

- Antiquariate im Internet -

**Studie
über den Online-Buchhandel
mit antiquarischen Büchern
in Deutschland**

3. aktualisierte Fassung (Oktober 2007)

(Die Erstfassung erschien im Mai 2005)

Autor der Studie im Auftrag des ZVAB
Zentrales Verzeichnis Antiquarischer Bücher

Dr. Michael Jean Gschrei

Dr. Gschrei & Associates GmbH
Elly-Ney-Strasse 15
D-82327 Tutzing

Tel: +49 8158 90 34 62

Fax: +49 8158 90 34 61

E-Mail: mg@gschrei.net

Gliederung

	Seite
1. Einleitung	3
2. Der Markt	4
2.1 Online-Buchhandel	4
2.2 Antiquarische Bücher	5
3. Die Marktteilnehmer	7
3.1 Antiquariate	7
3.2 Käuferprofile	8
3.3 Online-Plattformen	9
4. Nachfrage trifft Angebot	13
4.1 Geschäftsmodelle	13
4.2 Der Suchprozess	14
4.3 Der Bestellprozess	15
4.4 Der Versandprozess	15
4.5 Der Bezahlprozess	16
4.6 Direktmarketing	16
5. Vorteile des Online-Handels für die Marktteilnehmer	17
5.1 Nutzen für den Endkunden	17
5.2 Nutzen für die Antiquariate	18
6. Zukünftige Marktentwicklung	20
7. Thesen für die Zukunft	21
Quellen und weitere Literaturhinweise	23

Die vorliegende Fassung ist die aktualisierte Version der Studie, die vom Autor zum ersten Mal im Mai 2005 erstellt worden ist. Die Aktualisierung betrifft insbesondere die Einschätzung der Marktanteile der Online-Plattformen, die auf der Grundlage aktueller Daten vorgenommen worden ist.

1. Einleitung

In Deutschland wurden 2006 nach Angaben des Börsenvereins des deutschen Buchhandels circa 971 Millionen Bücher produziert¹. Das Umsatzvolumen des Buchmarktes inkl. Fachzeitschriften beläuft sich pro Jahr auf knapp 9,3 Milliarden Euro.² Nach Schätzungen der Branche werden ca. die Hälfte, also ca. 350 Millionen Bücher, ganz klassisch über die Ladentheke verkauft. Hinzu kommen ca. 5 bis 10% antiquarische Bücher, die dem Kunden üblicherweise von stationären Antiquariaten angeboten werden. Ca. 12% sämtlicher Bücher werden über den Versandhandel vertrieben, Tendenz steigend.³

Seit der Einführung des Internets für große Nutzergruppen Mitte der 90er Jahre bietet der Online-Handel auch für die gesamte Buchbranche ein riesiges Potenzial mit großen Wachstumsraten. Markennamen wie Amazon oder Ebay sind inzwischen so gut wie jedem deutschen Verbraucher bekannt. 11,6% des Umsatzes aller Bücher werden über den Versandhandel (einschließlich Internet) verkauft, teilte der Börsenverein des Deutschen Buchhandels mit.⁴

Der Markt für antiquarische Bücher⁵ ist im Vergleich zum Gesamtmarkt ein Nischenmarkt, in dem der Online-Handel in den letzten fünf Jahren starke Zuwächse verzeichnet hat. Hier betätigen sich nach einer Studie von Focus vor allem wis-

¹ Vgl. Börsenverein (2007), S. 56

² Vgl. Börsenverein (2007), S. 5

³ Vgl. Bundesverband der deutschen Versandbuchhändler (2007).

⁴ Vgl. Börsenverein (2007), S. 6; allerdings ist hier festzuhalten, dass die Grundgesamtheit auch Zeitschriften und wissenschaftliche Zeitungen enthält; insofern ist der Anteil eher höher.

⁵ Das Wort „antiquarisch“ leitet sich ab vom lateinischen „antiquus“ = alt; der Antiquar ist der „Kenner und Anhänger des Alten“.

sensorientierte Buchkäufer und nutzen das Internet als Einkaufsmedium für ihre Bücherwünsche.⁶

2. Der Markt

2. 1. Online-Buchhandel

Der Online-Buchhandel mit neuen Büchern ist in Deutschland vor allem durch Amazon, buecher.de (Verlagsgruppe Weltbild/Axel Springer AG/Verlagsgruppe Holtzbrinck) sowie Buch.de (Douglas/ Bertelsmann/Thalia) belegt. Marktkenner schätzen den Anteil der online verkauften Neubücher auf 7,5 % und den Umsatz im Jahr 2006 auf rund 1,1 Milliarden Euro, wobei mehr als jedes zehnte populäre Buch bereits via Internet verkauft wird.⁷ Allerdings ist zu vermuten, dass der Online-Anteil eher höher liegt, da allein der Marktführer Amazon in Deutschland ca. 500 Millionen Euro mit Büchern umsetzt⁸.

Gebrauchte Bücher werden neben den genannten Online-Buchhändlern auch über Ebay und diverse Marketplaces auf Plattformen wie amazon.de, buch.de oder libri.de angeboten. In Deutschland besteht daneben mit booklooker.de eine weitere spezialisierte Online-Plattform für gebrauchte Bücher. Dabei treten als Anbieter sowohl professionelle Händler wie auch Privatpersonen auf.⁹ Nach einer Schätzung wurden bereits 2004 jedes fünfte gebrauchte Buch über diesen Weg verkauft (im Vergleich: 25 % aller Gebrauchtbücher in den Vereinigten Staaten).¹⁰ Aktuelle Zahlen liegen hierzu noch nicht vor.

⁶ Vgl. Focus Communication Networks 7.0 (2003), nach der 53% der wissensorientierten Buchkäufer das Internet im antiquarischen Markt nutzen.

⁷ Vgl. Börsenblatt (2007), S. 6.

⁸ Dieser Zahl liegt die Annahme zugrunde, dass amazon in Deutschland 50% des Umsatzes von ca. 1 Milliarde € mit Büchern macht.

⁹ Vgl. Der Spiegel (2004).

¹⁰ Vgl. Abebooks (2004).

Antiquarische und vergriffene Bücher dagegen werden im Online-Handel vor allem vom Marktführer ZVAB Zentrales Verzeichnis antiquarischer Bücher (mediantis AG) angeboten. Weitere Marktteilnehmer sind Abebooks, Antiquario, Antbo, prolibri und booklooker. Über diese Online-Plattformen finden bereits über 90% des gesamten Online-Umsatzes von antiquarischen Büchern statt; das sind rund vier Millionen antiquarische Bücher p.a. in Deutschland. Während allerdings bei Amazon, booklooker und Abebooks Antiquare und Privatpersonen als Verkäufer auftreten, werden beim ZVAB, Antiquario, Prolibri und Antbo ausschließlich professionelle Händler zugelassen.

