



Barsortiment ... Was ist das? ... oder "Warum kennt der Buchhändler mein Buch nicht?"

Barsortimente sind Großhändler, welche zwischen Verlag und Buchhandel die einzelnen Titel vermitteln. Vorteil: Barsortimente können so Titel innerhalb von 24 Stunden besorgen. Nachteil: Die Barsortimente nehmen Titel nicht in Kommission, sondern kaufen die Titel. Durch die hohe Zahl der monatlichen Neuerscheinungen haben sie aber nicht alle Titel im Programm, sondern entscheiden welche Neuerscheinungen sie ankaufen (listen) wollen. Bücher neuer Autoren bergen hierbei aber ein höheres Risiko. Deshalb ist es unsicher, ob Ihr Buch nach Erscheinen direkt gelistet wird.

Barsortimente kaufen Bücher bei den Verlagen auf eigene Rechnung ein und verkaufen diese an die Buchhändler. Logistik wird hier ganz groß geschrieben, denn hier muss ein perfekter Lieferservice über Nacht in ganz Deutschland sichergestellt werden.

Barsortimente gibt es schon seit dem 19. Jahrhundert. Anstatt Bücher nur auf Kommission aufzunehmen, kauften Großhändler Bücher verschiedener Verlag auf um ihr Sortiment so zu vergrößern.

Der Begriff "Barsortiment" ist einfach zu erklären: Der Großhändler bot sein Sortiment dem Buchhandel zu dem Preis an, welchen der Verlag von den Buchhändlern erhalten würde, wenn diese sofort, also bar, bezahlten. Für diese Lagerung erhält der Großhändler einen Rabatt von 50 - 60 % je nach Verkaufspreis, welchen er teilweise an den Buchhändler weitergibt.

Für den Buchhändler bieten Barsortimente (Großhändler) Vorteile: Der Buchhändler kann verschiedene Titel über einen Händler anstatt über verschiedene Verlage sofort aktuell und ohne größeren Aufwand beziehen.

Für Autoren und Verlage aber heißt dies, ohne eine Listung dort ist das Buch nicht bei jeder noch so kleinen Buchhandlung bestellbar. Aufnahme in einen Barsortimentskatalog finden aber bevorzugt gängige Titel.

Von ca. 800.000 lieferbaren Buchtiteln sind nur etwa 300.000 bis 350.000 bei Barsortimenten gelistet, denn das Aufnahmekriterium heißt hier Nachfrage.

Eine Verpflichtung einen Buchtitel aufzunehmen hat der Großhändler nicht.

Knapp 40% der gesamten Buchtitel sind so gelistet und dadurch können ca. 90% aller Buchhandelsanfragen durch Käufer bedient werden. Ein Knopfdruck genügt und die Bestellung erreicht den Großhändler.

Viele kleinere Buchhändler arbeiten aber nur mit den Barsortimentslisten. Es ist eine Arbeits- und Zeiterleichterung viele Bücher bei einem Großhändler beziehen zu können, anstatt die jeweiligen Verlage einzeln anschreiben zu müssen und so passiert es auch, dass ein bestimmter Buchtitel bei einem Buchhändler nicht beziehbar ist. Grundsätzlich sind aber alle lieferbaren Titel im VLB - Verzeichnis lieferbarer Titel gelistet und unter www.buchhandel.de recherchierbar.





Buchhandel/Buchhändler

Buchhändler stehen meist unter einem großen Erfolgsdruck. Auch er ist eine Firma und muss Umsätze erwirtschaften um auf dem Markt überleben zu können. Buchhändler sind erst Kaufmann und dann erst Literaturfachmann. So haben sich zwei verschiedene Verkaufsschienen im Buchhandel bewährt.

Die Best- und Goodseller aus den Großverlagen die entsprechenden Umsatz bringen, kauft der Buchhändler partieweise (zehnerweise) ein und legt sie in seinem Laden aus. Die andere Verkaufsschiene sind die „Bestellungen auf Nachfrage“. D. h. der Buchhändler ordert erst dann ein Buch, wenn es von einem Kunden bestellt wird. Dadurch, dass der Buchhändler jeden Tag seinen Umsatz machen muss, kommt diese Verkaufsschiene sehr häufig vor. Viele Autoren sind enttäuscht, wenn ihr Buch nicht im Buchladen oder im Schaufenster zu sehen ist, vergessen hier aber oft, dass der Buchhändler seine Firma für ihn bestmöglich leiten muss.