

Der »neue Buchhandel«



Lorenz Borsche

ist Generalbevollmächtigter der Einkaufsgenossenschaft eBuch. Die Genossenschaft hat das Bestellmodell Anabel entwickelt, das Zentrallagerdienste mit Barsortimentsbezug kombiniert. Ziel ist es, den Warenbezug rentabler zu machen.

So war es schon immer: Die Bücher stehen Rücken an Rücken voraus im Regal. Sollen sich die Kunden doch die Köpfe verrenken, sie haben es gestern getan, warum nicht auch morgen? So passen nämlich 300 Bücher auf jeden Quadratmeter, 15 000 Titel mit 30 000 Exemplaren in eine Buchhandlung von 100 Quadratmetern Fläche. Es gibt so viele Titel, die man einfach da haben muss – oder? Und die vielen Bücher unterstreichen nachdrücklich, dass ich Buchhändler bin. Dass trotzdem fast ein Drittel aller Bücher über Nacht beim Bar-

»Wenn Buchhandel Spass machen soll, dann muss das Angebot jederzeit frisch sein«

sortiment besorgt werden muss – naja, der Kunde ist halt ein wankelmütiges Wesen und will leider doch immer das, was ich gerade nicht habe. Dass von jedem Titel in meiner Buchhandlung durchschnittlich im Jahr nur zwei Exemplare verkauft werden – übrigens in jeder Buchhandlung, unabhängig von der Größe – was ficht mich das an, Zahlen sind Schall und Rauch. Mein Steuerberater findet das leider nicht, sondern jammert mir ständig etwas von »mangelhafter Liquidität« vor. Über den Betriebsge-

winn rede ich nie, schliesslich bin ich Buchhändler.

Aber es geht auch anders: Mein Laden ist freundlich und hell und wirkt irgendwie sehr luftig. Könnte auch eine Galerie sein, oder eine hippe Boutique, jedenfalls fühlen sich alle spontan wohl hier. Die Tapete ist bunt und vielfältig – es sind die vielen schön gestalteten Cover der 6000 Bücher, von

denen ich mehr als die Hälfte frontal präsentiere – und über Nacht ergänze. Nein, beileibe nicht mit den immer gleichen Titeln, Wechsel ist angesagt.

Es gibt vier Argumente für den »neuen Buchhandel«. Erstens: We-

niger Auswahl macht mehr Umsatz – mit viel mehr Titeln. Das klingt paradox, aber es ist so. Dass die Käufer schon von 24 Marmeladesorten »überfordert« sind, und mehr kaufen, wenn nur sechs Sorten zur Auswahl stehen, war kürzlich auf einem Forum für Verlage in München zu erfahren. Wenn man nun die sechs Marmeladesorten rotieren lässt, verkauft man nicht nur insgesamt mehr Gläser, sondern am Ende des Jahres hat man auch mehr Sorten verkauft, als der Nachbar mit seinen 24 immer gleichen.

Rationalisierung Weniger Titel, frontal präsentiert, können auch mehr Vielfalt bedeuten. Meint Lorenz Borsche und plädiert für ein radikales Umdenken im Sortiment.

Sie dürfen das glauben – und mit Büchern verhält es sich ebenso.

Zweitens: Übernachtbelieferung hält das Lager schlank und vergrößert die Titelbreite. Wer den Vorteil der Übernachtbelieferung konsequent ausnutzt, um im Regal entstandene Lücken mit anderen Titeln wieder aufzufüllen, garantiert damit ein ein kulturell vielfältiges Angebot.



Drittens: Weniger Backoffice bewirkt mehr Verkauf. Wer im Büro sitzt, kann keine Bücher verkaufen. Aber wer sich von Sorgen und lästiger Arbeit befreit auf die Kundenberatung konzentriert, der verkauft auch mehr.

Viertens: Weniger Titel erzwingen Frontalpräsentation – und das wiederum bewirkt Kauflust und Umsatzsteigerung.

Und was spricht darüber hinaus unmittelbar gegen den »alten Buchhandel«? Dreierlei. Zum einen binden zu viele Bücher Kapital, kosten Zinsen und überfor-

dern den Käufer. Dass mehr Titel auch mehr Pflege bedürfen, versteht sich von selbst. Vertretergespräche über Remissionsgenehmigungen werden bei dieser Titelflut nicht leichter. Ein Warenwirtschaftssystem ist da Pflicht, aber auch das kann die anfallende Arbeit nur leichter machen, beseitigen wird es sie nicht.

ket aber noch nicht voll ist, schaut man halt, was der Verlag noch so hat. Leider sind das alles Bücher, die ich eigentlich gar nicht haben will. Und so werden sie auch behandelt – und später remittiert.

Und drittens kosten Parteien, Portofreistücke und anderer Schnickschnack viel mehr als sie bringen. Wer im Büro Rechnungen auf Portofreistücke und Parteien kontrollieren muss, der kann nicht vorne Bücher verkaufen.

Fazit: Der alte Buchhandel wird weiterleben, mit komplizierten Verlagsbestellungen, tausenden von Rechnungen im Jahr, teurem Steuerberater, zu vielen Büchern im Regal, zu vielen Reklamationen und Remissionen, zu viel Büroarbeit und grandioser Selbstausschüttung. Solange, bis der Standort und das ungenutzte Kundenpotenzial für eine luftige, freundliche Buchhandlung von einer Kette entdeckt wird.

Wenn Buchhandel Spass machen soll, dann muss das Angebot jederzeit frisch sein, so fröhlich bunt wie der Wochenmarkt und genauso saisonal, also ständig wechselnd. Mit vertretbarem Aufwand geht das aber nur mit einer stark gestrafften Logistik, mit Übernachtbelieferung in Mehrwegbehältern und Einzel-exemplaren unabhängig von Mindestbestellwerten – also ohne dass ich dafür ökonomisch bestraft werde. **B**

Zuletzt erschienen zum Thema Rationalisierung die Beiträge von Rutger Booß (BÖRSENBLATT 17 / 2006) und Wolf Sander (BÖRSENBLATT 19 / 2006).