Der Verband Deutscher Antiquare, in dem 300 Antiquare (Stand: Juli 2007) vertreten sind, beziffert den Anteil der Online-Verkäufe bereits auf 55%, während der Anteil der Umsätze des stationären Handels 18% beträgt; der Rest wird über den klassischen Versandhandel (Kataloge) und Messen abgewickelt.¹¹

2.2. Antiquarische Bücher

Für die Bezeichnung „antiquarisches Buch“ existiert bislang keine trennscharfe und allgemeingültige Definition. Als Kriterien werden u.a. das Alter eines Buchs, und die nicht mehr gegebene Verfügbarkeit bei den Originalverlagen u.v.m. genannt. Allerdings wurde zwischen den Experten keine Einigung über eine zielführende Definition erzielt, obgleich dies aus Sicht des Marktes wünschenswert wäre.

Für diese Untersuchung gelten antiquarische Bücher in Abgrenzung zu gebrauchten Büchern als Exemplare, die mindestens 20 Jahre alt sind.¹² Hinzu kommen vergriffene Titel, die u.a. aus wirtschaftlichen Gründen nicht mehr aufgelegt wer-

¹¹ Vgl. Börsenverein (2007), S. 45.

¹² Diese Definition ist (noch) nicht allgemeingültig, hat aber als Abgrenzungsmerkmal den Vorteil, dass man ein „hartes“ Kriterium eindeutig anwenden kann. Die weitere mögliche harte Abgrenzung der Existenz einer ISBN für ein Buch ist nicht zielführend; die ISBN wurde 1971 eingeführt. Amazon listet nur Bücher mit einer ISBN. Kritisch zu der hier gewählten Abgrenzung zwischen antiquarischen und gebrachten Büchern äußert sich Volker Titel in der Antiquarischen Netzzeit vom 11.06.2007, ohne allerdings seine Gründe bekannt zu geben.

den. Nach einer Schätzung sind 98 % der weltweit jemals erschienen Bücher vergriffen.¹³

In der Regel werden antiquarische Bücher von Antiquariaten bei Wohnungsaufösungen, Erbschaften sowie Versteigerungen erworben und an interessierte Sammler oder Kunden verkauft.

Eine Untersuchung im Jahre 2004 ergab, dass bei den Online-Käufern antiquarischer Bücher besonders spezielle Titel zu Nischenthemen gefragt sind oder gar bibliophile Sammlerstücke bzw. signierte Erstausgaben. Hierbei führen Literaturtitel vor Kulturthemen oder Büchern zur Geschichte die Beliebtheitsskala an. Eher weniger gefragt bleiben Bücher zu den Themen Sport, Erotik oder Auto.¹⁴

Während der gesamte Büchermarkt vom Börsenverein des Deutschen Buchhandels genau beziffert wird, ist man bei der Frage, wie groß der Markt für antiquarische Bücher in Deutschland wirklich ist, auf Schätzungen angewiesen. Nach Ansicht des Autors kann das Marktvolumen als Untergrenze auf ca. 300 Millionen Euro pro Jahr geschätzt werden. Dies begründet sich wie folgt:

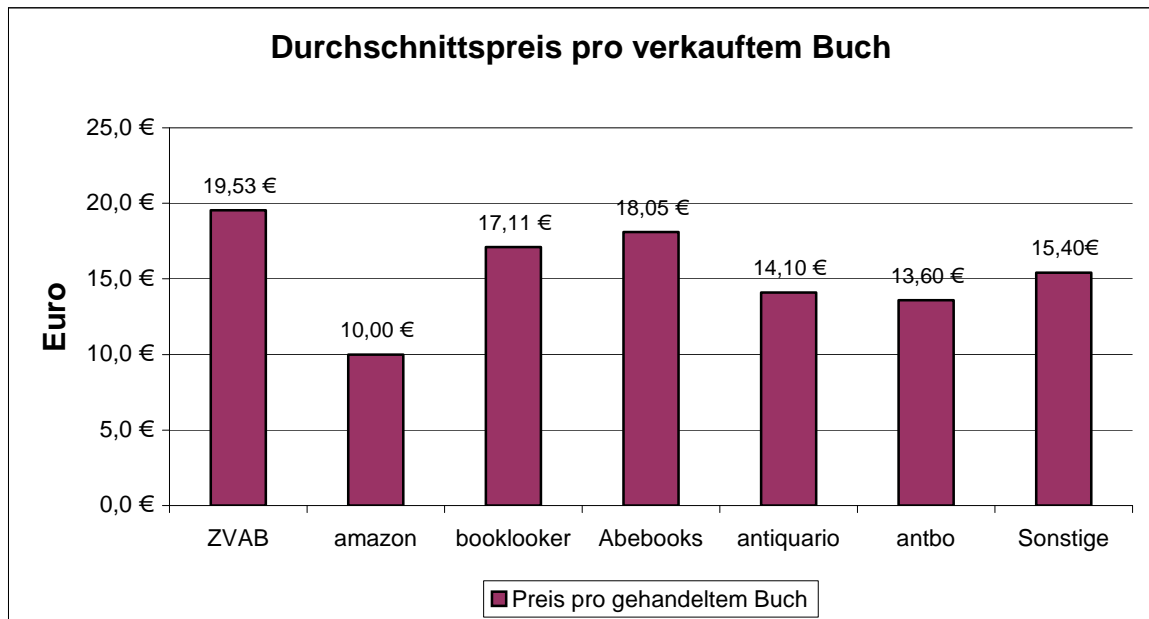
Allein das ZVAB generiert auf seiner Online-Plattform mit antiquarischen Büchern in Deutschland ca. 25 - 32 Millionen Euro Umsatz pro Jahr. Alle weiteren Online-Markteilnehmer und die Antiquare, die selbst online sind, vermitteln ca. 35 Millionen Euro Umsatz mit antiquarischen Büchern. Zusammen wären das ca. 70 Millionen Euro, die in Deutschland online umgesetzt werden. Unterstellt man weiterhin, dass etwa 20% des Umsatzes online getätigt wird, ergibt sich einen Gesamtumsatz für antiquarische Bücher (offline wie online) von ca. 350 Millionen Euro.¹⁵

¹³ Vgl. JustBooks (2001).

¹⁴ Vgl. Abebooks (2004).

¹⁵ Diese Zahl lässt sich auch mit den in den USA bekannten Daten abgleichen: So werden in den USA nach einer Studie von Book Hunter Press ca. 600 Millionen USD mit gebrauchten Büchern erwirtschaftet;¹⁵ das sind ca. 465 Millionen Euro. Unterstellt man, dass die USA ca. 3 mal soviel Leser wie Deutschland hat, allerdings die Häufigkeit der Buchkäufe pro Jahr deutlich unter der deutscher Leser liegt, dann ist für den deutschen Markt ein Umsatzvolumen von 275 bis 350 Millionen Euro durchaus plausibel.

