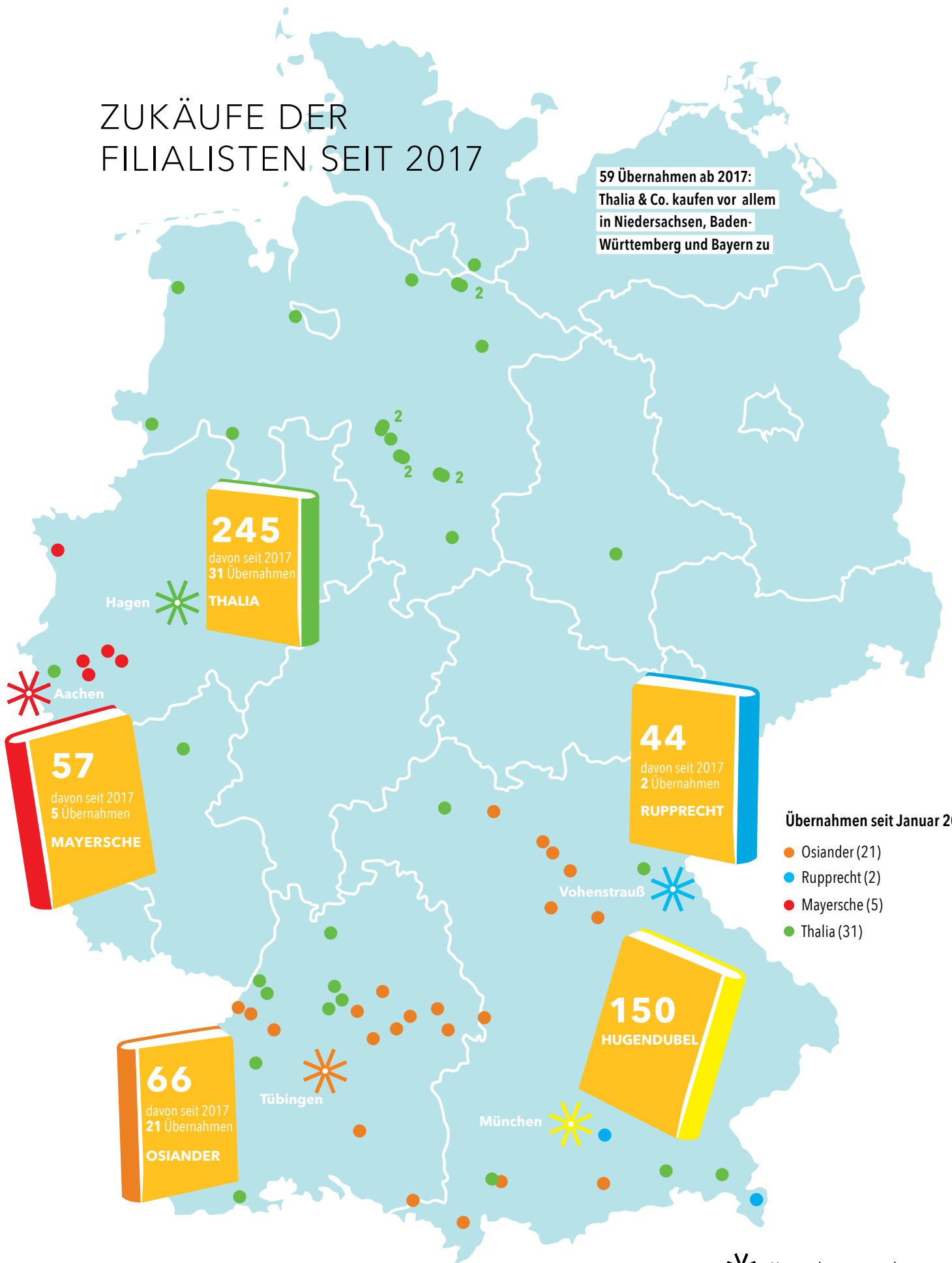


ZUKÄUFE DER FILIALISTEN SEIT 2017

59 Übernahmen ab 2017:
Thalia & Co. kaufen vor allem
in Niedersachsen, Baden-
Württemberg und Bayern zu



Übernahmen seit Januar 2017

- Oslander (21)
- Rupprecht (2)
- Mayersche (5)
- Thalia (31)

* Unternehmenszentralen
(Gesamtzahl der Filialen)

Ich kauf' mir was

Mit der hochfrequenten Übernahme inhabergeführter Buchhandlungen schlagen Thalia und Osiander ein neues Kapitel der Marktkonzentration auf.

