

Fusion Mayersche Buchhandlung und Thalia

b.i.t.online fragt Dr. Hartmut Falter, Geschäftsführender Gesellschafter von Thalia

Im Mai 2019 hat das Bundeskartellamt der Fusion der Thalia-Buchhandlung und der Mayerschen Buchhandlung zugestimmt. Damit ist Europas größte Buchhandelskette entstanden. Da insbesondere auch die Mayersche Buchhandlung für viele wissenschaftliche Bibliotheken Lieferant und Geschäftspartner war, haben wir im Frühjahr 2020 ein Interview mit dem Geschäftsführer der Mayerschen, Hartmut Falter geführt. Gerade jüngst wurde kommuniziert, dass ein starkes E-Commerce-Geschäft dem Buchhändler Thalia Mayersche im Geschäftsjahr 2019/20 ein Umsatzwachstum von rund 6 Prozent beschert hat.

Herr Dr. Falter, als Kunden wissenschaftlicher Verlage und Händler wissen wir Bibliotheken nur zur Genüge, dass eine Fusion mit erheblichen internen Umstellungsschwierigkeiten verbunden ist. Haben Sie nach gut anderthalb Jahren die Prozesse beider Unternehmen synchronisieren können?

» Hartmut Falter ◀ Unser Zusammenschluss kommt gut voran. Unser wichtigstes Anliegen war und ist, dass gegenseitiges Vertrauen entsteht und die einzelnen Teams gut zusammenarbeiten, damit wir auf dieser Basis alle Integrationsthemen schnell umsetzen können. Das ist sehr gut gelungen und ich kann mich nur bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die große Offenheit und Flexibilität bedanken.

Die Fusion eines „Regionalfilialisten“ mit einem bundesweit agierenden Buchkaufhaus hat hohe Wellen geschlagen. Ist hier die traditionsreiche Mayersche Buchhandlung als Juniorpartner aufgekauft und marginalisiert worden?

» Hartmut Falter ◀ Um einmal mit beliebten Vorurteilen aufzuräumen. Thalia hat im letzten Jahr das 100. Jubiläum gefeiert und blickt auch auf eine lange Buchhandelstradition zurück. Das Unternehmen ist extrem stark in allen Vertriebskanälen und kennt die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden sehr gut. Der Erfolg kommt nicht von ungefähr. Thalia CEO Michael Busch und ich kennen uns seit mehr als 20 Jahren. Wir begegnen uns auf Augenhöhe und haben es uns zur Aufgabe gemacht, die Stärken von Mayersche und Thalia zu bündeln, um gemeinsam ein modernes und innovatives Buchhandelsunternehmen zu schaffen. Nach dem Motto: Gemeinsam schaffen wir mehr!

Welche Rolle spielte die Nachfolgeregelung innerhalb Ihrer Familie bei der Fusion?

» Hartmut Falter ◀ Die Nachfolgeregelung spielte nur eine Nebenrolle. Meine Kinder sind noch in Schule und Studium. Es ging primär um die Zukunftssicherung unseres Unternehmens durch eine Verbreiterung der Managementverantwortung und um Kompetenzerweiterung.

Wie sind da noch die Sichtbarkeit und die eigene DNA der Mayerschen Buchhandlung spürbar?

» Hartmut Falter ◀ Die Mayersche Buchhandlung bleibt als eigenständige Marke für die Kunden präsent





*Stammhaus der
Mayerschen
Buchhandlung
in Aachen*

und erlebbar. Unsere Erfahrungen und unser Know-how, z.B. im Bereich der Buchnebenmärkte oder im Bibliotheksgeschäft, werden im Gesamtunternehmen hoch geschätzt.

Thalia ist ja weitgehend als Sortimentsbuchhandlung mit Mainstreamtiteln bekannt. Welchen Stellenwert haben wissenschaftliche Inhalte bei dem neuen Buchhandlungsriesen noch? Und was bedeutet der Merger für den wissenschaftlichen Kunden? Wird man sich von ihm langsam verabschieden zugunsten von Umsatz im „Buchkaufhausstil“ mit Bestsellergeschmack?

» Hartmut Falter ◀ Thalia versteht sich als Familienbuchhandlung mit einem sowohl breiten wie auch tiefen Sortiment. Und wir müssen und wollen wirtschaftlich handeln, um auch in Zukunft gegen internationale Internetriesen zu bestehen. Wir bleiben klassischer Buchhandel und beweisen uns als moderner Dienstleister für Bibliotheken mit allen Standortvorteilen unserer Buchhandlungen vor Ort.

Die Mayersche Buchhandlung war immer auch eine wissenschaftliche Buchhandlung mit besonderem Service. Ich kann mich noch erinnern, als der ehemalige Seniorchef höchst persönlich in die USA geflogen ist, um benötigte graue Literatur für das damalige Kernforschungszentrum Jülich zu besorgen. Ist die Belieferung wissenschaftlicher Bibliotheken für Sie jetzt noch ein Thema?

» Hartmut Falter ◀ Unser bisheriges Geschäftsmodell wird sogar noch ausgebaut und wir investieren weiter in Zukunftsmodelle.

Auf der Thalia-Webseite stellen Sie eine „Omni-Channel-Strategie“ als Ihr Kerngeschäft vor. Was ist darunter zu verstehen?

» Hartmut Falter ◀ Unser Kerngeschäft ist der Buchhandel. Heute ist es aber besonders wichtig, die Men-

schen dort abzuholen, wo sie sich aufhalten. Die Kunden bewegen sich problemlos zwischen der On- und Offlinewelt. Wir sind aufgefordert, über alle Vertriebswege – stationär und digital – hinweg neue und innovative Services anzubieten, damit das Lesen im Alltag präsent bleibt.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Open-Access-Diskussion? Bleiben da noch Umsatz und Gewinn für Unternehmen wie das Ihrige, wenn alle Informationen frei zugänglich sind und nur mehr die Autoren bezahlen?

» Hartmut Falter ◀ Wir leisten einen wichtigen Beitrag zur Wissensinfrastruktur in Deutschland. Unsere verlagsunabhängigen Services und Dienstleistungen sind die Pfeiler der Zusammenarbeit mit unseren Bibliothekskunden. Wir versetzen die Bibliotheken in die Lage, ein breit gefächertes Portfolio anbieten zu können. Open Access stellt die Existenzgrundlage des Fachmedienhandels in Frage.

Und haben sich nicht auch und gerade Bibliotheken selbst durch die OA-Aktivitäten aus dem Markt für wissenschaftliche Literatur genommen?

» Hartmut Falter ◀ Bibliotheken fördern durch OA und Deal monopolistische Strukturen mit Verlagen wie Wiley, Elsevier und Springer Nature am Fachhandel vorbei.

Wie beurteilen Sie die Zukunftschancen des wissenschaftlichen Buchhandels und welche Art von Businessmodell wird das künftig sein?

» Hartmut Falter ◀ Als anspruchsvolle Herausforderung, der wir uns gerne stellen, indem wir den Anforderungen und Erwartungen weiterhin gerecht werden. Durch Forcierung und Ausbau internetbasierter elektronischer Vertriebsformen und durch Beratungszentren in unseren Buchhandlungen vor Ort.

Vielen Dank für das Gespräch.