

Für die Kleinen wird es eng

Der klassische Sortimentsbuchhandel leidet unter schrumpfenden Umsätzen. Die Folgen sind für viele Branchenkenner klar: Weitere Fusionen und Übernahmen stehen an.

VON JAN HILDEBRAND

Im März erlebte Bernd Braunbarth eine Riesenüberraschung. In diesem Monat veröffentlicht die Zeitschrift *Buchreport* ihre Liste der 100 größten Buchhändler. Und am Ende der Tabelle, auf Platz 100, stand in diesem Jahr plötzlich die Braunbarth-Buchhandlung in Bruchsal. Ein kleiner Betrieb, drei Geschäfte mit rund 2,3 Millionen Euro Umsatz. Eigentümer Braunbarth findet es noch heute „wirklich verrückt“, dass er nun zu den Größten seiner Branche gehört. Denn sonderlich zugelegt hat sein Geschäft nicht.

Der Grund für den Aufstieg ist ein anderer: „Es gibt eine Konzentration im Buchhandel“, sagt Claudia Paul, Sprecherin des Börsenvereins des deutschen Buchhandels. Seit einigen Jahren folgt an der Spitze der Top-100-Tabelle eine Übernahme auf die nächste – die kleinen und mittleren Buchhändler verschwinden, werden gekauft von den großen. Und so rückte Braunbarth auf der Rangliste immer höher. Darüber freut er sich allerdings nicht. „Ich beobachte das sehr skeptisch, für die kleinen Buchhändler ist das eine Gefahr.“

Die Konzentration in der Branche schreitet nämlich immer schneller voran. Das belegt eine Studie der Cross-Media-Consulting. Nach der gab es voriges Jahr 22 Übernahmen und Zusammenschlüsse im Buchhandel, eine Verdreifachung gegenüber dem Vorjahr und der höchste Wert seitdem das Beratungsunternehmen seinen Transaktionsmonitor im Jahr 2000 begann.

Kosten steigen

Im August erschütterte der bisher gewaltigste Coup die Branche. Das zweitgrößte Unternehmen, Weltbild Plus, schloss sich mit der Nummer drei, Hugendubel, zusammen. Hinter dieser Allianz stehen nun 451 Filialen und 670 Millionen Euro Umsatz. „Der Buchhandel ist unter Druck“, erklärt Paul das Fusionsfieber. Kosten wie die Mieten steigen, auf der anderen Seite fehlen die Einnahmen. Insgesamt konnten die Buchhändler ihren Umsatz im vergangenen Jahr nur um magere 0,9 Prozent auf 9,2 Milliarden Euro steigern. Und schon das war ein Grund zur Freude. 2004 stagnierten die Erlöse praktisch, davor gab es drei Jahre lang ein Minus. Vom hauchdünnen Wachstum 2005 profitiert außerdem längst nicht jeder.

Deutlich zulegen können Internethäuser wie Buch.de und Amazon. Der vor allem vom Übernahmefieber betroffene Sortimentsbuchhandel musste hingegen abermals ein Minus verkraften. Der Umsatz fiel um zwei Prozent auf fünf Milliarden Euro. Die Großen können sich aller-

dings von diesem Trend abkoppeln. „Wir sind sehr zufrieden mit der Geschäftsentwicklung“, sagt Jürg Bodenmann, Geschäftsführer bei Thalia. „In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres konnten wir unseren Umsatz um 17 Prozent steigern.“ Das Plus komme sowohl durch Übernahmen und Neueröffnungen zustande als auch durch Wachstum in den bestehenden Geschäften. „Wir haben Erfolg, weil wir über ein tiefes und breites Sortiment verfügen und unserem Publikum Qualität, Service und Ambiente bieten“, sagt Bodenmann. Außerdem sei man mit den Buchhandlungen in la-Lagen vertreten.

Für kleine Händler in Seitenstraßen wird es hingegen eng. Die riesigen Verkaufsflächen in den Innenstädten würden die Kunden weglocken, sagt Braunbarth. Trotzdem gibt er sich selbstbewusst: „Wir stellen in liebevoller Arbeit das bessere Sortiment zusammen.“ Auswählen – das sei schließlich die originäre Aufgabe der Buchhändler. Und dabei setze er nicht nur auf Bestseller. Das werfen Skeptiker nämlich Thalia, Hugendubel & Co. vor. Sie befürchten, dass im Konzentrationsprozess die Büchervielfalt verschwindet. Thalia-Geschäftsführer Bodenmann widerspricht: „Mit unserem Vollsortiment fördern wir das Kulturgut Buch.“

Neben Leseratten machen sich auch die Verlage Sorgen. Große Händler haben eine starke Verhandlungsposition. Um solche Ängste zu zerstreuen, beteuerten Hugendubel und Weltbild Plus nach ihrem Zusammenschluss, keine Einkaufsgemeinschaft bilden zu wollen. Branchenkenner halten dies allerdings für ein Versprechen ohne langfristigen Bestand. „Sonst würde die ganze Sache ja keinen Sinn machen“, sagt einer.

„Wir haben mehrfach betont, dass wir mit den Verlagen einen partnerschaftlichen und fairen Umgang pflegen“, versichert hingegen Nina Hugendubel, geschäftsführende Gesellschafterin. Für sie stellt sich auch der Konzentrationsprozess nicht so dramatisch dar wie häufig beklagt. „Der Buchmarkt ist nach wie vor ziemlich zersplittert.“ Zwar finde eine Konsolidierung statt, „aber bei weiten nicht in dem Maß wie in vielen anderen Branchen“. Der Marktanteil der 100 größten Buchhändler habe 2005 gerade einmal bei knapp 30 Prozent gelegen.

Diese Zahl wird allerdings weiter steigen – daran zweifelt niemand in der Branche. Die großen Buchhändler haben bereits angekündigt, weiter nach Übernahmeziele und Kooperationsmöglichkeiten zu suchen. Für Braunbarth ist klar, was das bedeutet: „Bald sind wir wahrscheinlich auf Platz 80.“

Nicht nur die Worte Wirken, sondern auch die Art ihrer Präsentation. Bei der Frankfurter Buchmesse stehen Inhalt und Verpackung mitunter gleichrangig nebeneinander.