Die Macht der Händler wächst, der Druck auf die Verlage steigt.

 CHRISTINA SCHULTE, MICHAEL ROESLER-GRAICHEN



Gab es in der ersten Dekade der 2000er Jahre vor allem Übernahmeschlachten zwischen den Filialisten, hat sich das Bild in den letzten Jahren stark gewandelt. Jetzt gesellt sich kaum mehr Groß zu Groß, sondern kleinere und mittelgroße Buchhandlungen sind zu begehrten Übernahmekandidaten geworden. Wäre es zu damaligen Zeiten nahezu undenkbar gewesen, dass Thalia inhabergeführte Sortimente mit Flächen von rund 150 Quadratmetern übernimmt, so passt das heute bestens zur Strategie. Die gut 20 Buchhandlungen, teils mit mehreren Filialen, die Thalia seit Januar 2017 aufgekauft hat, lesen sich wie ein Who's who des unabhängigen Sortiments. Leuchttürme, die an ihren Standorten fest verwurzelt sind und für erfolgreichen Buchhandel stehen, haben sich unter das Dach des Marktführers begeben. Als da wären die Buchhandlung Wittwer, die Buchhandlung Taube in Nordhorn, die Buchhandlung Vogel in Schweinfurt oder die Buchhandlung Decius, die 2020 zu Thalia stößt – um nur einige Beispiele zu nennen. Größter Coup ist allerdings der Zusammenschluss mit der Mayerschen mit 56 Läden. Beim Addieren der Quadratmeterzahlen, die dem Flächenkonto von Thalia hinzuzufügen sind, rechnet man sich fast schwindelig – und landet ohne die Mayersche und Decius bei mehr als 10 000 Quadratmetern. Decius inklusive kommen nochmals rund 5 000 Quadratmeter obendrauf.

Es ist ein atemberaubendes Tempo, das Thalia vorlegt. Ein Ende scheint nicht in Sicht. Ingo Kretzschmar, Managing Director Sales Stationary bei Thalia, gibt einen Ausblick: »Wir wollen als Gesamtunternehmen Thalia Mayersche im Sorti-



» Eine attraktive, gut funktionierende Buchhandlung hat ihren Preis.

Ingo Kretzschmar, Managing Director Sales Stationary, Thalia

mentsbuchhandel weiter mit Augenmaß wachsen.« Thalia setze auf Neueröffnungen und Partnerschaften mit dem inhabergeführten Buchhandel. »Profitabilität ist dabei für uns der wesentliche Faktor«, wie Kretzschmar betont. Auf die Frage, ob es eine Wachstumsgrenze für Thalia gibt, sagt er: »Mit unserem Omnichannel-Ansatz sehen wir nach wie vor sehr gute Wachstumsmöglichkeiten – sowohl im stationären Buchhandel als auch im Onlinegeschäft.«

Wirft man einen Blick auf die Buchhandlungslandschaft, vor allem auf die Altersstruktur vieler erfolgreicher Buchhändler, lässt sich schon jetzt absehen: Die Filialisten werden sich noch →

10 000

Quadratmeter Ladenfläche hat Thalia durch seine Akquisitionen seit 2017 hinzugewonnen. Mit der Übernahme von Decius kommen noch einmal rund 5 000 Quadratmeter obendrauf.

