

Wie das Buch ins Regal kommt ...

In den 1980er Jahren überlegte der Ausschuss für den Zwischenbuchhandel, angeregt von Kurt Lingenbrink, wie er Licht ins Dunkel (Black Box) des Zwischenbuchhandels bringen könnte, denn Verleger, Vertriebsleiter, Buchhändler und Auszubildende machten zwar die Erfahrung, dass der Zwischenbuchhandel ausgezeichnet funktioniert, aber kaum jemand wusste, wie er funktioniert.

Mir wurde die Aufgabe zuteil, Anregungen und Beiträge aus dem Ausschuss und der Fachgruppe Zwischenbuchhandel zu sammeln, zu sichten und aufzubereiten. Um nicht nur zu informieren, sondern auch gezielt nachschlagen zu können, wählte ich die Form des ABC, das heißt der Aneinanderreihung von Stichwörtern im Alphabet. Jedes Stichwort soll kurz und möglichst abschließend behandelt werden, durch Querverweise soll die Konsistenz des Werkes hergestellt werden.

Nun geht das »ABC des Zwischenbuchhandels« in die fünfte Auflage. Im Zeitalter der Medien erscheint es in vielfältiger Form: als gedruckte Beilage zum *BÖRSENBLATT*, als »Book on Demand«, also als Buch auf Bestellung, gebunden und geeignet für jede Bibliothek; aber es ist auch auf der Homepage des Börsenvereins (www.boersenverein.de) zu finden und herunterzuladen. Zum ersten Mal haben wir einzelne Stichwörter um Internet-Adressen ergänzt (Stand: Februar 2006), damit sich die Leser direkt und vertieft informieren können, wenn bei einzelnen Stichwörtern Bedarf dafür besteht.

Mein Dank gilt allen Mitgliedern des Ausschusses für den Zwischenbuchhandel und der Fachgruppe Zwischenbuchhandel, die mit ihren Anregungen, Beiträgen und ihrer Kritik dazu beigetragen haben, dass das »ABC des Zwischenbuchhandels« in der fünften Auflage auf dem neuesten Stand ist. Ein ganz besonderer Dank gebührt Rudolf Sommer, der das gesamte »ABC des Zwischenbuchhandels« durchgesehen und um viele neue Stichwörter ergänzt hat.

Möge Ihnen, den Leserinnen und Lesern, das »ABC des Zwischenbuchhandels« helfen, alle Fragen zu beantworten, und wenn nicht, dann steht der Ausschuss für den Zwischenbuchhandel Ihnen zur Verfügung und ist für Anregungen und Kritik dankbar.

Im Namen des Ausschusses für den Zwischenbuchhandel



Thomas Bez

A Abholgebühr

→ *Einholgebühr*

a. c.

à condition: Seltene, historische Form des Bezugs. Die Buchhandelsgeschichte kennt drei Bezugsarten: bar, fest und à condition. Die Abrechnung der Bezüge »fest« und »a. c.« erfolgte zur nächsten (Leipziger Oster-)Messe. Bei a. c. gelieferten Büchern wurden nur die verkauften Exemplare abgerechnet und der Rest zurückgegeben oder auf neue Rechnung vorge tragen (→ *Kommissionsware*).

Aktionswanne

Das Barsortiment Libri bietet seinen Kunden zweimal wöchentlich eine Auswahl von ca. 10 Titeln zu Trends und saisonalen Höhepunkten mit Sonderkonditionen an. KNV setzt auf → *Warengruppenpakete*.

Anabel

Automatische Nachführ- und Bestelllogistik. Die Genossenschaft → *eBuch* gründete 2004 Anabel als ein Unternehmen des Zwischenbuchhandels, das sich der logistischen Dienstleistungen von Libri bedient. Anabel unterhält dort ein Zentrallager, und die Genossen, die bereit sind, 80 Prozent oder mehr ihrer Bezüge über Anabel abzuwickeln, erhalten nicht nur bei den Zentrallagertiteln, sondern auch bei einem Großteil der Titel, die vom → *Barsortiment* (Libri) bezogen werden, generell günstige Konditionen, unabhängig von der Rabattgestaltung des Verlags für den jeweiligen Titel.

Mit Hilfe von Anabel wollen Mitglieder von eBuch (und eines Tages auch andere Buchhändler, wenn sich Anabel Buchhandlungen öffnet, die nicht Mitglied in der eBuch sind) ähnliche Rationalisierungsvorteile erreichen wie die großen Filialisten, die ihre Bezüge auf wenige große Verlage und Zwischenbuchhändler konzentrieren (→ *Bezugswegoptimierung* und → *Funktionsverschiebung*).

Auslieferung

Die Abteilung des Verlags, die die Bücher lagert und auftragsbezogen auf den Weg zum Kunden bringt. Häufig wird diese Aufgabe einem fremden Dienstleister übertragen (→ *Verlagsauslieferung*), der den gesamten körperlichen Vertrieb übernimmt, also von der Anlieferung aller Verlagserzeugnisse und sonstiger Produkte, die der Verlag herstellen lässt, bis zur Übergabe der fertigen Sendungen an die Transportführer (→ *Büchersammelverkehr*). Die Verlagsauslieferung führt in der Regel alle Medienprodukte eines Verlags, das → *Barsortiment* eine große Auswahl gängiger Medienprodukte fast aller Verlage.

Im buchhändlerischen Sprachgebrauch wird der Begriff »Auslieferung« oft (verkürzt) für Verlagsauslieferung gebraucht, zum Teil aber auch für die Funktion (Tätigkeit) als solche.

In Österreich und in der Schweiz vereinen die Auslieferungen verschiedene Zweige des Zwischenbuchhandels unter einem Dach, das heißt, entweder sind sie sowohl Barsortiment als auch Verlagsauslieferung (Buchzentrum, Hägerdorf / Schweiz) oder sie kaufen die auszuliefernden Bücher aus Deutschland auf eigene Rechnung mit → *Remissionsrecht*; dennoch sind sie keine → *Barsortimente*, da sie nur die Titel der Verlage führen, die sie mit der Auslieferung beauftragt haben. Außerdem übernehmen diese Auslieferungen meist auch die Vertretung der ausgelieferten Verlage.

Verlage aus Österreich und der Schweiz haben in der Regel eine (Verlags-)Auslieferung in Deutschland, das heißt, sie liefern nicht über die Grenze.

Auslieferungsvertrag

Der Auslieferungsvertrag ist die Basis für die Beziehungen zwischen Kommittent (Verlag) und Kommissionär (Verlagsauslieferung). Darin werden die Leistungen festgelegt, die die → *Verlagsauslieferung* zu erbringen hat, und die Gebühren, die der Verlag dafür zu zahlen hat.

Beim Auslieferungsvertrag handelt es sich um einen Vertrag sui generis, der verschiedene Geschäfte des Handelsrechts miteinander verbindet. Das Kommissionsgeschäft (§§ 383 ff. HGB) ist nur bedingt anwendbar, da der buchhändlerische Kommissionär traditionell in fremdem Namen für fremde Rechnung tätig wird. Der Kommissionär nach § 383 HGB handelt hingegen in eigenem Namen für fremde Rechnung.

Es gibt drei Grundformen der Verlagsauslieferung (VA):

■ **Auslieferung nach dem Mandantenprinzip** (Regelfall des buchhändlerischen Kommissionärs): Hier wird die Auslieferung für jeden Verlag (Mandant) völlig separat geführt, vom Bestelleingang, über die Auftragsbearbeitung, die Lagerung und Kommissionierung bis zur Fakturierung. Die Bezahlung erfolgt auf ein Konto des Verlags. Bei einigen Verlagsauslieferungen können dennoch verlagsübergreifende Packstücke gebildet werden (→ *Versandgemeinschaft*).

■ **Factoring** (Forderungskauf):

Die Verlagsauslieferung kauft die Forderungen ihrer Verlage im Entstehen und kann damit die Bestellungen bei verschiedenen Verlagen entweder auf jeweils verlagsbezogene Rechnungen oder auf eine Rechnung setzen, in beiden Fällen aber zu einer Sendung bündeln. Die Bezahlung der Rechnungsbeträge erfolgt an die Verlagsauslieferung (nicht an die einzelnen Verlage!).

■ **Auslieferung auf eigene Rechnung:**

Die Verlagsauslieferung kauft die auszuliefernde Ware spätestens in der juristischen Sekunde vor dem Verkauf an den Abnehmer (Buchhändler), was nur bedingt mit dem »Selbsteintritt des Kommissionärs« (§ 400 HGB) vergleichbar ist; denn die Verlagsauslieferung kauft generell und nicht im Einzelfall. Mit dem Kauf der Ware wird die Verlagsauslieferung zum Absatzmittler (Eigenhändler), das heißt, sie verkauft die Ware wie ein

Großhändler, setzt sie auf eine Rechnung und liefert in einer Sendung. Damit gewährt die Verlagsauslieferung (nur) einheitliche, auf die einzelnen Rechnungen bezogene Zahlungsziele und -adressen, Skontoregelungen und Valutierung, also nicht nach Verlagen getrennt – oder anders ausgedrückt: Die Zahlungskonditionen bestimmt die Verlagsauslieferung. Die Bezahlung erfolgt mit befreiender Wirkung nur an die Verlagsauslieferung.

Diese Form der Verlagsauslieferung findet man insbesondere in Österreich und der Schweiz (→ *Auslieferung*).

Außendienst

Die → *Barsortimente* pflegen durch Besuche ihrer Kundenbetreuer den Kontakt zu ihren Kunden und vermitteln dabei ihre (Service-)Leistungen und deren (technische) Weiterentwicklung.

Manche Buchgroßhandlungen, insbesondere die → *Rack-Jobber* und die → *Grossisten*, sowie die Auslieferungen in → *Österreich* und in der → *Schweiz* beschäftigen angestellte Reisende oder Handelsvertreter, die das gesamte Sortiment der Buchgroßhandlung beziehungsweise die Programme der von der Auslieferung vertretenen Verlage verkaufen.

Autopsie

Überprüfung und Ergänzung der Verlagsangaben nach Erscheinen des Titels mit dem Buch in der Hand. Dabei wird der Titel in den → *Barsortimenten* auch mit Schlagwörtern versehen.

Im Informationszeitalter geht die Aufnahme neuer Titel viel weiter: Es werden Cover gescannt, sofern die Titelbilder nicht als Dateien von den Verlagen vorliegen. Es werden Inhaltsverzeichnisse und Klappentexte eingelesen, der Titel wird womöglich um Hinweise auf Besprechungen, Verfilmungen usw. ergänzt ... Kurzum, er wird so aufbereitet, dass nicht nur ein Buchhändler den Titel bibliografieren, sondern ein interessierter Leser sich ein umfassendes Bild von dem Titel machen kann, bevor er ihn kauft.

Große Internet-Buchhändler und Suchmaschinen im Internet gehen noch einen Schritt weiter. Sie wollen den Inhalt der Bücher im Internet (teilweise) zugänglich machen: »Search inside« (Amazon), »Google Booksearch«.

Der Börsenverein ist dabei, ein eigenes Projekt »Volltextsuche Online« umzusetzen.

Avis

Der Warenbegleitschein für → *Verlegerbeischlüsse*, die über → *Bücherwagendienste* an die Buchhandlungen transportiert werden, enthält pro Paket neben der Anschrift des Empfängers (Sortimenters) die Absenderangabe (Verlag und/oder Verlagsauslieferung), das Gewicht des Pakets und das Gesamtgewicht der abgelieferten Pakete. Die Avisen werden mit den Sendungen übergeben.

Soweit die Verlage / Auslieferungen einen → *Strichcode* mit der → *GLN* / → *ILN* (→ *Verkehrsnummer*) auf den Adressaufkleber drucken, können zu den einzelnen Paketen auch Rechnungs- oder Lieferscheinnummern angegeben werden. Teilweise vergeben die Bücherwagendienste zur eindeutigen Zuordnung von Paketen zum Avis auch eigene Paketnummern, die auf einen separaten Aufkleber auf dem Paket neben dem Bearbeitungsdatum aufgedruckt werden (→ *Sendungsverfolgung*).

Eine Empfangsquittierung der Avisen durch den Buchhändler ist nicht üblich, da die Bücherwagen die Buchhandlungen in der Regel vor Ladenöffnung beliefern. Zur Realisierung dieser für beide Seiten vorteilhaften Lösung und als Zeichen des Vertrauens zwischen Buchhandel und Bücherwagendienst erhalten die Bücherwagendienste üblicherweise Schlüssel der Buchhandlungen oder separater Wareneingangsbereiche.

Aviszusammenstellung

Zusammenstellung der Tagesavisen und der jeweiligen Tagesgewichtssummen als Berechnungsgrundlage für die monatlichen Transportgebühren (→ *Porto*).

B B2B

»Business to Business«. Die Kommunikation über das Internet wird auch für den Buchhandel immer wichtiger. So können zum Beispiel Buchhändler ihre Vormerklisten beim → *Barsortiment* über das Internet einsehen und korrigieren oder ihre Sendungen im → *Büchersammelverkehr* verfolgen (→ *Sendungsverfolgung*), Verleger können sich über das → *Internet* in das → *Informationssystem* ihrer Verlagsauslieferung einklinken und für sie bereitstehende Daten abrufen. Schließlich ist → *E-Commerce* im Buchhandel häufig eine Verknüpfung von → *B2C*- und *B2B*-Anwendungen, weil der Endkunde (Konsument) in der Datenbank eines Barsortiments bibliografiert und eine Bestellung auslöst, die häufig vom Barsortiment über die von ihm gewählte Buchhandlung oder direkt an ihn ausgeliefert (aber über die Buchhandlung abgerechnet) wird (→ *Internet-Buchhandel*).

B2C

»Business to Consumer« ist die in der Regel bekanntere Anwendung des Internets auf den elektronischen Geschäftsverkehr (→ *E-Commerce*). Die → *Barsortimente* sind beim *E-Commerce* des Buchhandels häufig im Hintergrund tätig, weil sie die Datenbasis (→ *Titel-Datenbank*) für die Recherche bereitstellen, gegebenenfalls die Bestellung des Endkunden entgegennehmen und ausführen (→ *Internet-Buchhandel* und → *Fulfilment*).



► BAG

Die Buchhändler Abrechnungs-Gesellschaft mbH ist eine Gemeinschaftseinrichtung des Buchhandels und dient der Förderung der Wirtschaftlichkeit im Buchhandel. Zweck der Gesellschaft sind insbesondere Abrechnung (→ *Zahlungs-Clearing*) und → *Factoring* im Buchhandel sowie die Übernahme von sonstigen Dienstleistungen für den Buchhandel, zu denen der Informationsverband Buchhandel (→ *IBU*) gehört.

Balkencode

→ *Strichcode*

Barcode

→ *Strichcode*

Barsortiment

Fachgroßhandel des Buchhandels. 1852 gründete Louis Zander das erste selbständige Barsortiment in Leipzig. Bereits einige Jahre zuvor (1847) hatte F. Volckmar begonnen, auf eigene Rechnung mit gebundenen Büchern zu handeln; allerdings war dies nur eine kleine Abteilung im großen → »*Kommissionsgeschäft*« von F. Volckmar, der das Barsortiment von Louis Zander 1861 gekauft hat.

Der Begriff »Barsortiment« (BS) entstand, weil diese Großhandelsform ihr »Sortiment« an den Buchhandel zu dem Preis liefert(e), zu dem der Verlag seine Titel normalerweise an Buchhändler (Wiederverkäufer) verkauft(e), wenn diese »bar« bezahlt(t)en (→ *Originalrabatt*).

Mit den Verlagen und den Buchhandlungen haben die Barsortimente in der Regel Kontokorrentverhältnisse vereinbart. In diesem Fall erhalten die Kunden Dekadenrechnungen, zum Teil auch Kontoauszüge eines Monats, deren Salden sie per Scheck, Überweisung oder durch Bankeinzug begleichen können.

Die Barsortimente bilden die Hintergrundlager des Bucheinzelhandels. Sie führen je nach Größenordnung bis zu 40 Prozent aller Titel der deutschsprachigen Buchproduktion, mit denen sie im Durchschnitt 90 – 98 Prozent des Bedarfs einer Sortimentsbuchhandlung abdecken. Auf diese Weise kann der Buchhändler gebündelt, schnell (über Nacht) und kostengünstig die Titel besorgen, die die Barsortimente auf Lager haben. Damit helfen die Barsortimente dem Buchhandel, seinen Besorgungsauftrag im Rahmen des Gesetzes zur → *Preisbindung* zu erfüllen, und entlasten die Verlage bzw. deren Auslieferungen von der Ausführung kostspieliger Kleinbestellungen (→ *Bezugswegoptimierung*).

Inzwischen führen die Barsortimente nicht nur die »Gegenstände des Buchhandels«, sondern auch Hörbücher, Musikalien (Noten und Tonträger), → *Neue Medien* (sofern sie in körperlicher Form vorliegen), → *Non-Books* (Merchandise-Artikel im Zusammenhang mit Büchern, Spiele, Genussmittel etc.) und Buchhandelsbedarf (Geschenkpapier,

Leuchtmittel usw.), die der Buchhändler bequem in den → *Titel-Datenbanken* recherchieren und über Nacht bestellen kann.

Man unterscheidet zwischen → *allgemeinem Barsortiment* (breites Lager, bis 420 000 Titel) und → *Spezialbarsortiment* (tiefes Lager, einige tausend Titel bestimmter Spezialgebiete). Durch die Titelaufstockung wurden die allgemeinen Barsortimente (KNV, Könemann, Libri, Umbreit in Deutschland, Buchzentrum in der Schweiz) zu Wettbewerbern der Spezialbarsortimente, weil sie deren Titelumfang ebenfalls auf Lager führen. Deshalb ist die Zahl der Spezialbarsortimente stetig zurückgegangen.

Barsortimentsanteil

■ Vom Verlag her gesehen: Anteil des Absatzes, der über die Barsortimente abgewickelt wird (im Jahr 1999: 20,9 Prozent, im Jahr 2004: 20,3 Prozent).

■ Vom Sortimentsbuchhandel aus gesehen: Anteil der Beschaffung, der über die Barsortimente läuft (im Jahr 1999: 28 Prozent, im Jahr 2004: 31 Prozent).

In der Regel wird der Absatzanteil (Punkt 1) verwendet, da der Sortimentsbuchhandel nur etwas mehr als die Hälfte des Buchmarkts repräsentiert (im Jahr 1999: 58,8 Prozent, im Jahr 2004: 55,8 Prozent).

Nach der Diskussion um die → *Branchenrationalisierung* (1969 – 1971) erhöhte sich der Barsortimentsanteil (am Buchabsatz) bis in die Mitte der 1970er Jahre auf ca. 26 Prozent, sank dann aber bis zum Anfang der 1990er Jahre auf unter 18 Prozent. Mit der Diskussion um die Verpackungsverordnung begann eine Trendwende aus der Einsicht, dass Einzel- und Kleinbestellungen rationeller über die Barsortimente (mit → *Mehrwegbehälter*) abgewickelt werden können.

Die tendenziellen Verschiebungen der Umsätze zugunsten der Barsortimente halten an: Viele Buchhändler konzentrieren ihren Einkauf zunehmend auf die Hauptverlage (alle Titel von A-Verlagen, wichtige Titel von B-Verlagen), während sie die Bezüge von den übrigen Verlagen, Besorgungen und schnelle Lagerergänzungen (ausschließlich) über die Barsortimente abwickeln, sofern diese die bestellten Titel auf Lager führen (→ *Bezugswegoptimierung* und → *Funktionsverschiebung*). Die Barsortimente unterstützen die Buchhändler dabei durch Paketangebote (→ *Aktionswannen*, → *Warengruppenpakete*) oder in Kooperation mit Verlagen (→ *Service*) oder über Einkaufsgenossenschaften (→ *Anabel* und → *LG Buch*). Im Ergebnis hat es dennoch keine dramatischen Verschiebungen gegeben. Der Barsortimentsanteil (an der Beschaffung) ist von 1999 bis 2004 nur um 3 Prozentpunkte gestiegen.

Barsortimentsnummer

Seit der Einführung der → *IT* vergeben die Barsortimente jedem Titel, den sie ans Lager nehmen, eine eigene Nummer. Die

Barsortimentsnummern wurden auch nach der Einführung der → *ISBN* beibehalten, weil die Vergabepaxis der Verlage nicht einheitlich war (und sich auch heute noch nicht immer an die Richtlinien hält) und ein Titel mit der *ISBN* daher nicht in jedem Fall eindeutig identifiziert werden kann.

Bei den großen Barsortimenten kann man mit deren Barsortimentsnummer oder der *ISBN* oder der → *EAN* bestellen, bei den mittleren Barsortimenten (Könemann und Umbreit) kann man außerdem mit der *KNV*-Nummer bestellen, weil diese Barsortimente in den → *Titeldateien* von *KNV* sigeln.

Barsortimentsquote

→ *Barsortimentsanteil*

Barsortimentsrabatt

Der Rabatt, der den Barsortimenten gewährt wird, war traditionell die Summe aus → *Grund- und Funktionsrabatt*. Beide Rabatte wurden auf der Basis des gebundenen Ladenpreises berechnet.

Bis zur Einführung des Buchpreisbindungsgesetzes (Oktober 2002) galt nach ständiger Spruchpraxis des Bundeskartellamts, dass Verlage dem Barsortiment keine schlechteren Konditionen gewähren durften als dem Einzelhandel. Im Spartenpapier, den Verhaltensgrundsätzen des Buchhandels, ist deshalb festgelegt:

»Barsortimente werden von den Verlagen ohne sachlich gerechtfertigten Grund nicht zu ungünstigeren Bedingungen beliefert, als maximal Firmen oder Gruppierungen des Einzelhandels oder branchenfremder Unternehmen, insbesondere Großhändlern, eingeräumt werden.« (Spartenpapier I Abs. 1, dritter Spiegelstrich)

Mit dem Inkrafttreten des Buchpreisbindungsgesetzes gilt die Regelung des § 6 Abs. 3: »Verlage dürfen für Zwischenbuchhändler keine höheren Preise oder schlechtere Konditionen festsetzen als für Letztverkäufer, die sie direkt beliefern.«

Die Konditionen der Zwischenbuchhändler (gemeint Barsortimente) bilden also die Obergrenze (Höchstgrenze) für alle Konditionen und lösen damit die 50-Prozent-Marke ab, die das Bundeskartellamt einst als Obergrenze für den Einzelhandel gesetzt hatte, die noch mit der Preisbindung vereinbar war.

