

Stabiler als gedacht

Was erwartet der stationäre Buchhandel in wirtschaftlicher Hinsicht vom Jahr 2024? Wo liegen die Herausforderungen? Ergebnisse einer Buchwert-Umfrage unter 86 Mitgliedern.

Christina Schulte

Einmal pro Jahr holt die Kooperation Buchwert bei ihren Mitgliedern via Online-Umfrage ein Stimmungsbild ein: Gefragt wird nach den Ergebnissen des Vorjahres und nach den Perspektiven für das laufende Jahr. Am Rückblick auf 2023 und am Ausblick für 2024 haben sich 86 Buchhandlungen beteiligt – immerhin 45 Prozent der Mitglieder. Und das sind exklusiv einige der Ergebnisse:

- 27% der Befragten beurteilen ihre persönliche Stimmung als »gut«, 45% als »eher gut«.
- 33% verzeichneten 2023 Umsätze über Vorjahresniveau, bei 32% lagen sie auf dem Level von 2022.
- 22% erwarten 2023 ein Betriebsergebnis über Vorjahresniveau, 34% auf Vorjahreslevel.
- 44% schätzen ihre Liquiditätssituation als »gut« ein, weitere 36% als »eher gut« (geringe Probleme zu erwarten).
- 15% rechnen 2024 mit mehr Umsatz als 2023, 41% gehen von Einnahmen in gleicher Höhe aus.

Michael Rosch, Geschäftsführer von Buchwert, konstatiert: »Erfreulicherweise ist die Stimmung der Teilnehmer:innen weiterhin positiv. Zwar geraten die Betriebsergebnisse aufgrund der zunehmenden Kostenbelastung weiter unter Druck,



Michael Rosch,
Geschäftsführer
von Buchwert

sie sehen nach Ablauf des Jahres 2023 jedoch besser aus als zu Jahresbeginn erwartet.« Besonders positiv sei, dass 80% der Befragten keine oder nur geringe Liquiditätsprobleme erwarteten – ein wichtiger Indikator für den wirtschaftlichen Zustand einer Buchhandlung. Weitere Zahlen aus der Befragung:

- Frequenzentwicklung: Hier fällt das Ergebnis besser aus als in der letzten Umfrage. Bei 27% der Teilnehmer kamen mehr Kunden in die Läden, bei 34% blieb die Frequenz in etwa gleich, bei 28% lag sie etwas niedriger.
- Online-Umsätze: Die Einnahmen im Netz ziehen ebenfalls an: Bei 21% der Umfrageteilnehmenden

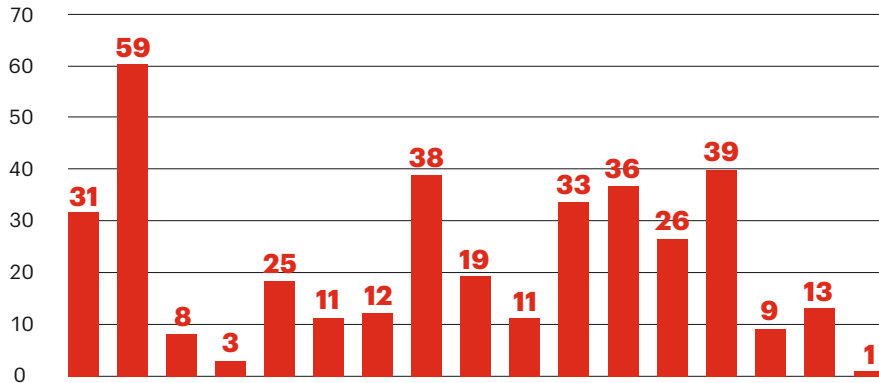
bewegten sie sich über dem Level des Vorjahrs, bei 47% ungefähr auf Vorjahresniveau.

- Als dringendste Branchenthemen werden die Sicherung der Preisbindung, eine bezahlbare Branchenlogistik und die Innenstadtentwicklung genannt. Die beiden letzten Punkte werden auch als größte Herausforderungen für das eigene Unternehmen genannt (Grafik oben).
- Weiterbildung: Auch hier sehen die Sortimente große Herausforderungen. »Bedarfe werden klar erkannt«, so das Fazit Michael Roschs. Social-Media-Aktivitäten, Einkaufsoptimierung und aktives / zeitgemäßes Verkaufen liegen dabei vorn.
- Nachfolge: Mit diesem Thema befasst sich mehr als ein Drittel der befragten Buchhandlungen (Grafik Mitte). 9 Teilnehmer befürchten sogar, keine adäquate Lösung zu finden, und gehen daher von einer Schließung ihrer Buchhandlung aus (Grafik Mitte).
- Preissteigerungen bei Büchern werden von den meisten Teilnehmenden als »Endlich. Dringend notwendig« bezeichnet (Grafik unten). ▀

Foto © Buchwert

Wo sehen Sie für sich bzw. Ihre Buchhandlung die größten Herausforderungen in den beiden nächsten Jahren (2024/2025)?

