

Die großen Fragen

➔ Die großen Filialisten wecken mit ihrer Expansionsfreude Erinnerungen an gestern. Dabei können das auch deutlich kleinere Unternehmen, sowohl das mit der Freude als auch das mit der Expansion. Ab > **Seite 8** lernen Sie drei dieser Regionalfilialisten kennen – zum Beispiel Andreas Frank, Inhaber der Buchhandlung Frank, der heute vier Läden in und um Grünstadt betreibt. »Ich habe nicht gedacht, dass so viel Arbeit auf mich zukommen würde«, erzählt er, ohne jedoch etwas zu bereuen.

Ratgeberverlage leben schon lange unter Anpassungsdruck, nicht erst seit den Erkenntnissen aus der Buchkäuferstudie. Und das hat auch sein Gutes: So sind sie nie dazu gekommen, sich auf Erfolgen auszuruhen – der Druck, agil zu bleiben, kommt ihnen jetzt zugute.

In unserem Spezial ab > **Seite 24** werden Sie diesem Phänomen überall begegnen. Zuallererst in unserem Bericht über die aktuellen Marktdaten: Die Zahlen zeigen, dass heute kein Segment so hochtourig unterwegs ist, wie das Segment Lebenshilfe – innerhalb der Warengruppe 4 (Ratgeber)

” Ratgeberverlage konnten sich noch nie auf ihren Erfolgen ausruhen – das kommt ihnen jetzt zugute.

zieht es jetzt an allen anderen vorbei. Was ein solcher Umbruch bedeutet, lesen Sie aus Sicht der anderen – aus der Perspektive von Vertretern der – vor ein paar Jahren noch überaus angesagten – Warengruppe Haus, Hobby: Sie hat 2018 zweistellig an Umsatz verloren.

Wie es aussieht, beschäftigt sich der Zeitgeist im Moment lieber mit den großen Fragen des Lebens, weniger mit Genussfragen oder Handarbeiten. Buchhändler, die noch Anregungen für einen Büchertisch oder fürs Schaufenster suchen, finden welche auf > **Seite 34** im Text »Gedruckte Glücksbringer« und, auch das ein Highlight, in unserer Umfrage über Lieblingsratgeber ab > **Seite 40**. Wir setzen diese Liste gern fort, wenn Sie mögen – schreiben Sie uns!



Heide Guitls,
Tanja Weise

t.weise@mvb-online.de