In § 6 Abs. 3 geht es also nicht um eine »Meistbegünstigungsklausel« für Barsortimente, sondern darum, dass – egal aus welchem Grund – die Überschreitung der Barsortimentskonditionen die Funktion der Barsortimente als Garanten für die Überallerhältlichkeit der Bücher verkennt und der Preisbindung schadet, weil der gebundene Ladenpreis zum »Mondpreis« wird. In der Regel erhält dann eine Handelsstufe mehr als die Rabatte zweier Handelsstufen und unter Umständen mehr als der Verlag selbst.

Beischlüsse

→ *Verlegerbeischlüsse* und → *Büchersammelverkehr*

Besorgungsgeschäft

In der Regel liefert ein → *Barsortiment* die Titel, die es auf Lager hat. Bestellungen auf andere Titel werden über die → *Bestellanstalt* an die entsprechenden Verlage bzw. deren Auslieferungen weitergeleitet.

In bestimmten Fällen (Umbreit bei Sammelaufträgen im Schulbuchgeschäft) und im Außenhandel besorgen Barsortimente Titel für ihre Kunden: beim Import ausländische Titel für deutsche Kunden und beim Export deutsche Bücher für ausländische Kunden.

Bestellanstalt

Sie ist Teil des Sortimenter-Kommissionsgeschäfts (bei *KNV* seit 1829). Seit 1842 gab es in Leipzig eine zentrale Austauschstelle für Bestellzettel.

Die Bestellanstalten (BA) erleichtern dem Buchhändler den Bestellverkehr, indem dieser den größten Teil seiner Bestellungen an seinen → *Kommissionär* sendet, der dann alle Bestellungen gebündelt an die entsprechenden Verlage / Auslieferungen weiterleitet.

Im IT-Zeitalter wurde der Bestellzettel von IT-Systemen → *Datenfernübertragung* (DFÜ) verdrängt, die den Bestellvorgang beschleunigen, die Summe der bei der BA eingehenden Bestellungen in Sekunden nach Verlagen / Auslieferungen sortieren, zum vereinbarten Zeitpunkt elektronisch weiterleiten und den Verlagen / Auslieferungen die Erfassung ersparen, weil die aufbereiteten Daten direkt in die → *IT* der Empfänger eingespielt werden. Verlage / Auslieferungen, die die Bestellungen nicht elektronisch empfangen können, erhalten die ausgedruckten Aufträge per Post oder Telefax.

Inzwischen übermitteln die Bestellanstalten (teilweise) auch Bestellungen ausländischer Buchhandlungen an deutsche Verlage und umgekehrt Bestellungen deutscher Buchhandlungen an ausländische Lieferanten (Verlage und Buchgroßhandlungen).

Neben den Bestellanstalten von *KNV* und *Libri* gibt es die Bestellanstalten → *IBU* in Deutschland, *Comelivres* in der Schweiz und *KöBuData* in Österreich.

Bestell-Clearing

Das Einsammeln, richtige Zuordnen und Weiterleiten fast aller Bestellungen einer Buchhandlung übernehmen die → *Bestellanstalten*.

Bestell- und Bibliografiersystem

1976 begannen die großen → *Barsortimente* mit der Einführung der → *IT* im buchhändlerischen Bestellverkehr. Aus



► den einfachen → *Terminals*, mit denen man nur bestellen konnte, entwickelten sich dialogfähige Systeme, mit denen man bibliografieren und bestellen kann sowie Meldungen über Lieferhindernisse und Preisänderungen erhält (→ *Warenwirtschaftssysteme* und → *Internet*).

Bestellstruktur

Ein Großteil der Bestellungen geht auf elektronischem Weg beim Zwischenbuchhandel ein. Mehr als 90 Prozent der Bestellungen an die → *Barsortimente* werden über IT-Systeme aufgegeben. Die restlichen Bestellungen gehen telefonisch oder schriftlich (gelbe Post, Telex oder Telefax) ein.

In den → *Verlagsauslieferungen* ist der Anteil der elektronisch eingehenden Bestellungen geringer, da die Reiseaufträge des Sortiments zum Teil noch in schriftlicher Form abgewickelt werden. Anfang der 1990er Jahre begann die Ausrüstung der Verlagsvertreter mit Laptops, so dass deren Reiseaufträge elektronisch übermittelt werden. Die Bestellung per Telex oder Telefax wird von den Auslieferungen nicht propagiert, da diese Bestellungen (wie schriftliche Bestellungen) manuell erfasst werden müssen.

In einer Untersuchung über das elektronische Bestellverhalten im Buchhandel, die die HTWK Leipzig zusammen mit der Unternehmensberatung Hardt & Wörner (im Jahr 2000) durchgeführt hat, zeigte sich, dass neben Informationsdefiziten und den nicht einheitlichen Übermittlungsstandards die Konditionenpolitik der Verlage das Haupthindernis für die elektronische Bestellung bei Verlagen / Auslieferungen ist: Der eine Grund, Bestellungen nicht elektronisch zu übermitteln, liegt darin, dass die bisherigen Datenformate, vor allem der → *BWA-Satz*, zahlreiche Einschränkungen auferlegen. Damit können zum Beispiel keine Lieferadressen übermittelt werden oder Codes, die für bestimmte Konditionen oder zur Kennzeichnung von Rabattaktionen genutzt werden. Der andere Grund besteht darin, dass Buchhändler ihre Bestellungen auf dem Umweg über die Vertreter zum Verlag bzw. zu dessen Auslieferung schicken, um die mit dem Vertreter vereinbarten Sonderkonditionen (von Partieergänzungen bis Valuta) zu erhalten. Deshalb müssen die Auslieferungen noch weit mehr als die Hälfte der eingehenden Bestellungen manuell erfassen, was zu zeitlichen Verzögerungen, zu höheren Erfassungskosten und im einen oder anderen Fall auch zu Erfassungsfehlern führt.

Bestellwegoptimierung

→ *Bezugswegoptimierung*

Bestsellerlisten

Die Bestsellerlisten im Buchhandel haben zwei Wurzeln: Zum einen die bekannten, veröffentlichten Bestsellerlisten, die aufgrund von Vorschlagslisten und den »Einschätzungen« der Titel in Buchhändler-Panels entstanden sind, und zum anderen

die Bestsellerlisten einiger → *Barsortimente*, die ein Ranking ihrer Lagertitel nach (monatlichen) Verkaufszahlen veröffentlichen (→ *Marktinformation*).

Nach der Durchdringung des Buchhandels mit Scannerkassen und → *Warenwirtschaftssystemen* werden fast alle veröffentlichten Bestsellerlisten inzwischen aus Scannerkassendaten gespeist, das heißt, sie beruhen auf echten Verkaufszahlen (unter Umständen beschränkt auf die Titel, die für die jeweilige Vorschlagsliste ausgewählt worden sind).

Die bekannteste und älteste Bestsellerliste wird vom »Spiegel« veröffentlicht. In der Zwischenzeit haben viele Zeitschriften mit eigenen Bestsellerlisten nachgezogen. Die Qualität der Bestsellerlisten hängt ab von der Auswahl der Absatzkanäle (siehe Schaubild am Ende: Bucheinzelhandel) und der Repräsentativität der datenliefernden Buchhändler (Panel); deshalb weichen Bestsellerlisten nicht selten stark voneinander ab.

Wo es nicht nur um Bestseller, sondern auch um Trends geht, ist die richtige Eingruppierung der Titel in → *Warengruppen* notwendig, die auf der → *Warengruppensystematik* beruht. Leider gruppieren viele Verlage ihre Titel immer noch nicht (richtig) ein, so dass selbst Trendaussagen nur unter Vorbehalt zu machen sind.

Bezugswegoptimierung

Das Problem der Optimierung der Bestell- und Lieferwege ist so alt wie das → *Barsortiment*. In zeitlichen Wellenbewegungen kommt es einmal zu einer tendenziellen Ausschaltung des Buchgroßhandels, weil die Verlage verstärkt den direkten Kontakt mit den Wiederverkäufern aller Art (Bucheinzelhandel und Nebenmärkte) über die Verlagsvertreter suchen, ihre Durchschnittsabgabe-Rabatte senken wollen (→ *Barsortimentsrabatte* sind die höchsten Rabatte: § 6 Abs. 3 BuchPrG) oder im Rahmen von Markenartikelstrategien um den Platz im Regal und im Schaufenster der Buchhandlungen kämpfen. Die Buchhändler lassen sich von hohen Rabatten, Reizpartien oder → *Jahreskonditionen* beeinflussen und bestellen deshalb fest jedes (einzelne) Buch direkt beim Verlag oder bei dessen Auslieferung.

Dann setzt sich wiederum die Erkenntnis durch, dass eine vernünftige Arbeitsteilung zwischen Verlagen / Auslieferungen und Barsortimenten ihre Berechtigung hat: große Mengen direkt beim Verlag / bei dessen Auslieferung ordern, Einzel- und Kleinbestellungen über die Barsortimente laufen lassen, weil sowohl die Auslieferungskosten (vom Aussetzen über das Fakturieren und Verpacken bis zum Zahlungsverkehr) als auch die Beschaffungskosten (von den Kosten der Bestellung über den Wareneingang bis hin zur Zahlungsregulierung und Entsorgung der Verpackung) dadurch verringert werden.

Diese Arbeitsteilung zwischen Verlagen / Auslieferungen und Barsortimenten wurde bereits 1971 im Oldenbourg-Plan (des Verlegers Rudolf Oldenbourg) gefordert und mit Zahlen belegt.

Dies führte in der Folgezeit auch zu einem Ansteigen des → *Barsortimentsanteils* auf 26 Prozent (→ *Branchenrationalisierung*).

Diese Erkenntnisse gerieten jedoch wieder in Vergessenheit, als Verleger über Jahreskonditionen, portofreie Lieferung usw. versuchten, ihre Marktanteile zu erhöhen, und als Sortimenter versuchten, die Jahreskonditionen in möglichst vielen Fällen auszuschöpfen. Die Weiterleitung von Bestellungen per DFÜ (→ *Bestellanstalt*) und die Beschleunigung des → *Büchersammelverkehrs* führten dazu, dass der Zeit- und Kostenvorteil der Barsortimentsbestellungen gegenüber den Verlagsbestellungen sank.

Im Zuge der Diskussion um die Umsetzung der → *Verpackungsverordnung* im Buchhandel begann Anfang der 1990er Jahre ein Umdenken, weil zu den relativ hohen Kosten der Einzel- und Kleinbestellungen nun auch die erhöhten Kosten der Verpackung (Grüner Punkt) und Entsorgung kamen. Flankierend dazu setzte sich die Erkenntnis durch, dass Verlagsauslieferungen zu ihren Gebühren (Provisionen und Spesen) nicht dieselben Leistungen erbringen können wie die Barsortimente mit ihren (Funktions-)Rabatten.

Mit dem »Hugendubel-Schock« (1995) – der Filialist führte den gesamten Bezug seiner Ware über das Barsortiment ein – wurde die Arbeitsteilung aus Sicht des Buchhandels neu definiert: Zur Bezugswegoptimierung werden nicht allein die Konditionen und die Liefergeschwindigkeit ins Kalkül gezogen, sondern auch die Dienstleistungen des jeweiligen Lieferanten. Dabei zeigt sich gerade bei großen Buchhandlungen und Filialisten eine deutliche Tendenz zu einem höheren Anteil des Barsortimentsbezugs (→ *Funktionsverschiebung*), weil sie die besonderen Dienstleistungen der Barsortimente (→ *Service*) schätzen und/oder ihr → *Zentrallager* und ihren → *Filialverkehr* von einem Zwischenbuchhändler optimieren lassen. Je nach Größe und Ausrichtung eines Filialisten lohnt sich ein Zentrallager nur für einige hundert (max. 1 500) Titel, weil Lager- und Logistikkosten die Einkaufsvorteile konterkarieren, je breiter das Lager wird.

Mit → *Anabel* ist diese Idee der Bezugswegoptimierung auf kleine (und mittlere) Buchhandlungen übertragen worden. Ein differenziertes Modell (ohne Zentrallager) findet sich bei der Leistungsgemeinschaft Buch (→ *LG Buch*).

Die Vorteile der Bezugswegoptimierung durch Konzentration auf wenige Lieferanten ergeben sich nicht nur aufgrund besserer Konditionen bei diesen Lieferanten, sondern auch durch erhebliche Einsparungen im »back office« (in der Verwaltung): Bei der Konzentration auf einen Zwischenbuchhändler bedeutet dies: eine Bestellung, eine Lieferung, eine Rechnung, eine Zahlung, gleiche Lagerbreite bei geringerer Lagertiefe (geringere Kapitalbindung, geringeres Risiko, Lagerergänzung über Nacht) und weitere Vorteile des → *Service* wie → *regalfertige Lieferung* usw.

Während die Bezugswegoptimierung die Rationalisierung aus Sicht des Einzelhandels (Buchhandels) im Blick hat, geht es bei der → *Branchenrationalisierung* um den buchhändlerischen Verkehr als Ganzes, das heißt um Vorteile für alle Beteiligten (Sparten).

BoD

»Books on Demand«, ein von Libri geschützter Begriff: Bücher werden auf Bestellung gedruckt, was für alle Titel interessant ist, deren voraussichtlich zu verkaufende Auflage zu niedrig ist, um sie in einem der bisher bekannten, seriellen Druckverfahren (wirtschaftlich) herzustellen.

Inzwischen sind BoD-Titel nicht nur über Libri, sondern auch über andere Barsortimente zu beziehen.

Landläufig wird der Begriff BoD mit → *PoD* (Printing on Demand) gleichgesetzt. Abgesehen davon, dass der Begriff BoD geschützt ist, lässt sich auch insofern eine Unterscheidung treffen, als PoD für alle Klein- und Kleinstauflagen von Druck-Erzeugnissen (also nicht nur Bücher) steht, die sequenziell (Seite für Seite) und nicht seriell gedruckt werden.

www.bod.de

Börsenverein

Der Börsenverein des Deutschen Buchhandels »hat den Zweck, die Interessen seiner Mitglieder ... zu vertreten und die Erfüllung der Aufgaben des Herstellenden, des Verbreitenden und des Zwischenbuchhandels zu fördern« (§ 1, Ziff. 3 Satz 1 der Satzung). Er ist die Organisation des gesamten Buchhandels. Die Sparten Hersteller Buchhandel (Verlag), Verbreitender Buchhandel (Bucheinzelhandel) und Zwischenbuchhandel sind – in drei Fachgruppen gegliedert – im Börsenverein vertreten. Daher wird der Börsenverein auch als »dreistufiger« Verband bezeichnet.

Die Interessen des Zwischenbuchhandels vertritt der Ausschuss für den Zwischenbuchhandel, der jeweils für drei Jahre gewählt wird und aus fünf bis sieben Mitgliedern besteht.

www.boersenverein.de

Auch in → *Österreich* und in der → *Schweiz* vereinigen sich die Sparten (Verleger, Buchhändler und Zwischenbuchhändler) unter einem Dachverband: In Österreich ist dies der Hauptverband des Österreichischen Buchhandels und in der Schweiz der Schweizer Buchhändler- und Verleger-Verband.

Branchenrationalisierung

Als das betriebswirtschaftliche Ergebnis der Buchhandlungen Ende der 1960er Jahre zum ersten Mal nach dem Zweiten Weltkrieg auf null abzusacken drohte, wurden unter der Überschrift »Branchenrationalisierung« verschiedene Pläne in der buchhändlerischen Öffentlichkeit diskutiert, wie der → *buchhändlerische Verkehr* schneller und kostengünstiger abgewickelt werden könnte.



► Die Idee, den »Leipziger Platz« in der Bundesrepublik Deutschland wieder aufleben zu lassen, hatte ihren Niederschlag im Meurer-(Mohn-)Plan (eine zentrale Verlagsauslieferung) und wurde später von den Betriebsberatern Hinze und Heinold an die damaligen Verhältnisse »angepasst« (dezentrale Verlagsauslieferungen), aber schließlich vom Verleger Rudolf Oldenbourg 1971 »auf die Füße gestellt«. Er erkannte, dass die dezentralen Verteilstellen in Form der → *Barsortimente* bereits vorhanden waren und dass es für beide Seiten, das heißt Verleger und Sortimenter, sinnvoll ist, Bestellungen bis zu einer bestimmten Größe über die Barsortimente abzuwickeln (→ *Bezugswegoptimierung*).

Durch die Podiumsveranstaltungen des Zwischenbuchhandels auf den Leipziger und Bonner Buchhändlertagen angeregt, begann 1992/93 ein erneutes Nachdenken über die »Branchenrationalisierung«, das dazu führen sollte, dass Buchhändler ihre Einkaufsgewohnheiten kritisch überprüfen, Verleger ihre Konditionen unter dem Aspekt verändern, Einzel- und Kleinbestellungen (wieder) über die Barsortimente laufen zu lassen, und Barsortimente ihren Teil dazu beitragen, indem sie ihre Lager aufstocken.

Während die Barsortimente seit 1992/93 ihren Lagerumfang von 150 000 bis 200 000 Titel auf 300 000 bis 420 000 Titel beträchtlich erweitert haben, haben nur sehr wenige Verlage ihr Konditionengefüge mit dem Ziel der Branchenrationalisierung verändert, obwohl dies dazu beitragen würde, die Bestellübermittlung zu beschleunigen und zu vereinfachen (→ *Bestellstruktur*).

2001 versuchte der Ausschuss für den Zwischenbuchhandel mit einer Podiumsveranstaltung auf den Buchhändlertagen darauf hinzuweisen, welche Rationalisierungsreserven noch im → *buchhändlerischen Verkehr* stecken, wenn man die Logistikkette prozessorientiert angeht. Das heißt, wenn man den Logistikprozess als Ganzes optimiert und nicht nur darauf abhebt, welchen Vorteil das einzelne Glied in der Kette hat. Mit → *ECR* (Efficient Consumer Response) haben andere Branchen bereits bewiesen, wie durch Rückmeldungen vom point of sale (aus der Scannerkasse des Einzelhandels an seine Lieferanten) Serien (Auflagen) präziser gesteuert und »just in time« geliefert werden können, um so Herstellungskosten, Lagerkosten und -risiken zu minimieren.

Während auf Seiten des Buchhandels mit verschiedenen Modellen die Bezüge optimiert werden (→ *Anabel*, → *Bezugswegoptimierung*, → *Funktionsverschiebung* und → *LG Buch*), testen Verlage mit ihren Auslieferungen, wie sie den Buchhandel schneller und serviceorientierter beliefern können, ohne dass die Auslieferungskosten (geringere Bündelung aufgrund häufigerer Bestellungen und höhere Handlingkosten durch tagfertige Lieferung) erheblich steigen.

In der → *Schweiz* haben sich zwei Auslieferungen zum ServiceZentrum Buch (SZB) zusammengeschlossen, um einen höheren Servicegrad zu realisieren.

Buchgroßhandel

Wenig gebräuchlicher Begriff für den Großhandel mit Büchern, da der Fachgroßhandel in der Branche als → *Barsortiment* bezeichnet wird; der Großhandel mit Modernem Antiquariat firmiert als → *Großantiquariat*, der Großhändler, der Bücher als Nebenbranche führt als → *Grossist* und der Großhändler, der die Regale der Kaufhäuser, Super- und Verbrauchermärkte mit Büchern bestückt, als → *Rack-Jobber* oder → *Regalgroßhändler*.

Buchhändlerischer Verkehr

Darunter versteht man im Buchhandel alle Warenbewegungen, Informationsflüsse und Zahlungsströme zwischen den Verlagen und den Buchhandlungen. Im Brennpunkt des buchhändlerischen Verkehrs stehen die Zwischenbuchhändler (und die → *BAG*). Die Rationalisierungspotenziale (vgl. → *Bezugswegoptimierung*, → *Bündelung* und → *Branchenrationalisierung*), die sich durch die Einschaltung des Zwischenbuchhandels (und der BAG) ergeben, sind immer noch nicht ausgeschöpft.

Büchersammelverkehr

Während früher die → *Bücherwagendienste* kleinerer → *Barsortimente* nur eigene Ware transportierten, transportieren die Bücherwagendienste der großen Zwischenbuchhändler sowohl Barsortimentssendungen und Kommissionsware (der eigenen Verlagsauslieferung) als auch → *Verlegerbeischlüsse*. Der Buchhändler kann als Kommittent also (fast) alle seine Bezüge über seinen → *Sortiments-Kommissionär* laufen lassen.

Um die günstigen Sammeltarife auszunutzen, die auf dem Monats- oder Jahresaufkommen eines Buchhändlers beruhen, sollten auch solche Büchersendungen über den Büchersammelverkehr geschickt werden, bei denen die Verlage einen Teil oder das gesamte Porto übernehmen (Portobeteiligung bzw. Portofreiheit). Wenn die Verlage einen anderen Versandweg wählen, sinkt das Monats- bzw. Jahresaufkommen des Buchhändlers und er wird unter Umständen in eine schlechtere Gewichtsklasse eingestuft. Um dies zu vermeiden, können die Verlage dem Buchhändler ihre Beteiligung am Porto über eine entsprechende Gutschrift zukommen lassen.

Ca. 90 Prozent aller Sendungen erreichen den Buchhandel innerhalb von zwei Tagen nach Abholung der Sendung durch den Bücherwagendienst beim Verlag bzw. dessen Auslieferung. Im Gegensatz zu den Paketdiensten erfolgt die Anlieferung durch die Bücherwagendienste im Allgemeinen vor Ladenöffnung der Buchhändler.