Die Preisspanne der über Online-Plattformen verkauften antiquarischen Bücher ist groß; sie reicht von wenigen Euro bis in Ausnahmefällen zu vierstelligen Beträgen, je nach Wert und Einzigartigkeit des gesuchten Werkes. Im Durchschnitt liegt der Kaufpreis pro Buch über alle Plattformen zwischen ca. 10 und rund 20 Euro.¹⁶ Dies zeigt auch eine Untersuchung über vier Monate durch das ZVAB bei Antiquariaten.¹⁷



3. Die Marktteilnehmer

3.1. Antiquariate

In Deutschland existieren über 1.200 Antiquariate, die haupt- oder nebenberuflich antiquarische Bücher anbieten. Sie fungieren zumeist als Kleinunternehmer bzw. Familienbetriebe mit durchschnittlich 1,3 Mitarbeitern und sind über Jahrzehnte hinweg in dieser Branche tätig.¹⁸ Sie profitieren von ihrem Fachwissen, jahrelanger Erfahrung und dem sorgsam aufgebauten Kundenstamm.

¹⁶ Ergebnis der geführten Interviews.

¹⁷ Statistische Grundlage war das Angebot von ca. 5.000 unterschiedlichen Titeln bei 5 Online Anbietern im Zeitraum Januar bis Mai 2007.

¹⁸ Vgl. Studie von JustBooks (2001).

Dieser relativ begrenzte Kundenstamm erfährt nun mit Einführung des Online-Handels eine ertragsstarke Erweiterungsmöglichkeit, die das Segment der antiquarischen Bücher plötzlich zu einem interessanten Nischenmarkt macht. So nimmt es nicht Wunder, dass gerade in den vergangenen 5 Jahren Antiquariate gegründet worden sind, die ausschließlich über das Internet ihre Geschäfte tätigen. Diese Art der Antiquariate macht bereits rund 20% der gesamten Antiquariate aus.¹⁹ Tendenz steigend. Um das Geschäftspotenzial optimal auszunutzen, bieten diese Antiquariate ihre Ware meist auf mehreren Plattformen parallel an.

3.2 Käuferprofile

Käufer von antiquarischen Büchern sind zum überwiegenden Teil Privatkunden, die als Sammler oder interessierte Leser antiquarische oder vergriffene Bücher erwerben. Dazu kommen Bibliothekare und Archivare. Eine weitere wichtige Käufergruppe bilden Wissenschaftler und Studenten, die für deren Projekte und Studien nach speziellen Buchausgaben forschen.

All diese Marktteilnehmer besuchen entweder die Geschäftsräume von Antiquariaten, um sich über die angebotenen Bücher vor Ort zu informieren, oder sie haben schon konkretere Vorstellungen und durchforsten die verschiedenen Online-Plattformen nach bestimmten Büchern. Der wissensorientierte Buchkäufer bevorzugt jedoch eindeutig den Einkauf per Internet.²⁰

Nach einer Umfrage des ZVAB aus dem Jahr 2006 sind die meisten Online-Kunden für antiquarische Bücher männlich (61%) und zwischen 35 und 50 Jahre alt. Darüber hinaus zeigen sie ein äußerst hohes Bildungsniveau.²¹ Mit deutlich

¹⁹ Vgl. Abebooks (2004).

²⁰ Vgl. Focus Communication Networks 8.0 (2004).

²¹ Vgl. ZVAB (2006).

mehr als zehn Bücherkäufen im Jahr zu mindestens € 35,- im Monat schlägt diese Gruppe den Durchschnittsbürger um Längen.²²

Neben diesen Privatkunden existieren auch professionelle Anbieter als Käufer, die im Auftrag von Kunden oder um ihren Bestand zu ergänzen von anderen Anbietern Bücher erwerben. Diese sind ebenso auf Auktionen von antiquarischen Büchern aktiv.

3.3 Online-Plattformen

Online-Plattformen stellen den Bücherbestand der einzelnen Antiquariate mittels ihrer Datenbanken im Internet zur Verfügung und bringen so Angebot und Nachfrage zusammen. Im Unterschied zu Internet-Händlern von Neu-Büchern, wie beispielsweise Amazon,²³ treten die Genannten lediglich als Vermittler von Angebot und Nachfrage auf und tragen keinerlei Lagerisiko.²⁴

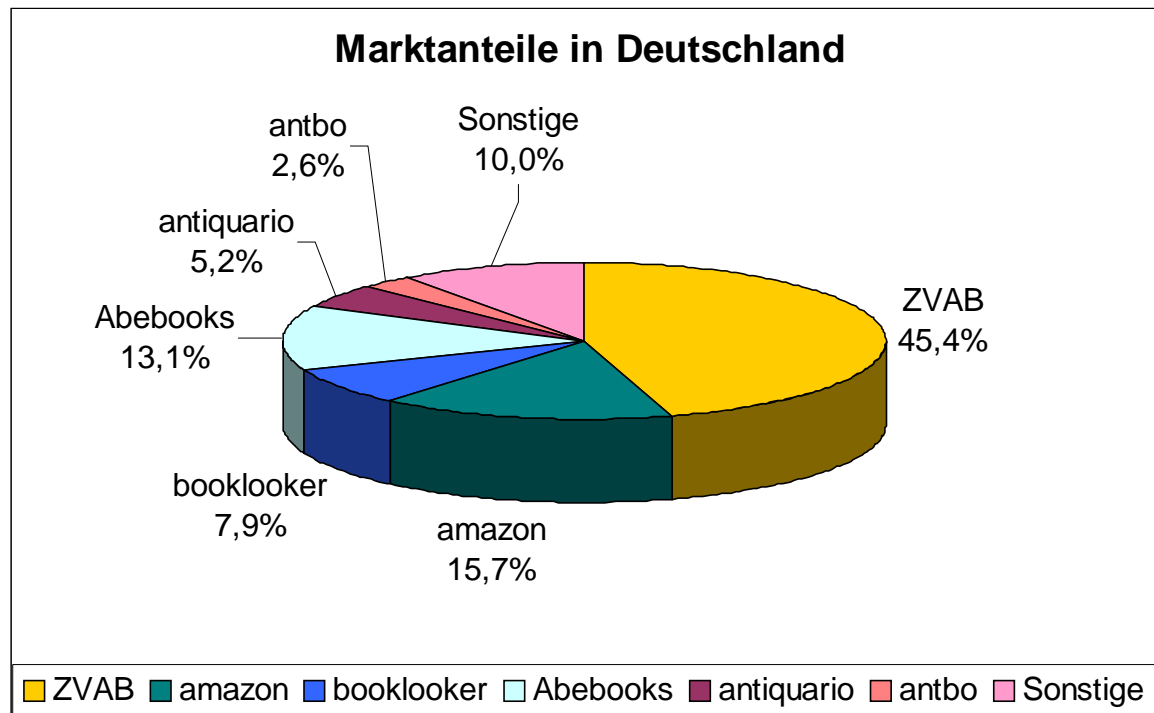
Wie nachfolgendes Chart verdeutlicht, ist eindeutiger Marktführer in Deutschland im Online-Handel von antiquarischen Büchern das ZVAB, gefolgt von Amazon, Booklooker, Abebooks, Antiquario und Antbo. Der Marktanteil von ZVAB, gemessen am Umsatz der verkauften Bücher, ist fast dreimal so groß wie der seines nächsten Wettbewerbers.²⁵

²² Vgl. Allensbacher Markt-Analyse (2003).

