

HANDEL

Weniger und mehr Läden

Der stationäre Primus Thalia expandiert weiter und holt sich von Weltbild 10 Filialen ins Portfolio.

Ein Deal zwischen Branchengrößen: Im Zuge seiner forcierten Digitalstrategie und des zulegenden Online-Geschäfts verkauft **Weltbild** 10 Filialen an **Thalia**. Bisher hatte Weltbild seine Präsenz durch Schließungen reduziert und allein in den vergangenen beiden Jahren mehr als 30 Läden dichtgemacht. Mit der jetzt vereinbarten Übergabe bleiben die Buchstandorte erhalten, und der stationäre Marktführer Thalia macht einen weiteren Schritt bei seiner Expansion in die Fläche.

Rück- und Ausbau im Zeichen der Omnichannel-Strategie

„Die Märkte verändern sich. Wir folgen den Kunden“, kommentiert Weltbild-CEO **Christian Sailer** die Zäsur im Netz der stationären Dependancen (s. Interview). Sailer beteuert zwar einen bleibenden Stellenwert der stationären Läden im Kontext der Omnichannel-Strategie, aber es ist eine deutliche Zäsur. Denn stationär zeigt Weltbild künftig in der gesamten DACH-Region nur noch mit ca. 50 Läden Flagge.

Thalia-Vertriebsgeschäftsführer **Ingo Kretzschmar** erklärt wiederum die Akquise der 10 Weltbild-Standorte damit, dass der stationäre Buchhandel ein wesentlicher Bestandteil seiner Omnichannel-Strategie sei und bleibe. Thalia ist bisher mit ca. 350 Filialen in Deutschland und Österreich sowie über seine 50%-Beteiligung an Orell Füssli mit 37 Buchhandlungen in der Schweiz präsent. Hinzu kommen mehr als 2500 Verkaufsstellen in Neben-

DATEI

Weltbild

Werner-von-Siemens-Straße 1,
86159 Augsburg, www.weltbild.de
www.weltbild.com

Inhaber: Droege Group AG

Leitung: Christian Sailer
Bjoern Minnier
Markus Pawlikowski

Sortiment: Allgemeines Sortiment,
E-Reader, Medien, zahlreiche
Nonbooks, Haushaltswaren,
Wohnen, Technik

Umsatz 2020: 300 Mio €* (+2%)

Mitarbeiter: 1250

Filialen: aktuell ca. 60, künftig ca. 50
Filialen in der DACH-Region

Gesamtumsatz 445 Mio Euro (geschätzt),
inklusive Non-Medien.

*geschätzt; Quelle: buchreport.magazin 3/2021

buchreport



INTERVIEW

Dynamik auf der Online-Schiene

Christian Sailer ist seit März 2018 CEO der Weltbild D2C-Group mit den Marken Weltbild, Jokers,

bücher.de, Tausendkind, teNeues, Gärtner Pötschke und Orbisiana.

Weltbild hat 10 Filialen an Thalia verkauft. Rechnen sich die Standorte nicht mehr?

Die Märkte verändern sich. Wir folgen den Kunden. Die Corona-Pandemie hat die Verschiebungen zum Online-Handel beschleunigt und ausgehend von den großen Megatrends und den Kundenwünschen richten wir unser Angebot und unseren Vertrieb neu aus. Wir bauen Social Commerce als Vertriebskanal zum Beispiel mit Live Shopping aus und investieren in neue Angebote, wie das Video-Lernportal Home Academy und Streaming-Angebote. In den Läden haben wir natürlich die Lockdowns gespürt und mittlerweile erzielen wir 90% unserer Einnahmen über die Online-

Schiene. Diesen Entwicklungen tragen wir mit dem Verkauf der Filialen und einer Anpassung des Netzes Rechnung. **Welche Zukunft haben die verbleibenden Filialen?**

Sie bleiben ein wichtiger integraler Bestandteil unserer Omnichannel-Strategie. Es ist sehr wichtig, Gesicht zu zeigen und die Marke Weltbild in den Fußgängerzonen und Einkaufszentren präsent zu halten. Wir gehen aber in Richtung eines neuen Konzepts. Unsere Filialen müssen eher ein Show-Room für das vielfältige Angebotsspektrum sein. Auch im Hinblick auf unsere Direct-to-Customer-Strategie (D2C), bei der wir uns auch mit Produkten profilieren, die wir selber herstellen und die es nur bei Weltbild gibt. Die ganze Bandbreite lässt sich natürlich nicht komplett vor Ort abbilden, aber es gibt auch Kunden, die mit dem Katalog in den Läden kommen und dort bestellen. Auch wenn das Filialnetz jetzt stark verkleinert wurde, wollen wir uns nicht aus dem stationären Markt verabschieden.

Stehen weitere Verkäufe auf der Agenda?

Wir schauen uns unser Filialnetz immer wieder genau an und bewerten die Lage regelmäßig neu. Ob es punktuell weitere Veränderungen geben wird, ist ehrlicherweise nicht auszuschließen. Aber in Summe ist es so, dass wir nicht auf Filialen verzichten werden. Stand heute kann man sagen, dass sie eine wichtige Komponente des Gesamtauftritts von Weltbild bleiben.

Corona hat den Online-Handel beflügelt. Wie laufen die Geschäfte?