Wegen der Anlieferung vor Ladenöffnung kann die Übergabe der Sendungen an den Empfänger nicht quittiert werden. Ist im Fall des Verlustes einer Sendung keine Schuld festzustellen, so haben der Abnehmer und die beteiligten Kommissionäre dem

Verlag die Hälfte des Rechnungsbetrags der in Verlust geratenen ... Sendung in gleichen Teilen zu ersetzen (§ 17 Ziff. 2b der Verkehrsordnung für den Buchhandel vom 31.08.1989).

Bücherwagen

gab es bereits zu »Leipziger Zeiten« (bis zum Zweiten Weltkrieg), als die Reichsbahn Bücherwagen von Leipzig aus an die Schnellzüge in alle deutschen Großstädte anhängte. Heute erfolgt die Zustellung ausschließlich durch LKW der Zwischenbuchhändler oder der von ihnen eingeschalteten Spediteure und Frachtführer.

Bücherwagendienst

Nach dem Zweiten Weltkrieg bauten Zwischenbuchhändler eigene → *Bücherwagendienste* auf: Mit eigenen Lieferwagen, später auch mit (Vertrags-)Spediteuren und Frachtführern wurden und werden Buchhändler im ganzen deutschsprachigen Raum (Deutschland, Luxemburg, Österreich, Schweiz, Südtirol) täglich angefahren.

Im → *Büchersammelverkehr* transportieren die Bücherwagendienste die Sendungen des eigenen → *Barsortiments*, die Kommissionsware der eigenen Verlagsauslieferung und die → *Verlegerbeischlüsse*.

Die entfernungsunabhängigen Gebühren der Bücherwagendienste tragen dazu bei, dass Buchhandlungen in (von den → *Kommissionsplätzen* aus gesehen) entfernt gelegenen Orten nicht benachteiligt werden. Die → *Preisbindung* verbietet nämlich einen Aufschlag wegen höherer Warenbeschaffungskosten.

Bündelung

Durch die Einschaltung des Zwischenbuchhandels (in jeder Form) wird ein hoher Bündelungseffekt und damit eine Rationalisierung des buchhändlerischen Verkehrs erzielt. Theoretisch sind zwischen 2 000 Verlagen und 6 000 Buchhandlungen und Verkaufsstellen $2\,000 \text{ mal } 6\,000 = 12\,000\,000$ Beziehungen (Bestellungen, Lieferungen, Meldungen, Zahlungen, Informationen ...) denkbar. Werden nun 25 Zwischenbuchhändler (Barsortimente, Bestellanstalten, Büchersammelverkehre, Verlagsauslieferungen) eingeschaltet, so lassen sich die Beziehungen theoretisch bis auf $2\,000 \text{ mal } 25 \text{ plus } 25 \text{ mal } 6\,000 = 200\,000$ Beziehungen reduzieren.

Dies sind theoretische Zahlen. Konkret heißt das: Wenn eine Buchhandlung bei einem → *Barsortiment* bezieht, erspart sie sich eine Menge Einzel- und Kleinbestellungen bei all den Verlagen, deren Titel von diesem Barsortiment geführt werden: eine Bestellung, eine Lieferung, eine Rechnung, eine Buchung, eine Zahlung anstelle vieler solcher Vorgänge.

Ähnliches gilt für den → *Sortimenter-Kommissionär*: Statt bei vielen hundert Verlagen zu bestellen, gibt die Buchhandlung alle ihre Bestellungen bei einer → *Bestellanstalt* auf, die sie mit den Bestellungen anderer Buchhandlungen bündelt

und an die entsprechenden Verlage / Auslieferungen weiterleitet. Umgekehrt werden im → *Büchersammelverkehr* die Sendungen vieler Verlage / Auslieferungen zusammengeführt, um sie dann gebündelt den jeweiligen Buchhandlungen zuzustellen.

Die → *Verlagsauslieferung* schließlich bündelt die Titel ihrer Kommittenten, das heißt, der Buchhändler hat eine Adresse für die Programme vieler Verlage. Diese wiederum nutzen gemeinsam die Einrichtungen (Lager, IT ...) ihrer Auslieferung.

Ohne den Bündelungseffekt des Zwischenbuchhandels wäre der → *buchhändlerische Verkehr* heute nicht mehr denkbar. Er wäre umständlicher, langsamer, teurer ... Das Besorgen von Büchern geriete zur Wissenschaft, und viele Titel würden gar nicht mehr den Weg zum Kunden finden.

BWA-Satz

Der Betriebswirtschaftliche Ausschuss des Börsenvereins (BWA) hat 1993 einen Branchenstandard für die elektronische Übermittlung von Bestellungen, Rückmeldungen und Liefer­scheinen geschaffen. Seitdem wurden die BWA-Sätze nicht weiterentwickelt. Stattdessen hat der BWA 1998 die Umstellung auf den internationalen Standard → *EANCOM* empfohlen.

CCG

Die Centrale für Coorganisation in Köln ist in die → *GSI Germany* überführt worden.

CD-ROM

Abkürzung für »compact disc – read only memory«: nur lesbare (nicht überschreibbare) Platte, die vom Hersteller mit konstantem Inhalt (zum Beispiel einer Datenbank) gebrannt und geliefert wird. Die Stärke der CD-ROM liegt darin, dass große Datenmengen relativ kompakt gespeichert werden können. Eine Aktualisierung der Datenbestände erfolgt in der Regel durch die Lieferung einer neuen CD-ROM.

Das → *VLB* (»Verzeichnis lieferbarer Bücher«) erscheint derzeit (2006) zwölfmal im Jahr auf CD-ROM. Darauf sind zusätzlich folgende Dateien gespeichert:

- Katalog von Bugrim
- Ergänzungskataloge von Könemann und Umbreit
- Österreichischer Schulbuchkatalog
- Katalog von Petersen Buchimport

In der Schweizer Auflage des VLB auf CD-ROM findet sich auch der Katalog des Schweizer Buchzentrums.

Seit Mitte der 1990er Jahre sind die großen → *Barsortimente* KNV und Libri dazu übergegangen, ihre Barsortimentskataloge auf CD-ROM anzubieten, die derzeit (2005) zwölfmal (Libri 18-mal) jährlich erscheinen.

Die Bibliografie erfolgt mittlerweile unter einer grafischen Oberfläche, unter der auch die Kataloge der Barsortimente ➤

► und die internationalen Datenbanken zu finden sind, mit denen amerikanische, englische, französische, italienische und spanische Titel bibliografiert werden können.

Sowohl die CD-ROM der Barsortimente als auch die des VLB bieten eine Menge an Zusatztexten und -informationen, insbesondere aber die Abbildungen vieler Titel (Cover), wie sie in Internet-Anwendungen der → *Titel-Datenbanken* zu finden sind.

Einige CD-ROM-Datenbanken können durch tägliche Updates (Novitäten, Preise, Meldeschlüssel) aktualisiert werden.

Clearing

Im Zwischenbuchhandel steht der Begriff des Clearing für jede Form der Bündelung und richtigen Zuordnung von Transaktionen: Hierzu gehören die Aufgaben des → *Sortiments-Kommissionärs* im Bestell- und Büchersammelverkehr, die Aufgaben des Zwischenbuchhandels und der → *BAG* im Zahlungsverkehr und als neue Dienstleistung die → *Konvertierung* (vom → *BWA-Satz* in → *EANCOM*-Format) im Bestellverkehr.

Clearing-Center

Moderner Begriff für Institutionen, die es im Buchhandel schon seit langer Zeit gibt. Je nachdem, um welche Form des → *Clearing* es geht, stehen dafür die → *Sortiments-Kommissionäre* im Bestell- und Büchersammelverkehr oder die → *Verlags-Kommissionäre* (→ *Verlagsauslieferungen*) und die → *BAG* im Zahlungsverkehr sowie die Sortiments-Kommissionäre und → *IBU* bei der → *Konvertierung* von Daten zur Verfügung.

D Datenbanken

Datenbanken sind im Wege der IT erstellte und gespeicherte Sammlungen von Daten, auf die in vielfältiger Weise zugegriffen werden kann. Die wichtigste Datenbank im Zwischenbuchhandel ist die → *Titel-Datenbank*.

Datenfernübertragung

Mit der Einführung der Terminals des Zwischenbuchhandels begann 1976 die Datenfernübertragung (DFÜ) im → *buchhändlerischen Verkehr*. Elektronisch übermittelte Daten vereinfachen den Datenfluss und die Übersetzung der Daten in die → *IT* des Empfängers; sie ersparen manuelle Eingriffe und senken damit Kosten und Fehlerquellen. Dies ist auch der Grund für die Veränderung eines Handelsbrauchs: Die Übermittlungskosten der Bestellungen via DFÜ zahlen heute die Empfänger und nicht mehr die Absender wie in Zeiten des Bücherzettel-Verkehrs.

Die alten Formen der Datenfernübertragung mit Modem oder ISDN über Wählverbindungen werden zunehmend durch kostengünstigere Verfahren über das Internet abgelöst.

Delcredere / Delcredere

bedeutet die Gewährleistung für den Eingang einer Forderung, das heißt nicht nur deren Einzug (→ *Inkasso*). Dies ver-

langt vom Kommissionär die Übernahme einer unmittelbaren Haftung für die Verbindlichkeiten aus (bestimmten) Geschäften mit Dritten, sofern er gegenüber dem Kommittenten das Delcredere dafür (ausdrücklich) übernimmt. Manche → *Verlagsauslieferungen* bieten ihren Verleger-Kommittenten verschiedene Formen des Delcredere (gegen Gebühr) an.

DFÜ

→ *Datenfernübertragung*

E EAN

Europäische Artikel-Nummer, als → *GLN* internationalisiert: 8-, 13- oder 14-stellige Nummer als Voraussetzung für die → *Strichcodierung* (Bar- / Balkencode). Die → *ISBN* ist über die Präfixe 978 und 979 in das internationale System der EAN integriert. EAN ist eines von weltweit mehreren Systemen zur Nummerierung von (Konsum-)Gütern, die als → *GTIN* bezeichnet werden.

EANCOM

Subset von → *EDIFACT*, des weltweiten Standards für den elektronischen Austausch von Daten in Handel, Transport und Verwaltung. EANCOM sollte nach der Empfehlung des Betriebswirtschaftlichen Ausschusses des Börsenvereins von 1998 den → *BWA-Satz* ablösen. Bisher nutzen aber nur wenige große Unternehmen des Buchhandels, wie die großen → *Barsortimente* und → *Verlagsauslieferungen*, EANCOM für den Austausch von Bestellungen, Auftragsbestätigungen und elektronischen Rechnungen mit Lieferanten und Kunden, vor allem den Warenhäusern und einigen Internet-Buchhändlern.

EANCOM setzt spezielle Systeme voraus, die für kleinere Verlage, Auslieferungen und Buchhandlungen sehr aufwendig sind, und hat sich darum im verbreitenden Buchhandel bisher noch nicht durchgesetzt. Deshalb bieten → *Bestellanstalten* und → *IBU* die Konvertierung vom → *BWA-Satz* in EANCOM und umgekehrt als Service an.

Seit 2004 gibt es bei → *EDItEUR* unter dem Namen → *EDItX* erste Versionen von → *EDI-Nachrichten* für den Buchhandel, die auf der Internetsprache → *XML* basieren.

eBuch

In der Informationsgemeinschaft Buch sind mehrere Buchhandlungen zusammengeschlossen, die alle über ein Warenwirtschaftssystem verfügen. Diese werden über das Internet miteinander verknüpft, um gemeinsam Auswertungen vornehmen zu können. Mitglieder von eBuch können am Zentrallagerprojekt → *Anabel* teilnehmen.

E-Commerce

Der elektronische Handel findet entweder zwischen Unternehmen (→ *B2B* / Business to Business) oder zwischen Unter-

nehmen und Konsumenten (→ *B2C* / Business to Consumer) statt. Im Buchhandel spielen beide Varianten eine Rolle. Buchhändler bestellen immer mehr über das Internet (*B2B*), und der Versandbuchhandel wandelt sich zum → *Internet-Buchhandel* (*B2C*).

Der Internet-Buchhandel beschränkt sich (bisher) weitgehend auf das elektronische Bibliografieren (Recherchieren), Bestellen und Liefern von Büchern und anderen Artikeln. Die Recherche wird immer weiter ausgebaut. Der Kunde kann nicht nur Titelbilder ansehen, Inhaltsverzeichnisse und Waschzettel lesen, sondern über kurz oder lang auch in den Büchern lesen (Volltextsuche), um sich ein Bild von dem Titel zu machen, den er bestellen will. Mit Buchbesprechungen und individuellen Hinweisen wird die Kaufentscheidung erleichtert. Auf Bestellung wird das Buch (oder ein anderer Artikel) dann körperlich geliefert.

Immer öfter recherchiert der Kunde aber nicht nur im Internet, sondern er lässt sich das Gewünschte, den Content (Inhalt), körperlos liefern. Er kann ihn aus dem Internet gegen Gebühr auf den eigenen PC oder ein anderes »Terminal« (Endgerät) herunterladen, lesen, ausdrucken und bearbeiten (zum Beispiel wenn Bücher als E-Books vorliegen).

Diese zweite Form des E-Commerce wird erhebliche Auswirkungen auf den gesamten verbreitenden Buchhandel haben; denn die gesamte Logistik (von der Recherche über das Bestellen und Liefern bis zum Bezahlen) wird dann über das Internet abgewickelt, direkt zwischen dem elektronischen »Speicher« des Verlags oder des Autors und dem Empfangsgerät des Kunden (Lesers, Nutzers).

ECR

Efficient Consumer Response: Andere Branchen sind dem Buchhandel (noch) voraus, was die Steuerung logistischer Abläufe betrifft. Dort werden die Daten aus den Scannerkassen (unter Umständen verbunden mit individualisierten Daten des Käufers aufgrund von dessen Kundenkarte) nicht nur im eigenen Unternehmen ausgewertet, sondern den Lieferanten in vielfältiger Form zur Verfügung gestellt. Im logistischen Netz bedeutet dies, dass der Lieferant zeitnah (täglich oder stündlich) die Verkäufe seiner Artikel gemeldet bekommt, um »just in time« zu reagieren, das heißt nachzuliefern. So können die Bestände im Einzelhandel gering gehalten werden, ohne dass die Gefahr besteht, dass einzelne Artikel ausverkauft (nicht vorrätig) sind. Die Produzenten können innerhalb der Lieferkette ihre Produktion nahe an der Nachfrage steuern und ersparen sich so Überproduktion und aufwendige Lagerhaltung, sofern sie in der Lage sind, flexibel zu produzieren (auch kleinere Serien / Auflagen) und »just in time« zu liefern.

EDI

»Electronic Data Interchange«: Im Zeitalter globaler IT-Ver-netzung bedarf es internationaler Standards, um problemlos kommunizieren zu können (→ *EAN*, → *EANCOM*, → *EDIFACT*, → *EDItEUR*, → *EDItT*, → *GLN*, → *GTIN* → *ILN*, → *XML*).

EDIFACT

»Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport«: Dieser internationale Standard für den Datenaustausch in Verwaltung, Wirtschaft und Logistik wurde unter der Schirmherrschaft der UN entwickelt.

EDItEUR

Eine internationale Gruppe, die die Entwicklung von Standards für → *E-Commerce* in der »Buchindustrie« koordiniert. EDItEUR bietet seinen Mitgliedern Beratung, Erfahrung, Forschung und Standards auf verschiedenen Gebieten wie

- → *EDI* für Bücher und Zeitschriften betreffende Transaktionen
- Bibliografische und andere Produktinformationen
- Standards für digitale Publikationen
- → *RFID* (Radio frequency identification tags)
- Management und Handel von Rechten

EDItEUR hat seinen Sitz in London und wird gesponsert von der European Booksellers Federation (EBF), European Bureau of Library and Documentation Associations (Eblida) und der Federation of European Publishers (FEP). Deutsche Mitglieder sind unter anderen der Börsenverein, KNV und die VVA.

www.editeur.org

EDItT

Name einer Reihe von → *EDI* Nachrichten für die »Buchindustrie« auf der Basis von → *XML*, die von → *EDItEUR* entwickelt wurden. Für den Buchhandel liegen bisher (2005) Information und Formatvorlagen für folgende Transaktionen vor:

- Bestellung
- Auftragsbestätigung und Statusreport
- Status Anfrage und Abbestellung
- Lieferavis
- Lagerbestandsabfrage und -bericht

Weitere Nachrichten gibt es unter anderem für Bibliotheksbestellungen

www.editeur.org/editx/editex.html

EDV

Elektronische Datenverarbeitung: Der Begriff wird zunehmend durch → *IT* (Informationstechnologie) ersetzt.

EDV-Service

→ *IT-Service*



► Einholgebühr

Gebühr, die ein Verlag für den Transport seiner Bücher zum Sitz eines → *Sortiments-Kommissionärs* (→ *Kommissionsplatz*) bezahlt, sofern er diese Sendungen nicht kostenfrei stellt (vgl. §14, Ziff. 2 der Verkehrsordnung für den Buchhandel, gültig ab 31. August 1989).

Endkundenversand

Internet-Buchhändler (→ *Internet-Buchhandel*) unterhalten (bisher) selten ein eigenes → *Zentrallager*, vielmehr arbeiten sie mit einem Zwischenbuchhändler zusammen, der ihre Bestellungen nicht nur empfängt, sondern auch ausführt, das heißt, die bestellten Bücher (und andere Erzeugnisse) in der vom Endkunden gewünschten Form (bis zur Geschenkverpackung) an diesen versendet (Fulfilment). In der Regel bleibt der Zwischenbuchhändler als Dienstleister im Hintergrund. Der Endkunde erhält seine Rechnung vom Internet-Buchhändler und zahlt auch an diesen (Ausnahme ist das Libri-Provisionsmodell).

Zum Umfang der Dienstleistungen der → *Verlagsauslieferungen* gehörte es immer schon, dass im Auftrag der Verlage nicht nur Wiederverkäufer, sondern auch Endkunden beliefert werden, seien es Lehrer mit Lehrereemplaren, seien es Journalisten mit Rezensionsexemplaren oder Privatkunden, die der Verlag direkt beliefern lässt.

Elektronischer Lieferschein

Der elektronische Lieferschein ist Bestandteil der → *regalfertigen Lieferung*. Da der Lieferschein per → *Datenfernübertragung* vorab übermittelt wird, kann der Buchhändler seinen Wareneingang anhand der → *Strichcodierung* überprüfen, ohne die einzelnen Positionen auf einem Lieferschein aus Papier suchen und abstreichen zu müssen. Die Ware wird dadurch ins → *Warenwirtschaftssystem* eingebucht, und Differenzen zum elektronischen Lieferschein einerseits und zu der (elektronisch übermittelten) Bestellung andererseits werden dem Bestellbuchführer angezeigt, um sie bei den Verlagen bzw. deren Auslieferungen zu reklamieren.

Etiketten

Im Rahmen ihres → *Service* bieten → *Barsortimente* und einzelne Verlagsauslieferungen dem Buchhandel Etiketten mit der → *ISBN*, der → *Barsortimentsnummer*, dem Ladenpreis, ggf. auch dem Lieferanten, dem Lieferdatum, der → *Warengruppe* und mit einem individuellen Firmeneindruck an.

Die ISBN wird sowohl in Klarschrift als auch in → *EAN-Strichcodierung* ausgedruckt. Die Etiketten helfen damit den Buchhändlern im Wareneingang und bei der → *Warenwirtschaft*, bis alle Bücher die → *Strichcodierung* auf dem Umschlag tragen.

Export

Einige Unternehmen des Zwischenbuchhandels haben sich auf den Export spezialisiert. Bei großen → *Barsortimenten* wird der Export von einer speziellen Exportabteilung betrieben. Die Exportfirmen betreuen Buchhandlungen im Ausland, liefern vorrätige Titel ab Lager und besorgen für ihre Auslandskunden Titel, die sie nicht auf Lager halten. Sie besuchen internationale Messen und erschließen so (neue) Märkte für das deutschsprachige Buch.

F Factoring

»Forderungskauf«. Manche → *Verlagsauslieferungen* kaufen die Forderungen ihrer Kommittenten, überweisen diesen das Geld bei Fälligkeit oder vorab gegen Zinsen, unabhängig davon, ob deren Kunden (die Buchhändler) pünktlich (Vorfinanzierung) oder überhaupt (Übernahme des Risikos der Insolvenz) bezahlen. Auf diese Weise können sie entweder alle ausgelieferten Titel auf eine Rechnung setzen oder sie schreiben für jeden Verlag eine eigene Rechnung, bündeln aber die Aufträge zu einer Sendung. In beiden Fällen erzielen sie einen zusätzlichen Bündelungseffekt. Die → *Verlags-Kommittenten* erhalten durch das Factoring einen exakt planbaren Liquiditätszufluss.

Fakturgemeinschaft

Mehrere Verlage einer Auslieferung werden zusammen auf einer Rechnung fakturiert.

Filialverkehr

In der Regel übertragen Buchfilialisten ihren internen Verkehr dem → *Bücherwagendienst*, der für sie auch den → *Büchersammelverkehr* (→ *Verlegerbeischlüsse*) fährt (→ *Logistikdienstleistungen*).

Fremdsprachige Literatur

Die → *Barsortimente* führen seit langer Zeit fremdsprachige Literatur deutscher, österreichischer und Schweizer Verlage. Mitte der 1990er Jahre gingen sie dazu über, auch fremdsprachige Titel von Verlagen außerhalb des deutschen Sprachraums auf Lager zu nehmen und darüber hinaus den Buchhandlungen in Zusammenarbeit mit ausländischen Buchgroßhändlern Hilfestellung bei der Besorgung fremdsprachiger Verlagserzeugnisse zu leisten bzw. die Besorgung im Ausland für den Buchhandel durchzuführen.

