

DATEI**Marktdruck in der Fachinformation**

Sie sind die Spezialisten im Buchhandel: Die Fachinformationsmittler bedienen ein professionelles Klientel aus Bibliotheken, öffentlicher Verwaltung, Kanzleien, Unternehmen, und ihr Markt befindet sich im stetigen Umbruch: Digitale Produkte, ebenso vielfältig wie erklärungsbedürftig, steigern den Vermittlungsbedarf und fordern spezifische technologische Kompetenzen, die zur Voraussetzung fürs Geschäft werden. Die Pandemie und das damit verbundene mobile Arbeiten der Geschäftskunden hat diesen Trend seit 2020 nochmals verstärkt.

Dass die Unternehmen am Markt unter Innovationsdruck mit skalierbaren Investitionen stehen, zeigt sich auch an der jüngsten Konzentrationsentwicklung unter den großen Dienstleistern (Alexander Stein übernimmt IMS, Thalia integriert Lehmanns Media). Insbesondere technologische Infrastrukturen auf dem neuesten Stand vorzuhalten, übersteigt die Etats kleiner Fachhändler.

Für 2021 und 2022 befürchtet der AWS zudem umsatzseitig eine Verschärfung: Weil viele Bibliotheken und Institutionen im Corona-Jahr ihre großen (digitalen) Einkäufe erledigt haben, werden demnächst Umsätze fehlen.

buchreport

FACHINFORMATION Offener Brief der Fachbuchhandlungen**»Print geht den Bach runter«**

Die wissenschaftlichen Sortiments- und Fachbuchhandlungen schlagen Alarm: Das Geschäft mit Fachliteratur verlagere sich zunehmend auf den direkten Handel zwischen Verlagen und Kunden. Die gut sortierten Dienstleister im Buchhandel blieben dagegen immer häufiger außen vor. Das ist die zentrale Botschaft eines offenen Briefs der **Arbeitsgemeinschaft Wissenschaftlicher Sortiments- und Fachbuchhandlungen (AWS)** an den **Börsenverein**.

Stellvertretend für die AWS-Mitglieder formulieren die Vorstände **Bianca Kölbl** (Buchhandlung **Biazza**) und **Volker Stuhldreher** (**Schweitzer Fachinformationen**) die Sorgen: „Wir haben die digitale Bereitstellung von Inhalten mit hohem Aufwand vorangetrieben“, sagt Stuhldreher. „Doch die Konkurrenz durch die Verlage selbst ist größer geworden.“ Überall, wo Digitalisierung anstehe, gebe es die Tendenz, dass Verlage selbst eingreifen wollten, meint Kölbl. „Bei E-Books gibt es teilweise schon Pakete, die wir als Buchhandlungen gar nicht mehr anbieten dürfen.“ Gleichzeitig verliert das für viele weiterhin wichtige Geschäft mit Gedrucktem an Bedeutung. Stuhldreher deutlich: „Print geht den Bach runter.“

Etats wandern ins Digitale

Perspektivisch – und beschleunigt durch Corona – werden Kunden ihre Etats noch stärker von Print zu Digital umschichten, was insbesondere kleinere Händler vor Investitionsprobleme stellt. Kölbl umschreibt die Herausforderungen anhand ihres Unternehmens: „Wir machen im Fachbuch 6 Mio Euro Umsatz, das ist aber schon knapp, um alle technischen Voraussetzungen zu erfüllen.“ Größere Unternehmen könnten sich die Technologie leisten, doch viele kleine Händler müssten da passen. „Das lohnt sich dann nicht.“ Stuhldreher, selbst beim Marktführer Schweitzer als Geschäftsleiter (**Kamloth & Schweitzer**) aktiv, rechnet daher mit einer weiteren Konzentration und dem Rückzug kleinerer Anbieter aus dem Rechnungsgeschäft. Mehr dazu s. **buchreport.datei** und **buchreport.express 11/2021**.

Neu ist das alles nicht, der offene Brief sei daher auch als (Lebens-)Zeichen zu verstehen, zugleich aber auch als Bitte an den Börsenverein, das Thema bei seiner Arbeit im Auge zu behalten.