

Nächster Schwund im Dortmunder Buchhandel: Mayersche soll offenbar auf ein Drittel der bisherigen Größe schrumpfen

geschrieben von Bernd Berke | 24. Januar 2020



Dortmunds Westenhellweg: Die Mayersche Buchhandlung (rechts), damals noch in einem Gebäudekomplex mit dem Modehändler Esprit – und links gegenüber das Schuhhaus Roland, wo die Mayersche wohl gegen Ende 2020 einziehen wird. (Foto, November 2016: Bernd Berke)

Nein, ich mag mir das gar nicht vorstellen: Es käme Besuch von außerhalb, noch dazu (was wahrscheinlich wäre) aus einem lesefreudigen Milieu – und dieser Besuch erkundigte sich angelegentlich nach den besten Buchhandlungen in der

Dortmunder Innenstadt. Es wäre peinlich...

Früher einmal wäre das kein großes Problem gewesen. Da gab es noch die vermeintlich machtvolle, am Ort unangefochtene Buchhandlung Krüger, in der es zu bestimmten Zeiten richtig „brummte“ und wo man auch ordentlich beraten wurde. Auch gab es zuvor noch die achtbare Buchhandlung Borgmann, zudem konnte man Niehörster, Schwalvenberg und ein paar andere aufsuchen. Jaja, ich weiß, früher hatten wir auch viel mehr Kinos in der Stadt. Umso schlimmer. Und traurig ist es allemal, wenn wieder etwas schwindet.

Nun sind da – im Innenstadtbereich – nur noch die Mayersche Buchhandlung und Thalia, die Filialen zweier Ketten, welche mittlerweile auch noch miteinander [fusioniert haben](#). Beide häufen turmhoch die üblichen Bestseller und jede Menge Angebotsware auf, außerdem etlichen [Spielkram und Merchandising-Plunder](#), der mit Büchern und Lesekultur allenfalls noch entfernt zu tun hat – wenn überhaupt. Thalia hat sich vor einiger Zeit in der überdimensionierten Mall „Thier-Galerie“ eingerichtet. Wahrlich kein anheimelnder Platz für passionierte Leser(innen).

Wenige Oasen für Lesende in Vororten

Bald erfolgt wohl der nächste Schritt abwärts. Wie die Ruhrnachrichten (RN) heute im Dortmunder Lokalteil vermelden, wird gegen Ende des Jahres das Schuhhaus Roland schließen. Die bisher direkt gegenüber befindliche Mayersche soll dann offenbar ins ehemalige Schuhgeschäft einziehen und damit eine Immobilie verlassen, aus der zuvor schon der Modehändler Esprit ausgezogen ist. Somit täte sich an dieser Stelle ein größerer Leerstand auf.

Eine höchst betrübliche Nachricht verstecken die RN allerdings schamhaft weit hinten im Artikel, sie steht auch nicht in der Überschrift: Die Mayersche Buchhandlung würde damit von 4500 Quadratmetern auf rund 1500 Quadratmeter schrumpfen – auf ein

Drittel der bisherigen Größe also! Es wäre ungeheuerlich. Eine Stadt mit rund 600.000 Einwohnern hätte sicherlich Besseres verdient. Das Schuhhaus gibt übrigens auf, weil die Konkurrenz im Internet übermächtig geworden sei. Ähnliche Gründe ließen sich wahrscheinlich auch für den Buchhandel anführen. Und es ist nicht zu erwarten, dass etwa Amazon in die erwähnte Leerstands-Immobilie Einzug hält...

Im einen oder anderen Vorort halten noch ein paar wenige Buchläden tapfer gegen den misslichen Trend, doch das sind lebenswerte Nischen, mehr wohl nicht. Mögen wenigstens sie eine Heimstatt für Lesende bleiben.

Thalia und die Mayersche wollen fusionieren – und stilisieren sich selbst als Bewahrer der Lesekultur

geschrieben von Bernd Berke | 24. Januar 2020

Es ist ein ziemlich gewichtiger Vorgang: Die größte deutsche Buchhandelskette [Thalia](#) (Hagen) und die Mayersche (Aachen), immerhin viertgrößter Anbieter auf dem deutschen Markt, wollen fusionieren.

Das Kartellamt muss noch zustimmen. Es sollte sich den Umfang und die Bedingungen des Zusammenschusses sehr genau ansehen. Denn hier entsteht doch wohl ein marktbeherrschendes Unternehmen; wenigstens, was den stationären Buchhandel angeht.

Speziell Thalia war zeitweise dafür bekannt und berüchtigt,

mit kleineren Buchhandlungen sowie kleinen und mittleren Buchverlagen nicht gerade zimperlich umzuspringen und gelegentlich mit seiner (nun offenbar schwindenden) Marktmacht Druck auszuüben.