Fulfilment

Auf Wunsch und im Auftrag ihrer → *Kunden* bedienen die Zwischenbuchhändler deren Kunden (→ *Endkundenversand*).

Funktionsrabatt

Mit dem Funktionsrabatt entgelt der Verleger (Produzent) die Leistungen der einzelnen Handelsstufen. Der Funktionsrabatt des → *Barsortiments* ergab zusammen mit dem → *Grundra-*

batt den Rabatt, den das Barsortiment vom Verlag üblicherweise erhielt (→ *Barsortimentsrabatt*).

Der Funktionsrabatt des Barsortiments wurde auf der Basis des Ladenpreises (Endverkaufspreises) errechnet. Er war also niedriger als die Artikelspanne, die auf der Basis des Großhandel-Abgabepreises (Ladenpreis minus Rabatt an den Buchhandel) errechnet wird.

Mit der Einführung der → *Jahreskonditionen* veränderte sich das gesamte Rabattgefüge hin zum Mengenrabatt, auch wenn die alten Begriffe wie Funktionsrabatt und Grundrabatt teilweise noch verwendet wurden. Das Buchpreisbindungsgesetz vom 2. September 2002 nimmt keinen Bezug mehr auf Grund- und Funktionsrabatt. Um die Preisbindung nicht von innen heraus auszuhöhlen, zieht das Gesetz Grenzen der Freiheit der Konditionengestaltung für die Verlage. In § 6 Abs. 1 steht: »Verlage müssen bei der Festsetzung ihrer Verkaufspreise und sonstigen Verkaufskonditionen gegenüber Händlern den von kleineren Buchhandlungen erbrachten Beitrag zur flächendeckenden Versorgung mit Büchern sowie ihren buchhändlerischen Service angemessen berücksichtigen. Sie dürfen ihre Rabatte nicht allein an dem mit einem Händler erzielten Umsatz ausrichten.«

In § 6 Abs. 3 steht: »Verlage dürfen für Zwischenbuchhändler keine höheren Preise oder schlechtere Konditionen festsetzen als für Letztverkäufer, die sie direkt beliefern.« Ein Verstoß gegen diese Regelung ist nicht nur eine unzulässige Benachteiligung der Barsortimente, sondern auch der über die Barsortimente beziehenden Einzelhändler.

Funktionsverschiebung

Der »Hugendubel-Schock« war das Reizwort der Branche 1995. Kurz vor den Buchhändlertagen in Stuttgart hatte die Buchhandelskette Hugendubel angekündigt, den Direkteinkauf bei den Verlagen / Auslieferungen zugunsten eines höheren Bezugs bei den → *Barsortimenten* einzuschränken. Viele Verlage fürchteten daraufhin, dass die beabsichtigte »Verschlankung« des Sortiments nicht nur zu Lasten der Tiefe (Stückzahl pro Titel), sondern auch zu Lasten der Breite gehen könnte, das heißt, dass ihre Titel von Hugendubel nicht oder nur noch in sehr beschränkter Zahl geführt würden.



► In der darauf folgenden Branchendiskussion zeigte sich, dass die Idee, die → *Barsortimentsquote* zu erhöhen, gar nicht so neu war (Rombach in Freiburg hatte dies bereits in den 1980er Jahren versucht) und dass viele Einkaufsvorteile (höhere Rabatte bzw. Jahreskonditionen) beim Direktbezug durch inner- und außerbetriebliche Lager- und Logistikkosten (über-)kompensiert werden (→ *Bezugswegoptimierung* und → *Rabattfalle*).

Um unter wirtschaftlichen Aspekten eine möglichst breite Lagerhaltung zu gewährleisten und alle übrigen Titel kostengünstig über Nacht besorgen zu können, wird der (Sortiments-) Buchhandel die Barsortimente und ihre Dienstleistungen stärker in Anspruch nehmen.

Ganz deutlich zeigt sich dies bei den Genossenschaften → *eBuch* (→ *Anabel*) und → *LG Buch*, deren Mitglieder ihre Bezüge auf wenige Lieferanten (einige wenige Verlage und ein Barsortiment) konzentrieren. Sie erzielen damit nicht nur Vorteile bei den Konditionen, sondern auch erhebliche Einsparungen bei den Kosten (→ *Bezugswegoptimierung*).

Der Anteil der Barsortimente am Buchabsatz ist deshalb leicht gestiegen (von 17,5 Prozent im Jahr 1995 auf 20,3 Prozent im Jahr 2004). Der Beschaffungsanteil des Sortimentsbuchhandels ist von 26 Prozent (1995) auf 31 Prozent (2004) gestiegen, allerdings nicht gleichmäßig über alle Umsatzgrößenklassen. Die Differenz der beiden Entwicklungen erklärt sich dadurch, dass der Anteil des Sortimentsbuchhandels am Buchabsatz in diesem Zeitraum gesunken ist.

Andererseits überlegen die Verlage, wo sie bzw. ihre Auslieferungen den Wünschen des Buchhandels entgegenkommen können bzw. neue Dienstleistungen anbieten sollen, um die »Funktionsverschiebung« in Grenzen zu halten.

GLN

»Global Location Number« – Globale Lokationsnummer, in Deutschland auch als → *ILN* (Internationale Lokationsnummer) bekannt. Eine GLN dient in → *EDI* dazu, eine Adresse weltweit eindeutig zu identifizieren. In Deutschland wird die GLN von → *GS1 Germany* vergeben. Der Börsenverein vergibt aufgrund einer Vereinbarung mit GS1 Germany GLN für alle Buchhandlungen, die Mitglieder des Börsenvereins sind. Verlage und Zwischenbuchhandel haben teilweise GLN direkt von GS1 Germany bezogen.

Die Tatsache, dass es kein umfassendes System von Adressnummern gibt, das alle Firmen des deutschen Buchhandels erfasst, ob Mitglied des Börsenvereins oder nicht, erschwert die weitere Rationalisierung und die Nutzung von → *EDI*.

Großantiquariat

Buchgroßhandlung für Modernes Antiquariat / Ramsch, oft mit einem Verlag verbunden, der in Lizenz Titel nachdruckt.

Gross(o)buchhandel

Buchgroßhandelszweig, der sich um 1900 aus der Vereinigung von Buch- und Pressegroßhandel entwickelt hat. Spätestens nach dem Zweiten Weltkrieg ging die Entwicklung beider Branchen so weit auseinander, dass die früheren Grossbuchhandlungen heute eigenständige → *Barsortimente* und Pressegroßhandlungen (→ *Presse-Grosso*) betreiben.

Die Unterscheidung von Grossobuchhandel und Barsortiment hat nur noch historische Bedeutung: Praktisch sollte sie den Absatzweg über den Grossobuchhandel an den Auch-Buchhandel (Buchverkaufsstellen) diskriminieren, indem die Unterscheidung zwischen Grossobuchhandel und Barsortiment einerseits sowie Auch-Buchhandel und Vollbuchhandel andererseits dazu diente, einen Rabattunterschied von 5 Prozent zu rechtfertigen (vgl. die Verkehrsordnungen von damals).

Grossist

Großhändler, der Bücher als Nebenbranche führt (→ *Buchgroßhandel*), häufig Schreib-, Spielwarengroßhändler oder Presse-Grossisten.

Grundrabatt

Der Grundrabatt war traditionell der Original-Einzelstückrabatt, zu dem der Verlag den Buchhandel belieferte und den das → *Barsortiment* in der Regel seinen Kunden gewährte. Um Einzel- und Kleinbestellungen auf die Barsortimente zu lenken, senkten manche Verlage die Rabatte für solche Bestellungen unter den (bisherigen) Grundrabatt, während die Barsortimente diese Bestellungen weiter zum (bisherigen) Grundrabatt lieferten.

Aufgrund der → *Jahreskonditionen* der Verlage und der damit verbundenen Rabattspreizung zwischen mittleren und kleinen Sortimenten einerseits und Buchkaufhäusern, Filialisten sowie großen Internet- und Versandbuchhändlern andererseits gibt es keinen allgemeingültigen, barsortimentsrelevanten (Verlags-) Grundrabatt mehr.

GS1 Germany

Global Standards One: GS1 Germany (vormals → *CCG*, Centrale für Coorganisation GmbH) ist das Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum für unternehmensübergreifende Geschäftsabläufe in der deutschen Konsumgüterwirtschaft und ihren angrenzenden Wirtschaftsbereichen. Sie ist Gründungsmitglied der internationalen EAN-Organisation, deren Standards heute in 129 Ländern eingesetzt werden. GS1 ist ein kartellrechtlich anerkannter Rationalisierungsverband und Trägerin des Normenausschusses Daten- und Warenverkehr in der Konsumgüterwirtschaft (NDWK) im DIN (Deutsches Institut für Normung).

Ihre Regeln zum Weltstandard → *EAN* mit den Identifikationssystemen für Produkte, Dienstleistungen, Lokationen und Packstücke sind die wichtigsten Empfehlungen zur Optimie-

zung der Geschäftsprozesse. Mit → *EANCOM* und den ergänzenden WebEDI- und → *XML*-Standards hat sie die Voraussetzungen zur Rationalisierung des elektronischen Austauschs von Geschäftsdaten geschaffen.

GS1 Germany vergibt in Deutschland die → *GLN* (Global Location Number) und die → *GTIN* (Global Trade Item Number), die an die Stelle der → *Verkehrsnummern* treten und die → *EAN* (Europäische Artikel Nummer) bzw. die → *ISBN* (Internationale Standard Buch Nummer) ergänzen wird.

Neben den technischen Standards spielen Prozessstandards mit globalem Anspruch im Rahmen der → *ECR*-Strategien (Efficient Consumer Response) eine entscheidende Rolle. Als Trägerin der ECR Deutschland-Initiative arbeitet GS1 Germany mit den Organisationen in Österreich und der Schweiz sowie den anderen regionalen und globalen Initiativen zusammen. Von GS1 Germany entwickelte Dienstleistungsangebote, insbesondere das Sinfos-Artikelstammdatenportal, erhalten so zusätzliche internationale Dimensionen.

www.gs1-germany.de

GTIN

»Global Trade Item Number« – Globale Handelsartikelnummer. Unter dieser Bezeichnung werden heute die verschiedenen international gebräuchlichen Systeme von Artikelnummern zusammengefasst. Die GTIN hat 14 Stellen, eine → *EAN* wird links mit Nullen zur GTIN aufgefüllt. In Zukunft ist geplant, an der ersten Stelle der GTIN die Packeinheiten, zum Beispiel 10er Pack, Palette usw., zu codieren. Für den Buchhandel ist weiterhin die 13-stellige → *EAN* von Bedeutung, mit welcher der → *Strichcode* gebildet wird, der mit dem Scanner gelesen werden kann.

Hintergrundlager

Die → *Barsortimente* bilden das Hintergrundlager des Bucheinzelhandels, das heißt, er kann schnell, gebündelt und kostengünstig alle Besorgungen und Lagerergänzungen bei den Barsortimenten je nach Absprache bis 18 Uhr oder später aufgeben, um die Bücher am nächsten Morgen, in der Regel vor Ladenöffnung, zu erhalten. Angesichts tendenziell sinkender Titelzahlen in den Sortimentsbuchhandlungen (Auswirkung neuer Ladenkonzepte und → *Funktionsverschiebung*) ist diese Funktion der Barsortimente eine der wichtigsten Stützen der Preisbindung. Ohne Barsortimente könnten die Buchhändler ihre Besorgungsfunktion nicht oder nur zu prohibitiv hohen Kosten flächendeckend aufrechterhalten.

Hotline

Im Rahmen ihres → *IT-Services* unterhalten die Zwischenbuchhändler eine Hotline, bei der → *Kunden* anrufen können, wenn sie bei Problemen mit der Software (zum Teil auch mit der Hardware) nicht weiterwissen. Wenn irgend mög-

lich, versuchen die Berater an der Hotline das Problem telefonisch zu klären, unter Umständen auch, indem sie sich in den Rechner des Kunden einwählen. Wenn das Problem so nicht gelöst werden kann, tritt der technische Außendienst der Zwischenbuchhändler vor Ort in Aktion.

Hugendubel-Schock

→ *Funktionsverschiebung*

IBU

Informationsverbund Buchhandel, der aus der Fusion der BAG-Bestellanstalt mit BIBS (Buchhandels-Informations- und Bestellsystem) hervorgegangen ist (vgl. auch → *Zentrale Bestellanstalt*).

Der Informationsverbund Buchhandel gehört zur → *BAG* und ist eine von mehreren Bestellanstalten auf dem Markt. Er steht im direkten Wettbewerb zu den Bestellanstalten der beiden großen Zwischenbuchhändler, während die mittleren → *Barsortimente* mit ihm kooperieren, da sie keine eigenen Bestellanstalten betreiben.

ILN

Internationale Lokationsnummer, Vorläufer der → *GLN*

Import

Die Importeure haben sich auf die Einfuhr fremdsprachiger Literatur (Bücher und Zeitschriften) bestimmter Länder oder Sprachräume spezialisiert, die sie entweder als Importgroßhändler (auf eigene Rechnung) oder als Auslieferer (→ *Auslieferung* und → *Verlagsauslieferung*) importieren. Lagerkataloge, inzwischen meist → *Titel-Datenbanken*, informieren den Buchhandel über die Titel, die ein Importeur führt, und ggf. auch über Titel, die er beschaffen (besorgen) kann. In der Regel liegen die Titel-Datenbanken auf CD-ROM vor und sind im → *Internet* zu recherchieren.

Die Importeure erleichtern damit die Arbeit des Buchhandels: Sie ersparen es dem Buchhandel, in ausländischen Datenbanken, Katalogen und Verzeichnissen zu bibliografieren, im Ausland zu bestellen, von dort zu beziehen und den umständlichen Zahlungsverkehr abzuwickeln.

Seit Mitte der 1990er Jahre importieren auch die allgemeinen → *Barsortimente* → *fremdsprachige Literatur* und nehmen sie auf Lager. Davor haben die großen Zwischenbuchhändler den Import als Streckengeschäft in Kooperation mit englischen, amerikanischen, französischen und schwedischen Buchgroßhändlern begonnen: Übermittlung der Bestellungen als → *Bestellanstalt*, Übernahme der Sendungen im → *Büchersammelverkehr* und Abwicklung des Zahlungsverkehrs (→ *Zahlungs-Clearing*).



► Informationen

Die Verlagsauslieferungen verfügen über umfangreiche → *Informationssysteme* für ihre Verlagskommittenten. Neben den Absatzstatistiken und den Zahlen für die Provisionsabrechnung der Vertreter und die Honorarabrechnung der Autoren bieten viele Auslieferungen für ihre Verlage mannigfache Auswertungen zur Überwachung der Bestände und zur Unterstützung des Marketing.

Die → *Barsortimente* informieren den Buchhandel in unterschiedlicher Weise über die (von ihnen) bestverkauften Titel (→ *Bestsellerlisten* und → *Marktinformation*), über Trends im Buchmarkt (Newsletter, Rundschreiben, Spezialkataloge und -verzeichnisse) und über alle Aspekte der Umsätze zwischen dem Barsortiment und der jeweiligen Buchhandlung.

Auch für Verlage sind die Listen der in den Barsortimenten bestverkäuflichen Titel im Vergleich zu den verschiedenen veröffentlichten Bestsellerlisten interessant. Auf Wunsch (und gegen Gebühr) erhalten Verlage Absatzstatistiken für bestimmte Titel oder Sachgruppen ihrer Produktion, nach Postleitzahlengebieten sortiert.

Informationssysteme (der Verlagsauslieferungen)

Die → *Verlagsauslieferungen* haben umfangreiche Informationssysteme für ihre → *Kommittenten* aufgebaut, die über das Internet jederzeit Zugang zu ihren Daten haben. Jedem Verlag stehen seine Daten aus der Auslieferung zur Verfügung, von Titelabsatzstatistiken bis zum Kundenzahlungsverhalten. Manche Verlagsauslieferungen reichern diese Daten um weitere allgemein zugängliche oder gekaufte statistische Daten an, deren Kosten sie auf die interessierten Verlage umlegen.

Inkasso

Das Einziehen von Außenständen (fälligen Rechnungen) wird häufig von der → *Verlagsauslieferung* im Auftrag ihrer Kommittenten übernommen. Dazu gehört auch das Mahnverfahren bis zur letzten außergerichtlichen Mahnung.

Internet

Das Internet als das Medium des Informationszeitalters bekommt im und für den Buchhandel eine immer größere Bedeutung. Kommunikation und Transaktion sind fast zeit- und grenzenlos möglich: Recherche (Bibliografie) und → *E-Commerce*, Speichern und Abrufen großer Dateien beeinflussen den → *buchhändlerischen Verkehr* in einem solchen Maße, dass die Zwischenbuchhändler sich sehr früh und intensiv mit diesem Medium auseinandersetzen mussten, um es auf vielfältige Weise zu nutzen:

■ Via Internet kann in allen → *Titel-Datenbanken* der → *Barsortimente* und im → *VLB* recherchiert (bibliografiert) werden, Buchhändler erhalten eine Rückmeldung über die Lieferbarkeit von Titeln.

■ Als Hilfestellung zum → *E-Commerce* bieten die Barsortimente und die MVB (Marketing- und Verlagservice des Buchhandels GmbH) verschiedene Modelle (von der Warenkorbfunktion bis zu den Shoplösungen) an, damit Endkunden recherchierte Bücher auch bestellen können.

■ Für Internet-Buchhändler übernehmen Zwischenbuchhändler den → *Endkundenversand* (→ *Fulfilment*).

■ Aber nicht nur im → *B2C*-Bereich engagieren sich die Zwischenbuchhändler, sondern auch im → *B2B*-Bereich sind sie aktiv und beschleunigen und erleichtern so die Kommunikation mit ihren Kunden.

■ Die → *Informationssysteme* der → *Verlagsauslieferung* bedienen sich des Internets.

Internet-Buchhandel

Aus ersten Anfängen, den Bildschirmtext der Deutschen Bundespost als Kommunikationsmedium zu nutzen, erwuchs in Deutschland der Internet-Buchhandel, der das Internet vorwiegend als Medium für Bibliografie (Recherche) und Bestellung, aber auch für Werbung, Kundenbetreuung und den Zahlungsverkehr nutzt.

Neben großen, international tätigen Internet-Buchhändlern betreiben die meisten Sortimentsbuchhändler und fast alle Versandbuchhändler den Internet-Buchhandel als zweiten oder ergänzenden Unternehmenszweig.

Der Zwischenbuchhandel spielt für den (deutschen) Internet-Buchhandel eine äußerst wichtige Rolle: Seine → *Titel-Datenbanken* und das → *VLB* sind die Plattformen, auf denen die Kunden der Internet-Buchhändler recherchieren (bibliografieren) können, auf denen Bücher vorgestellt und beworben werden. Dazu dienen zum einen die Cover-Abbildungen und zum anderen Klappentexte, Rezensionen und andere Zusatztexte, die teilweise vom Zwischenbuchhandel geliefert werden, teilweise aber auch vom Internet-Buchhandel oder von dessen Kunden (Rezensionen) bereitgestellt werden.

Viele große Internet-Buchhandlungen unterhalten kein eigenes Lager, sondern bedienen sich eines oder mehrerer → *Barsortimente*, die die Bestellungen der Endkunden »postwendend« an diese nach den Vorgaben der Internet-Buchhändler versenden (→ *Endkundenversand* / → *Fulfilment*). Andere Internet-Buchhändler unterhalten ein eigenes → *Zentrallager* oder lassen ihr Zentrallager von einem Zwischenbuchhändler führen.

Auch (Sortiments-)Buchhändler, die das Internet nutzen, tun dies in der Regel in Kooperation mit einem oder mehreren Zwischenbuchhändlern, die ihnen die Datenbasis (→ *Titel-Datenbank*) liefern, mit deren Hilfe sie auf einen sehr viel größeren Vorrat an Titeln (→ *Hintergrundlager* des Buchhandels) zurückgreifen können, als sie selbst auf Lager führen. Der Versand der Bücher wird in der Regel von der Buchhandlung selbst

vorgenommen (Ausnahme: Libri-Provisionsmodell). Dabei müssen sie das Fernabsatzgesetz beachten.

ISBN

Die bisherige »International Standard Book Number« besteht aus zehn Stellen, die den Sprachraum, den Verlag, die Titelnummer und die Prüfziffer beinhalten. Zur → *Strichcodierung* wird die ISBN in eine → *EAN* umgewandelt. Ab 2007 wird die ISBN auf 13 Stellen erweitert (→ *ISBN-13*).

ISBN-13

Ein Nummernbereich der → *EAN*, der weltweit für die »Buchindustrie« reserviert ist. Neben dem schon bisher verwendeten Präfix 978 wird zukünftig auch das Präfix 979 für die ISBN freigegeben.

Die neue, 13-stellige ISBN muss für alle Bücher verwendet werden, die ab dem 1. Januar 2007 erscheinen. Für bereits erschienene Bücher ändert sich nichts, da die 10-stellige ISBN durch das Präfix 978 zur EAN wird. Die Benutzung der ISBN wird durch die internationale Norm → *ISO 2108* geregelt, deren 4. Ausgabe am 30. Mai 2005 veröffentlicht worden ist.

Die gesamte Buchbranche muss ihre IT-Systeme, → *Titeldatenbanken*, → *EDI* Verfahren und Datenformate usw. daraufhin prüfen, ob EAN / ISBN-13 darin korrekt verarbeitet und gespeichert werden können.

www.german-isbn.org

ISO

»International Organization for Standardization« – Internationale Standardisierungsorganisation. Deutschland wird darin vom DIN (Deutsches Institut für Normung) vertreten.

www.iso.org, www.din.de

ISO 2108

Internationale Norm für die ISBN bzw. deren aktuelle 4. Ausgabe, wurde von einer internationalen Arbeitsgruppe von Fachleuten aus der »Buchindustrie« entwickelt.