ÜBERNAHMEN SEIT JANUAR 2017 (CHRONOLOGISCH)



Thalia

- Buchen Bücherwelten (Andernach, 300 qm)
- Die BIB-Buchhandlung (Ettlingen, 200 qm, Karlsruhe-Mühlburg, 70 qm)
- Buchhandlung Viola Taube (Nordhorn, 160 qm)
- Buchhandlung Wittwer (Stuttgart Königsstraße, 3 100 qm, Breuningerland Ludwigsburg, 670 qm, Breuningerland Sindelfingen, 830 qm)
- Buchhandlung Kastl (Weil am Rhein, 240 qm), Buchhandlung Athesia (Traunstein, 350 qm, Bruckmühl, 160 qm)
- Buchhandlung Eissing (Leer, 250 qm)
- Buchhaus am Markt (Aschersleben, 180 qm)
- Buchhandlung Gottlieb (Bramsche, 240 qm)
- Buch- und Schreibwarenhandlung Jos. Fischer (Jülich, 700 qm)
- Arkadenbuchhandlung (Freudenstadt, 320 qm)
- Buchhandlung Stangl & Taubald (Weiden, 350 qm)
- Bücher am Käfertörle (Mosbach, 350 qm)
- Buchhandlung Vogel (Schweinfurt, 300 qm)
- Buchhandlung Edele (Kaufbeuren, 320 qm)
- Buchhandlung Tilman Riemenschneider (Osterode, 140 qm)
- Buchhandlung Buch & Spiel (Geesthacht, 140 qm)
- Buchhandlung Stöppel (Weilheim, 630 qm)
- Buchhandlung Decius (Laatzten, 385 qm, Hannover Marktstraße, 1 456 qm, Hannover-Linden, 150 qm, Hildesheim Arnekengalerie, 670 qm, Hildesheim Hoher Weg, 900 qm, Delmenhorst, 300 qm, Uelzen, 420 qm, Celle, 1 000 qm, Winsen, 180 qm)



Osiander

- Buchhandlung Herwig (Göppingen, 800 qm, Aalen, 700 qm, Heidenheim, 700 qm, Schwäbisch-Gmünd, 500 qm)
- Buchhandlung Hübscher (Bamberg, Hallstadt, Fürth, Haßfurt, Neumarkt in der Oberpfalz)
- Buchhandlung Ritter (Wangen, 200 qm)
- Carl Liehner Hofbuchhandlung (Sigmaringen, 300 qm)
- Buchhandlung zum Rathaus (Achern, 220 qm)
- Buchhandlung Ullmann (Bühl, 220 qm)
- Pan-Buchhandlung (Ditzingen, 60 qm)
- Buchhandlung Greno (Nördlingen, 120 qm)
- Köfelsche Buchhandlung (Sonthofen, 200 qm)
- Buchhandlung Glas (Marktobersdorf, 300 qm)
- Buchhandlung Stoll (Metzingen)
- Buchhandlung Burkard (Baiersbronn, 200 qm)
- Buchhandlung Halder (Winnenden, 150 qm)
- Buchhandlung Streit (Forchheim, 300 qm)
- Buchhandlung Ulbrich (Geretsried)



→ einige Perlen einverleiben können. Buchhändler berichten von jahrelanger erfolgloser Suche nach einem Nachfolger, wenn es keine Lösung in der Familie gibt oder Mitarbeitern das notwendige Kapital fehlt, um sich in die Buchhandlung einzukaufen. Für die Filialisten ist es da ein Leichtes, in die Bresche zu springen. Der Markt für die Käufer scheint derzeit geradezu ideal. Kretzschmar beschreibt, was es offenbar so einfach macht, attraktive Buchhandlungen zu erwerben – und sieht neben der Nachfolgefrage noch einen zweiten wichtigen Punkt: »Es wird immer schwieriger, mit einer – oder wenigen – Buchhandlungen wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Denn die Investitionen in eine moderne Infrastruktur, so wie der Kunde es heute erwartet, sind erheblich.« Gleichwohl seien die zugekauften Buchhandlungen keine Schnäppchen: »Eine attraktive, gut funktionierende Buchhandlung hat ihren Preis – das gilt heute noch genauso wie in früheren Zeiten.«

Interessant ist eine Übernahme für Thalia, wenn Standort und Stadt stimmen. »Ausschlaggebend ist für uns die wirtschaftliche Nachhaltigkeit eines Standorts, der auch in zehn Jahren noch rentabel sein soll«, betont Kretzschmar. Ideal sei es, wenn die bisherigen Inhaber in der Stadt gut vernetzt seien und Lust hätten, etwa als Filialleiter, die Buchhandlung gemeinsam erfolgreich weiterzuentwickeln.