Inzwischen aber haben sich die Zeiten insofern geändert, als das einst so dominant auftretende Haus Thalia und die Mayersche sich ihrerseits vom Giganten Amazon bedroht sehen. Ihre geplante Fusion sei „ein Zeichen des Aufbruchs gegen die Marktmacht globaler Onlinehändler und für die innerstädtische Lesekultur“. Du meine Güte! Hätten wir doch nur früher bemerkt, dass die Globalisierungskritiker von Thalia den tapferen Kampf fürs Gute, Wahre und Schöne führen.

Das sattsam bekannte Amazon-Argument führen die beiden Ketten ebenso ins Feld wie den Umstand, dass es laut Statistik immer weniger Buchleser gibt. Vielleicht haben die zwei Unternehmen den Online-Buchhandel auch etwas verschlafen. Und wenn sie sagen, durch ihre Fusion entstehe „der bedeutendste familiengeführte Sortimentsbuchhändler in Europa“, so müssen uns angesichts der „Familie“ nicht Tränen der Rührung kommen.

Man schaue sich das Sortiment insbesondere von Thalia an, es ist einfach äußerst Bestseller-lastig und damit recht schmal, was die Anzahl der Titel angeht. Auch sind Bücher oft nur noch Nebensache. Längst hat man (auch bei der Mayerschen) den Eindruck, dass zahlreiche Chichis und Gimmicks einen gehörigen Anteil am Umsatz haben. Es ist schon recht seltsam, wenn solche Firmen sich nun als schützenswertes Kulturgut darstellen.

Das Buch als Ware – und als Kulturgut / Von Hagen aus steuert Michael Busch die Handelskette Thalia

geschrieben von Bernd Berke | 24. Januar 2020

Von Bernd Berke

Hagen. Hätten Sie's gewusst: dass der vielleicht einflussreichste Buchmanager Deutschlands in Hagen arbeitet? Er heißt Michael Busch, ist 42 Jahre alt und leitet die Geschicke der Buchhandelskette Thalia. Die WR hat den „Herrn der Bücher“ in der Hagener Firmenzentrale besucht.

Die Gebäude im Gewerbegebiet Bathey wirken gediegen, doch schmucklos und gar nicht auftrumpfend. Von hier aus werden halt nüchterne Geschäfte gelenkt. Und wie! In Teilen der Branche hat der rasante Aufstieg von Thalia Befürchtungen geweckt. Thalia-Chef Busch äußert gewisses Verständnis: „Größe und Wachstum machen Menschen teilweise Angst. Wir können das nachvollziehen.“

Neuerdings ist Thalia freilich nicht mehr Marktführer, sondern die (gewichtige) Nummer zwei. Durch den Zusammenschluss von Hugendubel und Weltbild zur DBH ist ein noch etwas größerer Handelsriese entstanden. Busch: „Diese Fusion hat uns nicht überrascht, wir haben früher damit gerechnet.“ Die Konkurrenz belebe jedenfalls seinen sportlichen Ehrgeiz.

Einstieg in Dortmund „gut vorstellbar“

Allerdings, so Busch: „Marktführerschaft an sich hat ja erst einmal nur eingeschränkten Wert. Wichtiger ist die Qualität.“ Die Strategie seines Hauses bleibe wie bisher: „Einerseits die Eröffnung neuer Läden, andererseits die Integration und der

Erwerb bestehender Buchhandlungen.“ Oft könne nur auf diese Weise das Weiterbestehen einer Buchhandlung gesichert werden. Busch versichert: „Thalia hat hier individuelle Lösungen umgesetzt.“ Wird Thalia eines Tages auch in Dortmund antreten, etwa im umgebauten Bahnhof? „Gut vorstellbar“, meint Michael Busch. Dortmund habe die nötige Größe und Kaufkraft.

Insgesamt wolle man das nationale Netz verdichten, doch nicht um jeden Preis: „Wir möchten vor allem rentable Standorte haben.“ Von einem Kampf der Konzerne um die besten Plätze mag Busch nicht reden: „Das wäre schematisch betrachtet. Alle Unternehmen wollen sich vernünftig und mit Augenmaß weiterentwickeln.“ Künftige Ladenschlusszeiten werde Thalia je nach Situation in den Städten regeln. „Unsere Leute vor Ort wissen am besten, was richtig ist.“

Literarische Vielfalt ade?