ISO 9001:2000

Das Ziel der ISO 9001:2000 ist die ständige Verbesserung des Qualitätsmanagement-Systems und damit der Produkte und Dienstleistungen zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit, die stärkere Orientierung an den Unternehmensprozessen und die Gestaltung des Qualitätsmanagement-Systems anhand von acht Managementprinzipien.

IT

Informationstechnologie

IT-Service

Die Unternehmen des Zwischenbuchhandels sind seit jeher führend in Fragen der Technologie und des technischen Fortschritts. Das galt und gilt sowohl für deren interne Organisation als auch für den Service, den sie ihren Kunden bieten. So wurden bereits in den 1960er Jahren IT-Lösungen für interne Anwendungen geschaffen. Seit 1976 wurden – zunächst von den großen → *Barsortimenten* – Bestellterminals (teils gegen Gebühr, teils kostenlos) an die Buchhandlungen gegeben. Mit diesen → *Terminals* konnten Bestellungen elektronisch an die Barsortimente und an die Bestellanstalten geschickt werden.

Im Laufe der 1980er Jahre wurden von den Barsortimenten Online-Recherche-Systeme entwickelt, die den Buchhandlungen Abfragen ermöglichen, ob ein Titel im Barsortiment verfügbar ist.

Anfang der 1990er Jahre schließlich wurden PC-Systeme (in Verbindung mit CD-ROM-Datenbanken) entwickelt, die dem Buchhandel eine Vielzahl von Anwendungen eröffneten: Adressverwaltung, Bestellen, Bibliografieren, Textsystem und → *Warenwirtschaft*, um nur einige Beispiele zu nennen.

Im »Internet-Zeitalter« kommt dem IT-Service der Barsortimente eine ganz neue Bedeutung zu (→ *Internet*). Die Terminals sind dagegen in die Geschichte eingegangen (werden nicht mehr verwendet).

Das IT-Service-Angebot der → *Verlagsauslieferungen* richtet sich an die Verlage (→ *Informationssysteme*) und ihre Vertreter (Laptops).

Der IT-Service wird von einer → *Hotline* ergänzt, die ein Anrufer anrufen kann, wenn er nicht mehr weiter weiß.

Jahreskonditionen

Während der Buchhandel bis in die 1970er Jahre neben den → *Grund-* und → *Staffelrabatten* (mit Naturalrabatten in Form von Partien) nur noch anlassbezogene Rabatte wie Messe- und Reiserabatte kannte, setzten große Buchhandlungen und die ersten Filialisten ab den 1980er Jahren immer mehr ganzjährige Vereinbarungen durch, wie sie die Taschenbuchverlage schon länger angeboten hatten. Diese »Jahreskonditionen« regelten die Lieferbedingungen, insbesondere die Rabatte, ganzjährig unabhängig von Messe- oder Vertreterbesuch nach (Mindest-) Auftragshöhe und Jahresumsatz der entsprechenden Buchhandlung (Filialkette). Die Buchhändler und Filialisten erhalten seitdem ganzjährig »Reisekonditionen«, wenn sie bestimmte Bedingungen (Mindestauftragsgröße, breite Lagerhaltung des entsprechenden Verlagsprogramms ...) erfüllen. Grund- und Staffelrabatte stehen damit immer häufiger nur noch auf dem Papier.

Buchkaufhäuser und Filialisten setzten immer höhere Rabatte (Konditionen) durch und nähern sich den Barsortiments- ➤

► rabatten. Da sie aber nicht nur Kunden der Verlage, sondern auch der → *Barsortimente* sind, vermischt sich die traditionelle Rabattgestaltung (→ *Barsortimentsrabatt*, → *Funktionsrabatt*, Grundrabatt), denn diese Buchhandlungen sind ja auch Kunden der Barsortimente und erwarten deshalb von diesen bessere Konditionen als die traditionellen Grund- und gegebenenfalls die Staffelarabatte.

Da die Barsortimente sich bisher im Wesentlichen (Ausnahme → *Anabel* und → *LG Buch*) noch an die titelbezogenen Grund- und Staffelarabatte der Verlage halten, gewähren sie großen Kunden zusätzlich Jahresumsatzrabatte (Boni) und haben ihre Gebührenstaffeln degressiv (sinkende Gebühren bei steigenden Umsätzen) gestaltet.

K Katalog

Das → *Barsortiment* informiert mit Hilfe seines Katalogs, der heute nur noch in elektronischer Form vorliegt (→ *Titel-Datenbank*), teilweise auch durch → *Sigelung* seiner Lager-titel im → *VLB* oder im KNV-Katalog über die von ihm geführten Titel (Artikel), das heißt »Gegenstände des Buchhandels« und Zusatzartikel wie → *Neue Medien* und → *Non-Books*. Nach einer Voraufnahme, die aufgrund der → *Onix-Meldung* des Verlags oder einer schriftlichen Vorkündigung erfolgt, werden nach Erscheinen des Titels die bibliografischen Angaben durch → *Autopsie* (mit dem Buch in der Hand) überprüft, korrigiert und erweitert. Gerade die Verschlagwortung kann qualifiziert nur anhand des vorliegenden Buches erfolgen.

Der gedruckte Katalog ist inzwischen eingestellt. 2001 erschien der letzte gedruckte Barsortiments-Gesamtkatalog. Teilkataloge und Spezialverzeichnisse erscheinen fallweise immer noch in der Printversion.

Kleinbeischlüsse

sind die Folge von Einzel- und Kleinbestellungen bei den Verlagen bzw. deren Auslieferungen, die von den → *Bücherwagendiensten* im → *Büchersammelverkehr* als → *Verlegerbeischlüsse* mitgenommen werden. Trotz der anhaltenden Branchendiskussion (→ *Branchenrationalisierung*) wiegen bei den Verlagsauslieferungen knapp 50 Prozent aller Sendungen nicht mehr als fünf Kilogramm (Logistikumfrage 2004 unter Verlagsauslieferungen), bei selbstausliefernden Verlagen wiegen über 50 Prozent der Sendungen sogar weniger als zwei Kilogramm (Zahlen des Jahres 2000). Hier liegen noch große Rationalisierungsreserven im → *buchhändlerischen Verkehr*, sofern die bestellten Titel auch bei den → *Barsortimenten* erhältlich sind (→ *Bezugswegoptimierung*).

Kommissionär im Buchhandel

»Der buchhändlerische Kommissionär handelt im Auftrag, im Namen und für Rechnung des Verlages, des Sortiments oder beider ...« (§ 1 Ziff. 2b der Verkehrsordnung für den Buchhandel, gültig ab 31. August 1989).

Buchhändlerische Kommissionäre sind Verleger- bzw. Verlags-Kommissionäre (→ *Verlagsauslieferung*) und der Sortiment- bzw. Sortiments-Kommissionäre (→ *Bestellanstalt* und → *Büchersammelverkehr*). Nur in zwei Fällen gibt es noch Kommissionäre, die sowohl Verlags-Kommissionär als auch Sortiment-Kommissionär sind.

Kommissionär nach HGB

Kommissionär ist, wer es gewerbsmäßig übernimmt, im eigenen Namen Waren oder Wertpapiere für Rechnung eines anderen (des Kommittenten) zu kaufen oder zu verkaufen (§ 383 HGB). Ein Teil der Verlagsauslieferungen arbeitet heute als Kommissionär nach HGB oder als Mischform aus Kommissionär und Großhändler.

Kommissionsgeschäft

Historische Bezeichnung für ein Unternehmen, das als buchhändlerischer Kommissionär tätig ist. Dieser Begriff wird manchmal im Zusammenhang mit dem → *Sortiments-Kommissionär* (oft eingeschränkt auf den Büchersammelverkehr oder den Bücherwagendienst) verwendet, seltener auch für den → Verlags-Kommissionär (Verlagsauslieferung). Im eigentlichen Sinne umfasst das Kommissionsgeschäft jedoch die ganze Palette des buchhändlerischen Kommissionärs (→ *Kommissionär im Buchhandel*).

Kommissionsplatz

Sitz des Kommissionärs: Die Buchhandelsgeschichte kennt traditionelle Kommissionsplätze, an denen portofrei geliefert wurde (zum Beispiel Berlin, Frankfurt am Main, Leipzig, Stuttgart). Der historische Begriff hat heute nicht mehr dieselbe Bedeutung wie damals. Nach der → *Verkehrsordnung* für den Buchhandel ist der Kommissionsplatz der Sitz des (jeweiligen Sortiment-)Kommissionärs. Im → *Büchersammelverkehr* muss der Verlag seine Bücher dorthin kostenlos liefern oder eine → *Einholgebühr* bezahlen.

Während früher am Kommissionsplatz portofrei geliefert wurde, wird heute am Kommissionsplatz eine (reduzierte) Zustellgebühr vom (beliefernten) Buchhändler erhoben.

Kommissionsware

In Anlehnung an alte Handelstraditionen gibt es noch die Lieferung → *à condition*. Kommissionsware unterscheidet sich von fest gelieferter Ware mit Rückgaberecht (→ *Remissionsrecht*) dadurch, dass die Ware im Eigentum des Lieferanten bleibt und nur die verkauften Exemplare zu einem bestimmten

Zeitpunkt abgerechnet werden. Im Falle des Rückgaberechts muss die Lieferung (mit dem eingeräumten Zahlungsziel) bezahlt werden. Die Ware geht in das Eigentum des Käufers über, der dann das Risiko trägt. Die zurückgegebenen Bücher werden bei der Rückgabe gutgeschrieben. Die Gutschrift wird in der Regel im Rahmen des Kontokorrent verrechnet.

Die → *Verlagsauslieferung* ist in der Regel nicht Eigentümer der bei ihr lagernden Bücher und sonstigen Artikel. Traditionell liefert sie als buchhändlerischer Kommissionär in fremdem Namen für fremde Rechnung, also nicht wie ein Kommissionär im eigenen Namen für fremde Rechnung. Etwas anderes gilt für die Fälle des → *Factoring* oder der Auslieferung auf eigene Rechnung (→ *Auslieferungsvertrag*) insbesondere in → *Österreich* und in der → *Schweiz*.

Kommittent

Auftraggeber eines Kommissionärs

Konvertierung

Da ein großer Teil der Buchhändler bzw. ihrer Softwarehäuser noch am → *BWA-Satz* festhalten, bieten verschiedene Zwischenbuchhändler und die → *IBU* die Konvertierung des BWA-Satzes in → *EANCOM* (und umgekehrt) an.

Kunden

Kunden des Zwischenbuchhandels sind sowohl Unternehmen des Verbreitenden Buchhandels als auch Unternehmen des Herstellenden Buchhandels, je nachdem, um welchen Zweig des Zwischenbuchhandels es sich handelt. Kunden der Barsortimente, Bestellanstalten und Büchersammelverkehre sind Unternehmen des Verbreitenden Buchhandels; Kunden der Verlagsauslieferungen sind in der Regel deren Kommittenten (Verlage), in deren Auftrag die Verlagsauslieferungen die Unternehmen des Verbreitenden Buchhandels (Einzel- und Großhandel!) und Endkunden (Konsumenten) beliefern. In den Fällen, in denen Verlagsauslieferungen auf eigene Rechnung liefern (vgl. → *Auslieferungsvertrag*), werden auch die Unternehmen des Verbreitenden Buchhandels zu Kunden.

Zur Klarstellung werden die Letztkäufer (Kunden des Bucheinzelhandels, aber auch Kunden der Verlage, wenn diese direkt an den »Endverbraucher« liefern) nicht selten als Konsumenten bezeichnet, auch wenn es sich um gewerbliche oder institutionelle Käufer handelt.

L Lagerauftrag

Die → *Funktionsverschiebung* führte dazu, dass immer mehr Buchhändler Lagerergänzungen, teilweise auch Lageraufträge, über die → *Barsortimente* abwickeln. Dies ist für Barsortimente aus zwei Gründen interessant: Zum einen erhöhen Lageraufträge die ansonsten sehr geringe Bündelung der Barsortimente (durchschnittlich 1,3 Exemplare pro Titel in einer Liefe-

rung) und zum anderen können sie zur gleichmäßigeren Auslastung im Lager der Barsortimente beitragen. Der größte Teil der Bestellungen (in der Regel Besorgungen für Konsumenten) erreicht das Barsortiment nämlich am späten Nachmittag und frühen Abend, während es in den Morgenstunden durchaus Kapazitäten frei hat. Durch eine entsprechende Konditionenpolitik werden Lagerergänzungen und Lageraufträge der Buchhändler so gesteuert, dass sie für beide Seiten interessant sind.

Lagerkatalog

→ *Katalog*

»Leipziger Platz«

Im Laufe der Geschichte konzentrierten sich die (Buch-)Messen auf immer weniger Messeplätze. Dort bildete sich der Kommissionsbuchhandel heraus. Messeplätze wurden so zu »Kommissionsplätzen«.

Der wichtigste → *Kommissionsplatz*, der zentrale Umschlagpunkt für den gesamten deutschsprachigen Buchhandel, war bis 1945 der »Leipziger Platz«. Leipzig hatte nicht nur die bedeutendste (Buch-)Messe, dort saßen auch alle großen → *Kommissionäre* und → *Barsortimente* im Graphischen Viertel, in der Nähe von Verlagen, Druckereien und Buchbindereien. Sie regelten den buchhändlerischen Verkehr von Haus zu Haus über Markthelfer und über gemeinsame Einrichtungen wie die Bestellanstalt (seit 1842), die Paketaustauschstelle (seit 1916) und die Zalko (seit 1922: → *BAG*). Die fertigen Sendungen verließen Leipzig in »Leipziger Ballen« mit → »*Bücherwagen*« der Deutschen Reichsbahn und erreichten am nächsten Morgen alle wichtigen Großstädte des Deutschen Reiches.

Der »Verkehr über Leipzig« stand für die Zentralisierung und Bündelung der Transaktionen zwischen Verlag und Buchhandel und damit für die Erschließung erheblicher Rationalisierungspotenziale und die Beschleunigung des → *buchhändlerischen Verkehrs*.

Nach dem Zweiten Weltkrieg hörte Leipzig auf, der zentrale Umschlagplatz für den Buchhandel im gesamten deutschsprachigen Raum zu sein. Im Westen träumten viele Buchhändler und Verleger davon, wieder einen zentralen Umschlagplatz aufzubauen. Dafür war Frankfurt am Main ausersehen. Während die Buchmesse dort mit Erfolg etabliert worden ist, konnte Frankfurt am Main nicht die Rolle eines zentralen Umschlagplatzes für den Buchhandel in der Bundesrepublik Deutschland einnehmen. Der buchhändlerische Verkehr wurde dezentral über verschiedene Kommissionsplätze geführt, während Leipzig für die DDR seine zentrale Bedeutung behielt.

Im Zeitalter moderner Kommunikationswege und der Übernachtlogistik mit LKW hat sich die Standortverteilung auf mehrere Kommissionsplätze in der Bundesrepublik Deutschland bewährt.



► LG Buch

Die Leistungsgemeinschaft Buch ist eine Marketing- und Einkaufsgemeinschaft von Buchhandlungen mit Partnerverlagen und einem → *Barsortiment* als Partner. Anders als → *Anabel* versucht sie die → *Bezugswegoptimierung* unter Einbeziehung der Partnerverlage in einem differenzierten Modell (Okee): Nutzung der guten Konditionen der Partnerverlage und Bezug über Titel zu Sonderkonditionen beim Partnerbarsortiment (Umbreit).

Lieferbarkeitsabfrage

Während der Buchhändler früher nur telefonisch nachfragen konnte, ob ein Buch tatsächlich lieferbar war, hat er heute die Möglichkeit, sich diese Auskunft elektronisch zu beschaffen, das heißt, er kann seinem Kunden sofort Auskunft geben, ob der gewünschte Titel bei einem → *Barsortiment* lieferbar ist, in der Regel kann der Titel dann auch reserviert werden.

Bei der OLA (Online-Lieferbarkeitsabfrage) muss ein Buchhändler Kunde des Barsortiments sein, bei dem er die Lieferbarkeit einzelner Titel abfragen will. Anablit (von → *Anabel*) hat versucht, die Online-Lieferbarkeitsabfragen aller Barsortimente miteinander zu verknüpfen, was rechtlich problematisch ist (Lieferbarkeitsabfrage ohne PIN/Zugangsberechtigung beim einzelnen Barsortiment) und faktisch uninteressant, denn ein Buchhändler kann bei einem Barsortiment nur bestellen, wenn er dort Kunde ist oder anders ausgedrückt: Wenn sein Barsortiment den Titel nicht liefern kann, nützt es ihm wenig zu wissen, dass die Konkurrenten liefern könnten, solange er dort nicht Kunde ist.

Eine Ausweitung der Lieferbarkeitsabfrage auf die bei den → *Auslieferungen* lagernden Titel ist im Entstehen. Die MVB Marketing- und Verlagsservice des Buchhandels GmbH plant dies schon lange, damit Buchhändler ihre Kunden nicht erst dann über das Lieferhindernis informieren können, wenn sie den Lieferschein mit den Meldenummern nicht gelieferter Titel in der Hand haben.

In der Schweiz ist die Lieferbarkeitsabfrage über BibWin (Bibliografie unter Windows) beim Buchzentrum und mehreren Auslieferungen realisiert.

Lieferbarkeitsrückmeldung

Auf Wunsch kann der Buchhändler nach jeder Bestellung eine Rückmeldung per DFÜ über zur Zeit im → *Barsortiment* nicht lieferbare Titel erhalten, um sie anderswo (bei einem anderen Barsortiment oder beim Verlag bzw. dessen Auslieferung) noch am selben Tag bestellen zu können.

Logistik

Dieses Wort aus dem militärischen Sprachgebrauch findet auch im Buchhandel immer mehr Anwendung: Die innerbetriebliche Logistik umfasst die Steuerung von Waren- und In-

formationssystemen in einem Betrieb. Der → *buchhändlerische Verkehr* steht für die Logistik zwischen buchhändlerischen Betrieben.

Logistikdienstleistungen

Insbesondere große Buchhändler und Filialisten entscheiden sich für den Zwischenbuchhändler als Erstlieferanten, der ihnen das günstigste Paket von Logistikdienstleistungen anbieten kann, das vom → *Filialverkehr* über die → *zentralen Dienste* (zentraler Wareneingang oder → *Zentrallager*) bis zum → *Fulfilment* im → *Internet-Buchhandel* geht.

Um die Logistik zu verbessern und/oder Kosten zu reduzieren, haben größere Buchhandlungen mit mehreren Filialen den Logistikbereich, den Wareneingang und das Hintergrundlager an einer zentralen Stelle zusammengefasst. Zentraler Wareneingang und/oder → *Zentrallager* werden entweder in eigener Regie organisiert oder einem Dienstleister (Zwischenbuchhändler) übergeben.

M Mailbox

Elektronischer Briefkasten

Mandantenprinzip

Bei der Auslieferung nach dem Mandantenprinzip wird streng zwischen den einzelnen Kommittenten (Verlagen) unterschieden (→ *Auslieferungsvertrag* und → *Verlagsauslieferung*); das heißt, dass die Bücher jedes einzelnen Verlags (Mandanten) getrennt von den Büchern anderer Verlage verpackt und fakturiert werden.

Um auch bei Verlagsauslieferungen nach dem Mandantenprinzip Bündelungseffekte und damit Rationalisierungsvorteile zu erzielen, können dort → *Versandgemeinschaften* gebildet werden. Ferner wird mit Hilfe von Parkmodellen (→ *Parken*) versucht, die Bündelung pro Titel zu erhöhen.

Marktinformation

Als »Gegengewicht« zu den veröffentlichten → *Bestsellerlisten* geben → *Barsortimente* seit vielen Jahren Listen ihrer bestverkauften Titel heraus, die sie in einem Ranking (Rangreihe ohne die dahinterstehenden Verkaufszahlen) darstellen.

Mit dem Einzug der Scannerkassen im Buchhandel entstehen fast alle Bestsellerlisten aufgrund von Verkaufszahlen (und nicht mehr von Schätzungen). Bestsellerlisten werden für verschiedene Zeitschriften erhoben. Der Börsenverein arbeitet mit Media Control GfK International zusammen.

Mit der Verbesserung der → *Warengruppensystematik* und der zuverlässigen Einordnung aller Titel in die → *Warengruppen* lassen sich Trends aufzeigen, die die Barsortimente schon aus ihren Statistiken kennen und den Buchhändlern über ihren → *Service* direkt und indirekt zugute kommen lassen.

Mehrwegbehälter

Die → *Verpackungsverordnung* vom 12. Juni 1991 und die Diskussion in der Branche führten dazu, dass die → *Barsortimente* soweit irgend möglich Mehrwegbehälter aus Kunststoff oder aus Pappe benutzen. Ausnahmen gelten nur dort, wo diese Behälter nicht sinnvoll eingesetzt werden können, also bei Kleinstsendungen, Überformaten oder wenn der geschlossene Kreislauf des Bücherwagendienstes verlassen wird (Post / DHL, → *Paketsdienste* ...), oder bei den Kunden, die gern mit Kartonen beliefert werden, um diese weiterzuverwenden (hohes Rechnungsgeschäft / Versandbuchhandlungen).

Im → *Büchersammelverkehr* bieten die → *Bücherwagendienste* den Lieferanten (Verlagen oder ihren Auslieferungen) Mehrwegbehälter gegen eine Nutzungsgebühr an. Für eine kurze Zeit haben sehr wenige Verlage bzw. Auslieferungen davon Gebrauch gemacht. Da es sich außerhalb des Barsortimentsgeschäfts oft um keinen geschlossenen Wannenkreislauf handelt, bietet der Einsatz von Mehrwegbehältern dort ökologisch und ökonomisch weniger Vorteile.

Meldenummern

Zwischenbuchhändler und selbstausliefernde Verlage benutzen seit 1989 die einheitlichen Meldenummern des Börsenvereins, um Lieferhindernisse mitzuteilen. Der Meldenummernschlüssel ist beim Börsenverein erhältlich und zum Teil auf der Rückseite der Lieferscheine aufgedruckt.

