

Die Massmann Internationale Buchhandlung aus Hamburg

Bibliothekslieferant – eine besondere buchhändlerische Herausforderung

Gegründet wurde die Buchhandlung Massmann im Jahr 1989 von den beiden Buchhändlern Dorothea und Kay Massmann, die bis heute die Geschäftsführung des in Hamburg ansässigen Unternehmens innehaben. Seit 27 Jahren beliefert die Buchhandlung Bibliotheken, Unternehmen und Forschungsinstitute im gesamten Bundesgebiet. Im Vordergrund steht die Versorgung mit Fachliteratur aus der ganzen Welt, als Printausgabe oder eBook. Seit der Firmengründung entwickelte sich das Unternehmen stetig weiter und passt sich den vielseitigen Veränderungen in der Buchbranche an.

Im b.i.t.online-Gespräch mit Kay Massmann erfuhren wir, welchen Herausforderungen sich die Buchhandlung aktuell stellen muss.



© Janek Wogawa

Die Geschäftsführung: Kay und Dorothea Massmann

Die Frankfurter Buchmesse steht kurz bevor. Vor diesem Hintergrund die Frage: Welche Entwicklungen beschäftigen Sie derzeit am meisten?

MASSMANN Es gibt zahlreiche Entwicklungen, die uns momentan beschäftigen. Der Buchhandel ist weiterhin in großem Umbruch. Die Auswirkungen der Swets-Insolvenz sind beispielsweise immer noch spürbar. Nach dem Bekanntwerden kurz vor der Buchmesse 2014 sind viele unserer Kunden, die wir schon lange Zeit im Bereich Monographien betreut haben, auch mit ihren Abonnements zu uns gewechselt. Über diesen Schritt haben wir uns sehr gefreut, weil er für uns einen Vertrauensbeweis darstellt. Wir haben eine sehr gut aufgestellte Zeitschriftenabteilung, die mittlerweile einen erfreulichen Anteil unseres Umsatzes erwirtschaftet. Viele unserer Kunden haben verstanden, dass wir einen Spesenaufschlag erheben müssen, um einen hochwertigen Service anbieten zu können. Aktuellere Themen sind selbstverständlich der Zusammenschluss von Springer Science + Business, Palgrave Macmillan und der Nature Publishing Group zu Springer Nature. Aufmerksam verfolgen wir die

Verhandlungen zu „DEAL“, bei denen die drei großen Wissenschaftsverlage Elsevier, Springer Nature und Wiley in Gesprächen mit der Hochschulrektorenkonferenz (HRK) stehen. Hierbei geht es um Direktabschlüsse für Bundeslizenzen von eJournals, bei denen der Buchhandel wahrscheinlich außen vor bleibt.

Selbstverständlich ist auch der wachsende Bedarf an eBooks in den Bibliotheken ein Thema, das uns ständig fordert. Der Aggregator ebrary startete 2009 auf dem deutschen Markt. Wir sind seit dem ersten Tag Partner und sind es bis heute. Mittlerweile ist ebrary ja von Proquest übernommen worden und die neue Plattform heißt EBook Central. Parallel zur Kooperation mit Aggregatoren wird aber auch die direkte Zusammenarbeit mit Verlagen auf diesem Gebiet immer wichtiger. Cambridge UP, De Gruyter, Oxford UP Press, Wiley und Verlagsgruppen wie Taylor und Francis bieten ihre eigenen eBook-Plattformen an. Um auch hier immer auf dem neuesten Stand zu sein und die verschiedenen Lizenz- und Vertriebsmodelle zu beherrschen, investieren wir personell stark in diesen Bereich.

Welches Ereignis hat eine besondere Bedeutung für die Unternehmensgeschichte?

MASSMANN Das ist ganz sicher das Frühjahr 1990 gewesen, als wir nach dem Fall der Mauer eine Einladung nach Leipzig bekamen und dort erste Kontakte nach Leipzig, Freiberg, Chemnitz und Dresden aufbauen konnten. Das Vertrauen, das uns dort entgegengebracht wurde, war für die ersten Jahre unserer Buchhandlung sehr wichtig. Bis heute haben wir sehr gute Verbindungen zu diesen Kunden und Sachsen hat somit immer einen besonderen Stellenwert.

Welchen Stellenwert hat Ausbildung für Sie?

