Anzeige

26.09.23 BEGEISTERT LESEN

DIGITALE FACHTAGUNG FÜR LESEFÖRDERUNG

Viel für Sie

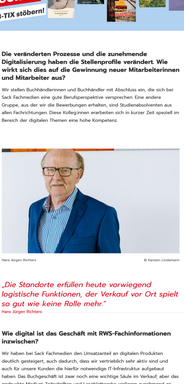
Jetzt Ratsherrn vormerken!

Sack Fachmedien

Neue Strukturen im RWS-Geschäft

29. Juli 2023 / — von *Michael Roesler-Graichen*

Die Transformation des RWS-Fachbuchhandels schreitet voran, das traditionelle Ladengeschäft wird von zentralen Kundenservices abgelöst. Auch die Umstellung auf digitale Medien nimmt Fahrt auf. Hans Jürgen Richters über die Veränderungen bei Sack Fachmedien



Hans Jürgen Richters © Karsten Lindemann

Kommentare

Der stationäre Verkauf hat im RWS-Fachbuchhandel erheblich an Bedeutung verloren. Wie wichtig sind heute noch die Standorte, die Sack Fachmedien unterhält?

In den vergangenen Jahren hat sich strategisch sehr viel verändert, wir stellen die Standorte sukzessive auf kleinere Flächen um. Sobald ein Mietvertrag ausläuft, ziehen wir innerhalb des Standortes um, oder wir einigen uns mit dem Vermieter auf eine Reduzierung der Fläche. Die Standorte erfüllen heute vorwiegend logistische Funktionen, der Verkauf vor Ort spielt so gut wie keine Rolle mehr. Hinzu kommt, dass wir unseren Logistik, also Anlieferung und Distribution, sowie alle weiteren Dienstleistungen vor zwei Jahren in Düsseldorf zentral gebündelt haben. Das gesamte Ware wird von dort aus an die Kunden und zum Teil an die jeweiligen Standorte geliefert. In Düsseldorf selbst haben wir noch eine minimale Ladenfläche, ab 2024 werden wir in eine neue Immobilie ohne Ladengeschäft umziehen.

Wenn beispielsweise ein Kunde aus Münster ein Problem mit einer Lieferung hat, an wen wendet er sich?

Er ruft dann unsere Servicehine an und wird von den Kolleginnen aus dem First Level Support empfangen. Der First Level Support ist dem Geschäftsbereich Niederlassungen zugeordnet. Wir haben zwischenzeitlich alle wichtigen Funktionen im Unternehmen auf Geschäftsbereichsleiter zentralisiert. Dies sind die Bereiche Vertrieb, Marketing, Niederlassungen und IT.

Mussten Sie im Zuge der Neuorganisation Personal abbauen?

Es gab keine Entlassungen, lediglich natürliche Fluktuation durch Rentenneintritte. Wir werden unsere Personalstärke in den Geschäftsbereichen Vertrieb, Marketing und IT weiter ausbauen. Zurzeit beschäftigen wir am Standort Köln 25 Mitarbeiterinnen. Insgesamt sind für Sack Fachmedien 120 Kolleginnen tätig.

Anzeige

Bücher zum Entdecken

Jetzt bei VLB-TIX stöbern!

Börsenblatt+ Abonnieren

Die veränderten Prozesse und die zunehmende Digitalisierung haben die Stellenprofile verändert. Wie wirkt sich dies auf die Gewinnung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus?

Wir stellen Buchhändlerinnen und Buchhändler mit Abschluss ein, die sich bei Sack Fachmedien eine gute Berufsperspektive versprechen. Eine andere Gruppe, aus der wir die Bewerbungen erhalten, sind Studienabsolventen aus den Geisteswissenschaften. Diese Kolleginnen erarbeiten sich in kurzer Zeit spezielle im Bereich der digitalen Themen eine hohe Kompetenz.

Hans Jürgen Richters © Karsten Lindemann

„Die Standorte erfüllen heute vorwiegend logistische Funktionen, der Verkauf vor Ort spielt so gut wie keine Rolle mehr."
Hans Jürgen Richters

Wie digital ist das Geschäft mit RWS-Fachinformationen inzwischen?

Wir haben bei Sack Fachmedien den Umsatzanteil an digitalen Produkten deutlich gesteigert, auch deshalb, dass wir vertrieblich sehr aktiv sind und auch für unsere Kunden die hierfür notwendige IT-Infrastruktur aufgebaut haben. Das Buchgeschäft ist zwar noch eine wichtige Säule im Verkauf, aber das gedruckte Medium Zeitschriften und Loseblattwerke verlieren zunehmend an Bedeutung. Im Zuge der Corona-Pandemie haben zum Beispiel viele Kanzleien die Notwendigkeit ihrer zweimonatlichen Printprodukte im Verhältnis zu den abonnierten Datenbanken überprüft und ihren Printbestand erheblich abgebaut.

Können Sie vom Vertrieb digitaler Produkte im Sinne der Auskömmlichkeit ausreichend profitieren?

Im Vergleich zum Buchgeschäft sind die Margen bei den digitalen Produkten niedriger. Wir haben daher auch frühzeitig mit unseren Vertriebsmitarbeitenden begonnen, die Ladenflächen reduziert, die Kosten durch Optimierung interner Prozesse minimiert, aber auch in verstärkte Strukturen investiert. Die Umsätze, die wir auf der Printseite verlieren, können wir immer mehr durch die Umsatzanteile bei den digitalen Produkten kompensieren.