N National Distributor

So nennen sich die → *Auslieferungen* im Pressevertrieb, die sich in der Regel aber nicht mit Lagerhaltung und körperlicher Auslieferung beschäftigen. Die Auslieferung erfolgt in der Regel direkt ab Druckerei an die Empfänger in den Absatzkanälen des → *Pressevertriebs*. Eine Lagerhaltung ist nur bei nicht aktuellen Titeln zur Nachlieferung (außerhalb der normalen Angebotszeiten) erforderlich.

Die National Distributors beschäftigen sich viel mehr mit dem → *Vertriebsservice*. Sie betreuen insbesondere kleinere und mittlere Verlage in allen Fragen des Vertriebs, vom Einzelverkauf über das Abonnement bis zum Lesezirkel, von den Verhandlungen mit → *Pressegrossisten* über die Betreuung von Abonnements bis zur Marktanalyse und Statistik.

Neue Medien

Die → *Barsortimente* haben sich nie ausschließlich auf das Führen von Büchern beschränkt. Sehr früh schon haben sie Landkarten, später Ton- und Videokassetten, schließlich Disketten, CDs, CD-ROMs und DVDs (insbesondere in den Bereichen Hörbuch, Musik, Edutainment und Infotainment) auf Lager genommen. Damit können diese Produkte auch in den → *Katalogen* und → *Titel-Datenbanken* der Barsortimente recherchiert werden.

Gerade die Kurzlebigkeit mancher neuer Medien (durch technische und inhaltliche Veralterung) macht diese Angebote der Barsortimente für den (Sortiments-)Buchhandel interessant, zumal sich die Barsortimente auch um die »Vermarktung« bemühen (Hörbuch-Abspielstationen, Hörbuch-Portale, »Medien-Tower«, Schulungen, Spezialkataloge usw.).

Im Rahmen der Ausweitung der Verlagsproduktion auf Neue Medien spielen diese natürlich auch in den → *Verlagsauslieferungen* eine immer größere Rolle, ohne dass die Auslieferungen darüber entscheiden können, ob sie diese Produkte führen (wollen) oder nicht.

Dort, wo an die Stelle der Offline-Kommunikation die Online-Kommunikation (→ *Internet* und → *E-Commerce*) tritt, das heißt, wo Information nicht mehr an stoffliche und damit handhabbare Ware gebunden ist, spielen Händler und Dienstleister – wenn überhaupt noch – eine ganz andere Rolle, zum Beispiel als »Information-Broker«.

Neutrale Bestellanstalt

→ *Zentrale Bestellanstalt*

Non-Book

Neben der Diversifikation in die → *Neuen Medien* haben die → *Barsortimente* ihr Angebot im Non-Book-Bereich stetig erweitert. Dies gilt besonders für die entsprechende Produktion der Buchverlage; aber auch darüber hinaus sind viele Artikel beim Buchgroßhandel erhältlich, die sich harmonisch in das Sortiment zahlreicher Buchhandlungen einfügen: Bastelbögen, Gästebücher, Globen, Musikalien, Plüschtiere, Poster, Sprachcomputer, Zeitplanner, ja sogar Genussmittel wie Kaffee und Wein, um nur einige Beispiele zu nennen. Selbst Geschenkpapier (auf Rollen) und Leuchtmittel (Glühbirnen, Röhren) kann der Buchhändler beim Barsortiment beziehen. Auch Non-Books lassen sich in den → *Katalogen* und → *Titel-Datenbanken* der Barsortimente recherchieren.

Normung

In der Normung stecken nicht nur für die Industrie, sondern auch für den Buchhandel erhebliche Rationalisierungspotenziale. Eindeutige Nummern, Zuordnungen und Abläufe fördern nicht nur die Transparenz des Warenflusses, sondern erleichtern auch die Zusammenarbeit zwischen vielen Lieferanten und vielen Kunden. Deshalb hat sich der Buchhandel sehr früh mit der Normung befasst (vgl. → *ISBN* und → *Verkehrsnummer*) und sich nun den internationalen Instanzen für die Normung angeschlossen (vgl. → *GS1 Germany*).



O ▶ OLA

Online-Lieferbarkeitsabfrage → *Lieferbarkeitsabfrage*

ONIX

»Online Information Exchange«. Internationaler, unter der Ägide von → *EDItEUR* entwickelter Standard für den elektronischen Austausch bibliografischer und vielfältiger weiterer Daten für Gegenstände des Buchhandels. ONIX verwendet → *XML*. Für deutschsprachige ONIX-Anwender gibt es die ONIX-Benutzergruppe, die sich um die Belange des deutschen, österreichischen und Schweizer Buchhandels kümmert und sie im »ONIX International Steering Committee« vertritt. Für Fragen und Informationen zu ONIX hat sie eine Mailingliste eingerichtet, die im Internet unter <http://groups.yahoo.com/group/Onix-de/> erreichbar ist. An diese Liste können sich Anwender mit allen Fragen und Anregungen zu ONIX wenden.
www.editeur.org

Optimierte Weiterleitung

Die → *Bestellanstalten* der → *Barsortimente* sehen Möglichkeiten zur optimierten Weiterleitung von Bestellungen vor, das heißt, Buchhändler können bestimmen, dass Bestellungen auf im Barsortiment nicht geführte oder dort zur Zeit nicht lieferbare Titel an den Verlag bzw. dessen Auslieferung unmittelbar weitergeleitet oder – wenn möglich und gewünscht – vom Barsortiment vorgemerkt werden.

Originalrabatt

Unter dem Originalrabatt versteht man im Buchhandel den Rabatt, den der Verlag (offiziell) seinen buchhändlerischen Kunden gewährt, vom Einzelstückrabatt (→ *Grundrabatt*) über → *Staffelrabatte* bis zu → *Jahreskonditionen*.

Original Verlagskonditionen

Da Konditionen mehr sind als (nur) Rabatte, umfassen die original Verlagskonditionen die Originalrabatte, die Jahresumsatzrabatte (Boni) und die Zahlungskonditionen (Skonti, Zahlungsziele, Valuta) sowie ggf. weitere Bedingungen (Remissionsrecht, Werbekostenzuschüsse ...), die der Verlag im Einzelfall oder generell gewährt.

Österreich

In Österreich ist der Zwischenbuchhandel anders strukturiert als in Deutschland. In der Regel gibt es dort Mischformen zwischen → *Barsortiment* und → *Verlagsauslieferung*, das heißt, die österreichischen Zwischenbuchhändler haben in der Regel die Auslieferung für verschiedene Verlage, deren Bücher sie mit vollem → *Remissionsrecht* einkaufen. Da sie häufig auch die Vertretung und andere Dienstleistungen mit anbieten, erhalten sie einen höheren Rabatt als die deutschen Barsortimente und sind dadurch in der Lage, ihre Kunden (Buchhändler) mit Reiserabatt

bzw. zu → *original Verlagskonditionen* zu beliefern. Andererseits fehlt ihnen die Titelbreite deutscher Barsortimente, da sie ja nur die Produktion der Verlage führen, die sie ausliefern.

Für Anfragen ist der → *Verband der österreichischen Buch- und Presse-Grossisten und der Werbenden Zeitschriftenhändler*, Grünangergasse 4, 1010 Wien zuständig.
www.hvb.at

Outsourcing

»Neudeutscher« Begriff für das Ausgliedern und Übertragen von Funktionen, die andere besser, preisgünstiger oder schneller erledigen können. Bestes Beispiel für das Outsourcing ist die Übertragung der → *Auslieferung* an eine → *Verlagsauslieferung*, der Einholung (und des Filialverkehrs) an einen → *Büchersammelverkehr*, des Bestellverkehrs an eine → *Bestellanstalt* und des Zahlungsverkehrs an die → *BAG*.

P Paketdienst(e)

Paketdienste sind die alternativen Transportführer (zum Beispiel DPD und UPS), die im Wettbewerb mit der Post (DHL) und (im Buchhandel) mit den → *Bücherwagendienst* stehen.

Parken

Um die Bündelung zu erhöhen und um (dem Buchhandel) Porto zu sparen, sehen viele → *Verlagsauslieferungen* Parkmöglichkeiten vor, das heißt, dass Bestellungen auf Wunsch des Sortimenters erst ausgeliefert werden, wenn ein bestimmtes Bestellvolumen (Bestellwert) erreicht wird. Alternativ kann der Buchhändler seine Bestellungen (unter einem gewissen Auftragswert) bis zu maximal 10 Arbeitstagen parken, also alle in diesem Zeitraum aufgelaufenen Bestellungen in einer (Sammel-)Sendung erhalten.

PoD

Printing / Print on Demand. Bedarfsorientiertes Drucken von Verlagszeugnissen auf digitalen, sequenziellen Drucksystemen (Seite nach Seite). Die Auflage kann auf eine Bestellung oder auf den Jahresbedarf ausgerichtet sein, wenn die Menge unterhalb des Break-even-Points eines seriellen Drucks liegt, das heißt mit herkömmlichen Druckverfahren nicht wirtschaftlich herzustellen ist.

PoD wird zum Teil als Oberbegriff für jeden Einzeldruck (→ *BoD*) und den sequenziellen Druck von Kleinauflagen verwendet. PoD ermöglicht oft erst den Marktzugang für (wissenschaftliche) Werke mit einer sehr kleinen Zielgruppe oder für die Neuaufgabe von Backlist-Titeln unter einer für herkömmliche Druckverfahren kritischen Grenze. So bleiben diese Werke verfügbar oder sogar »in print«, wenn eine kleine Auflage im PoD-Verfahren gedruckt und auf Lager gehalten wird. In diesem Sinne bieten einige → *Verlagsauslieferungen* ihren Kommitenten (Verlagen) PoD als Dienstleistung an.

Porto

Nach dem Handelsbrauch im Buchhandel zahlt der Empfänger das Porto und bestimmt somit auch die Transportwege (»Der Abnehmer schreibt Art und Wege der Versendung generell oder für den Einzelfall vor.«, siehe § 14 Ziff. 1 der Verkehrsordnung für den Buchhandel, gültig ab 31. August 1989).

Die Bücherwagendienste haben in der Regel unterschiedliche Gebührentabellen für den → *Büchersammelverkehr* und die Sendungen ihrer jeweiligen → *Barsortimente*. In der Regel sind die Tabellen nach Sendungsgewicht und Monatsaufkommen aufgebaut, das heißt, die Gebühr steigt degressiv in Abhängigkeit vom Sendungsgewicht und Monatsaufkommen (eines Kommittenten in Tonnen). Manche Bücherwagendienste errechnen das Porto der Barsortimentssendungen in Prozent vom Rechnungswert (also nur indirekt aus dem Sendungsgewicht), wobei die Gebührensätze mit steigenden Jahresumsätzen sinken.

Schließlich verbinden einige Bücherwagendienste die Gebührentabellen des Büchersammelverkehrs mit der des (eigenen) Barsortiments, so dass das Gesamttransportaufkommen aus → *Verlegerbeischlüssen* und Barsortimentssendungen Basis für die Eingruppierung bei den Kilo-Gebühren ist.

Preisbindung

Mit der Krönerschen Reform wurde 1888 die Preisbindung für Bücher als älteste deutsche Form der Preisbindung der zweiten Hand eingeführt. Der feste »Ladenpreis« hat seitdem viele Anfeindungen und Stürme überstanden, zuletzt den Angriff der EU-Kommission, den der Börsenverein, KNV und Random House mit hohen Kosten und großen Opfern abwehren konnten. Das Verfahren wurde 2002 eingestellt; aber das bis dahin gültige Sammelreversverfahren war zu wackelig, um weiter darauf bauen zu können. Deshalb gibt es in Österreich seit dem 1. Juli 2000 und in Deutschland seit dem 1. Oktober 2002 Gesetze, die die Preisbindung für Bücher regeln. Lediglich in der Schweiz besteht noch das Verfahren der vertraglichen Bindung im Rahmen des Sammelreverses, das umstritten ist. Deshalb läuft auch in der Schweiz eine Gesetzesinitiative (2005).

Bis September 2002 war in Deutschland die Preisbindung für alle Verlagserzeugnisse im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) geregelt. Seit 1. Oktober 2002 erfolgt die Preisbindung von Zeitungen und Zeitschriften (das heißt Fach- und Publikumszeitschriften) nach § 30 GWB (7. Novelle 2005), der es jedem Verlag überlässt, zu entscheiden, für welche Titel er die Preise binden will und für welche nicht, während das Buchpreisbindungsgesetz in § 5 festlegt, dass, »wer Bücher verlegt oder importiert, ... verpflichtet (ist), einen Preis einschließlich Umsatzsteuer (Endpreis) für die Ausgabe eines Buches für den Verkauf an Letztabnehmer festzusetzen ...« Der Buchverleger hat also seit 1. Oktober 2002 nicht mehr die Freiheit zu entscheiden, ob er die Preise seiner Bücher bindet oder nicht. Andererseits muss er nicht jeden Ab-

nehmer auf seine Preise binden und auch die Zwischenbuchhändler sind der Pflicht enthoben, jeden Kunden auf die Preisbindung zu verpflichten.

Das Privileg der Preisbindung beruht auf der Annahme, dass durch sie die Überallerhältlichkeit der Bücher (Verlagserzeugnisse) zum gleichen Preis garantiert wird. Dabei haben die → *Barsortimente* eine enorm wichtige Funktion: Besorgung fast aller Titel, die der Buchhändler nicht führt / nicht vorrätig hat, gebündelt und preiswert über Nacht (→ *Hintergrundlager*). Deshalb legt das Gesetz über die Preisbindung der Bücher in § 6 Abs. 3 fest, dass »Verlage ... für Zwischenbuchhändler keine höheren Preise verlangen oder schlechtere Konditionen festsetzen (dürfen) als für Letztverkäufer, die sie direkt beliefern« (→ *Barsortimentsrabatt* und → *Funktionsrabatt*).

Presse-Grosso

Pressegroßhandel. Die buchhändlerische Wurzel des Presse-Grosso sind die → *Grossobuchhandlungen*, die den Buchhandel mit Büchern und Presseerzeugnissen belieferten. Die andere Wurzel sind die Ortsgrossisten (damals unter Umständen gleichzeitig WBZ-Unternehmen oder Bahnhofsbuchhandlungen), die den Einzelhandel in ihrer Umgebung mit Zeitungen und Zeitschriften belieferten, denen einzelne Verlage bereits nach dem Ersten Weltkrieg, der große Teil der Verlage nach dem Zweiten Weltkrieg das Alleinauslieferungsrecht für bestimmte Gebiete übertragen. Seit Anfang der 1970er Jahre gibt es nur noch Presse-Grossisten mit Alleinauslieferungsgebieten in der Bundesrepublik Deutschland. In wenigen Ausnahmefällen liefern zwei (in Österreich mehrere) Pressegrossisten im selben Gebiet, aber mit Objekt-/Verlagstrennung.

Seit Ende der 1970er Jahre betreiben Presse-Grossisten auch das → *Rack-Jobbing* für Taschenbücher. Einige von ihnen haben dafür eigene Firmen gegründet, die SB-Märkte bundesweit mit Büchern beliefern.

Pressevertrieb

Die Verlage haben die Absatzkanäle der Presseerzeugnisse durch eine Vertriebs- und Verwendungsbindung streng voneinander getrennt:

■ Einzelverkauf:

- über das Presse-Grosso an alle Sparten des Einzelhandels mit Ausnahme des ...
- ... Bahnhof- und Flughafenbuchhandels, der von den Verlagen oder den → *National Distributors* direkt beliefert wird.

■ Abonnement:

- als Direktlieferung des Verlags
- über den WBZ (Werbenden Buch- und Zeitschriftenhandel)
- Lesezirkel (wöchentliche Vermietung von Lesemappen mit mehreren Titeln in bis zu zwölf aufeinanderfolgenden Phasen/Wochen).

R ▶ Rabatt

→ *Barsortimentsrabatt*, → *Funktionsrabatt*, → *Grundrabatt*,
→ *Originalrabatt*, → *Staffelrabatt*

Rabattfalle

Bei der Abwägung, ob ein Titel beim Verlag / dessen Auslieferung oder beim → *Barsortiment* bestellt werden soll (→ *Bezugswegoptimierung*), wird von Buchhändlern häufig nur der Rabatt als Entscheidungsgrundlage herangezogen. Dabei wird übersehen, dass die Direktbestellung zwar mit höheren Rabatten, aber auch mit (deutlich) höheren Kosten bei der Beschaffung und im Handling verbunden ist. KNV hat dazu eine »Rabattfallentreppe« erstellt, die die höheren Kosten in Bezug zu den Rabattvorteilen setzt:



Rack-Jobber

Als Rack-Jobber bezeichnete man ursprünglich den Verkaufsfahrer eines Regalgroßhändlers, der vor Ort Ware anliefert, einsortiert und nicht (oder weniger) verkäufliche Ware zurücknimmt. In der Zwischenzeit wird der Begriff auch für den Regalgroßhändler (das Unternehmen) verwendet (→ *Regalgroßhandel*).

Um dem Einzelhandel den Erfolg zu garantieren, mieten → *Regalgroßhändler* nicht selten Flächen beim Einzelhandel, die sie dann auf eigenes Risiko (nicht aber auf eigene Rechnung) bewirtschaften. In der Zwischenzeit testen einige Verlage dieses Modell für ihre Produktion. Sie mieten Flächen in (großen) Buchhandlungen und Buchkaufhäusern an gut frequentierten Stellen, um ihre Produktion vollständig oder nach ihren Gesichtspunkten optimal zu präsentieren und verkaufen (zu lassen).

Rack-Jobbing

■ Allgemein: Regalpflege, das heißt, dass der Lieferant die ihm zugewiesenen Regale im SB-Markt / Kaufhaus oder in einer Buchhandlung / einem Buchkaufhaus »pflegt«, mit anderen Worten: dafür sorgt, dass der Markt / das Kaufhaus / die Buchhandlung mit seinen Artikeln ohne Risiko eine optimale Flächenrendite erreicht.

■ Im Buchhandel: Rack-Jobbing betreiben sowohl einzelne Verlage / Großhändler im Fachhandel (zum Beispiel Kochbücher bei Haushaltswaren) als auch spezialisierte Großhändler im Bereich SB-Märkte und Kaufhäuser.

Regalfertige Lieferung

Der erste Schritt zur regalfertigen Lieferung ist die Lieferung nach Abteilungen (»Regalen«), das heißt, dass der Zwischenbuchhändler die Sendung nach den Vorgaben seines Kunden auf bestimmte Abteilungen (»Regale«) aufteilt und so verpackt bzw. in entsprechenden Wannen anliefert.

Im nächsten Schritt werden die Bücher alle mit → *Etiketten* nach den Vorgaben des Kunden ausgezeichnet.

In der letzten Stufe erhält der Kunde vorab den Lieferschein per DFÜ (→ *elektronischer Lieferschein*) übermittelt, um den Wareneingang anhand der → *Strichcodierung* auf den Etiketten zu überprüfen.

Regalgroßhandel / Regalgroßhändler

Im Regalgroßhandel übernimmt der Großhändler (→ *Rack-Jobber*) die Sortimentsfunktion für den Einzelhandel: Ein Verkaufsfahrer bestückt die zur Verfügung gestellten Flächen mit ausgewählten Titeln. Nichtgängige Titel werden umgetauscht, so dass der Einzelhandel kaum ein Verkaufsrisiko (mit Ausnahme des Schwundes) hat.

Reihen Kürzel

Numerische Verschlüsselung der Reihen, um Reihentitel mit Reihen Kürzel und Bandnummer per DFÜ (→ *Datenfernübertragung*) bestellen zu können. In den heutigen IT-Systemen, in denen online aus der Bibliografie heraus bestellt wird, sind sie weitgehend obsolet geworden.

Remission

Die → *Verlagsauslieferungen* bearbeiten die Remissionen nach den Richtlinien ihrer (Verlags-)Kommittenten und berechnen dafür (gesondert) Gebühren. Ob und in welcher Höhe die Gutschrift an den Buchhandel erfolgt, hängt von den Richtlinien der Verlage ab.

Die → *Barsortimente* verkaufen grundsätzlich in fester Rechnung. So genannte Kulanzremissionen in kleinem Rahmen sind aber möglich. Es gibt dafür je nach Barsortiment unterschiedliche Regelungen: Teils sind Remissionen vorher vom Barsortiment zu genehmigen, teils werden den Buchhandlungen be-

stimmte Remissionsquoten (vom Umsatz) eingeräumt, die unabhängig von den verschiedenen Remissionsgründen eingehalten werden müssen, teils wird eine Bearbeitungsgebühr für Remittenden (etwa bei Überschreitung der Remissionsquote) erhoben.

Remissionsrecht

In der Regel wird heute im Buchhandel in fester Rechnung geliefert. Aufgrund einer Vereinbarung oder nach dem Handelsbrauch, wie er in § 6 der Verkehrsordnung für den Buchhandel, gültig ab 31. August 1989, niedergelegt ist, besteht in manchen Fällen ein Rückgaberecht (Remissionsrecht).

Remittenden

Exemplare, die zur → *Remission / Gutschrift* anstehen.

RFID

»Radio Frequency Identification«. Funk-Erkennung ist eine Methode, Daten berührungslos und ohne Sichtkontakt lesen und speichern zu können. RFID wird als Oberbegriff für die komplette technische Infrastruktur verwendet. Sie umfasst

- den Transponder (auch RFID-Etikett, -Chip, -Tag, -Label, Funketikett oder -chip genannt),
- die Sende-Empfangs-Einheit (auch Reader genannt) und
- die Integration mit Servern, Diensten und sonstigen Systemen wie zum Beispiel Kassensystemen oder Warenwirtschaftssystemen.

