

Bertelsmann-Buchclub will 2002 operativ Gewinnschwelle erreichen

Gütersloh (vwd) - Der Buchclub der Bertelsmann AG, Gütersloh, hat seine Ziele weit gesteckt. Im Geschäftsjahr 2002 soll in Deutschland operativ die Gewinnschwelle erreicht werden, sagte Rocco Thiede, Sprecher der DirectGroup Bertelsmann. Ausgenommen davon seien allerdings Sondereffekte, wie Investitionen in die IT-Infrastruktur. Damit verlässt der Club die Talsohle, in die er in den vergangenen Jahren gerutscht war. Im kommenden Jahr will der Club Erträge im zweistelligen Millionenbereich ausweisen. Die Rendite soll mittelfristig auf sechs bis acht Prozent steigen. Langfristig scheinen zehn Prozent realistisch. Branchenangaben zufolge weist der deutsche Club derzeit eine Rendite von einem bis drei Prozent aus.

Das weltweite Clubgeschäft hat den Angaben zufolge im Geschäftsjahr 2000/2001 (30. Juni) mit 28 (28) Mio Mitgliedern einen Umsatz von 5,4 (4,5) Mrd DEM erwirtschaftet. "Die Trendwende ist durch die Neupositionierung und die Konzentration auf die Kernkompetenz erreicht worden", sagte Thiede. So wird beispielsweise die Etablierung von Spezialclubs, die sich einem bestimmten Thema widmen, erwogen. Diese Angebote werden in den USA, in Kanada, Neuseeland und Großbritannien sehr gut angenommen und sollen nun auch in Deutschland Anhänger finden. Seit dem 1. Juli bietet der Club in Kontinentaleuropa unter dem Titel "Moments" Höhepunkte der romantischen Literatur an.

Stößt diese Ausrichtung auf großes Interesse sind weitere Angebote für Kinder, Autofans, Eisenbahn- und Sportfreunde denkbar. "Entscheidungen sind aber noch nicht gefallen", sagte der Sprecher. Außerdem sollen Communities entstehen, deren Mitglieder sich austauschen und weitere Angebote, wie beispielsweise Reisen und Veranstaltungen, in Anspruch nehmen, die der Club in Zusammenarbeit mit Partnern bereithalten wird. Der Buch-Club will sich künftig wieder auf das Kerngeschäft Buch konzentrieren. Außerdem soll die Kompetenz von Bertelsmann in der Auswahl der Bücher stärkere Beachtung finden, um den Mitgliedern im Meer der Neuerscheinungen Entscheidungshilfen zu geben.

Im überarbeiteten Internet-Auftritt steht ein virtuelles Wesen den Kunden beratend zur Seite. **"Erste Erfolge zeichnen sich ab", sagte der Sprecher. Bereits nach einem Monat sind die Neumitgliedschaften um 15 Prozent, der Umsatz um 23 Prozent und die Artikelbestellungen um 28 Prozent gestiegen.** Zur Buchmesse in Frankfurt verspricht der Club weitere Neuheiten. Darunter fällt eine Aufwertung des Kataloges durch Editorials und Kolumnen, in den Prominente Buchtipps abgeben. Außerdem soll es später eine Verbindung zur Bertelsmann-Tochter Gruner + Jahr geben, die im Katalog Anträge für Zeitschriftenabos vorhält.

"Um Synergien zu erreichen sollen die Unternehmen der DirectGroup ihre Back-End-Leistungen bündeln", sagte Thiede. Einsparungen sind denkbar bei Merchandising, Service und Papiereinkauf. Im Geschäftsjahr 2000/2001 (30. Juni) und im Rumpfgeschäftsjahr 2001 (1. Juli bis 31. Dezember) wird die DirectGroup, in der die weltweiten On- und Offlineangebote des Gütersloher Medienhauses zusammengefasst sind, Verluste in nicht genannter Höhe ausweisen. +++ Kirsten Bienk