²³ Etwa ein Viertel der Gebrauchtbuchverkäufe von Amazon können nach der Definition auf S. 2 als antiquarische Bücher, also Bücher die älter als 20 Jahre sind, gelten.

²⁴ Vgl. ausführlich dazu Schiller, S. 41 ff..

²⁵ Vgl. ZVAB (2006). Die Erhebung umfasst die Monate Januar bis Mai 2007.



Wesentliche Onlineanbieter in Deutschland nach Marktanteil:

- **ZVAB** **Zentrales Verzeichnis antiquarischer Bücher**, (vgl. www.zvab.com), ist eine Online-Plattform ausschließlich für gewerblich tätige Antiquare. 1996 von drei Berliner Studenten gegründet gehört die Online-Plattform heute der börsennotierten mediantis AG; Sitz des ZVAB ist Tutzing. Inzwischen sind hier rund 4.100 Antiquariate aus 27 Ländern mit über 23 Millionen antiquarischen Büchern vertreten. Mit einer eigenen Plattform „Antiquaria“ bietet das ZVAB auch über 2.900 stationären Buchhandlungen die Möglichkeit, vergriffene Bücher über das ZVAB zu bestellen und für ihre Kunden zu besorgen. Seit November 2006 ist dieser Service auch in Österreich verfügbar. Seitdem nutzen ca. 100 österreichische Buchhändler Antiquaria.
- **Booklooker** (vgl. www.booklooker.de), ist eine Plattform der c~books Germany GmbH aus Düsseldorf, die sich selbst als „Bücherflohmarkt für gebrauchte und antiquarische Bücher“ bezeichnet. Dort bieten vornehmlich Privatpersonen gebrauchte Bücher wie auch gebrauchte Filme auf DVD oder Videokassette und gebrauchte CDs an. Die Anzahl der registrierten

Nutzer beläuft sich auf 300.000; die Anzahl der professionellen Händler aus dem deutschsprachigen Raum auf ca. 1.000.

- **Abebooks** Europe GmbH, (vgl. www.abebooks.de), ist die deutsche Ausgabe einer internationalen Handelsplattform für antiquarische, vergriffene, gebrauchte und neue Bücher. Das Unternehmen wurde 1999 von fünf Studenten als JustBooks.de gegründet und im Jahr 2001 von der kanadischen Plattform Abebooks.com übernommen; Sitz des Unternehmens ist Düsseldorf. JustBooks war zuletzt ein Beteiligungsunternehmen der Hubert Burda Media, die wiederum im Wege eines Aktientausches Anteilseigner von Abebooks Inc. geworden sind. Abebooks hat weltweit insgesamt 13.500 Anbieter von Büchern, Privatpersonen und Antiquariate. Davon befinden sich ca. 1.100²⁶ Anbieter (Antiquariate wie Privatpersonen) im deutschsprachigen Raum.
- **Antiquario** GmbH (vgl. www.antiquario.de) ist die Internetplattform von gbi the contentmachine, einem Anbieter von Text-Datenbanken (vor allem von Wirtschaftstageszeitungen und Fachzeitschriften). Das Unternehmen wurde 2004 gegründet und sitzt in München. Zur Zeit sind rund 400 Antiquariate angeschlossen und 4 Millionen Bücher in der Datenbank eingestellt. Die Zahl der Mitgliedsantiquariate ist steigend; die Gründe dafür liegen in der Datenbanktechnologie, die schnelle Suche zulässt, und in rein variablen Kosten für die Antiquare.
- **Antbo**, antiquarische Bücher online, (vgl. www.antbo.de) ist eine gemeinsame Plattform von Antiquaren, die aus Berlin gesteuert wird, der zur Zeit ca. 490 Antiquariate angeschlossen sind. Auf diesem Marktplatz findet man ca. 6 Millionen gebrauchte Bücher, Noten, Grafiken und alte Schallplatten. Das Geschäft wird von einem selbständigen Antiquar geführt.
- **Prolibri** ist ein Unternehmen der GIAQ, der Genossenschaft der Internet-Antiquariate. Auf dieser Verkaufsplattform sind ca. 200 Antiquare mit ca. 2,3

²⁶ Vgl. Anbieterliste auf www.abebooks.de.

Millionen Artikeln gelistet. Neben gebrauchten und antiquarischen Büchern werden auch Kunst, Grafik, Postkarten, Tonträgern und Noten in eigenen Rubriken angeboten.

Die o.a. Anbieter und Amazon decken nach einer Umfrage des ZVAB ca. 90% des Online-Marktes für antiquarische Bücher ab.²⁷ Weitere kleinere Anbieter sind z.B. Zeusmann, eXtrabooks, die allerdings nach dieser Umfrage nur recht wenigen Nutzern bekannt sind.

Plattformen mit professionellen Anbietern (wie z.B. ZVAB) bieten für den Käufer den Nutzen, dass das gesamte Angebot dieser Plattformen von hoher Qualität in Bezug auf die Buchbeschreibung und die Lieferzuverlässigkeit ist. Der Kunde kann sich damit auf die Angaben verlassen; die Angebote der Antiquare sind für ihn besser vergleichbar.

Im Folgenden sind die erhobenen Daten noch einmal tabellarisch zusammengefasst. Dabei ist zu vermerken, dass die Daten aus dem aktuellen viermonatigen Untersuchungszeitraum (Januar – Mai 2007) annualisiert worden sind.

Plattform	Buchumsatz in Mio Euro pro Jahr	Marktanteil bezogen auf Umsatz	Anzahl Bü- cher pro Jahr	Anzahl Stichprobe	Preis pro gehandeltem Buch	Anzahl Bü- cher pro Tag
ZVAB	31,8 €	45,4%	1.627.772	104	19,53 €	4.460
amazon	11,0 €	15,7%	1.100.437	36	10,00 €	3.015
booklooker	5,5 €	7,9%	321.577	18	17,11 €	881
Abebooks	9,2 €	13,1%	508.050	30	18,05 €	1.392
antiquario	3,7 €	5,2%	260.151	12	14,10 €	713
antbo	1,8 €	2,6%	134.857	6	13,60 €	369
Sonstige	7,0 €	10,0%	456.580	23	15,40 €	1.251
Summe / Durch- schnitt	70,0 €	100,0%	4.409.424	229	15,90 €	12.081

²⁷ Vgl. ZVAB (2004). Diese Daten wurden unter 1.600 Antiquariaten über einen Untersuchungszeitraum von 3 Monaten erhoben.

4. Nachfrage trifft Angebot

4.1 Geschäftsmodelle

Der gesamte Kommunikationsprozess zwischen Käufer und Verkäufer sowie dem Intermediär erfolgt online über das Internet oder per E-Mail. Zwei wesentliche Geschäftsmodelle für den Internethandel mit Büchern haben sich inzwischen etabliert:

- Der Marktführer im Online-Buchhandel Amazon operiert wie ein stationärer Buchhändler mit Endkunden. Als Buchhändler unterliegt er der Buchpreisbindung und verdient wie ein klassischer Buchhändler an der Verkaufsmarge vom Endkunden.

