

Die Bedeutung von Vollsortimenten für die Pressevielfalt und die Verdienste von Dr. Adam-Claus Eckert für die Branche

Mit Dr. Eckert ehrt der AMV einen wahren Unternehmer, der auf der Basis des elterlichen Betriebes in den 33 Jahren seines Schaffens mit viel Kreativität, Sachverstand und großem Wagemut eine Unternehmensgruppe geschaffen hat, die mit mehr als 200 Verkaufsstellen einer der wichtigsten Partner der Verlage ist. Der Sally prämiiert jedoch nicht die Größe seines Unternehmens, sondern die Qualität, mit der er seine Verkaufsstellen betreibt. Mit einem breiten Pressesortiment, qualifiziertem Personal und einem modernen Ladenkonzept mit übersichtlichen Präsentationsflächen realisiert er in seinen Outlets einen überdurchschnittlichen Presseumsatz.

Dass die Qualität der Verkaufsstellen – und nicht die Quantität – die Umsatzentwicklung im Pressesortiment beeinflusst, darauf machen der Arbeitskreis Mittelständischer Verlage (AMV) und die Einzelhandelsverbände seit vielen Jahren immer wieder aufmerksam. Von den 119.000 Verkaufsstellen im Grosso und Bahnhofsbuchhandel machen die 4,5 Prozent der Einzelhändler (5.400 EH), die ein Sortiment von mehr als 1.000 Titeln haben, bereits circa 30 Prozent des Pressumsatzes aus. Die Expansion des Verkaufstellennetzes und die damit verbundene Fragmentierung des Pressesortimentes in viele EH mit Kleinstsortimenten, scheint die negative EH-Umsatzentwicklung des Pressesortimentes in den vergangenen Jahren sogar noch zu beschleunigen. Der Verfall der Copypreise für Presse und die gesetzliche Regelung im Zusammenhang mit dem Rauchverbot und dem Lotto-Staatsvertrag sind weitere Themen, die den Einzelhandel belasten.

Herr Dr. Eckert scheut kritische Diskussionen nicht und gilt dadurch bei so manchem in der Branche als streitbarer Geist. Er engagiert sich seit vielen Jahren in Verbänden und Ausschüs-

sen und verschafft dem Pressefachhandel die Aufmerksamkeit bei seinen Lieferanten, die dem qualifizierten



Lars-Henning Patzke

Pressefachhändler von der Bedeutung her auch zusteht. In seinen Forderungen ist er in den Diskussionen aber stets verlässlich, denn es geht ihm um seine Kunden und seinen damit verbundenen Umsatz. Erst neulich forderte er auf unserer Veranstaltung ‚DPV Network im Dialog‘ von Grossisten und Verlagen, sich stärker dem Einzelhandel zuzuwenden und bei den Diskussionen zwischen Verlagen und Grossisten auch den Einzelhandel zu integrieren. Aber auch bei sich selbst und seinen Kollegen im Einzelhandel sieht er durch den aktiven Verkauf durch geschultes, qualifiziertes Personal noch Potenzial, dem ungünstigen Umsatztrend entgegenzuwirken.

Herr Dr. Eckert liebt die Produkte, die er verkauft. Das sieht man ihm an, wenn er genussvoll seine Tabakwaren raucht. Das sieht man ihm aber auch an, wenn er Lesungen in seinen Geschäften veranstaltet oder er alljährlich einen Journalistenpreis verleiht. Solch' Optimismus und Engagement für die Produkte Presse und Buch tut gut, gerade in Zeiten, wo andere Stimmen diese Branche bereits totsagen.

Lieber Herr Dr. Eckert, ich bewundere Sie sehr und freue mich, dass der AMV durch die Verleihung des Sally Ihre bisherige Leistung für die Branche und die Pressevielfalt würdigt. Bitte ruhen Sie sich nun aber nicht auf dieser Leistung aus, sondern verstehen Sie den Sally auch als Ansporn und Unterstützung, weiter für unsere gemeinsame Sache zu kämpfen, denn wir brauchen Ihre Impulse und Ihr Engagement auch in der Zukunft.

*Lars-Henning Patzke,
Geschäftsführer DPV Network
GmbH*