

Egeln, Jürgen; Gottschalk, Sandra

Article

Buchhandel: Der Umbruch steht noch bevor

Junge Unternehmen: Fakten - Analysen - Perspektiven

Provided in Cooperation with:

ZEW - Leibniz Centre for European Economic Research

Suggested Citation: Egeln, Jürgen; Gottschalk, Sandra (2014) : Buchhandel: Der Umbruch steht noch bevor, Junge Unternehmen: Fakten - Analysen - Perspektiven, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und Verband der Vereine Creditreform, Mannheim und Neuss, Vol. 14, Iss. 2, pp. 3-4

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/109790>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Buchhandel: Der Umbruch steht noch bevor

Deutsche Ladenbuchhändler müssen sich schon seit Jahren den Herausforderungen des zunehmenden Online-Handels mit Büchern stellen. Hierbei mildert die deutsche Buchpreisbindung die Probleme für die Ladenbuchhändler allerdings ab. Die echte Herausforderung steht diesen noch bevor: Der Übergang vom Besitz von Büchern zur Nutzung von Texten.

Immer wieder diskutiert – und in Zeiten der Frankfurter Buchmesse ganz besonders heiß – wird die Frage, wie der deutsche Buchhandel den seit Mitte der 1990er Jahre rasch zunehmenden Online-Handel mit Büchern wegsteckt, ob sich die Branche im Umbruch befindet. Mit geradezu kulturpessimistischen Visionen werden zudem die Wirkungen durch E-books, also dem Übergang von physischen Produkten (Büchern) zu Inhalten (E-books = Dateien), die unabhängig vom Präsentationsmedium sind, debattiert. In diesem Zusammenhang werden dem Buchhandel, wie er seit Jahrzehnten in Deutschland existiert, häufig bereits die Totenglocken geläutet.

Bestand sinkt

Welche Veränderungen auf der Angebotsseite des Buchhandels sind denn bisher tatsächlich zu verzeichnen? Die Anzahl der rechtlich selbstständigen Buchhandelsunternehmen mit Standort in Deutschland ist in 10 Jahren von ca. 5.800 im Jahr 2002 auf rund 5.200 im Jahr 2012 zurückgegangen. Das ist immerhin ein Rückgang um reichlich 10 Prozent. Aber nicht nur die Buchbranche hat im Handel einen Rückgang der Anbieterzahlen zu verzeichnen. Der Unternehmensbestand des Einzelhandels insgesamt ist im Jahr 2012 um fast 7 Prozent kleiner als der des Jahres 2002. Seit 2006 werden im Buchhandel (und im Einzelhandel insgesamt) jährlich mehr Unternehmen geschlossen als neu gegründet, der Saldo aus Gründungs- und Schließungsquoten ist negativ, die Anzahl der anbietenden Unternehmen sinkt (vgl. Abbildung 4). Abgesehen von den divergierenden Entwicklungen zu Beginn und am Ende des hier betrachteten Zeitraums, deutet nichts auf grundsätzliche Besonderheiten des Buchhandels hin.

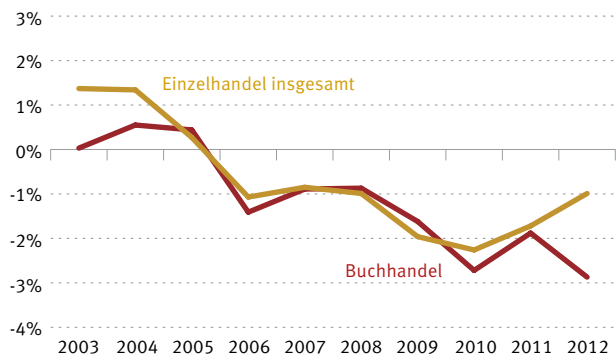
Dabei wurde der Bestandsrückgang der Unternehmen im Buchhandel allerdings durch andere Effekte ausgelöst als der für den Einzelhandel insgesamt. Im Buchhandel ist die Gründungsquote (Anzahl der Gründungen eines Jahres bezogen auf den Unternehmensbestand zu Beginn des Jahres) von 2002 bis 2012 tendenziell gesunken und von 5 auf 4 Prozent zurückgegangen. Die Schließungsquote ist im gleichen Zeitraum – leicht schwankend – von 5 auf 7 Prozent gestiegen (vgl. Abbildung 5). Im Einzelhandel insgesamt hat es dagegen einen weitaus stärkeren Rückgang der Gründungsquote gegeben (um 4,5 Prozentpunkte), die Schließungsquote ist, anders als im Buchhandel, eher gesunken – insbesondere in den Jahren nach der Finanz-

