

# Echt jetzt?

➔ Am Ende dieses Editorials sehen Sie ein Foto von mir, ein »richtiges«, aufgenommen vor dem Haus des Buches in Frankfurt. Nicht von einer künstlichen Intelligenz konstruiert, die man mit detaillierten Informationen zu meinem Aussehen gefüttert hat. Aber was heißt schon »richtig«? KIs halten in letzter Zeit vermehrt Einzug in die Bildproduktion, und es ist für den Laien gar nicht so einfach zu erkennen, wie die Bilder entstanden sind. Gleiches gilt für Illustrationen. Deren »Industrialisierung« widmet sich unser Thema der Woche ab > **Seite 6**. Illustrator:innen, Kinder- und Jugendbuchverlage, KI- und Urheberrechtsexperten beleuchten den Status quo und geben einen Ausblick, was da möglicherweise noch kommen wird.

Was ganz sicher kommt: die Leipziger Buchmesse, die vom 27. bis zum 30. April stattfindet. Endlich wieder, nach der langen Corona-bedingten Pause. Ab > **Seite 16** gibt es einen Vorgeschmack auf das große Event: eine Umfrage unter Verleger:innen, mit welchen Highlights im Gepäck sie nach Leipzig reisen, einen Blick hinter die Kulissen auf die letzten Vorbereitungen. Außerdem haben wir Termine und Veranstaltungen zusammengetragen, die Sie nicht verpassen sollten.

„KIs ziehen in die Bildproduktion ein, und es ist nicht so einfach zu erkennen, wie die Bilder entstanden sind.“

Welche Erwartungen die Sortiment:innen an dieses Jahr haben, welche Herausforderungen sie auf welche Weise angehen möchten und wie sie den Kostensteigerungen begegnen wollen – dies und noch vieles mehr hat die Kooperation Buchwert bei ihren Mitgliedern erfragt. Wichtige Ergebnisse der Umfrage und Einschätzungen des Buchwert-Geschäftsführers Michael Rosch > **Seite 14**.

Er ist seit knapp 40 Jahren in der Branche tätig, war im Management großer Publikumsverlage, zuletzt als Vorstand bei Bastei Lübbe: Klaus Kluge. Jetzt hat er eine eigene Literaturagentur. Im Interview spricht er über seine Ziele und darüber, wie er jetzt arbeitet > **Seite 12**.



© Katrin Friedl Fotografie

Viel Spaß beim Lesen  
Christina Schulte

c.schulte@mvb-online.de

## Webinare für die Buchbranche

### ANSTEHENDE TERMINE:

19.04.2023 | 11 Uhr

**Das HR-Briefing:  
bessere Stellenanzeige**

25.04.2023 | 11 Uhr

**Chek-Up Barrierefreiheit:  
Wie weit ihr Ihr Onlineshop?**

11.05.2023 | 10:30 Uhr

**Der richtige Buchtitel**

16.05.2023 | 11 Uhr

**Sozialere Medien –  
Barrierefreiheit leben**

23.05.2023 | 11 Uhr

**Leichte Sprache als Teil der  
barrierefreien Kommunikation**

Jetzt  
buchen!

**Börsenblatt**

EINE MARKE VON MVB

**Kundenservice**

Tel.: +49 69 1306-550

kundenservice@mvb-online.de

www.boersenblatt.net/webinare

# Die Kosten im Griff behalten

Welche wirtschaftlichen Erwartungen setzt der stationäre Buchhandel in das Jahr 2023? Wo liegen die Herausforderungen, was muss dringend angegangen werden? Ergebnisse einer Umfrage unter 80 Buchwert-Mitgliedern. 📖 CHRISTINA SCHULTE



**Michael Rosch, Geschäftsführer von Buchwert: »Dass es überwiegend keine Liquiditätsprobleme gibt, ist sehr positiv«**

➔ Jedes Jahr befragt die Kooperation Buchwert ihre Mitglieder per Ende Februar, wie das vergangene Jahr für sie gelaufen ist und was das neue Jahr bringen wird. An der Online-Umfrage haben sich dieses Mal 80 Buchhandlungen beteiligt, das entspricht ca. 40 Prozent der Mitglieder. Folgende Ergebnisse zeigt die Umfrage:

- 34 Prozent der Buchhändlerinnen und Buchhändler beurteilen ihre persönliche **Stimmung** als »gut«, 44 Prozent als »eher gut«,
- 19 Prozent verzeichneten 2022 **Umsätze** über Vorjahr, wobei 2021 ein sehr gutes Jahr war, 31 Prozent auf Vorjahresniveau,
- 14 Prozent erwarten für 2022 ein **Betriebsergebnis** über Vorjahr, 38 Prozent auf Vorjahr,
- 51 Prozent schätzen ihre **Liquiditätslage** 2023 als »gut« ein, weitere 34 Prozent als »eher gut (geringe Probleme zu erwarten)«,
- 11 Prozent rechnen in diesem Jahr mit mehr **Umsatz** als 2022, 44 Prozent gehen von den gleichen Einnahmen aus.

