

Interview mit dem neuen eBuch-Vorstand Bernhard Schäfer

25. Februar 2019

"Auf den Zusammenhalt in der Branche kommt es an"

Bernhard Schäfer ist der neue Vorstand von eBuch. Unter seiner Führung will die Buchhändlergenossenschaft weiter wachsen und sich neuen Partnern öffnen. Das Börsenblatt hat mit ihm über die künftige Strategie gesprochen.

INTERVIEW: MICHAEL ROESLER-GRAICHEN



Bernhard Schäfer © eBuch eG

Was wird mit Ihnen bei der eBuch anders?

Zunächst einmal stehe ich für Kontinuität, denn seit dem Jahr 2000, in dem die eBuch gegründet wurde, läuft alles sehr gut. Wir haben Vieles auf den Weg gebracht: anabel,

genialokal oder auch schönerlesen, unser eigenes Magazin, das seit dem vergangenen Jahr auf dem Markt ist. Und da muss erst einmal nicht viel geändert werden. Da mein Herz für den Vertrieb schlägt, möchte ich gern so viele neue Mitglieder wie möglich ansprechen und die eBuch generell neuen Partnern im Buchhandel öffnen – Buchhandlungen, Lieferanten, aber auch den Verbänden, zu denen selbstverständlich der Börsenverein gehört. Wir wollen mit möglichen Partnern ins Gespräch kommen, und für die Leipziger Buchmesse habe ich bereits eine Reihe von Terminen vereinbart.

Ihre langjährige Buchhandelserfahrung ist da sicher von Vorteil ...

Ich bin seit 30 Jahren Buchhändler und habe alle Größenklassen mitgemacht. Meine Ausbildung habe ich bei der inzwischen geschlossenen Buchhandlung Aigner in Ludwigsburg gemacht, wo ich in einem Team von 50 Mitarbeitern gelernt habe. Bei der eBuch bin ich seit fünf Jahren für den Vertrieb zuständig, gemeinsam mit Herby Thurn. Das werden wir weiter forcieren, ebenso wie die Repräsentationsarbeit. Mit mir zeigt die eBuch auch ein neues Gesicht nach außen – wobei uns Lorenz Borsche natürlich freundschaftlich verbunden bleibt und immer noch viele Tipps geben wird. Viele der großen, umfassenden Ideen kamen ja von Lorenz Borsche. Ohne ihn und seine Macher-Eigenschaften wären wir jetzt nicht dort, wo wir stehen, mit mehr als 860 Mitgliedern und einem eigenen Zentrallager. Und die Mitglieder bleiben der eBuch treu, weil sie wissen, dass sie im Verbund wirtschaftlich besser über die Runden kommen. Mit meiner Buchhandlung Buchland in Bad Wildungen arbeite ich selbst seit elf Jahren mit anabel. Ich wurde dann gefragt, ob ich mich vertrieblisch engagiere, und bekam in Bad Wildungen Besuch von zahlreichen Buchhändlern, die dann Verträge mit der eBuch abgeschlossen haben.

Welche Aufgaben haben jetzt Priorität?

Zunächst einmal die Kommunikation nach innen und nach außen. Dann wird es aber auch darum gehen, die Stabilität zu wahren und neue Mitglieder zu gewinnen. Wir wollen weiterwachsen und Zulauf bekommen. Unser Ziel ist es, die magische Zahl von 1.000 Mitgliedern zu erreichen.

Sind die eBuch-Mitglieder überhaupt von der KNV-Pleite betroffen?

Mit unserem eigenen anabel Zentrallager sind unsere Mitglieder bestens aufgestellt. Der ein oder andere hat zwar KNV als Zweitlieferanten, aber wir als Genossenschaft können nicht direkt eingreifen, sondern die KNV-Krise nur beobachten. Wir drücken die Daumen, dass es in Erfurt und Stuttgart weitergeht.

Viele unabhängige Buchhandlungen sind derzeit im Visier von Filialisten. Hat eBuch auch die Möglichkeit, Buchhandlungen, die vor der Aufgabe stehen, zu übernehmen?

Im Außendienst helfe ich schon hier und da, auch als Unternehmensberater, die eBuch hat allerdings keine Übernahme-Ambitionen. Als Genossenschaft darf sie dies auch gar nicht, und die eBuch GmbH & Co. KG will solche geschäftlichen Aktivitäten nicht entfalten. Unser Ziel ist ja nicht die Filialisierung, sondern die Eigenständigkeit der Buchhändler. Wir wollen keine Dachmarke in dem Sinne sein, dass irgendwann über dem Namen der Buchhandlung "eBuch" steht. Unsere Aufgabe sehen wir vielmehr darin, es den Mitgliedern zu ermöglichen, möglichst gut am Markt zu existieren und neben dem optimierten Einkaufsweg auch weitere Dienstleistungen anzubieten.

Die Einhaltung der Buchpreisbindung liegt der eBuch besonders am Herzen. Wollen Sie die bisherige, nicht immer geräuschlose Praxis beibehalten?

Wir haben das ganze Thema geklärt und die Aktivitäten insofern beruhigt, als wir nicht mehr öffentlich darüber reden. Rechtsanwalt Ehrlinger ist nach wie vor als Preisbindungstreuhand für uns tätig, aber inzwischen übernehmen unsere Mitglieder die Kontrollaufgabe selbst. Wenn sie einen Preisbindungsverstoß entdecken, kontaktieren diese die Kanzlei Ehrlinger direkt, und die eBuch steht beratend zur Seite.

In Ihrer Anfangsphase war die eBuch stark mit ihrer Profilbildung beschäftigt. Was ist Ihnen heute wichtig?

Worauf es jetzt, und erst recht in kritischen Phasen, ankommt, ist der Zusammenhalt in der Branche. Dazu gehört, dass sich Buchhändler untereinander, ob eBüchler oder nicht, aushelfen, und dass man das Gespräch sucht – auch mit den anderen Buchhandelsverbänden. Für uns alle ist die Frage entscheidend, wie wir in Zukunft unser Überleben sichern. Ich selbst bin ein großer Freund von Non-Books im Laden, von Veranstaltungen, mit denen man sich profilieren und Geld verdienen kann. In einem Ort wie Bad Wildungen ist man als Buchhändler ein wichtiger Kulturträger. Ich leite hier seit 20 Jahren auch ein eigenes kleines Theater – das Theater Am Bunker -, in dem wir gerade "Maria Stuart" von Schiller aufgeführt haben. Da kommen ganze Schulklassen, sprechen über das Stück – und über uns. Mein Wunsch ist es, dass die Leidenschaft, mit der ich selbst mein Geschäft betreibe, auch in die Mitgliedschaft und in die ganze Branche ausstrahlt.

Zur Person

Bernhard Schäfer ist seit 30 Jahren Inhaber der Buchhandlung Buchland im nordhessischen Bad Wildungen. Dort arbeitet er mit Geschäftspartnerin Nüket Duru und drei weiteren Buchhändlerinnen zusammen. Zur Buchhandlung gehört auch ein Café. Daneben betreibt Schäfer seit 20 Jahren das Theater Am Bunker. Mitglied der eBuch wurde Schäfer mit seiner Buchhandlung im Jahr 2008, seit fünf Jahren ist er für die eBuch im Vertrieb tätig. Der Aufsichtsrat der Genossenschaft hat ihn vor wenigen Tagen zum neuen Vorstand berufen.