und Wirtschaftskrise (vgl. Abbildung 5). Der Rückgang der Schließungsquote war allerdings geringer als der der Gesamteinzelhandels-Gründungsquote, der Unternehmensbestand sank. Der Buchhandel war somit zwischen 2002 und 2012 von sinkenden Gründungszahlen und steigenden Schließungszahlen gekennzeichnet während im gesamten Einzelhandel deutlich sinkende Gründungszahlen aber auch ein Rückgang der Schließungszahlen zu beobachten waren.

Buchhandel ohne Preiswettbewerb

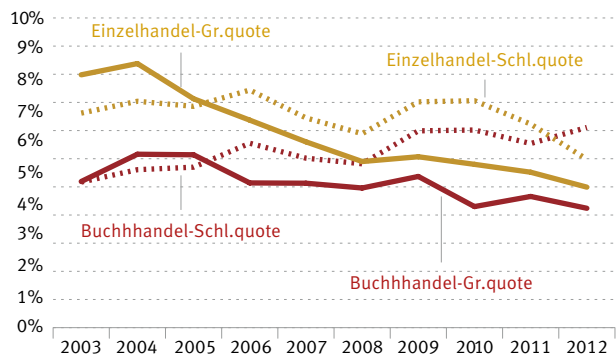
Auf den ersten Blick erscheinen die Herausforderungen und Probleme durch den wachsenden Online-Handel, denen sich traditionelle, per Ladenverkauf agierende, Händler gegenübersehen, für die verschiedenen Produktgruppen sehr ähnlich zu sein. Aber das täuscht. Die Buchhändler bewegen sich in einem

ABBILDUNG 4: SALDO AUS GRÜNDUNGS- UND SCHLIEßUNGSQUOTEN IM BUCHHANDEL UND EINZELHANDEL



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW), 2014

ABBILDUNG 5: GRÜNDUNGS- UND SCHLIEßUNGSQUOTEN IM BUCHHANDEL UND EINZELHANDEL



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW), 2014

vergleichsweise geschützten Bereich. Denn nicht die Bequemlichkeit von Bestellung und Erhalt der Online geordneten Produkte – sozusagen von und zur heimischen Couch – ist der wesentliche Wettbewerbsvorteil von Online-Händlern, sondern diese haben ganz erhebliche Kostenvorteile und können dadurch im Preiswettbewerb mit traditionellen Anbietern punkten. Einem solchen Preisdruck durch Online-Wettbewerber müssen sich die traditionellen Buchhändler allerdings in Deutschland nicht stellen. Die hierzulande geltende Buchpreisbindung, sie gilt auch für E-books, setzt für Bücher den Preiswettbewerb faktisch außer Kraft. Die Laden-Buchhändler müssen sich somit „nur“ dem Wettbewerb in Sachen „Bequemlichkeit“ stellen. Dadurch haben sie es im Vergleich zu Einzelhändlern, die mit anderen Produkten handeln, noch relativ leicht.

