die Mitgliedsbeiträge für Buchhandlungen bis zu einem Jahresumsatz von 1 Mio Euro um mindestens 50%.
4. Das VLB wird den Buchhandlungen ab sofort kostenlos zur Verfügung gestellt, die Kosten für die Einbindung auf einer Buchhandels-Webseite erfolgen zum Selbstkostenpreis.
5. Die Intention des „Leipziger Appells“ zu angemessenen Rabatten im Sinne des Preisbindungsgesetzes wird mit Zahlen konkretisiert und in der Verkehrsordnung verbindlich festgeschrieben.