

Referat zur Veranstaltung

## **„Ein Hauen und Stechen? Gemeinsam das Überleben der Branche sichern!“**

Dieter Seggewiß, Runge Verlagsauslieferung GmbH, Steinhagen  
24.08.2006 | Düsseldorf

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
als Frau Schink mich am Rande der Buchhändlerstage 2006 über ihre Idee zu diesem Branchenforum ansprach, musste ich erst mal ein wenig in mich gehen: Warum fragte sie ausgerechnet mich nach „Hauen und Stechen“?

Hatte ich den Landesverband vielleicht doch ein wenig zu oft geärgert?

Waren meine Hinweise, dass ich hinter die Frage nach dem realen Bedarf für Landesverbände ein großes, großes Fragezeichen mache, vielleicht doch ein wenig zu schroff formuliert? Ich begann an mir zu zweifeln – und dann fällt einem natürlich auch wieder ein, dass ich bei der letzten LV-Versammlung gegen die verkappte Beitragserhöhung gestimmt habe, die als „Direktzahlung der Mitglieder für das Sozialwerk“ verklausuliert worden war.

Hatten meine Nickelichkeiten die Einberufung dieser Veranstaltung zum „Hauen und Stechen“ vielleicht sogar provoziert?

Das konnte ja eigentlich nicht sein, sagte ich mir, schließlich bin ich ja ein „staatlich anerkannter Kriegsdienstverweigerer“, noch so richtig mit mündlicher Gewissensprüfung.

Also – ich war's nicht – dachte ich, aber leichte Zweifel blieben dann doch.

Wenn kluge Menschen nicht weiterwissen, gehen sie ans Buchregal – wir klugen Zwischenbuchhändler machen das ein wenig anders: wir gehen erst auf unsere Datenbank und dann in unser Lager.

Und da bin ich bei uns in Steinhagen natürlich auch fündig geworden: „Der Reibert – das Handbuch für den deutschen Soldaten“ – ein bewährter Titel, seit über 50 Jahren.

Da steht viel nützliches drin – und manches findet eine erstaunlich Duplizität zu unserer Branche - doch spätestens im Kapitel „Kampfmittel und Kampfmethoden“ wusste ich, dass Frau Schink hier an ein anderes „Hauen und Stechen“ gedacht hat – denn im „Reibert“ steht ja auf Seite 135 ausdrücklich drin, dass es dem Soldaten im Kampf verboten ist „überflüssige Verletzungen und unnötige Leiden hervorzurufen“.

Da war mir klar: „Hauen und Stechen“ im Börsenverein musste also was ganz besonderes sein.

Also habe ich mir unsere „Bibel“, unser „Glaubensbekenntnis“, ja manche sagen sogar unser „Eheversprechen“ herausgeholt:  
das Spartenpapier mit den „Verhaltensgrundsätzen des Buchhandels“, beschlossen und verkündet im Januar 1985.

Ich frag mal in die Runde:

Kennen Sie das eigentlich noch?

Kennen? Also – ich meine jetzt so richtig kennen, nicht nur dass Sie wissen dass es das gibt, sondern so, dass Sie wissen, was da im Spartenpapier wirklich vereinbart wurde.

Meine Damen und Herren.

Wenn wir das Spartenpapier lesen, wenn wir die Regeln des Spartenpapiers umsetzen, wenn wir uns an die Vereinbarungen halten, die im Spartenpapier stehen – dann, ja dann, wären wir jetzt gar nicht hier oder könnten gleich zum gemütlichen Teil übergehen.

Aber so ist die Welt nun mal nicht – und die/der eine oder andere hat den Inhalt des Spartenpapiers ja auch nicht wirklich gekannt.

Naturgemäß schaue ich in solchen Unterlagen immer zuerst nach, was da über den Zwischenbuchhandel, über die Verlagsauslieferungen steht:

Zitat §2 Punkt 9: „Der Zwischenbuchhandel wird die Teilnahme neuer Verlage und Buchhandlungen am Geschäftsverkehr erleichtern“.

Das kann erfüllt werden:

Meine Damen und Herren Verleger – wenn Sie nicht mehr selber ausliefern wollen, oder Ihre bisherige Auslieferung Ihnen das Leben unnötig schwer macht – unser Lager ist groß - da sind wir für Sie da. Den Punkt erfüllen wir in Steinhagen gerne für Sie.

