



Gut lachen haben die Töchter Katja Epes und Jeanette Meroe, Seniorchef Dieter Gellert und Sohn Kai Gellert (von links).
FOTOS: ALEXANDER HEIMANN

VON SILKE SCHMIDT

Eigentlich wollte man nur zwei Liter Milch, ein Kilo Mehl und etwas Obst und Gemüse kaufen. Vorne an der Kasse findet sich dann aber doch mehr im Einkaufswagen. Zum Beispiel ein kleines Heftchen „Indische Küche“. Man muss ja ab und zu mal was Neues ausprobieren am heimischen Herd – und teuer war das Kochbuch im Mini-Format auch nicht, gerade mal 99 Cent. Dazu noch ein Krimi aus der Grabbelkiste, für den Strandurlaub: Vorher knappe zehn Euro, jetzt noch schlappe 2,99 Euro – ein echtes Schnäppchen.

„Der Buchkauf im Lebensmittelgeschäft ist ein Impulskauf“, sagt Dieter Gellert (70), Gründer und Seniorchef der Buchpartner AG aus Darmstadt. Gellert muss es wissen: Schließlich bietet der Unternehmer schon seit 1961 Bü-

cher im Lebensmitteleinzelhandel an – 1993 machte er das mit der Gründung von Buchpartner zu seiner Hauptaufgabe. Mit einem Umsatz von etwa 120 Millionen Euro – bezogen auf den Verkaufspreis der Bücher – ist Buchpartner heute der führende sogenannte Rackjobber im deutschsprachigen Europa. Und inzwischen der einzige.

Untergang von TMI wie ein Sechser im Lotto

Rackjobber bestücken die Regale (englisch „racks“) in Eigenverantwortung mit Büchern, wählen das Sortiment aus und übernehmen in Absprache mit dem jeweiligen Händler auch die Werbung. „Es waren einmal 16 Mitbewerber“, erinnert sich Dieter Gellert. Nie hätte er darum bei der Gründung seines Unternehmens gedacht, dass dieses sich einmal zum Marktführer entwickeln würde – der Markt war hart umkämpft. 2008 kam schließlich das Ende des letzten verbliebenen Konkurrenten, der Mediengroßhandelsgruppe TMI. Den Niedergang seiner Mitbewerber erklären Dieter Gellert und Sohn Kai (34), der mit dem Vater im Vorstand des 2001 von einer GmbH in eine AG umgewandelten Unternehmens sitzt, mit Dumpingpreisen, die die Konkurrenten ihren Kunden vielfach geboten hätten. Dazu mit nicht einzuhaltenden Versprechen an die Kunden – etwa im Hinblick auf eine Umsatzsteigerung –, aber auch mit einem starren Sortiment. Des einen Leid, des anderen Freud. So war laut Dieter Gellert der Untergang von TMI für die Buchpartner AG „wie ein Sechser im Lotto“. Gewinn das Darmstädter Unternehmen dadurch doch noch wichtige Kunden wie die Marktkauf- und Kaufland-Märkte mit Buchverkaufsflächen dazu, außerdem Edeka.

Das hat auch zu einer Kooperation mit dem Buchgroßhändler Koch, Neff und Volckmar (KNV) geführt. KNV übernimmt die Belieferung wichtiger Handelspartner mit Büchern. Um die vertriebliche Betreuung und die Präsentation der Bücher am Verkaufsort kümmern sich die Servicekräfte von Buchpartner. Etwa 560 solcher Kräfte – vielfach Schüler, Studenten oder Hausfrauen – werden über die Buchpartner Service GmbH beschäftigt. Sie betreuen die einzelnen Märkte, räumen die Buchregale ein, kontrollieren und pflegen die Präsentationsfläche. Am Standort Darmstadt kümmern sich 140 Angestellte der Buchpartner AG um Vertrieb, Kommissionierung und Logistik.