Osiander steht Thalia kaum nach Nicht minder schnell als bei Thalia verlief das Wachstum bei Osiander. Bei den Tübingern sind es ebenfalls mehr als 20 Buchhandlungen, wenn auch kleinere, die das Filialnetz dichter werden lassen. Dabei schreitet die Expansion ins weiter entfernte Bayern voran – eigentlich das Gefilde von Rupprecht. Größter Fang von Osiander ist die Buchhandlung Herwig, die an vier Standorten für insgesamt 2 700 Quadratmeter Flächenzuwachs sorgt, gefolgt von der Buchhandlung Hübscher mit fünf Buchhandlungen. Alles in allem beläuft sich das Quadratmeterplus von Osiander auf gut 6 000 Quadratmeter. Ein ausgeklügelter Plan stehe nicht hinter der Expansion, sagt Heinrich Riethmüller, geschäftsführender Gesellschafter: »Viele Buchhandlungen kommen auf uns zu, manche sprechen wir auch an. Das ergibt sich.« Aber, schickt er hinterher: »So extrem wie in den letzten

19 %

Marktanteil hat Thalia im stationären Geschäft.

6 000

Quadratmeter Ladenfläche hat Osiander durch seine Übernahmen der vergangenen drei Jahre dazuerworben. Allein durch die Übernahme von Herwig kamen 2 700 Quadratmeter hinzu.



„Übernahmen sind lukrativer, weil wir besser einschätzen können, wie die Buchhandlung läuft.“

Heinrich Riethmüller, geschäftsführender Gesellschafter, Osiander

zwei Jahren wird es nicht weitergehen. Diese Entwicklung war auch ein Ausdruck des Wandels in unserer Branche. Der wirtschaftliche Druck steigt, sodass viele Buchhandlungen nicht mehr auskömmlich arbeiten können und daher zum Verkauf stehen.«

Gefragt nach den Preisen für gute Buchhandlungen, sagt auch er, dass sie nicht unter Wert zu haben seien. Osiander sei aber bekannt dafür, einen fairen Preis zu zahlen – »es muss immer für beide stimmen, für den Verkäufer genauso wie für den Käufer«. Interessant seien Buchhandlungen mit einem Jahresumsatz von mindestens einer Dreiviertelmillion Euro – klar, dass auch hier die betriebswirtschaftlichen Zahlen, Konkurrenzsituation und Entwicklungschancen stimmen müssen. An Übernahmen schätzt Riethmüller, dass sie »lukrativer sind, weil wir besser einschätzen können, wie die Buchhandlung läuft. Bei einer Neueröffnung ist mehr Bauchgefühl im Spiel – da kann man sich leichter mal täuschen.«

Zukäufe in dieser hohen Zahl stellen ein Familienunternehmen wie Osiander natürlich vor eine große finanzielle Herausforderung. Während Thalia die Frage nach der Finanzierung der Akquisitionen unbeantwortet gelassen hat, sagt Riethmüller, »dass die Finanzierung der Expansion im Moment zu sehr günstigen Konditionen durch die Banken erfolgt. Mit unserem zukunftsgerichteten Konzept können wir die Banken überzeugen.«

Rupprecht setzt auf Individualität Das Oberpfälzer Unternehmen Rupprecht wächst seit seiner Gründung vor 31 Jahren kontinuierlich – nach einer Reihe von Übernahmen meist durch Neueröffnungen. Erst in jüngster Zeit wurden zwei weitere Buchhandlungen hinzugekauft: die Berchtesgadener Bücherstube und die Buchhandlung Horn in Grünwald bei München. Rechnet man die Neueröffnung in Deggendorf im Oktober hinzu, kommt man auf eine Gesamtzahl von 44 Buch-

handlungen in Bayern und Baden-Württemberg (Stand zum 1. Januar 2020). Die beiden Übernahmen fügen sich gut in das gesamte Filialnetz ein, zumal Rupprecht bereits in Bad Reichenhall und, im Fall der Buchhandlung Horn, in Wolfratshausen, Starnberg, Bad Tölz und Murnau vertreten ist.

