

„Alles ist entspannter“

Buchhändlerin Anita Rohland im Gespräch über ihre Erfahrungen mit dem **eBuch-Bezugsmodell Anabel** – und warum sie nach anfänglichen Bedenken heute nicht mehr auf die Gemeinschaft verzichten möchte

BuchMarkt: Frau Rohland, Sie führen Ihre Buchhandlung schon seit 1995.

Wie waren die Startbedingungen?

Anita Rohland: 1995 entschied ich mich (damals noch mit Partnerin) eine Buchhandlung in Pankow-Niederschönhausen zu gründen. Wir hofften, dass unsere Straße sich bald zum Anziehungspunkt in Niederschönhausen entwickeln würde und wir hier unseren Traum verwirklichen könnten. Wir wollten dabei sein, wenn das Leben zwischen dem Schloss Niederschönhausen und dörflicher Idylle in Blankenfelde wieder zu pulsieren begänne. Es war nicht leicht zwischen Bauschutt und -lärm in der Anfangszeit in einer Straße, die noch ziemlich menschenleer war, eine Buchhandlung aufzubauen, die ein literarischer Treffpunkt werden sollte.

Hat sich Ihre Geduld denn ausgezahlt?

Ich hätte nie gedacht, dass die Entwicklung der Infrastruktur in unserem wirklich schönen Niederschönhausen so langwierig werden würde. Noch heute, 20 Jahre später, sind wir keine sogenannte Laufgegend, sondern eher eine Hauptverkehrsstraße mit wenigen Geschäften. Trotz aller Schwierigkeiten, die nicht nur anfänglich auftraten, haben wir es geschafft, dass jeder im Kiez die „Chaiselongue“ kennt. Wir betreiben unsere Buchhandlung mit drei Personen und denken, dass hier noch Entwicklungspotenzial liegt.

Wie und wann kamen Sie dann zu Anabel?

Lange Jahre war KNV unser erstes Barsortiment und Umbreit das zweite. Wir waren vor Jahren Mitglied der LG Buch, die sich dann aber in eine Richtung entwickelte, die für unsere Buchhandlung nicht mehr attraktiv war. Von Anabel hatte ich immer wieder gehört, dachte aber lange, dass ich mich nicht an eine Genossenschaft binden



Anita Rohland: „Der E-Mail-Kontakt mit den anderen Anabelisten ist von großem Wert“

möchte, die unsere Daten „auswertet“, und die vielleicht auch mein Einkaufsverhalten bestimmen möchte. Irgendwann wollte ich dann mehr über „dieses“ Anabel erfahren und kann heute sagen, meine Bedenken waren unsinnig: Anabel war die beste Entscheidung in meinem bisherigen Buchhändlerleben!

Was hat Sie endgültig dazu bewegt, in die Genossenschaft einzutreten?

Der Wechsel zu Anabel war am Anfang eine reine Rechenaufgabe: gute Konditionen und geringere Transportkosten. Aber eben nur am Anfang. Die Genossenschaft ist auch eine Gemeinschaft, auf die ich nicht mehr verzichten möchte. Der E-Mail-Kontakt mit den anderen Anabelisten ist von großem Wert. Tipps werden weitergeleitet, Fragen in rasanter Geschwindigkeit beantwortet und auch mal brisante Themen besprochen. Und sehen Sie sich Genialokal an! Ist das nicht ein genialer Auftritt mit großem Potenzial? Ich bin außerordentlich froh, mit Anabel unter dem Dach der Genossenschaft eBuch ein buchhändlerisches Zuhause gefunden zu haben.

»Aufkleber entfernt, ab in die Wanne, Deckel drauf: fertig!«

Wie hat sich die Mitgliedschaft für Sie bezahlt gemacht?

Da kommt so einiges zusammen. Nehmen Sie nur die Transportkosten. Heute zahle ich 16 Cent pro Kilo für die Bezüge von Anabel. Das war früher fast doppelt so viel, dazu kamen Stoppgebühr und hohe Preise für Verlegerbeischüsse. Die Transportkosten konnten wir mit Anabel um 28 Prozent senken. Und da fängt es ja eigentlich erst an.

Nämlich?

Nennen wir es mal die Basiskosten. Die sind bei Anabel klar und deutlich kommuniziert – sehr niedrig und übrigens seit Anbeginn stabil und nie erhöht. Monatlich zahle ich 45 Euro Servicegebühr für Bibliographie, Bestellsystem und Onlineshop, also 540 Euro im Jahr. Vorher habe ich nur

für die Bibliographie 400 Euro ausgegeben sowie 600 Euro Kommissionsgebühr. Und der Onlineshop kam mit 600 Euro auch noch obendrauf. Anabel spart mir leicht 1.000 Euro im Jahr.

Bleiben wir bei den Kosten: Was noch?

Dazu kommen ja noch Bereiche, wo ich zwar kein Preisschild dran kleben kann, die aber offensichtlich auch Kosten senken. Wir bestellen fast alles bei Anabel, das geht schneller und ist einfacher: Zeit gespart. Dann kommt alles gemeinsam in Wannen: Zeit gespart, Entsorgung gespart. Also effizienterer Personaleinsatz: Geld gespart. Remittenden sind ein Kinderspiel geworden. Jede Woche die Bücher, die remittiert werden sollen, rausgesucht, Aufkleber entfernt, ab in die Wanne, Deckel drauf: fertig! Keine Remi-Genehmigungen, keine Kartonage, keine Listen – das ist einfach toll. Die Anzahl der zu bearbeitenden Rechnungen und damit der Umfang der Buchhaltungsunterlagen hat sich deutlich verringert.

Wie hat sich der Arbeitsalltag in der Buchhandlung verändert?

Der Arbeitsumfang beim Ordern der Backlist und auch bei der Auswahl der Neuerscheinungen hat sich halbiert. Über die eBuch erhalte ich wöchentlich Empfehlungen zu den 800 wichtigsten Büchern, dazu noch einen Überblick der Top 100 Novis des kommenden Monats. So verpasse ich keinen wichtigen Titel und entscheide selbst über meinen Einkauf. Zusätzlich bekomme ich nach wie vor alle von mir gewünschten Informationen von Vertretern und Verlagen. Alles ist etwas entspannter. Wenn ich den Laden aufschließe, ist der Wareneingang im Großen und Ganzen erledigt und ich kann mich um die Präsentation und vor allem um die Kunden kümmern. Und wenn sich das nicht im Umsatz niederschlägt, dann müsste ich etwas sehr falsch machen. Zur Beruhigung: Seit dem Wechsel zu Anabel ist unser Umsatz um 16 Prozent gestiegen.

Ihr Ratschlag für die Kollegen?

Rechnen, mit Anabelisten reden, sich von ihnen beraten lassen – und loslegen!!! ■

Kontakt: Anita Rohland, Buchhandlung Chaiselongue, Berlin, www.chaiselongue-buch.de

Mitleser gesucht!

Einmaliges Sonderangebot

Jetzt noch schnell das **Zweit-Abonnement** mit den Ausgaben August bis Dezember zum **Sonderpreis von 49,- €** (inkl. Versand und MwSt.) sichern.



Schicken Sie bis Ende August eine E-Mail mit dem Stichwort „Zweit-Abo“ an vertrieb@buchmarkt.de oder rufen Sie uns unter 0 21 50/91 91 -37 an.