Michael Rosch, Geschäftsführer von Buchwert, konstatiert: »Die Ergebnisse lassen eine stabile Situation der Buchhandlungen erkennen und bei der Umsatzentwicklung kommen uns die endlich steigenden Bücherpreise entgegen.« Dass es überwiegend keine

**Liquiditätsprobleme** gibt, schätzt er als sehr positiv ein. »Für uns ist das ein sehr wichtiger Indikator für den wirtschaftlichen Zustand einer Buchhandlung.«

Auf nach wie vor hohem Niveau bewegen sich die **Online-Umsätze**, die bei zehn Prozent der Buchhandlungen im Jahr 2022 höher lagen als 2021 und bei 41 Prozent auf dem Niveau von 2021, das ein sehr starkes Jahr in den Webshops war. Rosch beobachtet, dass Bewegung in das Thema Versandkosten kommt und immer mehr Buchhandlungen diese erheben oder erhöhen.

**Schmerzpunkt Frequenz** Nicht ganz so erfreulich gestaltete sich die **Kundenfrequenz** im vergangenen Jahr. Nur bei 15 Prozent der Befragten kamen mehr Kund:innen in die Läden als zuvor, bei fast der Hälfte bewegte sich die Kennzahl leicht unter Vorjahr. Die Buchhandlungen würden sich nun verstärkt Gedanken machen, wie sie ihre Personalplanung noch stärker nach der Kundenfrequenz ausrichten könnten, meint Rosch: »Die Inhaber:innen fragen sich, wann die Kunden kommen, und erhöhen oder reduzieren ihr Personal idealerweise zu den jeweiligen Zeiten.« Die Einsatzplanung werde dadurch erschwert, denn natürlich gebe es Grenzen bei der Flexibilität. Mit dieser Frage einher geht auch das Vorhaben, Öffnungszeiten anzupassen, was im-

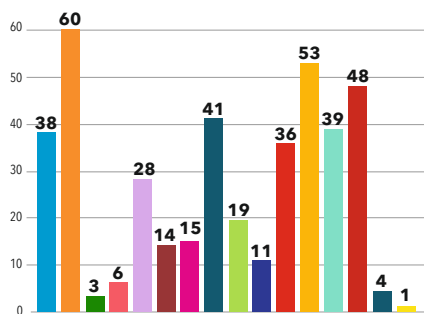
merhin fast ein Viertel der Buchhandlungen vorhat.

Wenn auch die Kundenfrequenz rückläufig war, die Kund:innen, die in die Läden kamen, kauften gut ein: Der **Durchschnittsbon** lag 2022 bei gut einem Drittel über dem Vorjahr, bei 30 Prozent erreichte er den gleichen Wert wie 2021. Die **Kostensteigerungen**, die der gesamten Branche zu schaffen machen, zwingen auch die Buchhandlungen zum Handeln. Am häufigsten werden Energiesparmaßnahmen und die Optimierung des Einkaufs ins Feld geführt, gefolgt von der Optimierung des Personaleinsatzes und der Logistik.

Als größte **Herausforderungen** haben die Buchhändler für die Jahre 2023 und 2024 die Frequenz in den Innenstädten und die Stadtentwicklung ausgemacht (siehe Grafik oben). Auch die Personalgewinnung wird immer schwieriger. Rosch appelliert daher: »Wir müssen ausbilden!« Als **dringlichste Branchenthemen** haben sich die Sicherung der Preisbindung und eine bezahlbare Buchlogistik herauskristallisiert (siehe Grafik Mitte).

Etwas, an dem aus Zeit- und Kostengründen oft gespart wird, sind Fort- und Weiterbildungen. Der Bedarf wird jedoch erkannt, zum Beispiel in den Bereichen Einkaufsoptimierung und Social Media (siehe Grafik unten). Das kann Rosch nur unterstreichen. »Die digitalen Kanäle werden für die Kommunikation immer wichtiger.« 📖b

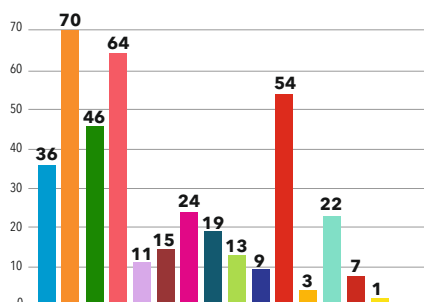
## Wo sehen Sie für sich bzw. Ihre Buchhandlung die größten Herausforderungen in den beiden nächsten Jahren (2023 / 2024)?