Einige Kritiker unken, die großen Buchhandelsketten könnten irgendwann bloße Verkaufsstationen für Bestseller werden – literarische Vielfalt ade? Busch sieht das ganz anders: „Wir glauben, dass wir sehr stark zum Thema kulturelle Vielfalt beitragen. Unsere Buchhandlungen sind in der Regel relativ groß. Sie sind deshalb groß, weil wir diese Fläche brauchen, um das Sortiment angemessen vielfältig darstellen zu können.“

Generell müsse der Buchhandel Innovationen nachholen, die in anderen Wirtschaftszweigen längst vollzogen seien. Das Buch konkurriere mit vielen anderen Warengruppen. Es müsse im Sinne des Erlebniskaufs attraktiv „inszeniert“ werden, u. a. mit Service, Freundlichkeit und Aufenthaltsqualität (Sitzecken, Cafés usw.) in den Buchhandlungen.

Irritationen bei einigen Verlagen

Ungefähr vor Jahresfrist gab es Irritationen bei einigen Verlagen, von denen Thalia Kostenzuschüsse für seine Neueröffnungen, Umbauten und Renovierungen forderte. Der Konflikt ist aus Buschs Sicht weitgehend ausgeräumt.

Buchhändler und Veleger hätten ein gemeinsames Ziel: „Die Ware und das Kulturgut Buch zu verbreiten.“ Kulturgut? Richtig. Busch betont: „Ich bin ein uneingeschränkter Verfechter der Buchpreisbindung. Deren innerster Kern ist das Bekenntnis zum Buch als Kulturgut.“ Thalia setze aufs volle Sortiment. Überdies veranstalte man häufig Abende mit Autoren, und man engagiere sich auch in der Leseförderung.

In Hagen und Westfalen sei Thalia fest verwurzelt, dies sei auch ein (offenes) Geheimnis des Erfolgs, findet der Manager: „Wie haben hier eine tolle Mannschaft, die sich über Jahre hinweg entwickelt hat. Das ist ein ganz wichtiger Teil der Unternehmenskultur.“ Auch auf logistischem Felde: Das Thalia-Zentrallager operiert von Holzwickede aus. Und was liest Busch selbst gerade? „Für die Freiheit sterben“, eine Geschichte des amerikanischen Bürgerkriegs. „Historische Zusammenhänge haben mich schon als Kind fasziniert“, sagt Busch. Geschäftlich allerdings blickt er, bei allem Respekt vor Traditionen, stets nach vorn.

HINTERGRUND

Die großen Drei der Branche

- Größte Handelsketten: DBH (Buch Handels GmbH), im August 2006 entstandene Fusion aus den Unternehmen Weltbild und Hugendubel. Jahresumsatz inklusive der Billiganbieter Weltbild plus und Jokers: rund 672 Mio. Euro.
- Thalia: Jahresumsatz inklusive Österreich/Schweiz etwa 514 Mio. Euro. Jüngste Zukaufe: die kleineren Ketten Gondrom und Grüttefien. Thalia erzielt seine Umsätze nur mit Vollsortiment-Buchhandel.
- Thalia gehört zur Hagener Douglas Holding mit Douglas (Parfümerien), Christ (Schmuck), Appelrath-Cüpper (Mode) und Hussel (Süßwaren).
- Mayersche Buchhandlung: Beschränkt sich auf NRW und

setzt ca. 115 Mio. Euro um. Durch den Einstieg bei Bücher Krüger eindeutiger „Platzhirsch“ in Dortmund.

- Das Bundeskartellamt vermutet eine „marktbeherrschende Stellung“ erst ab 33 Prozent Marktanteil. DBH und Thalia liegen derzeit, bundesweit berechnet, bei je knapp über 7 Prozent. Sie könnten also noch kräftig expandieren.

„Der deutsche Buchmarkt ist mörderisch“ – Gespräch mit dem Dortmunder Krimi-Verleger Rutger Booß

geschrieben von Bernd Berke | 24. Januar 2020

Von Bernd Berke

Dortmund. Die Verteilungskämpfe im deutschen Buchhandel werden deutlich härter. Die WR sprach mit dem Dortmunder Verleger Rutger Booß („Grafit“-Krimis) über die aktuelle Situation.

Wenn jemand heute einen Buchverlag gründen wollte, würden sie zu- oder abraten?

Rutger Booß: Es wäre ein extrem hohes Risiko, weil schon alle Programm-Nischen besetzt sind. Es sei denn, man hätte eine ganz geniale Idee.

Gibt es weitere Risiken?

Booß: Wir haben generell einen gesättigten Buchmarkt, ein Überangebot bei tendenziell schrumpfender Leserschaft –

Stichwort Bevölkerungsentwicklung. Die Titelproduktion müsste eigentlich reduziert werden, doch fast alle Verlage bringen Jahr für Jahr mehr heraus. Die Großverlage wollen damit vielfach nur Ausstellungsflächen in den Buchhandlungen besetzen. Um Inhalte geht es weniger. In dieser Titelflut verschwinden 75 Prozent aller Neuerscheinungen schon nach einem Monat aus den Auslagen. Das ist mörderisch.