Für den Verkauf von gebrauchten Büchern verlangt Amazon eine Provision von 15% und behält von der Versandkostenpauschale, die der Käufer bezahlt, einen Teil ein.²⁸

- Die reinen Plattformanbieter pflegen ein kombiniertes Preismodell für die angeschlossenen Marktteilnehmer. Bei den meisten Online-Plattformen für Antiquare leisten die Mitglieder eine fixe Listing-Gebühr, dazu eine variable Gebühr abhängig vom eingestellten Bücherbestand und bei erfolgreichem Handel eine Umsatzprovision an den Plattformanbieter. Der Plattformanbieter erhält seine Marge damit vom Verkäufer und nicht vom Endkunden.

Der Endkunde bezahlt den auf der Plattform angegebenen Verkaufspreis zuzüglich der anfallenden Versandkosten. Die Preise der einzelnen Plattformanbieter unterscheiden sich dabei nicht sehr stark.

Das ZVAB hat als Marktführer ein ausgeklügeltes Preismodell für seine Antiquare etabliert: Das Mitglied zahlt einen monatlichen Grundpreis, eine variable Listing-

²⁸ Vgl. Süddeutsche Zeitung (2004).

Gebühr und Verkaufsprovisionen. So beläuft sich der monatliche Grundpreis in der Basisversion auf 10,- Euro, die variable Listing-Gebühr auf 1,50 Euro je max. 1.000 in die Datenbank eingestellte Bücher und die Verkaufsprovision von bis zu 12% begrenzt auf eine Maximalsumme je Titel.²⁹ Je nach Umschlagsvolumen über die ZVAB-Plattform kann der Antiquar zwischen drei Versionen wählen, der Basisversion, der Mediumversion und der Premiumversion für besonders aktive Antiquare. In Abhängigkeit davon reduziert sich die Verkaufsprovision von 12% bis auf 5%.

Zusätzlich kommt der Antiquar auf Grund der Größe des ZVAB in den Genuss der Serviceleistungen seiner Plattform, z.B. in Form von verbilligtem Bezug von Freeway-Postmarken (ca. 50% günstiger als der Direktbezug bei der Deutsche Post AG) für den deutschlandweiten und seit 2006 auch für den EU-weiten versicherten Versand. Außerdem wird jedem neuen Mitglied für eine dreimonatige Probe-Mitgliedschaft eine „Geld-zurück-Garantie“ gegeben.

4.2 Der Suchprozess

Der Suchprozess ist für den geübten Internet-Benutzer bei allen Plattformen recht einfach angelegt. Durch Suchabfragen wird die Datenbank nach den entsprechenden Begriffen selektiert und die Ergebnisse werden dem Benutzer auf Bildschirm oder Drucker ausgegeben.

Die Marktteilnehmer werden in der Regel bei den Marktführern nach antiquarischen Büchern Ausschau halten, da sie dort das größte Angebot vermuten. Sammler von antiquarischen Büchern können Vormerkungen bzw. Suchaufträge aufgeben und damit ihr ernsthaftes Interesse an bestimmten Büchern dokumentieren.

²⁹ Anfrage beim ZVAB im Februar 2005.

4.3 Der Bestellprozess

Auch der Bestellprozess ist vollständig automatisiert und bei professionellen Online-Buchhändlern standardisiert. Beim Abschluss eines Vertrages, der im Internet durch verbindliche Bestellbestätigung per E-Mail oder direkter Zusendung des Artikels zustande kommt und elektronisch protokolliert wird, wird das Antiquariat über den Verkauf eines seiner Titel durch die Online-Plattform informiert. Der Besteller des Buches erhält seinerseits per E-Mail eine Bestätigung des Kaufes und das Antiquariat versendet das erworbene Buch an den Käufer.

4.4 Der Versandprozess

Der Versand obliegt bei den Online-Plattformen dem Verkäufer der Bücher, also dem Antiquariat. Dieses wird von manchen Online-Plattformen im Logistikprozess unterstützt. So liefert beispielsweise das ZVAB entsprechendes Verpackungsmaterial, Freeway-Marken und spezialisiertes Know-how für die Zahlungsabwicklung. Diese Dienstleistungen sind wichtige Nutzen-Bestandteile für die Antiquariate, da sie damit ihren Prozessablauf vereinfachen und zudem durch die Großhändlerfunktion der Online-Plattform Einkaufsvorteile erzielen können.

Die Versandgebühren betragen für den Antiquar durchschnittlich ca. 2,- Euro bei Büchersendung und ca. 7,- Euro bei Paketen (Standard ohne Freeway-Markenvorteil). Diese Kosten werden in der Regel vom Käufer bezahlt, sofern er nicht ein festgelegtes Bestelllimit überschreitet. Für den Antiquar ist der Versand eine nicht zu unterschätzende Logistikleistung, die es aufgrund des Kostenfaktors als Prozess zu optimieren gilt. Für den Auslandsversand von Büchern werden aufgrund der unterschiedlichen Preisstruktur der Postunternehmen je nach Land unterschiedliche Strategien angewendet.

4.5 Der Bezahlprozess

Der Käufer ist zur Bezahlung des Kaufpreises verpflichtet. Es besteht ein Rückgaberecht von mindestens 14 Tagen bis zu max. einem Monat. Der Endkunde bezahlt in der Regel nach Erhalt des Buches.

Die Bezahlart richtet sich nach dem Angebot der Internetplattform bzw. dem entsprechenden Händler. Üblicherweise kann der Kunde zwischen Bezahlung durch Kreditkarte, Lastschrifteinzug, Vorkasse oder Rechnungsstellung frei wählen. Bei der ersten Bestellung eines Kunden wird von manchen Plattformen nur die Kreditkarte akzeptiert.

Käufe von antiquarischen Büchern werden nach Aussagen des ZVAB zu ca. 99% ohne Probleme bei Versand und Bezahlung abgewickelt.³⁰

4.6 Direktmarketing

Hat ein Kunde erst einmal über eine Internetplattform ein antiquarisches Buch erworben, wird er vom Online-Anbieter, sofern er sich damit einverstanden erklärt hat, über weitere interessante Angebote per E-Mail oder Post informiert. Diese Art des Direktmarketings hat sich sehr bewährt, ist kostengünstig und für den Kunden, den Verkäufer und den Intermediär von Vorteil.

Aufgrund vollständig automatisierter Prozesse in der Datenbanktechnologie kann ein zielgerichtetes Direktmarketing zum Nutzen des Kunden durchgeführt werden. Voraussetzung dafür ist eine leistungsfähige Technik und ausgeklügelte Software.

³⁰ Vgl. ZVAB (2004), interne Untersuchung.