Dass sich die Gelegenheiten für Übernahmen häufen, weil viele Buchhandlungen zum Verkauf stehen, beobachtet auch Geschäftsführer und Mitinhaber Johannes Rupprecht. »Wir eröffnen und übernehmen aber nur, wenn sich etwas Passendes ergibt. Damit eine Übernahme gut vonstatten geht, brauchen wir Zeit. Wir müssen uns mit dem Ort beschäftigen, mit den Mitarbeitern, mit der Kundschaft, mit den bisherigen Inhabern, um alles gut weiterführen zu können und allem gerecht zu werden. Es muss zu unserer Struktur passen, es muss zum Gebiet passen, es muss vom Auftritt her passen – wir können das nicht am Fließband machen. Es gibt keine Planzahlen, die wir einhalten müssen.« Da muss Rupprecht auch hinnehmen, dass Osiander in die Region vordringt und sogar in unmittelbarer Nachbarschaft Buchhandlungen übernimmt. Und mit der groß angelegten Flächen- und Partnerakquise, wie Thalia sie betreibt, hat Johannes Rupprecht ohnehin nichts am Hut.

Sehr wichtig ist Rupprecht, dass die Buchhandlungen ihre Individualität bewahren – ganz gleich, ob es sich um die eigenen oder die übernommenen Geschäfte handelt. »Auch wenn immer wieder etwas anderes erzählt wird: Die Einkaufsentscheidung trifft bei uns jeder Warengruppenleiter, der vor Ort direkt beim Verlag bestellt – bei uns gibt es kein zentrales Warenlager und keinen zentralen Wareneinkauf.« Rupprecht will, dass die Verantwortung bei den Mitarbeitern vor Ort liegt, damit die Buchhandlungen ein Sortiment haben, das auf die Bedürfnisse ihrer Kunden und die Region zugeschnitten ist. →

ÜBERNAHMEN (FORTSETZUNG)

Mayersche

- Moewes Buchhandlungen (Kerpen, rund 215 qm, Bergheim, 160 qm, Pulheim, rund 150 qm)
- Buchhandlung am Chlodwigplatz (Köln, 180 qm)
- Völkersche Buchhandlung (Goch, 450 qm)

Rupprecht

- Bücherstube Berchtesgaden (120 qm)
- Buchhandlung Horn (zum 1. Januar 2020, Grünwald, 175 qm)



→ **Hugendubels Zukunftskonzept** Mit 150 Buchläden ist Hugendubel die Nummer 2 im deutschen Filialbuchhandel. Nach der Expansionsphase, die das Unternehmen in der Zeit des Zusammenschlusses mit Weltbild (DBH) erlebt hat – vor allem mit dem Erwerb von Buch Habel und Weiland –, hat sich Hugendubel in den vergangenen Jahren mit Übernahmen zurückgehalten. Seit 2017 wurde keine einzige Buchhandlung übernommen. Im Vordergrund stehen derzeit die Modernisierung von Filialen und Neueröffnungen an bestimmten Standorten, teilweise auch auf neuen Flächen. Einen besonderen Akzent setzt der Münchner Filialist mit seinem neuen Handels- und Gestaltungskonzept »Buchshop der Zukunft«, das sich nicht an den herkömmlichen Warengruppen orientiert, sondern das Sortiment durch fünf Lesewelten erschließt. Nach der Eröffnung des ersten »Buchshops der Zukunft« in der runderneuerten Filiale am Münchner Stachus (2 000 Quadratmeter) im November 2018 hat Hugendubel Ende September im Berliner Europa-Center an der Tauentzienstraße auf 1 100 Quadratmetern seinen zweiten Zukunfts-Buchshop eröffnet. Ein weiteres Element in der Filialstrategie Hugendubels sind die Shop-in-Shops: Allein 70 der insgesamt 150 Filialen befinden sich in Karstadt-Warenhäusern. Hinzu kommen noch Pop-up-Stores wie der im November und Dezember 2017 im Frankfurter Shoppingcenter MyZeil eröffnete Laden (siehe auch Interview mit Nina Hugendubel).