Die Daten werden auf dem RFID-Transpondern gespeichert. Das Auslesen bzw. Schreiben der Informationen wird per Radiowellen vorgenommen. Bei niedrigen Frequenzen geschieht dies induktiv über ein Nahfeld, bei höheren über ein elektromagnetisches Fernfeld. Die Entfernung, über die ein RFID-Transponder ausgelesen werden kann, schwankt aufgrund der Ausführungen (aktiv: Transponder sendet Daten / passiv: Transponder wird nur vom Reader gelesen), dem benutztem Frequenzband, der Sendestärke und Umwelteinflüssen zwischen wenigen Zentimetern und derzeit (2005) max. 1 000 Meter.

In Bibliotheken wird RFID teilweise schon eingesetzt, um den Benutzern die Selbstverbuchung bei Ausleihe und Rückgabe zu ermöglichen oder falsch einsortierte Bücher schnell zu finden usw.

RFID-Chips sind noch (2005) zu teuer, um sie schon bei der Herstellung in alle Bücher einzuarbeiten. Dies wird aber sicher in Zukunft interessant werden, weil damit die gesamte Lieferkette vom Verlag über → *Auslieferung* und → *Barsortiment* bis zur Buchhandlung wesentlich rationeller gestaltet werden kann (→ *ECR*) und Inventur, Warensicherung (gegen Diebstahl) usw. bedeutend vereinfacht werden können.

<http://de.wikipedia.org/wiki/RFID>

www.rfid-weblog.de

Rückgaberecht

→ *Remissionsrecht*

Sammelrevers

Das → *Buchpreisbindungsgesetz*, das in Deutschland am 1. Oktober 2002 in Kraft getreten ist, hat den Sammelrevers noch nicht ganz außer Kraft gesetzt. Da das Buchpreisbindungsgesetz kaum Sanktionen bei Verstößen kennt (nur Unterlassung und »Ersatz des durch die Zuwiderhandlung entstandenen Schadens«, § 9 BuchPrG), enthält der Sammelrevers, den das Büro Wallenfels und Partner in Wiesbaden betreut, eine (buchhandelsinterne) Vertragsstrafenregelung.

Viele Verlage, die die Preise ihrer Fachzeitschriften nach § 30 GWB binden, haben sich zu einem »Fachzeitschriften-Sammelrevers« zusammengeschlossen, der Bestandteil des noch bestehenden Sammelreverses 2002 ist. Unter A findet sich die »Vertragsstrafenverpflichtung«, unter B die »Preisbindung für Fachzeitschriften«.

In der Schweiz erfolgt die Preisbindung immer noch im Sammelreversverfahren, solange sich das Verfahren gegen die Preisbindung noch im Instanzenweg der Gerichte befindet bzw. bis auch die Schweiz ein Buchpreisbindungsgesetz einführt, das dann in allen Kantonen gelten würde, also auch in den französisch- und italienischsprachigen Kantonen, die bisher keine Preisbindung kennen.

SBVV

Der Fachbereich Zwischenbuchhandel im SBVV (Schweizer Buchhändler- und Verleger-Verband) vertritt die Interessen der Schweizer Zwischenbuchhändler. Adresse: Adlerstraße 40, 8034 Zürich

www.swissbooks.ch

Schnellschiene

Verlagsauslieferungen bieten saisonal begrenzt (zum Beispiel vor Weihnachten) die Auslieferung noch am Tag des Bestelleingangs an. Die Schnellschiene ist meist an die Nutzung eines bestimmten Transportführers (überwiegend Post / DHL und → *Paketdienste*) gebunden. Die Buchhändler können so eilige Bestellungen in der Regel am Folgetag zu → *original Verlagskonditionen* erhalten.

Schrankfertige Lieferung

→ *Regalfertige Lieferung*

Schulbücher

Bis in die 1970er Jahre gab es einige wenige Schulbuch-Barsortimente (→ *Spezialbarsortimente*). Das Barsortiment Umbricht baute neben dem allgemeinen Barsortiment ein Spezialbarsortiment für Schulbücher allgemeinbildender Schulen auf und bietet verschiedene Modelle für die Abwicklung von ▶

► Schulbuchaufträgen an. 1995 zogen KNV und Libri, später auch Könemann teilweise, nach und nahmen ebenfalls die Bücher allgemeinbildender Schulen auf Lager.

Die Schulbuchverlage geben den Barsortimenten nur in seltenen Fällen einen → *Funktionsrabatt*, der sie in die Lage versetzt, zum → *Grundrabatt* oder gar zum → *Originalrabatt* zu liefern. Deshalb liegen die Abgaberabatte der Barsortimente bei Schulbüchern – als Ausnahme von der Regel (vgl. → *Barsortiment*) – unter den Rabatten der Schulbuchverlage.

Schweiz

Der Zwischenbuchhandel in der Schweiz wird vom Buchzentrum in Hägendorf angeführt, einer Genossenschaft Schweizer Buchhändler und Verleger (seit 2001 mit einer 20-prozentigen Beteiligung von Libri). Es ist das einzige → *Vereinsortiment*, das mit Erfolg seit 1882 besteht. Unter seinem Dach vereinigen sich ein → *Barsortiment* und eine → *Verlagsauslieferung*, die es der Genossenschaft ermöglichen, ihre Genossen (hier: Buchhändler) zu sehr günstigen Konditionen, bei Titeln der ausgelieferten Verlage zu → *original Verlagskonditionen* zu beliefern.

Neben dem Schweizer Buchzentrum gibt es eine Reihe von Verlagsauslieferungen in der Schweiz, die in der Regel die ausgelieferten Verlage vertreten und den Buchhandel zu → *original Verlagskonditionen* beliefern. Um ihren Servicegrad (→ *regalfertige Lieferung*, gemeinsamer Transport, Onlinekatalog, → *Lieferbarkeitsabfrage*) zu erhöhen, haben sich der Balmer Bücherdienst und die AVA zum SZB (ServiceZentrum Buch) zusammengeschlossen.

Der Fachbereich Zwischenbuchhandel im → *SBVV*, Adlerstraße 40, 8034 Zürich, vertritt die Interessen der Schweizer Zwischenbuchhändler.

www.swissbooks.ch

Sendungsverfolgung

Mit mehreren Untersuchungen über die Laufzeit haben → *Verlagsauslieferungen* in den 1970er und 1980er Jahren versucht festzustellen, ob die Kritik der Buchhändler an zu langen Laufzeiten im Büchersammelverkehr berechtigt ist und wer die Verzögerungen zu vertreten hat.

In der Zwischenzeit ermöglicht die Codierung der Sendungen und die Erfassung an jeder Übergabestelle eine fast lückenlose Verfolgung des Weges der → *Verlegerbeischlüsse* von der Rampe der Auslieferung bis zum Wareneingang / Laden des Buchhändlers. Er kann über das Internet feststellen, wo sich seine Sendung gerade befindet.

Service

Die Zwischenbuchhändler, ob Kommissionäre oder Großhändler, machen ihren Kommittenten / Kunden umfangreiche Service-Angebote. Das reicht vom → *IT-Service*, dem

→ *elektronischen Lieferschein*, den → *Etiketten* und der → *regalfertigen Lieferung* bis zum → *Warenwirtschaftssystem*, von Spezialekatalogen und Verzeichnissen über die Beratung bei Erstausrüstungen und → *Warengruppenpaketen* bis zur → *Marktinformation* und von der Hilfestellung im → *E-Commerce* bis zum → *Fulfillment*. Am Anfang waren auch die → *Logistikdienstleistungen* als Service gedacht. Sie sind aber in der Zwischenzeit zu neuen Funktionen (Zweigen) des Zwischenbuchhandels ausgebaut worden.

Unter dem Namen »Fit für die Zukunft« hat das Barsortiment KNV 2004 eine Initiative mit dem Ziel gestartet, weitere Rationalisierungspotenziale (für den Buchhandel) aufzudecken. Ausgangspunkt sind betriebswirtschaftliche Analysen und die Beratung des Buchhändlers in Bezug auf seine Lagerstruktur, die Prozesskosten und die → *Bezugswegoptimierung*.

Die → *Barsortimente* unterstützen die Buchhändler bei Hörbüchern, → *Neuen Medien* und den Randbereichen ihres Sortiments durch Paketangebote mit Remissionsrecht (Warengruppenpakete), durch Zurverfügungstellung von Präsentationshilfen und Abspielstationen und durch Sonderkonditionen in Kooperation mit Verlagen, die die betreffende Buchhandlung nicht (mehr) besuchen.

Siegelung

Im »Verzeichnis lieferbarer Bücher« (→ *VLB*) sigeln die → *Barsortimente* Buchzentrum (Hägendorf, Schweiz), Könemann und Umbreit ihre Lagertitel. In den Zeilen darunter stehen die → *Barsortimentsnummern* von Umbreit und vom Buchzentrum.

Könemann und Umbreit sigeln auch im KNV-Katalog.

Mit Hilfe der Siegelung ist es dem Buchhändler möglich, in einem bibliografischen Werk mehrere Lieferquellen nachzuschlagen.

Im VLB sigeln in derselben Zeile wie die Barsortimente auch verschiedene österreichische und Schweizer Auslieferer nach dem Länderkennzeichen (»A-...« für Österreich bzw. »CH-...« für die Schweiz) die Titel, die sie in ihrem Land ausliefern.

Die Siegelung findet sich nur in den CD-ROM-Versionen, noch (2005) nicht in den Internetanwendungen.

Sortiments-Kommissionär

»Der Sortiments-Kommissionär faßt Dienstleistungen im Rahmen des buchhändlerischen Bestell- und Lieferverkehrs zusammen. Als Bücherwagendienst übernimmt der Sortiments-Kommissionär im Auftrag des Sortiments-Kommittenten ... die Zustellung von Gegenständen des Buchhandels von Verlagen beziehungsweise deren Auslieferungen (Beischlüsse) und faßt sie gegebenenfalls mit Sendungen der → *Barsortimente* gleichrangig zusammen. Er übernimmt die Abholung von Remittenden bei den Sortiments-Kommittenten und deren Zustellung an die Verlage beziehungsweise deren Auslieferungen

entsprechend der Versandanweisung des Sortiments-Kommittenten. ...

Als → *Bestellanstalt* leitet er im Auftrag des Sortiments-Kommittenten dessen Bestellungen an die Verlage beziehungsweise deren Auslieferungen weiter« (§ 1, Ziff. 2c der Verkehrsordnung für den Buchhandel, gültig ab 31. August 1989).

Spartenpapier

Am Ende eines langjährigen Streits um Rabatte zwischen einzelnen Verlagen und den → *Barsortimenten* (Verteilungskonflikt) gelang es dem Börsenverein 1984, durch das Spartenpapier (»Verhaltensgrundsätze des Buchhandels«) einen gewissen Grundkonsens der Sparten zu erzielen, der Regeln für die Beziehungen zwischen Verlegern, Zwischenbuchhändlern und Bucheinzelhändlern enthält. Die endgültige, mit dem Bundeskartellamt abgestimmte, Fassung erschien als redaktionelle Beilage im *BÖRSENBLATT* 7 / 1985.

Inzwischen ist das Spartenpapier in manchen Punkten durch das Buchpreisbindungsgesetz von 2002 überholt.

Spezialbarsortimente

Anders als die allgemeinen → *Barsortimente* führen die Spezialbarsortimente ein tiefes Lager bestimmter ausgewählter Gebiete, zum Beispiel Esoterik, Evangelika, Landkarten, Ökologie, Schulbücher oder Bücher in (bestimmten) Fremdsprachen. Ihre Kataloge sind wichtige bibliografische Hilfsmittel auf diesen Spezialgebieten. Manchmal existiert der Katalog weiter, nachdem das betreffende Spezialbarsortiment schließen musste.

Eine Liste von Im- und Exporteuren und von »Buchgroßhandlungen mit Spezialgebieten«, insbesondere mit Landkarten und Musikalien, findet sich im »Banger«: Verlage Deutschland, Österreich, Schweiz am Ende und im »Adressbuch für den deutschsprachigen Buchhandel« Band 2 unter dem Kapitel 1 (Zwischenbuchhandel / Verlagsauslieferungen Bundesrepublik Deutschland) bzw. in den Kapiteln 3 (Adressbuch des Österreichischen Buchhandels), 4 (Adressbuch des Schweizer Buchhandels) und 5 (Verzeichnis der Musikalienhändler).

Staffelrabatt

Viele Verlage gewähren neben dem → *Grundrabatt* Staffelpunkte, das heißt, der Rabatt erhöht sich, wenn mehrere Exemplare pro Titel oder auch mehrere Exemplare einer Reihe bestellt werden.

Strichcode, Strichcodierung

Auf die → *Etiketten* der Zwischenbuchhändler und auf immer mehr Bücher wird die → *ISBN* in Form eines maschinenlesbaren → *GTIN*-Codes gedruckt, um rationelle Verfahren der Warenwirtschaft im Buchhandel einsetzen zu können (unter Verwendung von Lesestiften, Scannerkassen usw.).

T Terminal

1976 begannen die großen Zwischenbuchhändler den Buchhandel mit Terminals auszurüsten, um ihre Bestellungen mit deren Hilfe zu bestimmten Zeiten abzurufen. Das IT-Zeitalter hat so Einzug im Buchhandel gehalten. Die technische Entwicklung hat diese (einfachen) Terminals in der Zwischenzeit überholt. Sie wurden von dialogfähigen → *CD-ROM* oder internetbasierten → *IT-Systemen* abgelöst.

Titel-Datenbank

In der Titel-Datenbank eines → *Barsortiments* sind die Daten aller Titel (Artikel) gespeichert, die das Barsortiment auf Lager hält oder demnächst einkaufen wird (Novitäten). Teilweise werden auch Daten von Titeln gespeichert, die nicht geführt werden oder nicht mehr lieferbar sind, um den Kunden mehr Informationen bieten zu können.

Zu den gespeicherten Daten eines Titels gehören Verfasser/Herausgeber, Titel, Untertitel, Umfang, Preis, → *Barsortimentsnummer* und → *ISBN*, Gewicht, Größe, Stich- und Schlagwörter.

Neben den konventionellen »Gegenständen des Buchhandels« findet man auch → *Neue Medien* und → *Non-Books* (ohne ISBN, aber mit → *Barsortimentsnummer*).

In der Zwischenzeit sind die Titel-Datenbanken der Barsortimente um ausländische Titel-Datenbanken ergänzt worden, so dass auch fremdsprachige Titel mühelos bibliografiert werden können.

Die Titel-Datenbanken sind die medienneutrale Basis für alle Erscheinungsformen des »Katalogs«, also für die gedruckte und gebundene Version von Verzeichnissen (Lagerkataloge in gedruckter Form gibt es seit 2001 nicht mehr), für die → *CD-ROM*-Version als Basis der Inhouse-Bibliografie in Buchhandlungen und Bibliotheken und schließlich auch als Basis der Recherche im → *Internet*, der sich Buchhändler und Bibliothekare als Fachleute auf der einen, Institutionen, Wissenschaftler und Privatleute auf der anderen Seite als Interessenten oder Konsumenten jeder Zeit gern bedienen.

Erreichbar sind die Titel-Datenbanken im Internet unter folgenden Adressen: www.buchkatalog.de (KNV), www.libri.de (Libri), www.buchhandel.de (VLB) und www.sbz.ch (Schweizer BuchZentrum). Im Internet ist eine tägliche Aktualisierung der Daten möglich, und die Kommunikation erfolgt mit den neuesten Techniken (file transfer protocol).

Die Titel-Datenbanken sind im deutschsprachigen Raum die Basis für die Internetauftritte vieler Buchhändler und großer Internet-Buchhändler, denn ohne diese Datenbanken und die vielfältigen Möglichkeiten, darin zu recherchieren, wäre der Start in den → *Internet-Buchhandel* viel mühevoller und aufwendiger gewesen.

In der Zwischenzeit sind die Titel-Datenbanken über die reinen bibliografischen Angaben hinaus um die Abbildungen ▶

► der Buchumschläge (Cover), um Zusatztexte (Klappentexte, Rezensionen ...) und weitere Hinweise ergänzt worden, um den → *Kunden* im Internet das Buch (oder jedes andere, in der Datenbank gespeicherte Erzeugnis) so nahe wie möglich zu bringen.

Titelgebühr

In der Regel entscheiden Gängigkeit und Konditionen eines Titels über die Aufnahme ins → *Barsortiment*. Lange Zeit wurden Reihen vollständig geführt. Als das Prinzip der Vollständigkeit von Reihen zur Diskussion stand, weil die Konditionen für die (wenig gängigen) Randtitel einer Reihe nicht (mehr) ausgereicht haben, wurde auf Verlegerseite die Idee der Titelgebühr geboren. Um die Vollständigkeit einer Reihe oder gar eines Verlagsprogramms im Barsortiment weiterhin zu gewähren, waren bestimmte Verlage bereit, Titelgebühren für Randtitel zu bezahlen, die nach den oben genannten Prinzipien vom Barsortiment sonst nicht mehr geführt worden wären.

Die Idee der Titelgebühr hat sich jedoch – mit Ausnahmen – nicht durchsetzen können, weil in letzter Konsequenz die Barsortimente gezwungen wären, alle Reihen vollständig bzw. die Backlist aller Verlage zu führen, die dafür Titelgebühr bezahlen. Die Titelgebühren können aber nicht so hoch sein, dass die damit notwendigen Kapazitätserweiterungen in den Barsortimenten finanziert werden könnten.

Mit der neuerlichen Aufstockung der Lagertitel bis auf 420 000 (2005) und mit der Einführung von → *BoD* und → *PoD* hat sich die Titelgebühr weitgehend erledigt.

Tracking & Tracing

→ *Sendungsverfolgung*

Transparenz

Die → *Barsortimente* sind keine »Black Box« (schwarzer Kasten), in der die Bücher der Verlage verschwinden, ohne dass festzustellen wäre, wohin sie geliefert werden. Die Barsortimente sind gegen Gebühr bereit, die durch sie fließenden Bücherströme den jeweiligen Verlagen offen zu legen. Dazu haben sie sich bereits in den »Thesen der Barsortimente« (Sonderdruck aus *BÖRSENBLATT* 43 / 1987) bekannt. These 5 lautet:

»Die Barsortimente sind bereit, die durch sie fließenden Bücherströme offen zu legen, soweit Verlage dafür ein berechtigtes Interesse haben und bereit sind, die dadurch entstehenden Kosten zu bezahlen.«

Wenn Buchhandlungen einen großen Teil ihrer Bezüge über ein Barsortiment abwickeln, eröffnen sie zumindest den Verlagen, deren Titel nicht (mehr) direkt bezogen werden, die Möglichkeit, den Absatz ihrer Titel über das Barsortiment an diese Buchhandlungen transparent zu machen (→ *Anabel* und → *Funktionsverschiebung*).

V Verband der österreichischen Buch- und Presse-Grossisten und der Werbenden Zeitschriftenhändler

Dieser Verband vertritt die Interessen der österreichischen Zwischenbuchhändler. Adresse: Verband der österreichischen Buch- und Presse-Grossisten und der Werbenden Zeitschriftenhändler, Grünangergasse 4, 1010 Wien.

www.hvb.at

Verbandssortiment

Genossenschaftlicher Buchgroßhandel als Regiebetrieb eines (Berufs-)Verbands / Vereins (→ *Vereinsortiment*).

Vereinsortiment

Seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts versuchte der Buchhandel, den Genossenschaftsgedanken zu verwirklichen, indem Einkaufsgenossenschaften als »Vereinsortimente« eröffnet worden sind: Schlesisches Vereinsortiment in Breslau (1879 – 1944), Mitteldeutsches Vereinsortiment in Frankfurt am Main (1880 – 1910), Schweizerisches Vereinsortiment in Olten (1882, heute Buchzentrum in Hägendorf), Berliner Vereinsortiment in Berlin (1884 – 1887), Verbandssortiment Evangelischer (und Katholischer) Buchhändler in Stuttgart (1949 – 1974), Buchgenossenschaft in Bielefeld (1952 – 1955). Lediglich das (Schweizer) Buchzentrum in Hägendorf hat wegen der Lage in der Schweiz und der besonderen Geschichte (Erfahrungen im Ersten und Zweiten Weltkrieg!) überlebt.

Verkehrsnummer

Alle am buchhändlerischen Verkehr beteiligten Mitglieder der buchhändlerischen Verbände (→ *Börsenverein* und seine Landesverbände sowie fachverwandte Verbände) erhalten eine debitorische (Kunden-) und/oder eine kreditorische (Lieferanten-) Nummer. Diese Verkehrsnummer wird sowohl im → *buchhändlerischen Verkehr* als auch im → *Zahlungs-Clearing* der → *BAG* verwendet und identifiziert Kunden und Lieferanten eindeutig. Während Buchhandlungen in der Regel nur eine Debitoren-(Kunden-)Nummer haben, führen die → *Barsortimente* immer sowohl eine Kreditoren- als auch eine Debitoren-Nummer, weil sie Kunden der Verlage und Lieferanten der Buchhandlungen sind. Verlage besitzen eine Kreditoren-(Lieferanten-)Nummer und unter Umständen auch eine Debitoren-Nummer, wenn sie zum Beispiel Handelsware (Bücher anderer Verlage) im Rahmen ihres Versands vertreiben oder Bücher für das Haussortiment beziehen.

Der Kreditoren-Nummernkreis beginnt mit 1..., der Debitoren-Nummernkreis mit 2... bis 5..., ab 6... sind die Nummernkreise frei und werden von Verlagen und Zwischenbuchhändlern für den Verkehr mit Kunden verwendet, die keine Verkehrsnummer haben.

Im Rahmen internationaler Normung wird die Verkehrsnummer über kurz oder lang durch die → *ILN* (International Location Number) bzw. → *GLN* (Global Location Number) ersetzt werden.