5. Vorteile des Online-Handels für die Marktteilnehmer

5.1. Nutzen für den Endkunden

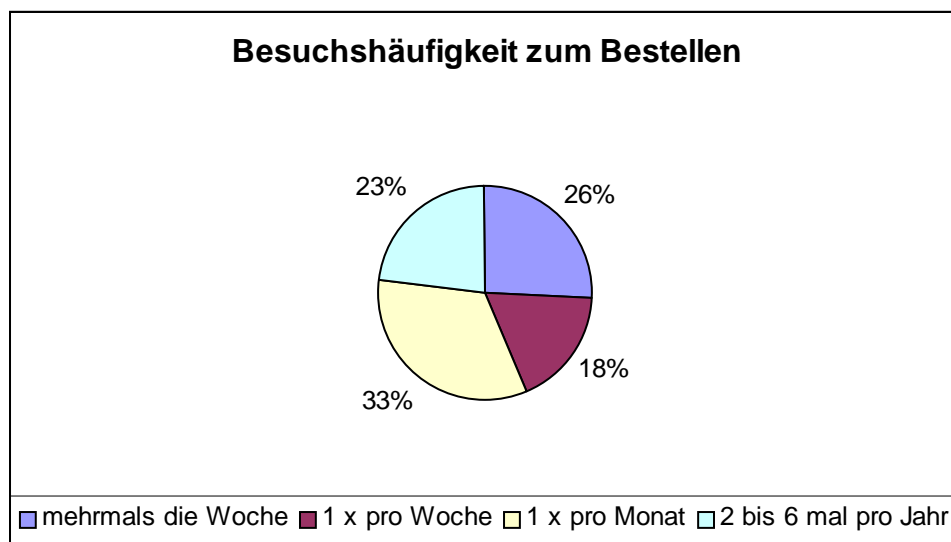
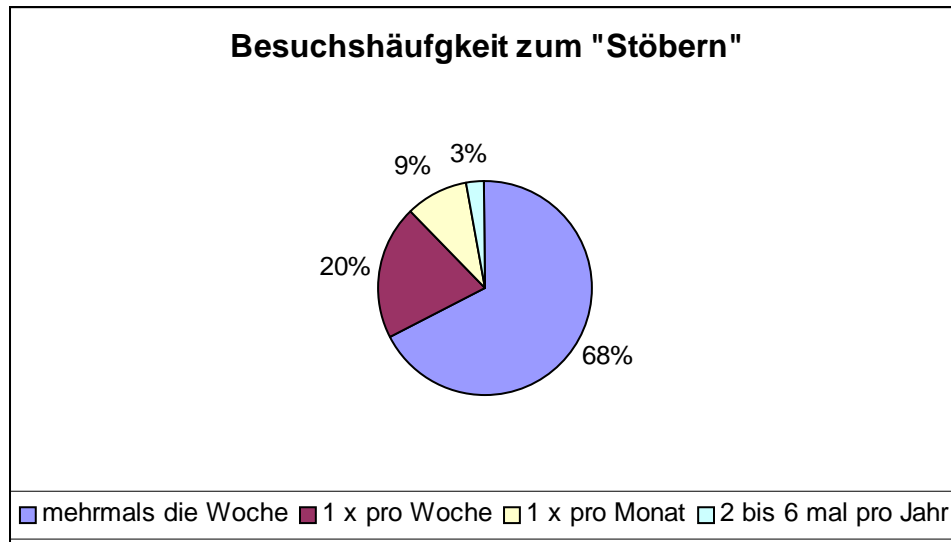
Der wesentliche Nutzen liegt auf der Seite der Endkunden darin, dass ein bislang unübersichtlicher Markt zusammengeführt worden ist. Durch Online-Plattformen erhält der Interessent einen ausgezeichneten Marktüberblick über gebrauchte, vergriffene und antiquarische Bücher und vor allem deren Preise. Diese hohe Preistransparenz hat dazu geführt, dass sich wesentliche Preisunterschiede normalerweise nur noch durch die Qualität begründen lassen.

Darüber hinaus führt Preistransparenz laut Lehrbuchmeinung bei rational handelnden Personen im Durchschnitt zu Preissenkungen. Allerdings zeigen empirische Studien über den antiquarischen Buchmarkt, dass die Erwartung der angeglichenen Preise nicht überbetont werden darf³¹. Antiquare selbst sehen das naturgemäß eher weniger optimistisch. Wie Erhebungen des ZVAB jedoch zeigen, sind Kunden durchaus bereit, für Qualität mehr Geld auszugeben.

Wie auch im stationären Handel lohnt es sich für den Käufer, mit „Geduld und Spucke“ auf das preiswerte Angebot zu warten, zu stöbern und wählerisch zu sein. Für den einzelnen Antiquar wiederum lohnt es sich, die Nachfrage und das Angebot von Büchern zu beobachten; denn er gewinnt dadurch die Möglichkeit, zur richtigen Zeit das richtige Angebot zu machen.

Ein Indiz für den Kundennutzen ist die Besuchshäufigkeit von Endkunden auf einer Online-Plattform. So zeigt die folgende Aufstellung des ZVAB, wie intensiv eine gute Plattform genutzt wird:

³¹ Vgl. z.B. Björn Frank, Wochenbericht des DIW (2002).



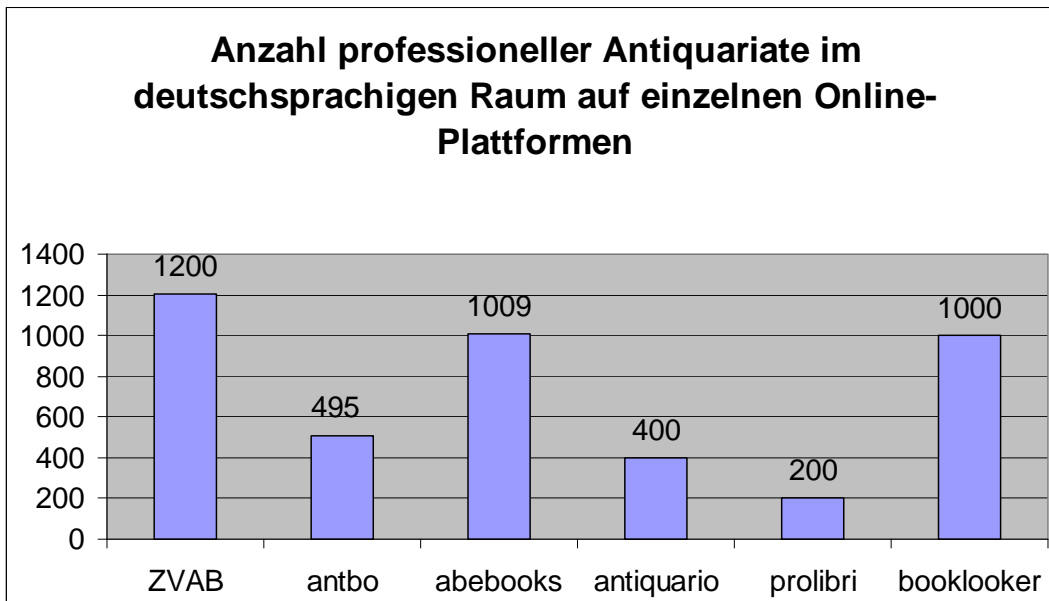
Quelle: ZVAB Kundenbefragung 2004

Insgesamt hat der interessierte Sammler oder Gelegenheitskäufer mit einer Online-Plattform die Möglichkeit, sich schnell und sicher über ein konkretes Angebot zu informieren, zu stöbern und bei Bedarf auch sogleich das entsprechende Buch zu bestellen.