Mehrfachnennungen möglich; max. 5 Nennungen  
Quelle: Umfrage unter 80 Buchwert-Mitgliedern

- Personal / Gewinnung von Mitarbeiter:innen
- Frequenz Innenstadt / Stadtentwicklung
- Wettbewerb durch Filialisten
- Lokaler Wettbewerb durch andere unabhängige Buchhandlung(en)
- Wettbewerb durch Onlinebuchhandel
- Wettbewerb durch Nebenmärkte
- Wettbewerb durch Direktvertrieb der Verlage
- Steigerung des Barumsatzes
- Steigerung des Rechnungsumsatzes
- Umsatzsteigerung Webshop
- Steigerung der Rentabilität
- Kostensteigerungen bei Betriebskosten (Strom, Heizung)
- Kostensteigerungen beim Personal (Mindestlohn)
- Kostensteigerungen bei der Logistik
- Finanzierung von Investitionen (bspw. Warenwirtschaft, Webshop)
- Sonstiges

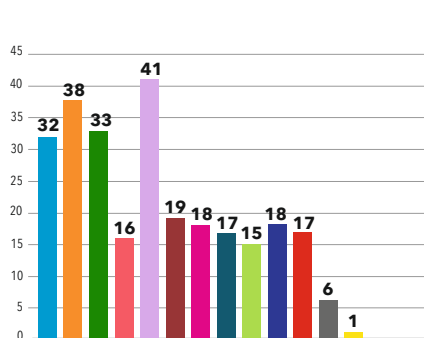
## Was sind aus Ihrer Sicht die dringendsten Branchenthemen? Was ist Ihnen wichtig und beeinflusst maßgeblich Ihren Geschäftserfolg?



Mehrfachnennungen möglich; max. 5 Nennungen  
Quelle: Umfrage unter 80 Buchwert-Mitgliedern

- Lösung im Konditionenstreit finden / Konditionenspreizung begrenzen
- Sicherung der Preisbindung
- Höhere Buchpreise
- Bezahlbare Buchlogistik (Bücherwagendienst) sicherstellen
- Digitalisierung vorantreiben (bspw. elektronische Rechnungen)
- Ausbau der Kooperation zwischen den Verbundgruppen im unabhängigen Buchhandel
- Ausbildung / Branchennachwuchs
- Nachhaltigkeit
- Branchenmarketing / Buchmarketing
- VLB-TIX optimieren und fertigstellen
- Innenstadtentwicklung
- Einigung zum E-Lending mit den Bibliotheken finden
- Betriebsübergabe / Nachfolge
- Digitalisierung Schulbuch (Bsp. Saarland)
- Sonstiges

## Wo sehen Sie Weiterbildungs- / Entwicklungsbedarf bei sich und / oder in Ihrem Team? Welche Themen möchten Sie 2023 / 2024 angehen?

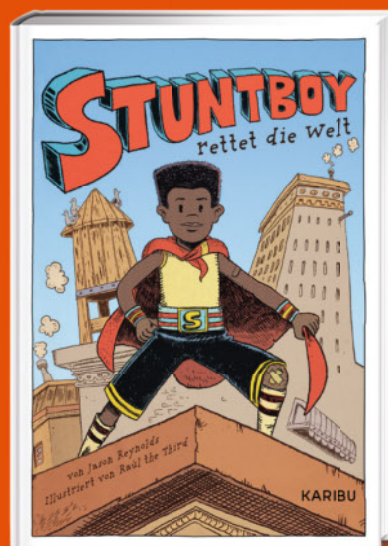


Mehrfachnennungen möglich; max. 5 Nennungen  
Quelle: Umfrage unter 80 Buchwert-Mitgliedern

- Aktives, zeitgemäßes Verkaufen
- Social-Media-Aktivitäten
- Webshop-Pflege
- Nachhaltiges Handeln in der Buchhandlung
- Einkaufsoptimierung
- Betriebswirtschaftliche Unternehmensführung
- Zeitgemäße Warenpräsentation
- Strategieentwicklung und Positionierung
- Personalführung
- Innovationsentwicklung / Veränderungsmanagement
- Kooperationen
- Keine
- Sonstiges

# KARIBU STARTET DURCH

MIT DEM  
NEW YORK-TIMES-  
BESTSELLER AB  
HERBST IN  
DEUTSCHLAND



JASON REYNOLDS  
STUNTBOY RETTET DIE WELT  
ISBN 978-3-96129-288-2

ERHÄLTlich  
AB 02.  
SEPTEMBER  
2023

Bestellen Sie jetzt  
bei Ihrem Verlags-  
vertreter oder unter:  
buchvertrieb@edel.com

 **KARIBU**

WWW.KARIBUBUECHER.DE