



„Im Sog der E-Volution“

Der Buchmarkt und seine Wertschöpfungsketten

Die Wertschöpfungskette ist seit Jahren im Umbruch...

**... das wahre Potential der
„Wertschöpfungsvernichtung“
wird jedoch erst jetzt – durch
E-Bücher und E-Reader –
endgültig sichtbar**

Die Nachrichten aus Amerika (und England) sind eindeutig

**Wir sollten nicht darauf vertrauen,
dass in Deutschland alles ganz
anders wird und beim Alten bleibt**

**„Let`s face the world as it is and
not as it should be“**

Ein paar Gedanken zur Frage „UND NUN?“

„UND NUN?“ ... Börsenverein (1)

**Vermeiden Sie konservative
„Durchhalte-Parolen“**

„UND NUN?“ ... Börsenverein (2)

Sorgen Sie für frisches Blut in der Familie

„UND NUN?“ ... Verlage (1)

**Unterschätzen Sie nicht die
Bedeutung eines gesunden,
stationären Handels für die
Größe Ihres Marktes**

„UND NUN ?“ ... Verlage (2)

**Investieren Sie für die Kunden
in haptisch ästhetische Produkte**

„UND NUN?“ ... Buchhändler (1)

**Haben Sie Vertrauen in
das Grundbedürfnis des
„story-tellings“**

„UND NUN?“ ... Buchhändler (2)



Investieren Sie in Ihre Kundschaft ...

Strategie der Qualität

Die Buchhandelskette Waterstone's denkt um

LONDON, 20. Mai

Am selben Tag, an dem bekannt wurde, dass der Versandhändler Amazon inzwischen mehr elektronische als gedruckte Bücher absetzt, ist sich der verschuldete Unterhaltungskonzern HMV mit dem russischen Unternehmer Alexander Mamut einig geworden über den Verkauf des britischen Buchhandelsriesen Waterstone's. Mamut, der mit 6,1 Prozent an HMV beteiligt ist und neben anderen Investitionen im Finanz- und Versicherungsbereich den Weblog-Anbieter LiveJournal sowie den Mehrheitsanteil am der russisch-ukrainischen Verlagsgruppe Azbooka-Atticus be-

angekündigt und bereits zu erkennen gegeben, dass er die Kette neu positionieren wolle: Als Buchhandlung mit einer starken regionalen und lokalen Orientierung.

wolle: Als Buchhandlung mit einer starken regionalen und lokalen Orientierung.

Die im Wandel begriffene und tief verunsicherte Branche hat die Verhandlungen mit höchster Aufmerksamkeit verfolgt. Als die einzig gebliebene überregionale Buchladenkette dient Waterstone's nicht nur als Spiegelbild, sondern auch Motor des britischen Marktes. Das seit 1998 zur HMV-Gruppe gehörende Unternehmen besitzt in Großbritannien und Irland knapp dreihundert Filialen und hat 4500 Angestellte. Wenn diese Firma niest, breitet sich die Erkältung über das ganze Verlagswesen aus, zumal in einer Zeit, da Schwarzseher die Zukunft des gedruckten Buches in Frage stellen. Während Amazon in Nordamerika Statistiken veröffentlicht hat, wonach der Online-Händler seit dem 1. April hundertfünf elektronische Taschenbuch- und Hardcover-Ausgaben für je hundert gedruckte Exemplare verkauft zu haben, verzeichnet auch das Vereinigte Königreich, wo das Kindle-Lesegerät erst im August vergangenen Jahres lanciert wurde, einen starken Zuwachs des digitalen Marktanteils. Dort wurden für je hundert gedruckte Exemplare vier elektronische Bücher ab-

Um sich für Herausforderungen des digitalen Marktes zu wappenzulassen, Supermärkte zu behaupten, wird Waterstone's eine neue Strategie brauchen. Alexander Mamut hat mit der Ernennung des unabhängigen Buchhändlers James Daunt zum

ehemalige Banker, ist Gründer einer hochkarätigen kleinen Buchladenkette mit sechs Londoner Niederlassungen. Mit kenntnisreichen, engagierten Verkäufern, einer bibliotheksähnlichen Einrichtung

und einem hochwertigem Sortiment setzen sich diese Geschäfte bewusst ab von den großen Ketten und der Massenware. Daunt hat sich in der Vergangenheit zum Geschäftsmodell von Waterstone's

aus kritisch geäußert, insbesondere über den zentralisierten Einkauf und die Beschäftigung von unqualifizierten Teilzeitverkäufern. Nach empfindlichen Einbrü-

und den Filialen mehr Freiheit in der Auswahl ihres Sortiments gelassen, um die „erdrückende Homogenität“ aufzubrechen. Daunt dürfte diesen Prozess fort-

sehen Vision Tim Waterstones einläuten, die Qualität des kleinen, unabhängigen Buchladens auf die Hauptstraße zu übertragen.

GINA THOMAS

„UND NUN?“ ... Buchhändler (2)

**Investieren Sie in Ihre Kundschaft ...
und vermeiden Sie den Verlust
von Kundenbindung und Kunden-
vertrauen**