

Ralph M. Danna über das Remittenden-Geschäft 4. September 2015

# Risiken ausschalten, Prozesse abkürzen

Das zu Bonnier gehörende Großantiquariat Blank in Vierkirchen nimmt Hugendubel Arbeit ab - kümmert sich künftig um die Remittenden aus den rund 90 Filialen. Wie sich das MA-Geschäft für das Unternehmen dadurch verändert und was andere Verlage dazu sagen: Antworten von Blank-Geschäftsführer Ralph M. Danna.



Ralph M. Danna, Geschäftsführer beim Buchvertrieb Blank  
© Buchvertrieb Blank

## **Remissionen gehören zur Buchbranche wie die Farbe Gelb zur Sonne, sie drücken jedoch auf die Bilanz. Enthält Ihr Modell, das Sie jetzt mit Hugendubel proben, ein Gegenmittel?**

Nein, das sicher nicht. Wir haben kein Rezept gegen Remissionen, sind aber in der Lage, die Prozesse für alle signifikant zu verschlanken.

## **Nach welchem Plan?**

Wir kürzen die Prozesse ab. Künftig fließt der Warenstrom vom Verlag oder Barsortiment nur noch zum Händler - und nicht wieder zurück. Dadurch reduzieren sich die Logistikprozesse deutlich. Schon vor der Kooperation mit Hugendubel haben wir die Prozesse genau angeschaut und geprüft, wo die Kosten anfallen, was das Zeitaufwändige an den Rücksendungen ist. Mit diesen Ergebnissen konnten wir ein Konzept ausarbeiten und setzen es jetzt zusammen mit Hugendubel um. Statt die Remittenden in der Buchhandlung lange zu bearbeiten und dann ans Zentrallager zu senden, schicken die Mitarbeiter die Ware aus den Filialen künftig an uns. Das bringt ihnen wieder mehr Zeit für die Beratung und den

Verkauf.

### **Wie geht es weiter, wenn die Remittenden bei Ihnen ankommen?**

Wir schauen uns jeden einzelnen Titel genau an, sortieren nach Bezugsweg und nach Zustand, prüfen, ob ein Buch beschädigt ist oder nicht. Einmal in der Woche, um auch Bündelungseffekte zu erreichen, schicken wir Bücher dann zurück an die Verlagsauslieferung oder, je nach Vereinbarung, kaufen sie den Verlagen ab.

### **Alles unter Maßgabe der Preisbindung?**

Auf jeden Fall. Dies ist und bleibt für unser Haus immer oberste Prämisse. Hier dulden wir auch keine Kompromisse. Wir sind Teil der Buchhandelslandschaft und bekennen uns zur Buchpreisbindung.

### **Was haben Verlage davon?**

Da muss ich etwas weiter ausholen. Also: Das unternehmerische Risiko liegt bei Remittenden voll und ganz beim Verlag. Was zurück kommt und dann damit passiert, müssen Verlage oft im Einzelfall entscheiden. Aber zunächst entstehen nicht unerhebliche Kosten. Hier springen wir ein: Handelt es sich bei Remittenden tatsächlich um Mängel Exemplare oder Titel, die bereits preis aufgehoben sind, lagern wir die Bücher gegebenenfalls ein und kaufen sie den Verlagen ab. Damit reduziert sich für sie das unternehmerische Risiko, außerdem sinken die Transportkosten: MA-Ware muss nicht mehr von hier nach da und zurück transportiert werden, sondern ist bereits an der richtigen Adresse. Außerdem, und das ist vielleicht sogar der wichtigere Aspekt, reduzieren sie ihre Kosten für die nochmalige Bearbeitung und das Ein- und Wieder-Auslagern von Remittenden bei der Verlagsauslieferung.

### **Sie kaufen das komplette Volumen?**

Remittenden sind seit fast 30 Jahren unser Kerngeschäft. Mit vielen Verlagen arbeiten wir ohnehin schon zusammen, mit einigen, etwa Diogenes oder Aufbau, auch exklusiv. Verändern wird sich mit dem neuen Modell, das wir jetzt gemeinsam mit Hugendubel einführen, vor allem eines: Verlage, die wir hierfür auswählen, bekommen die Sicherheit, dass wir die MA-Titel, die aus den Filialen von Hugendubel kommen, garantiert übernehmen. Die Verlage haben die Ware also bereits wieder weiter verkauft – an Blank. Das spart Zeit und Geld.

### **Die Bonnier-Gruppe, zu der Sie gehören, hat Hugendubel und Ihnen bereits zugesagt. Was denken andere Verlage über Ihr Remi-Modell?**

Von der Aufbau-Gruppe gibt es ebenfalls eine Zusage, mit weiteren sind Hugendubel und wir, als Dienstleister, gerade im Gespräch, da muss man also abwarten. Dennoch: Ich glaube fest daran, dass sich unser Modell rechnet – für viele Verlage. Allein das, was sie an Transportkosten sparen können, ist enorm. Die Signale, die wir aus den ersten Gesprächen erhalten haben, sind fast durchweg positiv.

### **Um welche Stückzahlen wird es voraussichtlich gehen?**

Darüber haben wir mit Hugendubel Stillschweigen vereinbart.

### **Wie bereiten Sie sich auf die neuen Lieferungen vor?**

Für die Bearbeitung und Lagerung der Remittenden haben wir eine unserer Hallen mit etwa 500 Quadratmeter vorgesehen. Weil sich die Prozesse nicht sinnvoll automatisieren lassen, ist hier noch viel Handarbeit gefragt – dafür braucht man einfach Platz. Im Moment sind wir zudem dabei, für das Projekt neue Mitarbeiter zu gewinnen.

**Werden Sie Ihr Modell auch anderen Buchhändlern anbieten?**

Erst einmal nicht, wir möchten da Schritt für Schritt vorgehen – auch für uns ist das ja Neuland.

**Sie leiten eines der wenigen Unternehmen, die vom Remittenden-Aufkommen in der Branche profitieren. In welchem Umfang? Wächst die Zahl der Remittenden eher, oder schrumpft sie?**

Mein Eindruck ist, dass die Zahl der Remittenden insgesamt rückläufig ist. Das hängt sicher auch damit zusammen, dass bei Verlagen ein Umdenken stattfindet, was die Auflagenplanung angeht. Überhaupt ist die ganze Branche in diesem Punkt sensibler geworden.

**Findet das Ihren Applaus?**

Warum nicht? Aber, wenn Sie das meinen: Wir müssen uns sicher keine Gedanken darum machen, dass sich unser Kerngeschäft auflöst.

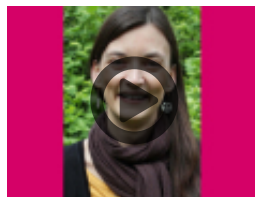
*Interview: Tamara Weise*

---

**BILDERGALERIEN****Aufbau-Fest**

70 Jahre für das Buch

---

**VIDEO****Jeder Tag Premiere**

Die YEA-Kandidatin Christina Esch

[alle Bildergalerien >](#)

[alle Videos >](#)