Welche Serviceleistungen und Schulungen bieten Sie den Kunden?

Unser Vertriebsmonteiment begleitet und berät hierbei Kunden, die Datenbanken testen oder auch komplett von Print auf Digital umstellen wollen. Hierbei bieten wir auch umfangreiche Weiterschulungen an, die darüber angenommen werden. Im Rahmen dieser Schulungen stellen wir auch unser Portal Sack Business vor, das umfangreiche Features wie zum Beispiel die Metasuche, den Neuerscheinungsservice, die Bestandsverwaltung und vieles mehr beinhaltet. Durch unsere eigene IT sind wir hierbei sehr flexibel und können auf die individuellen Kundenbedürfnisse schnell reagieren.

Haben Sie auch einen Außendienst, der die Kunden vor Ort betreut?

Natürlich betreuen und entwickeln wir auch die Kunden vor Ort. Unser Vertrieb ist der Motor des Geschäftes, wir werden daher unseren Vertrieb sowohl im Außen- als auch im Innendienst weiter ausbauen. Vor allen Dingen möchte ich auch erwähnen, dass die Zusammenarbeit mit fast allen juristischen und steuerberatenden Verlagen sehr kommunikativ und zielführend ist und wir auch weiterhin für beide Partner in der Zusammenarbeit sehr gute Perspektiven sehen.

Wie schätzen Sie die Bedeutung von KI-Tools für juristische Fachinformationen ein?

Wir bieten bereits im Bereich Legal Tech über unser Tool Sack Business digitale Workflowlösungen für den täglichen Kanzleialltag an, die erwähntes Arbeiten und juristische Recherche automatisieren. Das Thema KI wird selbstverständlich auch für unser Business noch eine sehr spannende Herausforderung sein. Stichtig weiter zu entwickeln, sich neuen Möglichkeiten zu stellen, all dies haben wir vor für Sack Fachmedien als Ziel gesetzt. Es wäre doch mehr als langweilig, sich auf dem Istzustand auszuruhen und keine Perspektiven zu sehen.

Welche Rolle spielen die Produktmetadaten für den Webshop-Verlag von Sack Fachmedien?

Möglichst vollständige und aussagekräftige Metadaten sind natürlich für die Sichtbarkeit der Titel im Netz sehr wichtig. Da gibt es von Verlagsseite einges zu verbessern, aber auch hier stehen wir in einem ständigen fruchtbaren Dialog mit den Verlagen.

ZUR PERSON

Hans Jürgen Richters, Jahrgang 1951, ist seit 2013 Geschäftsführer von Sack Fachmedien in Köln. Er war zuvor von 1976 bis 2012 bei dem Fachmedien- und Kanzleiservice-Anbieter Hans Soldan GmbH beschäftigt, wo er die juristische Versandbuchhandlung aufbaute und leitete.

Hans Jürgen Richters © Karsten Lindemann

SACK FACHMEDIEN

- **Gesellschafter:** Verlag Dr. Otto Schmidt
- **Geschäftsführer:** Hans Jürgen Richters / Felix Hey
- **Schwerpunkt:** Recht, Wirtschaft, Steuern
- **Zentrale:** Köln, Gustav-Heinemann-Ufer 58
- **Mitarbeiterinnen:** 120 (davon 25 in der Zentrale)
- **Standorte:**
  Berlin (Struppe & Winckler)
  Bielefeld (Struppe & Winckler)
  Darmstadt (Fachbuch Gebicke am Gericht)
  Düsseldorf (Fachbuchhandlung Sack)
  Frankfurt am Main (Fachbuchhandlung Sack)
  Köln (Fachbuchhandlung Sack)
  Leipzig (Fachbuchhandlung Sack)
  Münster (die beiden Universitätsbuchhandlungen Krüper und Coppenrath & Boeser)

Börsenblatt

Beamtenrecht als Rechtsfragen zum Aufsteiger und Lesezeig

Auf einen Blick

Artikel aus Printheft 30/2023

Gastspiel von Sidney Munk **Unverzichtbare Paperwear?**

Sack Fachmedien **Neue Strukturen im RWS-Geschäft**

Neue Bücher zu New Work **Wie sich Arbeitsmodelle verändern**

© Börsenblatt

Artikel von
Michael Roesler-Graichen

Alle News aus der Buchbranche | Fachmedien | Verlage | Digitalisierung | Börsenblatt-Plus-Artikel

Diskutieren Sie mit

Kommentar*

Auswahl speichern

DAS KÖNNTE SIE AUCH INTERESSIEREN

Neue Medien in New Work

Wie sich Arbeitsmodelle verändern

New Work ist die Antwort auf eine Arbeitswelt, die sich schnell und in Netzwerkstrukturen wandelt. Wie der Wandel im Unternehmen gelingen kann, vermittelt diese Fachbücher und Ratgeber

Verlage

GVA übernimmt Auslieferung für Gans Verlag

Zum 15. August übernimmt die GVA aus Göttingen die Auslieferung für den ovadreigrünen Gans Verlag in Berlin.

Nachruf

Hädecke Verlag: Kochbuchautorin Monika Graff verstorben

Die ehemalige Chefredaktion des Hädecke Verlags und Kochbuchautorin Monika Graff ist gestorben. Sie hat den Verlag gegründ

© Börsenblatt 2023