

Meine wahren Helden

Die Erfa-Gruppe unseres Gastautors ist da kein Sonderfall: Kleinere Buchhandlungen kommen besser durch die Corona-Krise als die Branche im Durchschnitt. Der Berater Klaus-W. Bramann nennt Gründe dafür.

→ Die Umsatzzahlen meiner Erfa-Gruppe irritierten und erfreuten mich gleichermaßen: Im Rahmen des Tertialvergleichs wiesen sie ein Plus auf, überwiegend im zweistelligen Bereich. Und das im Corona-Jahr, wo nahezu alle Vorjahresvergleiche negativ ausfallen – auch die des Börsenvereins, der im Branchen-Monitor Buch für Ende August ein Minus von 10,8 Prozent konstatierte. Zweistellige Umsatzverluste versus zweistellige Zugewinne?

Gespräche mit anderen Unternehmen bestätigten: Die Werte meiner Erfa-Gruppe beruhen nicht auf Rechenfehlern. Nach dem harten Lockdown hatte die Branche – unter Berücksichtigung der bis dahin aufgelaufenen Umsätze – ein Minus von 21,1 Prozent zu verzeichnen. Dieser Wert verringert sich nun monatlich, Ende Oktober liegt er bei minus 7,9 Prozent. Aber ist die Lücke auf plus/minus null im Vergleich zum Vorjahr zu schließen?

Aller Voraussicht nach werden es die im Panel von Media Control beteiligten Buchhandlungen in ihrer Gesamtheit nicht (ganz) schaffen. Trotzdem wird es Hunderte Unternehmen geben, die das Jahr mit einem Umsatzplus abschließen. Dass die Branchenkonjunktur nicht zwangsläufig mit der individuellen Firmenentwicklung einhergeht, ist keine neue Erkenntnis. Auch nicht die These, dass in Krisenzeiten Unterschiede zwischen den Marktteilnehmern deutlicher zutage treten. Aber wo liegen die Gründe für ein derartiges Auseinanderklaffen?

Erstens: Die »Kleinen« profilierten sich als »Retter in der Not«. Während Amazon die Dringlichkeit von Buchlieferungen zurückstellte und die Filialisten in 1-a-Lage schließen mussten, arbeiteten die Inhaberinnen der »Kleinen« am Limit, stellten Betriebsabläufe von stationär auf ambulant um und spielten alle Register der Kommunikations- und Serviceklaviatur. Man konnte dabei auf die bereits vor dem Lockdown erarbeitete Kundenloyalität aufbauen und verfestigte diese weiter.

Zweitens: Das Käuferverhalten änderte sich durch die Wiederentdeckung der Nachbarschaft. Dabei konnte vor allem die Leistungsfähigkeit des Buchhandels inklusive der Web-Angebote überzeugen. Die Konsequenz: viele Neukunden.

Drittens: Der Branchen-Monitor Buch spiegelt nicht den ganzen Markt wider. Die Warengruppe »Schule und Lernen« bleibt im BMB unberücksichtigt. Das hat zu normalen Zeiten durchaus Sinn, erschwert jedoch Analysen in einem Krisen-



Klaus-W. Bramann ist Fachverleger. Der gelernte Buchhändler und promovierte Philosoph berät kleinere, inhabergeführte Firmen.

„ Die »Kleinen« arbeiteten am Limit, stellten ihre Abläufe von stationär auf ambulant um.

jahr, in dem Homelearning gefordert ist und entsprechende Medien im Fachgeschäft um die Ecke gesucht werden.

Von »Gewinnern des Krisenjahrs« zu sprechen, verbietet sich allerdings. Denn dies entspricht nicht der Mentalität der beschriebenen Buchhandlungen. Ihnen ist die Denke fremd und suspekt, die die führenden Köpfe in Hagen, Aachen und Tübingen bewegt. Ihr primärer Antrieb im Geschäft mit Büchern ist nicht die Vergrößerung von Macht und Marge.

Deshalb unterliegen sie auch nur eingeschränkt den Gesetzen des Markts; sie sind eher determiniert durch weiche Faktoren wie Engagement, Flexibilität und Kundennähe. Sie waren mit höchstem persönlichen Einsatz zur Stelle, als ihre Kunden sie am nötigsten brauchten. Deshalb sind sie für mich die wahren Helden des Jahres, die ihren Erfolg mehr als verdient haben. Chapeau!

Ich habe die Befürchtung, dass die Marktposition des neuen Big Players OVG mittelfristig negative Auswirkungen auf das Konditionengefüge der unabhängigen Kleinen haben wird. Derartige Bedenken teilen meine Heldinnen und Helden noch nicht. Aktuell treibt sie nur die Angst vor einem erneuten Lockdown um. Möge er nicht kommen. **sb**