5.2 Nutzen für die Antiquariate

Auch der einzelne Antiquar hat einen hohen Nutzen von einer Online-Plattform, indem er seinen Kundenkreis immens ausweitet. Quasi grenzenlos kann er sein

Angebot in verschiedenen Sprachen dem interessierten Publikum anbieten und dabei Informations- und Transaktionskosten gering halten. Darüber hinaus kann er bei konkreten Anfragen aus seinem Heimatmarkt bzw. in seinem Ladengeschäft auch über die Online-Plattform bei Kollegen nach dem betreffenden Werk suchen und seinem Kunden dann das Buch anbieten. Die Preise für diese Dienstleistung der Online-Plattformen sind übersichtlich und einfach nachzuvollziehen.



Die Verteilung der professionellen Antiquare im deutschsprachigen Raum auf die verschiedenen Online-Plattformen zeigt eine deutliche Konzentration auf vier Anbieter:³²

So nutzen professionelle Antiquare vor allem die Online-Plattformen ZVAB, antbo, abebooks, antiquario und zunehmend auch ebay und amazon, wobei das ZVAB als Marktführer den mit Abstand höchsten Abdeckungsgrad aufweist.

Das ZVAB hat mit der Dienstleistung „Antiquaria“ für die Antiquare einen weiteren wichtigen Vorteil geschaffen. Mit Antiquaria kann der Antiquar die Zielgruppe der online (noch) nicht aktiven Kunden erobern. Inzwischen sind über 2.900 stationäre Buchhändler an dieses System angeschlossen, die Dienstleistung ist etabliert und Raum für Wachstum bei über 4.000 stationären Buchhandlungen allein in

³² Eigene Berechnungen und Schätzungen

Deutschland vorhanden. Stationäre Buchhandlungen können die Nachfrage von Kunden nach Büchern, die nicht verfügbar sind, direkt über die Plattform „Antiquaria“ bedienen. Der Kunde muss damit nicht selbst suchen, sondern kann das vergriffene Buch wenige Tage später beim Buchhändler abholen. Das ZVAB ist die Abwicklungseinheit für diesen Service, der direkt den Antiquaren (und dem stationären Buchhändler) zugute kommt.

6. Marktentwicklung

Während seit Beginn des Internethandels in Deutschland Mitte der 90iger Jahre erste zaghafte Versuche stattfanden, Bücher über dieses Medium zu handeln, gehört der Online-Handel seit der Jahrtausendwende zum Standardwerkzeug für die Marktteilnehmer. Die Wachstumsraten im Online-Markt sind weiterhin überdurchschnittlich. Dies liegt zum einen an der zunehmenden Nachfrage nach Gebrauchtbüchern und der daraus resultierenden Geschäftsmodellen wie den Marketplaces, die zunehmend florieren. Die Nachfrage nach günstigen gebrauchten Büchern ist zusammen mit der Anzahl bibliophiler Sammler, die über das Netz einkaufen gestiegen. Letzteres ist unter anderem darin begründet, dass die älteren Generationen zunehmend das Internet für sich entdecken und somit die Zahlen der Neuzugänge im Internet stetig steigen.

Kunden und somit auch Umsatz-Zuwächse können außerdem über die Anbindung weiterer Antiquariate an Online-Plattformen erreicht werden und natürlich über eine Steigerung des Online-Anteils der Umsätze. Der Anteil der Online-Umsätze ist bei den klassischen Antiquariaten auf ca. 55% gestiegen (Vorjahr: 37%). Nur noch 18% (gegenüber 29% im Vorjahr) werden über das Ladengeschäft eingenommen, 19% über den klassischen Versandhandel und 8% über Messen und Märkte³³.

Weiteres Wachstum kann über die Internationalisierung erreicht werden, indem die bestehenden Plattformen mehrsprachig genutzt werden. Das ZVAB hat z.B. durch die Akquisition von ChooseBooks einen weiteren Zugang zu englischspra-

³³ vgl. Buch und Buchhandel in Zahlen 2007, S. 45.

chigen Antiquariaten in den USA, Kanada und Großbritannien erhalten.³⁴ Abebooks dagegen hat als ursprüngliche kanadische Internetplattform bereits die englischsprachigen Marktteilnehmer erreicht.

Auch die Erweiterung des Produktsegments um antiquarische Medien wie Wertpapiere, Graphiken, Schallplatten etc. birgt ein großes Potenzial, wie sich zuletzt im Falle des ZVAB gezeigt hat.

Allgemein steigt die Bedeutung des Gebrauchtbuches enorm an, teils aus Gründen der Kostenersparnis, teils, weil antiquarische, also wertvollere oder vergriffene Bücher ebenfalls von Sammlern, Geschenkesuchenden oder auch Wissenschaftlern stark nachgefragt sind, die das Internet als Recherchequelle nutzen. Diesem Trend kommen crossmediale Online-Kooperationen zwischen Neu- und Altbuchhändlern wie buecher.de und zvak.com oder auch zwischen Informationsmedien und Gebrauchtbuchportalen wie zeit.de und booklooker entgegen.

Marketplaces, wie zum Beispiel amazon, gewinnen durch die steigende Nachfrage am Gebrauchtbuch ebenfalls immer mehr an Bedeutung. Die Angst der Neubuchhändler vor dem Gebrauchtbuch scheint insofern begründet, als dass der zunehmende Handel mit Gebrauchtbüchern weder Verlage, noch Autoren oder Sortimenter verdienen lässt. Anders stellt sich die Lage mit antiquarischen und vergriffenen Büchern dar – durch Buchhändlerprogramme wie Antiquaria bieten diese zumindest dem Sortiment zusätzliche Verdienstmöglichkeiten.

7. Thesen für die Zukunft

Fünf Thesen für die weitere Entwicklung des Online-Handels antiquarischer Bücher:

1. Die Anzahl der marktbestimmenden Anbieter wird gleich bleiben oder durch Fusionen abnehmen. Kleine Anbieter und Newcomer haben praktisch keine Chance. Die Eintrittshürden (barriers to enter) sind zu hoch.

³⁴ Vgl. Pressemeldung der Mediantis AG vom 16.11.2004, www.mediantisag.de.