» **MASSMANN** ◀ Eine qualifizierte Ausbildung hat einen außerordentlich hohen Stellenwert! Unsere Buchhandlung hat seit ihrer Gründung jedes Jahr ausgebildet. Wir bilden zum Sortiments-Buchhändler aus und stellen unsere Auszubildenden für vier Wochen in eine „normale“ Buchhandlung. Dort bekommen sie die Besonderheiten des Ladengeschäfts vermittelt, was wir ja nicht leisten können. Wir gehen seit langen Jahren jedes Jahr zur sogenannten Berufsinfobörse eines benachbarten Gymnasiums und stellen dort unseren Beruf vor und beantworten die Fragen der 15- bis 16-jährigen Schüler. Manchmal erwächst daraus ein Schulpraktikum, manchmal auch mehr. Für die Zukunft denken wir daran, ein duales Studium in Verbindung mit einer Hamburger Hochschule anzubieten. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bieten wir die Möglichkeit, sich im Rahmen von Seminaren fachlich fortzubilden. Das sind beispielsweise Kurse bei der Handelskammer oder Praktika bei einem englischen Verlag. Darüber hinaus haben wir regelmäßig Gäste (FAMIs) aus deutschen Bibliotheken, die ein paar Tage bei uns hospitieren. Im Gegenzug sind unsere Auszubildenden dann auch dort, um möglichst viel über die Anforderungen in einer Bibliothek zu lernen.

Was zeichnet den Berufsalltag Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter besonders aus?

» **MASSMANN** ◀ Es ist vor allem der Spagat zwischen dem klassischen Buchhändlerwissen wie Verlagsname, Verlagsort, Profil, manchmal noch das ISBN-Präfix und den heutigen Selbstverständlichkeiten wie Bundle-Bestellungen, Shelf-Ready-Bearbeitung, antiquarischer Beschaffung weltweit, Bestellungen aus den arabischen und stark zunehmend osteuropäischen Ländern, der unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fordert. Diese Bestellungen stellen uns derzeit noch vor große Herausforderungen, da der Buchmarkt in diesen Ländern noch nicht so eine gute Infrastruktur wie im westeuropäischen oder im angloamerikanischen Markt aufweist. Praktisch bedeutet dies für uns häufig den Kontakt zu den Verlagen direkt aufzunehmen ohne auf Großhändler oder Verlagsauslieferungen zurückgreifen zu können. Eine Aufgabe, die sich nicht selten als langwierige Recherche entpuppt. Oft haben die Verlage aus dieser Region nicht einmal eine Telefonnummer oder eine E-Mailadresse, ganz zu schweigen von einer eigenen Verlagswebsite. Das erfordert Biss, Hartnäckigkeit und immer Freude am genauen Arbeiten.

Gibt es darüber hinaus noch weitere Angebote, von denen Ihre Kunden profitieren werden?



Die Leitung des E-Teams: Thorsten Kasuch und Stefan Strathmeier

Die Leitung der Zeitschriften- und Fortsetzungsabteilung: Frau Cindy Mohns

» **MASSMANN** ◀ Aktuell gibt es mehrere große Neuerungen in unserem Dienstleistungsspektrum. Viele unserer Kunden nutzen bereits seit Jahren unseren Massmann Approval Plan (MAP) für Vorschlagslisten oder Onlinebestellungen. Unsere Programmierer erweitern den Approval Plan kontinuierlich, um aktuellen Anforderungen unserer Kunden stets gerecht zu werden. So gibt es seit letztem Jahr eine Schnittstelle zum lokalen Bibliothekssystem Alma von Ex Libris. Ganz neu ist die Möglichkeit der Selbstprofilierung, die es den Kunden erlaubt, Vorschlagslisten nach ihren individuellen Bedürfnissen schnell und einfach selbst anzupassen. Darüber hinaus können sich unsere Kunden nun auch unseren ©PrEdition-Service zunutze machen. Hierbei beschaffen wir automatisch, nach vorheriger Profilierung, die vom Kunden bevorzugte Ausgabe (preferred edition). Damit wollen wir eine ökonomisch optimale Lieferung gewährleisten, die jedes Bibliotheksbudget bestmöglich schont.

Spielt das Thema „Ausschreibung“ eine zunehmende Rolle?

» **MASSMANN** ◀ Nein, das ist in etwa gleichbleibend über die Jahre und wir beteiligen uns an sieben bis acht Ausschreibungen pro Jahr. Der Aufwand ist jedoch recht groß und die Anforderungen sehr unterschiedlich. Was mir Sorgen macht, sind lediglich die Ausschreibungen, in denen bei ausländischen Büchern nur nach dem höchsten Rabatt entschieden wird, dem sogenannten Bestbieter-Prinzip. Es soll Fälle an österreichischen Universitäten geben, wo ein Lieferant mit 24% Flat Discount den Zuschlag bekommen hat. Das ist meines Erachtens betriebswirtschaftlich nicht zu verantworten.

Was ist Ihr Wunsch für die kommenden Wochen?

» **MASSMANN** ◀ Der Oktober und der November sind für uns immer sehr arbeitsintensive Monate, die eine besondere Herausforderung für das gesamte Team darstellen. Ich wünsche mir, dass wir alle mit Freude und Zuversicht durch diese Zeit kommen und für die Frankfurter Buchmesse freue ich mich auf viele interessante Gespräche sowohl mit unseren Kunden als auch mit unseren Lieferanten.

Herr Massmann, vielen Dank für das Gespräch.