Wachsende Händlermacht Für die Verlage wird die Situation zunehmend brenzlich, denn die Macht weniger Händler steigt weiter. Dass Thalia Ende August die Verlage, die direkt an Thalia und die Mayersche liefern, aufgefordert hat, die für Thalia geltenden Konditionen rückwirkend zum 1. Juli auf die Mayersche auszuweiten, macht ihre Lage nicht einfacher (siehe Seite 30).

Den besten Schnitt im Machtgeschacher machen derzeit wahrscheinlich die Inhaberinnen und Inhaber, die ihre Buchhandlung verkaufen möchten – oftmals haben sie sogar die Möglichkeit, unter mehreren potenziellen Käufern auszuwählen, wie Ingo Kretzschmar von Thalia weiß: »An einer guten Buchhandlung sind viele interessiert.« Dass die Buchhandlungen nach dem Verkauf an die Filialisten ihren individuellen Charakter beibehalten können und nicht aufgrund zentraler Vorgaben ihr Gesicht verlieren – das zu gewährleisten, ist eine Herausforderung für die Käufer. Und zugleich eine wesentliche Voraussetzung dafür, dass die Buchhandelslandschaft trotz Konzentrationsprozess weiter abwechslungsreich und bunt sein kann. **nb**

INTERVIEW



» Was die Zukunft des Filialbuchhandels betrifft, sind wir optimistisch.

Nina Hugendubel, geschäftsführende Gesellschafterin bei Hugendubel

Hugendubel hat in den vergangenen Jahren nur wenige Filialen neu eröffnet und seit 2017 keine Buchhandlung übernommen. Steht die Modernisierung und konzeptionelle Umgestaltung der bestehenden Filialen im Vordergrund?

Nein. Wir schauen uns auch intensiv um und entwickeln dabei zum Teil ganz neue Ansätze und Modelle. Unsere Shop-in-Shops bei Karstadt und Pop-up-Filialen etwa sind ein Erfolg und wachsen in der Zahl.

Gibt es Überlegungen, neue Filialen zu eröffnen?

Es gibt immer Überlegungen, neue Filialen zu eröffnen. Wir schauen uns kontinuierlich um. Gerade haben wir ja in der Tauentzienstraße in Berlin eine neue große Filiale eröffnet und im Frühjahr/Sommer 2020 eröffnen wir eine weitere Filiale.

Macht Hugendubel inhabergeführten Buchhandlungen, die eine Nachfolgelösung suchen, Übernahmeangebote?

Wir machen immer dann Übernahmeangebote, wenn die Flächen und die Lagen passen und es für uns sinnvoll erscheint. Mit der Übernahme von inhabergeführten Buchhandlungen, die eine Nachfolgelösung suchen, haben wir bereits sehr gute Erfahrungen gemacht und schließen das auch in Zukunft nicht aus.

Wie würden Sie das Investitionsklima im Filialbuchhandel, auch im Vergleich zu anderen Einzelhandelsketten, einschätzen?

Die Stimmung ist sehr gut. Investitionen wie etwa die in unseren Buchshop der Zukunft zahlen sich aus. Was die Zukunft des Filialbuchhandels betrifft, sind wir optimistisch.

Wie beurteilen Sie die Konzentration im Buchhandel – immer mehr Filialen in immer weniger Händen?

Das Wichtigste ist, dass die Unternehmen und damit die gesamte Branche wirtschaftlich stabil bleiben. So können neue Geschäftsmodelle entwickelt und damit in die Zukunft des Buchhandels investiert werden. *roe*