

Die ziehen das brutal durch!

Das Miteinander von Buchhandlungen und **Club Bertelsmann** beruhte bisher auf Partnerschaftlichkeit. Davon ist nach Bekanntwerden des neuen Konzeptes nichts mehr übrig, meinen viele betroffene Sortimentler

CARSTEN TERGAST

Schon das Bekanntwerden des anberaumten Termins war ein Ärgernis für die Führungsetage des Bertelsmann Clubs. Am 7. Juni trafen sich die Verantwortlichen in Kassel zu einer sogenannten Inhabertagung mit 40 Sortimentern, die als Partner des Clubs dessen Filialen in ihrer Buchhandlung integriert haben.

Allein die schiere Anzahl der anwesenden Buchhändler (50% aller Club-Partner) deutete bereits darauf hin, dass etwas in der Luft lag.

So wäre die Atmosphäre während der Tagung, die ein Teilnehmer als „aggressiv“ beschrieb, wohl eine andere gewesen, wenn es tatsächlich, wie Club-Sprecher Rocco Thiede gegenüber buchmarkt-online geäußert hatte, um „partnerschaftliche Lösungen, die für beide Seiten von Vorteil sind“, gegangen wäre.

Genau diese Vorteile sieht aus dem Kreis der Sortimentler allerdings derzeit wohl niemand. Zwar gab es Verständnis dafür, dass Bertelsmann eine weitestgehende Vereinheitlichung der Verträge anstrebe, doch sei es die Tendenz der nun angebotenen Verträge, die besorgniserregend sei, so mehrere Buchhändler.

Mit der Neuregelung der Provisionsregelungen etwa könne kaum noch eine Kostendeckung für Sortimentler erreicht werden, so bedeutet etwa der geplante Wegfall der Superprovision eine erhebliche Schlechterstellung.

Doch: Auch wenn die Provisionen ein wichtiges Thema sind, bei dem für die Buchhändler viel Geld auf dem Spiel steht, gibt es weitere Details, die einigen Beteiligten übel aufstoßen. So gerät etwa die Planung hinsichtlich der Mitarbeiterschulungen in die Kritik.

Künftig sollen vier Schulungen im Jahr für die Mitarbeiter in den Club-Centern verbindlich vorgeschrieben sein, die zudem alle zentral in Berlin stattfinden. Die Fahrtkosten dorthin sollen komplett von den betroffenen Buchhändlern getragen werden, für die zusätzliche Kosten durch die dann benötigten Aushilfen im heimischen Laden anfallen werden.

Doch die Kosten scheinen der kleinere Teil der Sorge hinsichtlich dieser Schulungen zu sein, denn eine weitere Neuerung gerät in die Kritik: Die Mitarbeiter der Partner-Buchhandlungen sollen künftig gemeinsam mit den „Club-eigenen“ Kräften aus den reinen Club-Filialen geschult werden. Stimmen aus dem Sortimentler-Lager sprachen daraufhin von „gezielter Beeinflussung“ ihrer Mitarbeiter, von Abwerbersuchen, sogar die böse Vokabel von der „Gleichschaltung“ fiel.

Was das alles soll? Nun, die Richtung wird klarer, wenn man die Standorte der aktuellsten Club-Center betrachtet. Seit geraumer Zeit testet der Club Flächen in reinen Kaufhäusern, so bereits – quasi als Pilotprojekt – eine ganze Weile im Kaufhaus CeKa (Central-Kaufhaus) in der ostfriesischen Kleinstadt Leer, sowie im CeKa in Cloppenburg und im Kaufhaus Schnüchel in Unna.

Was auf den ersten Blick ein harmloser Testlauf zu sein scheint, ist für die bisherigen Partner des Clubs aus dem Buchhandel die künftige generelle Marschrichtung des Club-Vertriebschefs Dirk Heß. „Man will den Buchhandel loswerden, weil die Partnerschaften mit den Kaufhäusern im Handling wesentlich einfacher sind“, so ein verärgertes Buchhändler.

Frühere Erklärungen des Clubs, wonach man sich zum Sortiment als einzigem Partner bekenne, sind mit der neuen Strategie offensichtlich hinfällig geworden. Nicht wenige Partner-Buchhändler begründen das mit dem Einsatz branchenfremder Führungskräfte, die den bisherigen Gepflogenheiten wenig abgewinnen können.

Heß, der das Franchise-Prinzip von seinem vormaligen Job beim Tiefkühl-Bringdienst „Eismann“ aus dem Effeff kennt, habe bereits seine ganze Mannschaft dementsprechend zusammengestellt und gehöre zu jener Generation, die die neuen Pläne „brutal“ durchzögen.

Zwar hatte auch Dirk Heß geäußert, die Verträge gingen „nicht zu Lasten unserer Partner“, sondern arbeiteten „klare Vorteile für beide Seiten“ heraus. Doch hält man in Buchhändlerkreisen solche Bemerkungen für verfehlt.

Nach derzeitigem Stand sind sich die meisten Partnerbuchhändler einig, die neuen Vertragsentwürfe juristisch abklopfen zu lassen. Allerdings waren auch bereits resignative Stimmen zu hören, die prophezeien, dass die meisten Sortimentler wohl doch unterschreiben würden. Damit könnte der derzeitige Protest im Sande verlaufen, und der Club hätte sich letztendlich doch in allen Punkten durchgesetzt – sehr zum Ärger einzelner Buchhändler, die das bisherige partnerschaftliche Prinzip der Club-Center ad absurdum geführt sehen.