Aus der Verlagssicht:

Das Spartenpapier sagt da einfach: (Zitat §1) „Die Verlage werden bei der Konditionsgestaltung darauf achten, das auch kleinere Sortimente und Barsortimente wettbewerbsfähig bleiben“ – da wird hier jede Verlegerin und jeder Verleger bestätigen, dass das eingehalten wird – teilweise bis an die verlagsbezogene Schmerzgrenze. Die Klage ist ja bekanntlich der „Gruß des Kaufmanns“...

Das Spartenpapier spricht aber auch davon, dass die Verlage dem Handel einen „stetigen Konditionenrahmen“ bieten sollen, um dem Sortiment eine Grundlage für „langfristige Entscheidsbasis“ zu geben. Was heißt denn eigentlich „stetig“?

Dürfen Konditionsverhandlungen dann nur alle 25 Jahre geführt werden?

Aus der Sortimentssicht:

Zitat § 3 Nr. 6 „Das Sortiment arbeitet bei seiner Information über Programme und Neuerscheinungen aktiv mit den Verlagen und den Vertretern zusammen“ – Theoretisch super!

Aber da fragen Sie mal Herrn Solscher, wie schwer es heute für die Vertreter ist, überhaupt noch Termine im Handel zu bekommen, die nicht einen Tag vorher storniert werden?

Fragen Sie mal die „kleineren Verlage“ danach, wie leicht oder schwer es für die ist, mit ihren Neuerscheinungen überhaupt noch im Sortiment gelistet zu werden. In § 3 Nr. 3 steht übrigens, dass „das Sortiment bei seinem Einkaufsverhalten insbesondere auch kleineren Verlagen eine Chance einräumen“ soll!

Remissionen „so steht es unter Punkt 5 wird das „Sortiment nur im Einvernehmen mit dem Verlag vornehmen“. Als Auslieferer kann ich dann nur vermuten, dass die unterzeichneten Remissionsgenehmigungen dann wohl als Schmierpapier im Sortiment verbleiben – in den meist schlecht gepackten Remittenden-Paketen fehlen die allzu häufig.

In der Präambel heißt es dann übrigens noch (Zitat) „Statt eines die Rationalität des Vertriebs störenden Verdrängungswettbewerbs“ - diese Worte muss man sich mal auf der Zunge zergehen, lassen – „Statt eines die Rationalität des Vertriebs störenden Verdrängungswettbewerbs innerhalb und unter den Sparten soll ein ausgewogenes System beschriebener Aufgabe gelten...“ Die ist (Zitat) „unabdingbar für die Erfüllung des buchhändlerischen Auftrags“. Hat Thalia im letzten Jahr in Gießen jetzt was gutes Getan – oder ein ausgewogenes System sortimenterischer Leistungen zerstört?

Meine Damen und Herren,  
spätestens jetzt ist klar: unser Eheversprechen ist das Papier nicht mehr wert auf dem es steht, der „Rosenkrieg“ ist in den Alltag eingebrochen.  
Wenn man von der heilen Welt des Spartenpapiers den Blick auf die realen Marktverhältnisse lenkt, kann man nur ausrufen:  
Ja - es ist ein „Hauen und Stechen“.  
Das Spartenpapier gehört m.E. auf den Prüfstand, weil es schlichtweg nicht mehr zeitgemäß ist, weil es Dinge verspricht, an die wir uns alle nicht mehr vollständig halten, weil es falsche Erwartungen schürt.

Das Klagen über das „Hauen und Stechen“ habe ich im übrigen bislang nun weder von den Hugendubels/Weltbild noch den Thalia-Leuten gehört.  
Im Verlagsbereich stöhnen weder die Bertelsmänner noch die Springers so richtig laut.  
Und im Zwischenbuchhandelsbereich höre ich von der VVA und den KNV's auch nur leichtes Säbelrasseln – richtiges „Hauen und Stechen“ hört sich anders an.

Nun bin ja nicht nur Logistiker, sondern auch Vater von 2 Söhnen.  
Und was soll ich Ihnen sagen: der Jüngste, der Kleinste ist immer das ärmste Kind von allen - ist der, der meint, dass er nie was machen darf, der meint, dass ihn immer alle nur rumkommandieren wollen. Ihn, den Kleinsten.  
Das meint er zumindest und er ist da auch ganz fest von überzeugt. Wie sich einer fühlt, der häufig meint, alle würden ihn im übertragenden Sinne „Hauen und Stechen“ – unser Kleinsten könnte Ihnen da allerhand erzählen.