In Sachen Sortiment gilt laut Kai Gellert größtmögliche Bandbreite und Flexibilität. Zum Sortiment zählen 50 000 Standardtitel, darunter die aktuellsten Dan-Brown-Schmöker, der Duden, wichtige Gesetzestexte und natürlich „Harry Potter“. „Und Kochbücher“, merkt Dieter Gellert mit einem Schmunzeln an. „Es ist unglaublich, was an Kochbüchern auf dem Markt ist – aber Kochbücher gehen immer.“

Weitere zehn- bis zwölftausend Titel sind exklusiv über Buchpart-

In Süddeutschland gehen Bibeln besser

Buchpartner AG – Oft liegt neben Milch und Mehl auch Lesestoff aus Darmstadt im Einkaufswagen – Von einst 16 Mitbewerbern ist keiner mehr am Markt



In haushohen Regalen harren zigtausende Bücher ihrer Auslieferung.

ner zu bekommen: Diese Bücher gehören zum Modernen Antiquariat. Das heißt, dass Buchpartner Restbestände der Verlage aufkauft – Bücher, für die nach 18 Monaten auf dem Markt die Preisbindung nicht mehr gilt – und diese dann über den Lebensmitteleinzelhandel zu einem deutlich geringeren Preis verkauft.

Schnäppchen-Mentalität setzt sich durch

„Dieses zum Beispiel“, sagt Dieter Gellert und zeigt auf ein Fitness-Buch der Boxbrüder Klitschko vom Gräfe-und-Unzer-Verlag, „hat mal 19,90 Euro gekostet. Wir verkaufen es jetzt für 2,99 Euro.“ Es lebe die Schnäppchen-Mentalität: Der Anteil der nicht verkauften Bücher, die Buchpartner zurücknehmen muss, ist mit etwa zehn Prozent überschaubar. Und selbst Remittenden lassen sich noch verkaufen. Sie sind die typi-

sen und sich darauf einstellen.“ Auch die Aktualität des Angebots spiele eine Rolle: Weil die Taschenbuch-Belletristik immer beliebter wird, gibt es in den von Buchpartner betreuten Märkten längst auch Bestseller-Regale. Einmal im Monat wird deren Inhalt der aktuellen Bestsellerliste für Belletristik und Sachbücher angepasst. Maßgeblich ist für Buchpartner die Bestsellerliste des „Spiegel“. Immer wieder gibt es auch Aktionen: Spargel-Kochbücher zur Spargel-Zeit.

Wohlüberlegt sei zudem die Präsentation der Ware in den Lebensmittelmärkten. „Wir passen die Optik immer dem Erscheinungsbild des Kunden an“, erklärt Kai Gellert. Ein ziemlicher Aufwand. Auf der Liste der von Buchpartner bedienten Lebensmittelmärkte finden sich unter anderem Toom, Rewe, Penny, Real, Extra sowie Interspar in Österreich – alle mit unterschiedlichen Unternehmensfarben, alle mit unterschiedlicher Art der Warenpräsentation. Doch der Aufwand scheint zu lohnen. „Die Kontakte zu unseren Kunden sind sehr gut“, sagt Dieter Gellert nicht ohne Stolz. Viele vertrauten Buchpartner schon seit langem.

Entwicklung eigener Möbel für Leseecken

Trotzdem ist hin und wieder auch eine Prise unternehmerischer Mut gefragt: So kaufte Buchpartner im Jahr 2000 das Eisen-Rieg-Gebäude, um Platz für die Firmenzentrale zu haben, oder investierte in den vergangenen Jahren gut vier Millionen Euro in die Entwicklung eigener Möbel für spezielle Buch- und Leseecken in Lebensmittelläden – ein Shop-in-Shop-System. Inzwischen gibt es derartige Bücherecken in über 400 Häusern, und vielfach ist daraus längst mehr als nur eine „Ecke“ geworden: Der größte von Buchpartner betreute Shop in einem Markt in Krefeld hat 180 Quadratmeter. Null Prozent Retoure ist für Buchpartner die Bilanz aus den Buchabteilungen. In den Shops kommen alle Bücher an den Mann, die Entwicklungskosten für das baukastenartige Möbelsortiment machen sich bezahlt.