Verkehrsordnung

Seit 31. August 1989 ist die »Verkehrsordnung für den Buchhandel« in Kraft und hat damit die bis dahin gültige Verkehrsordnung abgelöst, in der allein die Verlage ihre Geschäftsbedingungen gegenüber dem Buchhandel festgelegt hatten. Es ist die erste Verkehrsordnung für den Gesamtbuchhandel, das heißt für alle drei buchhändlerischen Sparten. Sie wird zur Zeit überarbeitet und soll 2006 von allen Sparten des → *Börsenvereins* verabschiedet werden.

Bei der Verkehrsordnung handelt es sich um eine unverbindliche Konditionenempfehlung, in der diejenigen Handelsbräuche formuliert sind, die Verleger, Buchhändler und Zwischenbuchhändler ihrem Geschäftsverkehr zugrunde legen sollen.

Verlagsauslieferung

Neben den klassischen Funktionen – Bestellannahme, Lagerhaltung, Fakturierung, Auslieferung und Remissionsbearbeitung – bieten die Verlagsauslieferungen (VA) heute ein breites Spektrum zusätzlicher Dienstleistungen für ihre Verlage (Kommittenten) an. Moderne → *Informationssysteme* unterstützen die Vertriebsarbeit der Verlage und deren Vertreter (Laptops). Die Führung der Debitorenkonten wurde um Finanzdienstleistungen (→ *Delkredere*, → *Factoring*) erweitert. Als weitere Dienstleistung sind bei vielen Verlagsauslieferungen Parkmodelle (→ *Parken*) und → *PoD* hinzugekommen.

Durch die Vielzahl von Dienstleistungen und Vertragsarten (zwischen Auslieferung und Verlag) ist es sehr schwierig, die Verlagsauslieferungen rechtlich einzuordnen. In der Regel sind sie keine → *Kommissionäre* nach HGB, aber → *buchhändlerische Kommissionäre* im traditionellen Sinn sind sie nur dann, wenn sie nach dem → *Mandantenprinzip* arbeiten, das heißt, wenn sie die Sendung eines Verlags auf eine Rechnung setzen und nicht verlagsübergreifend fakturieren.

Verlagsübergreifendes Fakturieren wird erst möglich, wenn Verlage sich zu einer Auslieferungs-, Verlags- oder → *Versandgemeinschaft* zusammenschließen oder wenn sie Factoring vereinbaren oder wenn die Verlagsauslieferungen eine juristische Sekunde vor dem Verkauf die auszuliefernden Bücher beim ausliefernden Verlag kaufen, das heißt, die ausgelieferten Exemplare erwerben, um sie auf eigene Rechnung zu verkaufen. Im dritten Fall werden diese VA vom Dienstleister (Absatzhelfer) zum Eigenhändler bzw. Großhändler (Absatzmittler). Der Verlag hat den Vorteil, nur noch einen Kunden (nämlich seine Verlagsauslieferung) zu haben, aber er begibt sich dadurch in eine gewisse Abhängigkeit, denn er verliert die Risikostreuung seiner Forderungen auf viele Kunden und den Einfluss auf die Zahlungskonditionen.

Für die Dienstleistungen der Verlagsauslieferungen zahlt der (Verlags-)Kommittent Provisionen (variable Kosten in Prozent vom Netto-Umsatz) und Spesen (Ersatz für fixe, das heißt vom Umsatz unabhängige Kosten) an seine Verlagsauslieferung. Die Höhe der Provisionen für das Handling und die Fakturierung richtet sich nach der Auslieferungsstruktur des Verlags (Titelzahl, Lagerumschlag, Bündelung, Anzahl der Rechnungen usw.). Die Spesen hängen von der Inanspruchnahme (Lagerraum, Porto, Verpackung, Telefon, Arbeitszeit für Sonderwünsche usw.) ab. Provisionen und Spesen zusammen ergeben die Gebühren, die ein Verlag – in der Regel monatlich – an seine Auslieferung zu zahlen hat.

Auch wenn die Vertriebshoheit beim weisungsberechtigten Verlag bleibt, kann er durch die Einschaltung einer Verlagsauslieferung einen Großteil seines Vertriebs ausgliedern, um sich ganz den zentralen Bereichen Lektorat, Herstellung, Marketing und Verkauf (samt Vertreterinsatz und -steuerung) zu widmen.

Die Vorteile einer Fremdauslieferung gegenüber der Selbstauslieferung liegen in der überwiegend preisgünstigeren Abwicklung (Bündelungs- und Synergieeffekte, bessere Ausnutzung technischer Einrichtungen und Geräte, Mehrfachnutzung von Programmen usw.) und der Flexibilisierung der Auslieferungskosten (mehr variable, das heißt umsatzabhängige Kosten statt der weitgehend fixen Kosten der eigenen Auslieferung) im detaillierteren und tagesaktuellen Berichtswesen (Buchungen, Informationen, Statistiken) sowie in der Vermeidung von Kapazitätsengpässen bzw. Überkapazitäten (bezogen auf den einzelnen Verlag). Durch die Zusammenarbeit mit einer Auslieferung nimmt der Verlag automatisch an der Weiterentwicklung der Informations- und → *Logistiksysteme* teil.

Die Vorteile einer Verlagsauslieferung für den Buchhandel liegen zum einen in den Bündelungseffekten, das heißt, dass Bestellungen, Anfragen, Lieferungen, Zahlungen, die mehrere Verlage betreffen, von deren Verlagsauslieferung zusammengefasst werden. Mit der Möglichkeit, Bestellungen so lange zu → *parken*, bis ein bestimmtes Volumen (Wert) erreicht ist oder ein festgelegter Zeitraum überschritten wird, erhöht sich dieser Bündelungseffekt.

Die Auslieferungen ausländischer Verlage sind oft gleichzeitig als (Spezial-)Barsortimente tätig (sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz und in Österreich). Das wird dadurch gefördert, dass die Auslieferung vertragsbedingt als Großhandel betrieben werden muss: Verkauf auf eigene Rechnung, Werbung, Außendienst, Bezahlung der gekauften Bestände, aber (als Auslieferung) mit vollem Remissionsrecht.

Verlags-Kommissionär

»Der Verlags-Kommissionär liefert aus dem von ihm verwalteten Auslieferungslager im Auftrag, für Rechnung und nach Weisung der Verlags-Kommittenten aus (Verlagsauslieferung)«



► (§ 1, Ziff. 2d der Verkehrsordnung für den Buchhandel, gültig ab 31. August 1989).

Verlegerbeischlüsse

sind Sendungen von Verlagen oder deren Auslieferungen, die im → *Büchersammelverkehr* verschickt werden. Im Auftrag des Sortiments-Kommittenten transportieren die → *Bücherwagendienste* nämlich nicht nur Sendungen des → *Barsortiments* und der → *Verlagsauslieferung*, die zu diesem Zwischenbuchhandelsunternehmen (bzw. seinem Firmenverband) gehören, sondern auch Sendungen fremder Verlage / Auslieferungen, sofern diese dem Büchersammelverkehr angeschlossen sind. Auf dem Rückweg nehmen die Bücherwagen die Remittenden mit.

Mit Ausnahme der → *Einholgebühren* trägt der Sortiments-Kommittent als Auftraggeber die Gebühren für den Transport im Büchersammelverkehr (zur Berechnung → *Porto*).

Verpackungsverordnung

Durch die Verpackungsverordnung vom 12. Juni 1991 (zuletzt geändert am 15. Mai 2002) sollte erreicht werden, dass der Verpackungsabfall minimiert und stofflich entsorgt wird. Die Zwischenbuchhändler wendeten sich deshalb den Mehrwegsystemen zu und einigten sich auf einem Symposium im Herbst 1992 in München auf einheitliche Behälterformate, so dass ihre Kunststoffwannen kompatibel (ineinander stapelbar) sind.

Aus technischen Gründen (Probleme bei der statischen Aufladung und Reinigung von Kunststoffwannen) blieben einige Bücherwagendienste jedoch bei ihren Pappwannen.

Die → *Barsortimente* setzen im Rahmen ihrer Bücherwagendienste so weit wie möglich → *Mehrwegbehälter* ein, während im Büchersammelverkehr Verlage bzw. deren Verlagsauslieferungen kaum (mehr) bereit sind, die Nutzungsgebühr für die Mehrwegbehälter zu bezahlen.

Versandgemeinschaft

Während Verlagsauslieferungen, die Factoring betreiben oder die Ware auf eigene Rechnung ausliefern (→ *Auslieferungsvertrag* und → *Verlagsauslieferung*), sehr einfach Sendungen verlagsübergreifend bündeln können, widerspricht dieser Grundsatz dem → *Mandantenprinzip*.

Da viele Abnehmer aus Gründen der Ökologie und der Rationalisierung eine höhere, das heißt auch verlagsübergreifende Bündelung ihrer Bestellungen wünschen, gehen auch Verlagsauslieferungen, die nach dem Mandantenprinzip organisiert sind, dazu über, Sendungen verschiedener Verlage zu bündeln, das heißt zusammenzupacken, um Verpackung und Transportkosten einzusparen, wenn einzelne Verlage damit einverstanden sind und sich zu einer Versandgemeinschaft zusammenschließen.

Vertriebsservice

Vertriebsservice im Zwischenbuchhandel ist mehr als die Vertretung eines Verlagsprogramms durch angestellte Reisende oder freie Handelsvertreter. Unternehmen, die den Vertriebsservice betreiben, bieten vielfältige Unterstützung von Verlagen im Rahmen des → *Outsourcing* an, zum einen die klassische Vertretung, einschließlich der Akquisition und Betreuung neuer Absatzkanäle oder internationaler Märkte, zum anderen die Betreuung des Abonnements und des Lesezirkels im Pressevertrieb.

VLB

Das »Verzeichnis lieferbarer Bücher« entsteht seit 1972 aufgrund von Titelmeldungen der Verlage und enthält fast alle lieferbaren deutschsprachigen Titel (2005 ca. eine Million). Die → *Barsortimente* Könemann und Umbreit und einige → *Auslieferungen*, insbesondere in Österreich und in der Schweiz, sigeln im VLB ihre Lagertitel (→ *Sigelung*).

Das VLB in Buchform ist 2004 eingestellt worden. Zwölfmal im Jahr erscheint das VLB als CD-ROM, und seit 1997 ist das VLB auch im Internet erreichbar (www.vlb.de).

Vormerken

Bei einem → *Barsortiment* oder einer → *Verlagsauslieferung* vorübergehend nicht lieferbare oder noch nicht erschienene Titel können vom Buchhandel nach Wunsch generell oder individuell vorgemerkt werden. Über die Art der Vormerkung informieren die → *Meldenummern*. Die Bücher werden (nach)geliefert, sobald die Titel im Barsortiment bzw. in der Verlagsauslieferung eingetroffen sind.

Wanne

→ *Mehrwegbehälter*

Warengruppe(n)

Bibliotheken und Buchhandel bilden seit langer Zeit Warengruppen (Literaturgattungen), um sich vergleichbarer zu machen und um Trends bestimmen zu können. Dies setzt aber voraus, dass dieselbe → *Warengruppensystematik* verwendet wird, sonst sind die Warengruppenstatistiken nicht miteinander vergleichbar.

Die Warengruppen werden heute nicht nur zur Organisation innerhalb der (Bibliotheken und) Buchhandlungen genutzt, sondern dienen als Basis für zahlreiche Auswertungen: Die GfK (Gesellschaft für Konsumforschung) ordnet die Titel im Haushaltspanel und im Handelspanel nach der → *Warengruppensystematik* der Barsortimente. Dasselbe gilt für die Bestsellerlisten von Media Control. Eine falsche Zuordnung führt zu falschen Ergebnissen.

Warengruppenpakete

Im Rahmen des »Fit für die Zukunft«-Programms bietet das → *Barsortiment* KNV, als Gegenstück zu den → *Aktionsswannen* von Libri, dem Buchhandel bei über 40 → *Warengruppen* eine Auswahl der wichtigen, aktuellen und umsatzstarken Novitäten und Backlist-Titel mit Remissionsrecht an. So kann der Buchhandel in den Randbereichen seines Sortiments, in denen (zu) wenig Know-how vorhanden ist, von der Einkaufskompetenz und der Markteinschätzung der Barsortiments-Einkäufer profitieren. Die meisten Pakete haben eine Größe von etwa 50 Titeln.

Von einigen Verlagen werden diese Aktivitäten nicht ohne Argwohn gesehen, und es wurde das Wort von den »Sorglospaketen« des Barsortiments geprägt.

Warengruppensystematik

Immer wieder hat es Bemühungen im Buchhandel gegeben, eine einheitliche Warengruppensystematik einzuführen. Die Klassifikation der Deutschen Bibliothek hat sich im Buchhandelsalltag für betriebswirtschaftliche Auswertungen nicht bewährt. 1996 wurde von den beiden großen → *Barsortimenten* eine Systematik entwickelt, die dem Buchhandel wesentliche Erleichterungen bietet.

Die hierarchische Gliederung erlaubt großen wie kleinen Buchhandlungen, aber auch Fachbuchhandlungen, einen sinnvollen Einsatz. Besonders für Buchhandlungen mit Warenwirtschaftssystemen bedeutete die einheitliche Systematik eine wesentliche Arbeitserleichterung, da die Warengruppeneinteilung nicht mehr beim Wareneingang in den Buchhandlungen vorgenommen werden muss.

Für den 1. Januar 2007 ist – unter Federführung des Verleger-Ausschusses im → *Börsenverein* – die Einführung einer neuen Warengruppensystematik geplant, da mit Einführung der scanner-gestützten Handelspanels von Media Control GfK International die Schwächen des bisherigen, für andere Zwecke geplanten Systems, evident wurden. Kern der Veränderungen ist der Wechsel der Perspektive: Im Fokus sollen nicht mehr Logistik-Aspekte, wie etwa der Standort in der Buchhandlung, sondern Marketing-Aspekte stehen. Ziel ist es, das Marktgeschehen unserer Branche so transparent wie möglich über das System abzubilden. Dabei wird das Gerüst der bisherigen Warengruppensystematik beibehalten, allerdings werden Logikmängel im Sinne der Zielsetzung beseitigt und Begrifflichkeiten modifiziert. Unverändert gilt, dass jedes Buch selbstverständlich nur einer Warengruppe zugeordnet werden darf. Ordnen Verlage ihre Bücher nicht selbst in eine Warengruppe ein, übernimmt dies das → *VLB*.

Warenwirtschaftssystem(e)

Die großen → *Barsortimente* bieten im Rahmen ihres → *IT-Services* Warenwirtschaftssysteme an. Dabei handelt es sich um den gesamten Warenkreislauf einer Buchhandlung, von der Bestellung über den Wareneingang, die Lagerhaltung und Inventur bis zur

Auslieferung. Durch weitergehende Dienstleistungen, wie zum Beispiel → *Etiketten*, → *elektronische Lieferscheine* usw. erleichtern alle Barsortimente die Arbeit mit den Warenwirtschaftssystemen.

Werbemittel

Neben den traditionellen Werbemitteln (Spezialkataloge und Verzeichnisse) haben die → *Barsortimente* ihr Angebot für den Buchhandel erweitert. Werbemittel werden auch für neue Angebote des Buchhandels (zum Beispiel → *Neue Medien*, → *Non-Books*) erstellt und dem Buchhandel kostengünstig angeboten. Sie lassen sich durch einen Firmeneindruck auf einfache Weise in das jeweilige Corporate Design einfügen.

Werbender Buch- und Zeitschriftenhandel

Nach der Satzung des Börsenvereins gehört der Werbende Buch- und Zeitschriftenhandel (WBZ) zum Verbreitenden Buchhandel (§ 6 Abs. 3 Ziff. 3 der Satzung). Im Unterschied zum klassischen Reise- und Versandbuchhandel beschränkt sich der werbende Buch- und Zeitschriftenhandel auf die Akquisition und Betreuung von Abonnements für Zeitschriften (selten für Zeitungen) und von Mitgliedschaften in Buchgemeinschaften (Buchclubs). Er bedient sich dabei sowohl der Reisenden als auch des klassischen Versands (Mailings und Postzustellung).

X XML

Was → *EDI* für die konventionelle → *Datenfernübertragung* ist, wird der XML-Standard für den Verkehr im Internet werden. EXtensible Markup Language (XML) ist die logische Fortentwicklung von HTML (HyperText Markup Language). Der von der Global Commerce Initiative (→ *GCI*) entwickelte Standard beschreibt bereits die Abbildung von Artikel- und Partnerstammdaten, Bestellungen, Lieferavisen und Rechnungen in XML.

Z Zahlings-Clearing

Das Zahlings-Clearing gehört seit dem 19. Jahrhundert zu den Kernaufgaben des Zwischenbuchhandels und wird seit 1922 vorwiegend von der → *BAG* (Buchhändler-Abrechnungs-Genossenschaft später Buchhändler-Abrechnungs-Gesellschaft) im nationalen, teilweise auch im internationalen Zahlungsverkehr durchgeführt.

Zentrale Bestellanstalt

Aus der Zeit der Diskussion um die → *Branchenrationalisierung* (1971) stammt die Idee (Oldenbourg-Plan), grundsätzlich alle Bestellungen über die → *Barsortimente* abzuwickeln. Die Barsortimente sollten liefern, was sie auf Lager hatten, und den Rest gebündelt an ein Rechenzentrum in Frankfurt am Main zur Weiterleitung an die Empfänger (Verlage oder deren Auslieferungen) senden. Das geplante Rechenzentrum in Frankfurt am



► Main sollte außerdem die Funktion einer zentralen Datenbank für alle lieferbaren Titel haben (→ *Titel-Datenbank*).

Aus diesem Plan und aus der Diskussion heraus entstand das »Verzeichnis lieferbarer Bücher« (→ *VLB*) und seine technischen Weiterentwicklungen (VLB auf Mikrofiche, VLB auf CD-ROM, VLB im Internet).

Mit der Öffnung der Terminalnetze der Barsortimente für die Weiterleitung von Bestellungen an Verlage bzw. deren Auslieferungen öffneten sich die Barsortimente Ende der 1970er Jahre und errichteten elektronische → *Bestellanstalten*. Wegen mangelnder Konkurrenz und vermeintlicher Abhängigkeit von den Bestellanstalten der beiden großen Zwischenbuchhändler gab es immer wieder Pläne, eine zentrale bzw. neutrale (genossenschaftliche) Bestellanstalt zu schaffen, die jedoch nach mehreren Anläufen scheiterten. An die Stelle einer Einheitslösung trat der Wettbewerb der Bestellanstalten nach dem Prinzip der offenen Kommunikation, das heißt, dass jede Bestellanstalt die Bestellungen an alle vom Besteller definierten Empfänger weiterleitet.

Aus den Ansätzen für eine zentrale bzw. neutrale Bestellanstalt übrig geblieben ist → *IBU* (»Informationsverbund Buchhandel«, seit 1990), der heute als Wettbewerber (ohne Ausschließlichkeitsanspruch) am Markt auftritt. Comelivres in der Schweiz (seit 1984) und KöBuData in Österreich (seit 1987) waren Vorreiter von IBU.

Zentrale Dienste

Unter zentralen Diensten versteht man die Leistungen, die ein Zwischenbuchhändler für Buchkaufhäuser oder Filialisten erbringt, die entweder Räume für ihren zentralen Wareneingang und/oder ihr → *Zentrallager* in eigener Regie beim Zwischenbuchhändler anmieten oder diese Funktionen ihrem Zwischenbuchhändler als Dienstleister übergeben.

Zentrallager

Viele Filialisten haben erkannt, dass die Kosten eines eigenen Zentrallagers die Rabattvorteile übersteigen, die mit solch einem Zentrallager zu erzielen sind. Deshalb lassen sie das Zentrallager von einem Dienstleister, in der Regel dem Zwischenbuchhändler, durchführen, der für sie auch den → *Filialverkehr* fährt und der als (erstes) → *Barsortiment* ihr wichtigster Lieferant für alle Titel ist, die nicht (mehr) direkt bei den Verlagen / Auslieferungen geordert werden (→ *Funktionsverschiebung*).

Zertifizierung / Zertifizierung

Große → *Kunden* verlangen nicht selten, dass ihre Lieferanten zertifiziert sind, das heißt, dass ihre Qualität von dritter Stelle geprüft, für gut befunden und mit einem Zertifikat versehen worden ist. Einige Zwischenbuchhändler, insbesondere große Verlagsauslieferungen, haben sich deshalb dem Verfahren nach → *ISO 9001:2000* gestellt.

Zusatzsortiment

→ *Neue Medien* und → *Non-Book*

Zwischenbuchhandel

»Zum Zwischenbuchhandel gehören Unternehmen, die Gegenstände des Buchhandels zwischen Herstellendem und Verbreitendem Buchhandel vermitteln und die einer der folgenden Gruppen angehören: 1. Buchgroßhandlungen, 2. Kommissionäre« (Satzung des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels e. V., § 6, Abs. 4).

Thomas Bez

Schematische Darstellung des Zwischenbuchhandels in der Absatzorganisation des Buchhandels



IMPRESSUM

ABC des Zwischenbuchhandels

Herausgeber Ausschuss für den Zwischenbuchhandel
im Börsenverein des Deutschen Buchhandels e. V.,
BÖRSENBLATT - Wochenmagazin für den Deutschen
Buchhandel

Redaktion Thomas Bez, Ausschuss für den Zwischenbuchhandel
Sybille Fuhrmann, Beate Semmler

Abdruckgenehmigung Thomas Bez

Art-Direktorin Nicole Hoehne

Grafik Ulrich Schmidt

**Produktion /
Bildbearbeitung** Petra Gass

Schlussredaktion Christa Enders · Guido Heyn

Verlag MVB Marketing- und Verlagsservice des Buchhandels
GmbH

Geschäftsführung Dr. Michael Schön

**Anschrift des Verlags
und der Redaktion** Großer Hirschgraben 17 / 21,
60311 Frankfurt am Main;
Postfach 10 04 42, 60004 Frankfurt am Main
Telefon: 069 / 13 06-0

Druck Druckhaus Main-Echo GmbH & Co. KG,
Weichertstraße 20, 63741 Aschaffenburg