Textnutzung statt Buchbesitz

Aber die dunklen Wolken, welche die „Annehmlichkeiten“ dieser geschützten Nische bedrohen, sind bereits am Horizont sichtbar. Die Entwicklungen in den letzten Jahren zeigen, dass bei Musik oder Filmen mittlerweile eher die Nutzung als der Be-

sitz im Vordergrund steht. Ähnliche Entwicklungen zeichnen sich neuerdings auch hinsichtlich der Nutzung von Texten ab. Auch hier ist ein Trend hin zur Nutzung derselben und weg von ihrem Besitz in Form von Büchern ganz deutlich auszumachen. Das Offerieren von befristeten Nutzungsmöglichkeiten als Alternative zum Buch hat das Potenzial, den Markt für Texte vollständig umzukrempeln. Die Zugriffsmöglichkeiten auf sehr viele Texte im E-book-Format, wie sie beispielsweise Amazon mit einer Flatrate im Rahmen von „Kindle unlimited“ anbieten will oder auch die Pläne der deutschen Bibliotheken, die einen Verbund zum „Ausleihen“ von E-book-Texten ins Leben rufen wollen, werden zu ungleich umfassenderen Änderungen für den Buchhandel führen als der bisherige Online-Handel. Die Frage ist: Wie gelingt es den traditionellen Buchhändlern eine neue Rolle als Dienstleister, der Texte zugänglich macht, anzunehmen und sich nicht mehr vornehmlich als Verkäufer des Produkts Buch zu sehen. Läuft die Entwicklung für Texte auch nur annähernd so wie für Musik, dann ist zu erwarten, dass dem Buchhandel der ganz große Umbruch erst noch bevorsteht. Und das bald.

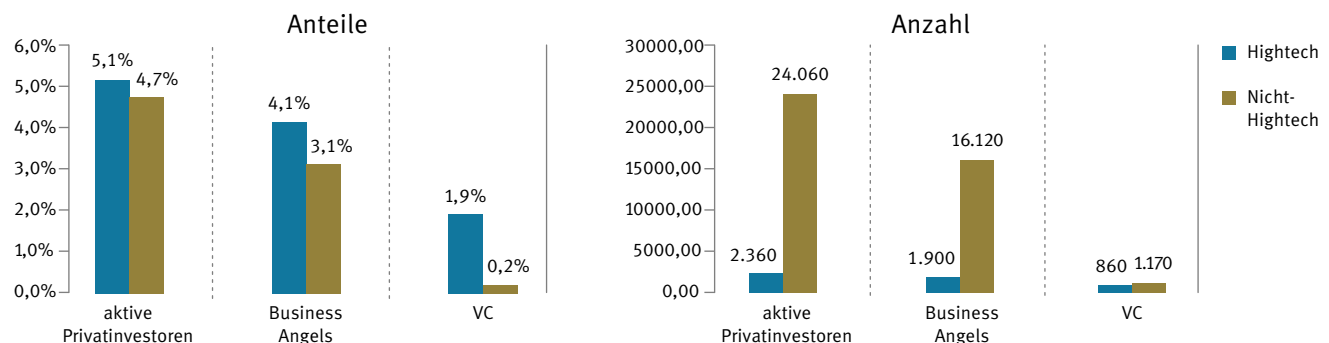
Jürgen Egel, egel@zew.de
Sandra Gottschalk, gottschalk@zew.de

Privatinvestoren sind in jungen Unternehmen aller Branchen aktiv

Überraschend viele junge Unternehmen aus den so genannten Nicht-Hightech-Branchen werden von Privatinvestoren bzw. Business Angels unterstützt. Allgemein wird unterstellt, dass Privatinvestoren vornehmlich Unternehmen des Hightech-Sektors mit finanzieren. Welche Gründungen finanzieren sie außerhalb des Hightech-Sektors?

Für junge Unternehmen – gerade für solche, die eine längere Forschungs- oder Entwicklungsphase zu durchlaufen haben, bevor ihre Geschäfts- oder Produktideen die Marktreife erreicht haben – stellt die Finanzierung der unternehmerischen Startphase eine durchaus ernste Hürde dar. Dies gilt insbesondere für die jungen Unternehmen, deren Gründerpersonen nicht über

ABBILDUNG 6: JUNGE UNTERNEHMEN MIT FINANZIERUNG DURCH UNTERSCHIEDLICHE BETEILIGUNGSKAPITALGEBER, GRÜNDUNGSJAHRGÄNGE 2009 – 2012, NACH BRANCHENGRUPPEN



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel 2013