Auch in unserer Branche kommen die Klagen über den härteren Wettbewerb eher immer von den Kleinen, denen die sehen, das andere die Regeln anders interpretieren, sich vermeintlich nicht an die Regeln halten. Die den Markt so verändern, dass das z.B. zulasten des unabhängigen Buchhandels zu einer „unheilvollen Entwicklung“ führt. (Zitat der AUB-Stellungnahme zur DBH)

Sicher, wenn andere handeln, während man selbst noch debattiert, kann das Gefühl aufkommen, „gehauen und gestochen“ zu werden.

Auf der anderen Seite hat der Bundestagspräsident in Berlin da klar Stellung bezogen – wir haben (Zitat) „Null Chance“ unsere Privilegien, unsere finanziellen, rechtlichen und emotionalen Schutz zu behalten, wenn wir das Buch zu einer Ware verkommen lassen, die wie jede andere ist. Wenn alle Buchhandlungen gleich aussehen und ein einheitliches Warenangebot bieten. Wenn wir uns bekriegen wie die Kesselflicker. Wir handeln eben nicht mit Butter und Orangen – unsere Produkte haben einen besonderen Auftrag, einen Auftrag, den zu erfüllen wir uns auch mit dem Spartenpapier verpflichtet haben.

Aber: Berlin ist weit weg, wir sind hier ja unter uns – und m.E. ist die Zeit reif für diese Diskussion. Wenn wir – wie mit dem Spartenpapier – nur Konsens betreiben, wird bei einigen

immer eine falsche Erwartungshaltung geweckt, wird immer jemand diesen Wettbewerb als „Hauen und Stechen“ empfinden.

Nehmen wir z.B. mal die kleine Gruppe der AUB, die Arbeitsgemeinschaft unabhängiger Buchhändler mit Ihrer Gütersloher Erklärung vom 20.03.2006.

Die AUB hat schon nach wenigen Tagen 12 Mitglieder und die wollen die Welt des deutschen Buchhandels mal eben auf den Kopf stellen.

Herr Roggenkamp, Herr Bögeholz: ich ziehe meinen Hut vor ihren Bemühungen und vor der Chuspe den unabhängigen Buchhandel mit einem Federstrich zur „Dachmarke der Verlage“ zu erklären. Super Idee – aber dann?

Wir drei Ostwestfalen haben in Berlin bei den Buchhändlertagen zusammengesessen – und ich habe Sie gefragt, was Sie den Verlagen denn bieten, damit die ihre Wünsche und Forderungen auch annehmen und umsetzen. Vielleicht erfahre ich da ja auf dieser Veranstaltung etwas Neues.

Viele ihrer Forderungen sind gut und richtig – aber schaffen Sie es denn im ersten Schritt, ihre eigenen Kolleginnen und Kollegen hinter sich zu versammeln? Gibt es diese Homogenität im deutschen Buchhandel überhaupt?

Stellen wir uns mal folgende Situation vor:

In die fiktive Buchhandlung Roggenholz in Gütersfeld kommt ein Kunde und sagt zum Buchhändler: „Nun sorgen Sie mal endlich dafür, dass die Verlage und Autoren, die Bücher immer so schreiben, dass es stets ein Happy-End gibt.

Romane, Krimis, aber auch Steuerliteratur!

Und solange Sie, lieber Herr Roggenholz, das nicht schaffen, betreibe ich ein Internet-Forum in dem jeder ungeprüft öffentlich über Sie herziehen darf. Und nun sagen Sie nicht, Sie hätten keinen Einfluss auf die Verlage – Ihre Auslieferungen haben Sie doch auch aufgefordert, den Verlagen mal ordentlich Vorgaben zu machen, oder?“

Das ist ja ein „Hauen und Stechen“ würde unser Buchhändler sagen – und dabei hat der Sortimentkunde selbst ja nicht mal ein Spartenpapier unterschrieben.

Das ist ja die Idee: wir erweitern das Spartenpapier um einen § 4 – und der regelt dann, wie der Kunde sich zu verhalten hat, wie groß sein Medienbudget ist, und an welches Programmsegment und welchen Vertriebsweg die Anteile gehen.

Meine Damen und Herren,  
damit ich nicht falsch verstanden werde:

Ich spreche hier nicht für die Planwirtschaft und nicht gegen die AUB, deren Bemühungen ich hoch einschätze. Ich spreche hier nicht gegen die Barsortimente, ich spreche hier nicht gegen die Einkaufsgemeinschaften.

Aber ich spreche deutlich gegen unternehmerisches Phlegma, gegen eine Erwartungshaltung, die da sagt: die anderen regeln das schon für mich, da häng ich mich mal einfach hintendran. Und das Spartenpapier – wenn es denn Ernst genommen wird – ist Teil dieses Phlegma, weil es Erwartungshaltungen hervorruft, die zwangsweise zu Enttäuschungen führen.