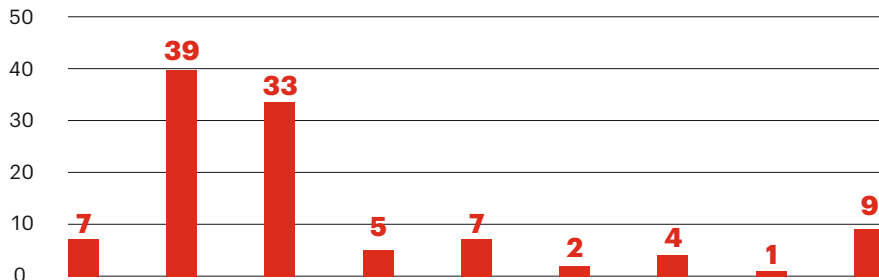
(Mehrfachnennungen möglich; max. 5 Nennungen)



- 31 Personal/Gewinnung von Mitarbeiter:innen
- 59 Frequenz Innenstadt/Stadtentwicklung
- 8 Wettbewerb durch Filialisten
- 3 Lokaler Wettbewerb durch andere unabhängige Buchhandlung(en)
- 25 Wettbewerb durch Onlinebuchhandel
- 11 Wettbewerb Nebenmärkte
- 12 Wettbewerb Direktvertrieb Verlage
- 38 Steigerung Barumsatz
- 19 Steigerung Rechnungsumsatz
- 11 Umsatzsteigerung Webshop
- 33 Steigerung Rentabilität
- 36 Kostensteigerungen Betriebskosten (Strom, Heizung)
- 26 Kostensteigerungen Personal (Mindestlohn)
- 39 Kostensteigerungen Logistik
- 9 Finanzierung Investitionen (bspw. Warenwirtschaft, Webshop)
- 13 Betriebsübergabe/Nachfolge
- 1 Sonstiges

Welche Rolle spielen Themen wie Betriebsübergabe und Nachfolge für Sie?

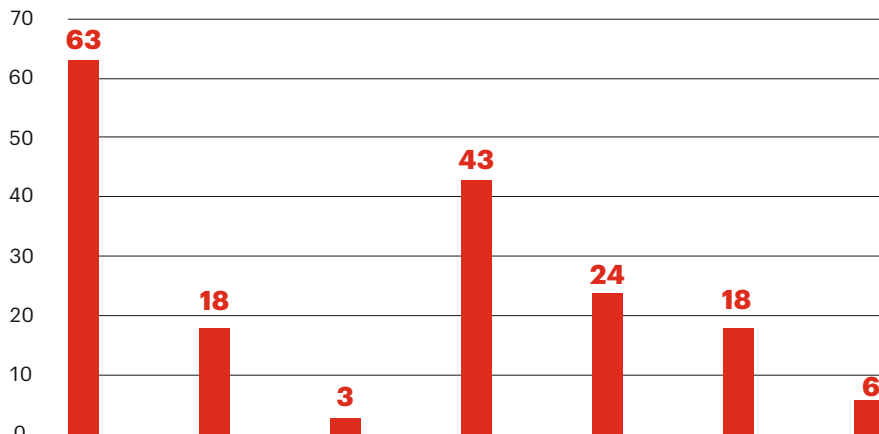
(Mehrfachnennungen möglich)



- 7 Ich beschäftige mich aktuell damit und bereite mich bereits auf eine Übergabe/Nachfolge innerhalb der nächsten zwölf Monate vor.
- 39 Ich beschäftige mich aktuell nicht mit dem Thema.
- 33 Ich plane mich perspektivisch (innerhalb der kommenden drei Jahre) damit zu beschäftigen.
- 5 Ich plane die Übergabe an ein Familienmitglied.
- 7 Ich plane eine Übergabe an eine:n Mitarbeiter:in.
- 2 Ich plane die Übergabe an eine andere Buchhandlung in der Nähe.
- 4 Ich plane einen Verkauf an einen Filialisten.
- 1 Ich plane die Nutzung des Partnermodells von Thalia.
- 9 Ich befürchte, keine akzeptable Übergabe-/Nachfolgelösung zu finden und gehe daher von einer Schließung aus.

Seit dem vergangenen Jahr sehen wir in der Breite Preissteigerungen bei Büchern (zumindest bei den Novitäten, teils bei den Nachauflagen). Wie bewerten Sie das?

(Mehrfachnennungen möglich)



- 63 Endlich. Dringend notwendig.
- 18 Zu zaghaft, zu wenig.
- 3 Die Preissteigerungen sind zu hoch und kosten mich Kund:innen und Umsatz.
- 43 Ich plädiere für eine fortwährende Anhebung der Bücherpreise analog zu allen anderen Konsumgütern.
- 24 Ohne (dauerhaft) steigende Preise ist mein Geschäftsmodell gefährdet.
- 18 Die Verlage werden endlich ihrer Verantwortung für die gesamte Wertschöpfungskette gerecht.
- 6 Ich habe den Eindruck (bspw. aus Vertretergesprächen etc.), dass mit der Entspannung bei den Produktionskosten (Papier, Druck) das Erhöhen der Buchpreise bei den Verlagen schon wieder nachlässt.

Quelle: Umfrage unter 86 Buchwert-Mitgliedern