Ohne Zugang zu den Ketten chancenlos

Es sind große Handelsketten entstanden – vor allem Thalia und DBH, die neue Fusion aus Weltbild und Hugendubel. Wie wirkt sich diese Konzentration aus?

Booß: Wenn ein Verlag keinen Zugang zu diesen Ketten findet, dann ist er verloren. Wir müssen bei Strafe unseres Untergangs bei Thalia präsent sein. Zum größten NRW-Anbieter, der Mayerschen Buchhandlung, haben wir traditionell ein gutes Verhältnis. Mit DBH ist es etwas schwieriger. Haupteigentümer ist die katholische Kirche. Wesentliche Teile des deutschen Buchhandels werden mit DBH also letztlich von der Bischofskonferenz kontrolliert. Das könnte sich vielleicht einmal ungünstig auf kirchenkritische Publikationen auswirken. Immerhin hat „Weltbild“ jetzt doch – nach anfänglichen Bedenken – unseren Krimi „Eifel-Kreuz“ von Jacques Berndorf bestellt. Der Titel steht übrigens am kommenden Montag auf Platz vier der „Spiegel“ Bestsellerliste. Für uns bleibt es jedenfalls dabei: Wir machen Produkte mit unseren Autoren und für unsere Leser. Wir gehen nicht zu den Handelsketten und fragen: Welche Bücher hättet ihr gern, welche Themen laufen jetzt besonders gut? Dabei könnten nur „geklonte“ Bücher herauskommen, die sich an alte Erfolge anhängen.

Was muss ein Verlag tun, um bei den großen Handelsketten präsent zu sein?

Booß: Die Ketten verfolgen verschiedene Strategien. Am konsequentesten ist Thalia, das zum Hagerer Douglas-Konzern

gehört. Wie in den Parfümerien, so in den Buchlungen: Ein Verlag mietet dort für einen bestimmten Zeitraum Präsentations-Tische. Die mildere Form läuft über „Werbekosten-Zuschüsse“: Der Verlag bucht Anzeigen im Magazin der Handelskette. Schlimmstenfalls kauft die Kette dafür gar keine Bücher ein. Dann wird die Kalkulation ganz schwierig.

Autorenmangel in Westfalen

Trauern Sie den kleinen Buchhandlungen nach?

Booß: Es gibt bereits viel zu wenige. Wenn eine Kette ein großes Haus eröffnet, dann sterben bald kleinere Läden. Die Zahl der Leser ist endlich, also läuft es auf eine Umverteilung hinaus. In Dortmund sind vor einigen Jahren noch sieben Buchhandlungen als „D0 7“ aufgetreten. Die letzte von diesen sieben war die Buchhandlung Krüger, die nun von der Mayerschen übernommen wird. Die Vielfalt in der sechstgrößten deutschen Stadt ist nicht mehr so, wie sie einmal war...

Wie schätzen Sie die literarische Szene der Region ein?

Booß: Man muss sagen, dass Dortmund für das Medium Buch und die Autorenförderung sehr viel tut – ganz im Gegensatz zu Essen. Die Lesungen bei der Stadt- und Landesbibliothek oder im Harenberg-Center sind wichtig. Auch die Arbeit des Westfälischen Literaturbüros in Unna ist beachtlich. Trotzdem leben in Westfalen nur ganz wenige Autoren mit bundesweiter Geltung. Gut wäre es, auch im Hinblick auf die Kulturhauptstadt 2010, ein regionales Literaturhaus zu gründen. Gefragt wäre ein starker Sponsor, aber wo gibt es den? Den Autorenmangel bemerken wir bei „Grafit“ auch. Wir kriegen kaum veröffentlichungswürdige Manuskripte. Aus Dortmund und Umgebung kommt fast nichts.

HINTERGRUND

Trendsetter bei den Regionalkrimis

- Rutger Booß wurde am 17. März 1944 in Riga (Lettland) geboren.
- Nach dem Studium (Germanistik, Geschichte) ging er zunächst in den Schuldienst.
- Seit 1974 ist er in der Verlagsbranche tätig.
- 1989 gründete er den Grafit Verlag in Dortmund (Umsatz 2004: 2,46 Mio. Euro). Programmschwerpunkt sind regional verankerte Krimis – ein längst gefestigter Trend, bei dem Grafit einst eine Vorreiterrolle spielte.
- Stammautoren sind u. a. Jacques Berndorf, Jürgen Kehrer, Leo P. Ard und Reinhard Junge.
- Die neu geschmiedete Handelskette DBH (Fusion aus Hugendubel, Weltbild etc.) ist Marktführer mit rund 450 Filialen und 672 Millionen Euro Jahresumsatz.