Wir müssen uns darauf einstellen, nein: wir müssen wahrnehmen, dass auch in unserer Branche längst andere Regeln gelten. Und wir müssen uns überlegen, welche Konsequenzen wir daraus ziehen – gibt's die Scheidung nach der Porzellanhochzeit, oder finden wir eine neue Basis, eine Basis der Zusammenarbeit, eine Basis, die eben keine falschen Erwartungshaltungen schürt. Eine Basis – und da sehe ich den kleinsten gemeinsamen Nenner – die zumindest sicherstellt, dass wir nach außen hin, z.B. in Richtung des Eherichters

Lammert und seiner Bundestagsabgeordneten, den Anschein erwecken, dass wir das in unserer Ehe schon selber regeln werden. Ohne Druck von außen!

Ich spreche hier deutlich für die Vielfalt des Angebotes, die Vielfalt in den Büchern, die Vielfalt im deutschen Buchhandel, die Vielfalt von Konditionenmodellen, die Verlage und vielleicht auch Auslieferer anbieten. Wir sind Händler, wir sind Unternehmer – also müssen wir handeln, also ist es unsere Pflicht, etwas zu unternehmen.

Und da passt es m.E. überhaupt nicht in die Welt, wenn wir über die Vielfalt jammern, wenn quasi nach der Planwirtschaft gerufen wird, in dem man fordert, dass jeder Verlag einen Platz im Sortiment bekommen muss, dass auf der anderen Seite jeder Verlag jedem Sortimenter den gleichen „auskömmlichen“ Rabatt geben muss.

Nein: jeder Verlag muss sich seinen Platz im Sortiment erarbeiten, und jeder Sortimenter muss sich aus der Vielfalt im Programm und aus der Vielfalt der Konditionen den Mix aussuchen, mit dem er/sie erfolgreich sein wird. Denn allein mit dem Glauben an das Spartenpapier, werden Unternehmer nicht erfolgreich sein.

Ich spreche hier dafür, dass wir unser Eheversprechen erneuern – denn die Welt um uns herum hat sich auch weiterentwickelt.

Vor gut 8 Jahren war ich Gast der Buchhändlerstage in Erfurt. Auch damals stand z.B. schon die Frage nach der Konzentration bei Verlagen und Handel im Raum.

Der Referent hat uns aufgezeigt, dass wir sowohl im Vergleich anderer nationaler Branchen, aber auch im internationalen Buchhandelsbereich trotz unserer Jammerei geradezu paradiesische Zustände hatten: insbesondere im Handel lag der Grad der Filialisierung, der Grad der Marktbeherrschung durch Filialunternehmen deutlich unterhalb jeder Vergleichszahl. Er hat uns aber auch danach gefragt, wie wir unseren Markt in der 10 Jahresperspektive sehen – die Antwort sind wir ihm damals schuldig geblieben.

Also müssen wir es heute machen, denn der Markt entwickelt sich sonst in einer Weise, die uns allen hier nicht recht sein kann – und sei es nur, weil wir schnöde ans Geld denken.

Im Buchmarkt Ausgabe 08/2006 habe ich folgende Hinweise entdeckt:

Stichwort Lieferanten:

Suchen Sie einen guten Mix aus vielseitigen „Generalanbietern“, bei denen Sie Regelmäßig Ihr Lager ergänzen können (kann am Anfang auch das Barsortiment sein), und „Spezialisten“ für das Besondere, mit denen Sie ihrem Sortiment das individuelle Ambiente verleihen“

Stichwort Reste:

Remissionen sind nicht üblich.

Stichwort Konditionen:

... allzu zaghafte Einkäufe produzieren unverhältnismäßige Kosten ...

Sie fragen sich, warum Buchmarkt solche Selbstverständlichkeiten extra erwähnt: Ganz einfach, weil der Artikel sich nicht auf das Produkt Buch, sondern auf den Non-Book-Bereich bezieht. Anders als im Buchhandel muss der Buchhändler sich hier viel mehr selbst erkämpfen, erwirtschaften, raushandeln.

Als Kaufleute und Unternehmer stehen wir in der Pflicht, vernünftig zu wirtschaften, dass kann Ihnen niemand abnehmen – und als Unternehmer bin ich für die Vielfalt und gegen Beschränkungen. Daher ist es m.E. an der Zeit, dass wir unseren Elfenbeinturm verlassen und den Wettbewerb als etwas positives in unsere aktualisierten Branchenregeln einfließen lassen. Denn ein wenig „Hauen und Stechen“ gehört zum Wettbewerb nun mal dazu.