Wir sind mit der Entwicklung insgesamt zufrieden. 2020 haben wir beim Umsatz und Ergebnis unsere gesteckten Ziele erreicht, wobei vor allem das digitale Geschäft zugelegt hat, wir aber auch im Bereich physisches Buch gut gewachsen sind. Durch die zunehmende Verlagerung zum Versand- und Onlinehandel sind wir sowohl im vergangenen Jahr als auch in diesem Jahr bislang gut durch die Krise gekommen.

DATEI

Thalia

Batheyer Straße 115–117, 58099 Hagen
Tel. (02331) 8046-0 | info@thalia.de
www.thalia.de

Inhaber:	Familie Herder, Familie Kreke, Dr. Leif Göritz, Familie Busch, Familie Falter
Leitung:	Michael Busch, Marcus Droste, Roland Kölbl, Ingo Kretschmar, Corinna Offer
Sortiment:	Allgemeines Sortiment, Kalender, Papeterie, Film, Musik, Spielwaren, Geschenke u. Trendprodukte, E-Books, E-Reader, Hörbücher
Umsatz 2020:	1,2 Mrd € (-2%*)
Mitarbeiter:	ca. 6000 (D+A)
Filialen:	ca. 350 (D+A), ca. 2000 SB-Verkaufsstellen in Nebenmärkten

Im Gesamtumsatz ist der anteilige Umsatz des Schweizer Joint Ventures Orell Füssli Thalia enthalten, ebenso das von der Mayerschen mit eingebrachte Nebenmarkt-Rackjobbing-Unternehmen Best of Books (B.O.B).

* geschätzt; Quelle: buchreport.magazin 3/2021

buchreport

märkten (SB-Warenhaus, Supermärkte, Drogerien) unter der gerade neu eingeführten Marke **Thalia Retail Concepts**, hervorgegangen aus dem mit der **Mayerschen** übernommenen Nebenmarktgeschäft **Best of Books**.

Thalia in weiteren 7 Städten vertreten

Der aktuelle Weltbild-Deal im Detail:

- Zum 1. August wandert zunächst die Weltbild-Dependance in Ahaus unter das Dach von Thalia. Die Standorte in Chemnitz, Garmisch-Partenkirchen, Halberstadt, Leipzig, Nordhausen, Nürnberg, Potsdam, Suhl und Warendorf folgen zum 1. Oktober.
- Thalia erschließt mit dem Zukauf 7 neue Städte, in denen die Kette bislang noch nicht vertreten ist.
- In den 3 größten Städten runden die übernommenen Läden das bestehende Angebot mit Einkaufscenter-Lagen ab: In Chemnitz ist Thalia bereits mit 4 Filialen vertreten, in Leipzig mit 3 Läden und in Nürnberg mit einer, allerdings sehr großen Fläche (4000 qm).
- Die 10 übernommenen Weltbild-Läden verfügen jeweils nur über 150 bis knapp 200 qm Verkaufsfläche und bewegen sich damit am unteren Ende des Thalia-Ladenspektrums.
- Die Mitarbeiter der Weltbild-Standorte werden von Thalia übernommen

Weltbild: Verbleibende Filialen als Show-Rooms positionieren

Weltbild erzielt laut CEO Sailer mittlerweile 90% der Einnahmen über die Online-Schiene, mit dem Kauf der Händler **Gärtner Pötschke** und **Tausendkind**, ein Online-Shop für Baby- und Kinderartikel, aber auch des **teNeues Verlags** wurde 2020 kräftig zugelegt. Die neue strategische Ausrichtung hat die Weltbild-Gruppe im Mai im frischen Namen **Weltbild D2C Group** pointiert: D2C steht für Direct-to-Customer und damit für Direktvertrieb. Wobei das Vertreiben selbst produzierter Ware traditionell zum Weltbild-Geschäft gehört, jetzt aber weiter ausgebaut werden soll.

Welche Zukunft haben die Filialen im Kontext der neuen Weltbild-Strategie, als breit aufgestellte Plattform und Versender mit eigenen Produkten im Wettbewerb mit dem Online-Riesen **Amazon** weiter Boden gutzumachen? Sailer betont, dass die Weltbild-Filialen auch weiterhin eine Komponente in der Omnichannel-Strategie des Unternehmens bleiben sollen. Wobei sich die Funktion der Dependancen allerdings verändere. „Wir gehen in Richtung eines neuen Konzepts. Unsere Filialen müssen eher ein Show-Room für das vielfältige Angebotsspektrum sein.“

Welche Zukunft haben die verbleibenden Filialen? Weitere Veränderungen im Filialnetz werden nicht ausgeschlossen, Sailer hält sich alle Optionen offen: „Stand heute kann man sagen, dass sie eine wichtige Komponente des Gesamtauftritts von Weltbild bleiben.“

IN FÜNF ZEILEN

»**Basisbibel**« im Nachdruck. Im zweiten Halbjahr nach Erscheinen meldet die Deutsche Bibelgesellschaft für die neue „Basisbibel“ über 150.000 verkaufte Exemplare. Die zweite Auflage wurde bereits nachgedruckt, eine dritte ist in Planung. Nach 17 Jahren Übersetzungsarbeit ist die „Basisbibel“ diesen Januar erschienen.

IGUS-Tagung in Hamburg. Die hybride Jahrestagung der IG unabhängiges Sortiment des Börsenvereins (IGUS) findet am 28. und 29. August auf Einladung von Oetinger in Hamburg statt. Zur Teilnahme sind pandemiebedingt vor Ort 35 Personen zugelassen. Bewerbungen werden noch bis zum 1. August per Mail (igus@boev.de) angenommen.