Und die Erfolgsgeschichte des Darmstädter Unternehmens scheint sich weiter fortzusetzen. Inzwischen testet der Elektronik-Konzern Saturn den Verkauf von Büchern in ausgewählten Märkten, etwa dem, der vor rund einem halben Jahr im neuen Frankfurter

Einkaufszentrum My Zeil eröffnet wurde. Kai Gellert zieht ein erstes Resümee: „Die Planzahlen wurden gigantisch übertroffen.“ Auch in einer Hamburger Saturn-Filiale sei inzwischen eine große Buchabteilung geplant.

Jedes Jahr gebe es zudem etliche Anfragen von Verlagen oder Konzernen, die sich gern an der Buchpartner AG beteiligen würden. „Das lehnen wir dann aber immer sehr höflich ab“, sagt Kai Gellert. Das ist ganz im Sinne seines Vaters. Der mag sich nämlich auf seine „alten Tage“ nicht mehr dreinreden lassen, obwohl die Angebote ganz ordentlich sind: „Wenn's die wirtschaftliche Lage nicht erfordert, sollten wir selbstständig bleiben.“

Die Abhängigkeit etwa von einem Verlag, der seine eigenen Produkte verkaufen möchte, würde Buchpartner nicht guttun, da ist sich Gellert sicher. Schließlich hat er damit schon Erfahrung, gründete er Buchpartner doch 1993 zusammen mit der Bauer-Verlagsgruppe. Schon eineinhalb Jahre später kaufte er, der Unabhängigkeit wegen, deren Anteile auf.

Gellert-Senior ist stolz darauf, dass sein Unternehmen noch immer ein „größerer Familienbetrieb“ ist: Neben Sohn Kai sind nämlich auch Gellerts Töchter Jeannette Meroe und Katja Epes in leitender Funktion für das Unternehmen tätig. „Ein Sohn, zwei Töchter und ein Schwiegersohn im Unternehmen – es funktioniert prima“, freut sich Dieter Gellert. „Und die Kinder haben Spaß daran und wollen weitermachen.“

Obwohl er vor Kurzem seinen 70. Geburtstag feierte, ist Dieter Gellert noch gern im Unternehmen. „So allzu lange will ich ja nicht mehr weitermachen. Noch die nächsten 30 Jahre, dann ist Schluss“, scherzt er und lacht herzlich. „Nein – ich frage meine Kinder immer am 1. Januar, ob ich mich zurückziehen soll. Aber bis jetzt sagten sie immer, ich soll noch bleiben.“

Darüber freut er sich immer wieder sehr.

Dieter Gellert

Dieter Gellert wurde am 2. Juni 1939 in Stettin geboren und kam Anfang der 1960er Jahre nach Darmstadt. Auch wenn er sich, anders als seine Frau Ingrid und seine Kinder Jeannette, Katja und Kai, nicht als besondere Leserratte betrachtet und „nur drei, vier Bücher im Jahr“ liest – einen Hang zum Buch hatte Gellert schon immer.

Erst mit seinem Vater, später mit einem Partner betrieb er seit 1961 einen Spielwarengroßhandel mit einem Vertriebsbereich für Bücher. Mit der Gründung der Firma Buchpartner verlegte sich Gellert ganz auf Bücher – mit großem Erfolg. Über die Jahre wuchs das Unternehmen beständig, heute betreut die Buchpartner AG 2200 Großflächen-Märkte in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Luxemburg, dazu etwa 1900 Buch-Einzelhändler.

Trotz seiner inzwischen 70 Jahre hat Dieter Gellert immer noch Freude an der Arbeit im Unternehmen. „Aber ich bin inzwischen die meiste Zeit hier im Haus“, schränkt er ein. „Siebenhundert Kilometer auf der Autobahn, auf dem Weg zum Kundengespräch – das muss ich nicht mehr haben.“ Außerdem genießt der Seniorchef seine Freizeit: Enkelchen und zwei Golden Retriever sorgen da für viel Spaß. Wenn Dieter Gellert auch zuletzt an einer Krücke gehen musste: ein dummer Unfall beim Spielen mit einem seiner Hunde.

Surftipp

Von Dieter Gellert

www.buchreport.de

Zitat Kai Gellert: „Da tummeln wir uns oft.“

