

Macht und Miteinander

Nach dem Konditionenbrief von Thalia und der Mayerschen wächst die Sorge: Diktieren große Händler nun die Bedingungen? Im Fachbuchhandel sieht die Welt ganz anders aus, wie AWS-Vorstand Volker Stuhldreher schreibt.

➔ Große Aufregung, ein Rauschen durch den Blätterwald der deutschen Buchhandels- und Verlagslandschaft: »Thalia fordert ...« Empörung überall. Aber wie sehen die Machtverhältnisse tatsächlich aus? Wie nimmt der Fachbuchhandel Machtverhältnisse wahr?

Wir als Vorstand der Arbeitsgemeinschaft Wissenschaftlicher Sortiments- und Fachbuchhandlungen e. V. (AWS) sehen seit Jahrzehnten die Margen bei uns und den Mitgliedsfirmen schwinden, und wir sehen die gleichzeitig immer weiter zunehmende Tendenz der Verlage, ins Endkundengeschäft einzusteigen beziehungsweise dies auszubauen. Oftmals auch unter Ausschluss der Fachinformationsanbieter.

Die großen Deals sind nur die Spitze des Eisbergs. Wo liegen hier die Machtverhältnisse?

Die an die Existenzbedrohung gehenden Veränderungen der Marge und das zunehmende Endkundendirektgeschäft machen es uns Buchhändlern nicht leicht, unsere Dienstleistungen und Services kostendeckend anzubieten. Gerade der akademische Markt ist zurzeit tief greifenden Veränderungen unterworfen, die nicht nur den Buchhandel nachhaltig belasten, sondern auch kleineren und mittleren Verlagen Sorge bereiten. Aber dies liegt nicht allein im Beritt des Buchhandels, sondern hier wirken Kräfte und Interessen, die eher im Politischen zu finden sind.

Wir können digital Es sind hauptsächlich unser Vertrieb und unser Kundenservice, die die Produkte der Verlage dem Kunden vorstellen, Tests vereinbaren, Feedback an die Verlage geben und so den Verlagen die Möglichkeit bieten, Produkte zu verkaufen oder auch zu verbessern. Es finden Verlagsgespräche statt, Ideen werden ausgetauscht, Kunden entwickelt – und nach Jahren der Zusammenarbeit verbleibt beim Handel Print, online wird direkt abgewickelt. Wir können digital. Der digitale Markt ist nicht einfacher geworden, im Gegenteil. Die Bereitstellung der Zugänge, der first level support für die Kunden kosten Arbeitskraft und Zeit und somit Geld.

Die Machtverhältnisse sind einfach. Die Rabatte vonseiten der Verlage werden gekürzt. Ohne Absprache, ohne neue Vertriebswege zu gehen, ohne gemeinsam dafür zu sorgen, wie eine faire Zusammenarbeit aussehen kann. Die Erwartungen



Volker Stuhldreher,
Geschäftsleitung
Kamloth + Schweitzer in Bremen
und Vorstand der AWS

„ Die Rabatte vonseiten der Verlage werden gekürzt – ohne Absprache, ohne neue Wege zu gehen.

und Anforderungen der Kunden, zum Beispiel XRechnung, legal tech etc., werden größer. Wir liefern technische Voraussetzungen, um den Kunden digital zu begleiten und zu unterstützen.

Wir fordern daher die Verlage auf, Margen zu gewährleisten und Kooperationen zu entwickeln, die unserer Arbeit für die Verlage und für die Kunden gerecht werden. Ja, die Diskussion über die Berechnung von Serviceleistungen haben wir mit dem Börsenverein. Dünnes Eis, weil wir dann sehr schnell mit dem Kartellrecht konfrontiert sind. Aber vielleicht sollten wir umgekehrt den Verlagen unsere Serviceleistungen für deren Produkte in Rechnung stellen.

Wir fordern ein Miteinander, ein Auskommen, das beide Seiten – aber auch den Kunden – zufriedenstellt. Wir haben keine Marktmacht, aber das Können und Wissen um Fachinformationen. Sei es digital oder Print. Und wir bilden aus, damit Verlage und Kunden auch zukünftig verlässliche Partner haben.

Es geht auch nicht um Macht. Es geht einzig und allein um Qualität. Eine Qualität gegenüber den Kunden, die weder Buchhandel noch die Verlage allein bereitstellen können.