2. Das Online-Angebot für antiquarische Bücher wird zu einer Nivellierung der Preise führen, da das Internet für Transparenz sorgt. Das wird allerdings nicht dazu führen, dass die Preise sich ausschließlich nach „unten“ bewegen. Wie Erhebungen des ZVAB zeigen, wird meist nicht das günstigste, sondern das Buch, das am besten beschrieben ist, gekauft. Qualität in der Beschreibung und Kaufabwicklung sowie Sicherheit im Online-Handel werden zunehmend zu einem Wettbewerbsvorteil.
3. Die „Großen“ werden das Online-Antiquariat weiterhin nur als Randbereich für ihre Tätigkeiten betrachten. Anbieter wie amazon oder Ebay bieten bereits seit Jahren gebrauchte und antiquarische Bücher an, jedoch in kleinem Umfang im Vergleich zu deren „Kerngeschäft“. Im Verhältnis zum Gesamtmarkt dieser Unternehmen ist der Gesamtumsatz mit antiquarischen Büchern (in dieser Studie mit ca. 350 Mio Euro beziffert) zu vernachlässigen.
4. In Zukunft wird die Marketingstrategie der Online-Anbieter entscheidend für den Marktanteil und den Gewinn sein. Neben Neukundengewinnung wird auch Stammkundenbindung eine wichtige Rolle spielen. Je mehr Nutzen der einzelne Antiquar von einer Online-Plattform erhält, desto mehr Angebot wird über diese Plattform dem Markt zur Verfügung gestellt. Der konkrete Nutzen und die Zuverlässigkeit des Systems werden für den Antiquar das entscheidende Kriterium sein.
5. Der nächste große Schritt für die maßgebenden Akteure im Online-Geschäft mit antiquarischen Büchern wird die Internationalisierung sein. Wie ZVAB und abebooks zeigen, können viele Elemente der lokalen Strategie (Systeme, Personal, Buchdatenbank usw.) problemlos in andere Sprachbereiche „exportiert“ werden. Die Globalisierung der Marke ist jedoch ein schwieriges Unterfangen. So ist das ZVAB zwar uneingeschränkter Marktführer im deutschsprachigen Raum, für abebooks gilt das jedoch ebenso für die angloamerikanischen Markt. Wer diesen „gordischen Knoten“ als erster durchschlägt, hat gute Chancen weltweit zur Nummer 1 zu werden.

Quellen und weitere Literaturhinweise:

Abebooks (2002): „Old meets new – Antiquare als Trendsetter im E-Commerce“. Eine Untersuchung der Abebooks Europe GmbH zum Einfluss des Internets auf den antiquarischen Buchmarkt 2001-2002, Oktober 2002, www.abebooks.de

Abebooks (2004): „Wachstumsmotor Internet – Gebrauchte Bücher gewinnen im E-Commerce“, Oktober 2004, www.abebooks.de

Abebooks (2004a): „Buchliebhaber, Sachbuchfreunde, Schnäppchenjäger“ – Die Buchkäufer im Online-Gebrauchtbuchmarkt, 2004, www.abebooks.de

Bocksrocker, Simone/ Lenz, Daniel: "Verspätete Revolution rollt den Markt auf". In: buchreport magazin 12 (2004), S. 14-25

Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V. (Hrsg.) (2007): Buch und Buchhandel in Zahlen 2007, Frankfurt am Main, www.boersenverein.de

Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V. (Hrsg.) (2006): Buch und Buchhandel in Zahlen 2006, Frankfurt am Main, www.boersenverein.de

Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V. (Hrsg.) (2005): Branchenmonitor Buch – Ausgabe Februar 2005, Frankfurt am Main, www.boersenverein.de

Bundesverband der deutschen Versandbuchhändler e.V. (2007), Wiesbaden, www.versandbuchhaendler.de

Der Spiegel (2004), „Trödler im Netz“, Nr. 35 vom 23.08.2004, S. 116, www.spiegel.de

Focus Communication Networks 7.0 (2003): „Der Markt der Bücher im Wandel“, München Monat/2003, www.focus.de

Focus Communication Networks 8.0 (2004): „Fallbeispiel Bücher“, 2004, www.focus.de, www.medialine.de

Frank, Björn (2002): Wochenbericht es DIW Berlin 13-14/02, Technischer Fortschritt bei Klopstock & Co. – Elektronischer Handel mit antiquarischen Büchern und seine Folgen.

Frankfurter Allgemeine Zeitung (2004): „Amazon verliert Marktanteile im Online-Buchhandel“ Nr. 233 vom 06.10.2004, S. 14, vgl. auch faz.net, Online-Ausgabe vom 06.10.2004, www.faz.net

Frankfurter Allgemeine Zeitung (2005): „Online-Buchhandel legt 10 Prozent zu.“ vom 20.10.2005, vgl. auch faz.net, Online-Ausgabe vom 20.10.2005, www.faz.net

Institut für Demoskopie Allensbach (Hrsg.) (2003): Allensbacher Markt-Analyse, Werbeträger-Analyse, Allensbach 2003, www.ifd-allensbach.de

JustBooks (2001): „Der antiquarische Buchmarkt im neuen Medienzeitalter“. Eine Untersuchung von JustBooks zur Bedeutung des Internets für den antiquarischen Buchmarkt, Oktober 2001, www.abebooks.de

Leroy Holger: „Antiquariate – die Gewinner des E-Commerce“, in: Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung, 1/2004, S. 45 ff., Köln, www.ifhkoeln.de

Riehm, Ulrich/ Orwat, Carsten/ Wingert, Bernd: "Online-Buchhandel in Deutschland. Die Buchbranche vor der Herausforderung des Internet". Norderstedt : Books on Demand, 2001

RP Online: „Nostalgie contra modernes Business - Weniger Ladengeschäft im Antiquariat“, Online-Ausgabe vom 10.11.2004, www.rp-online.de

Schiller, Heike: „Der Online-Handel mit antiquarischen Büchern und seine Auswirkungen auf den Antiquariatsbuchhandel – eine Marktanalyse des Business-to-

Consumer-Bereichs“, Holger Ehling Publishing & Iko Verlag für interkulturelle Kommunikation, Frankfurt am Main 2005

Siegel, Susan & David: “A Portrait of the U.S. Used Book Market“, Book Hunter Press, 2004, www.bookhunterpress.com

Süddeutsche Zeitung online (2004): „Bücher vom virtuellen Flohmarkt“, Online-Ausgabe vom 02.12.2004, www.sueddeutsche.de/wirtschaft/artikel/899/42857/print.html

Verband deutscher Antiquare e.V. (2004): Elbingen, Pressemitteilung vom 04.08.2004 und Handbuch des Verbandes Deutscher Antiquare e.V. 2007/2008, www.antiquare.de

Wendt Bernhard/Gruber Gerhard, Der Antiquariatsbuchhandel, vierte, von Gerhard Gruber neu bearbeitete Aufl., Hauswedell & Co., Stuttgart 2003

ZVAB Zentrales Verzeichnis Antiquarischer Bücher (2004): interne Kundenbefragungen, Berlin, www.zvab.com

ZVAB Zentrales Verzeichnis Antiquarischer Bücher (2005): Antiquariatsstichprobe von Oktober 2004 bis März 2005, Berlin, www.zvab.com

ZVAB Zentrales Verzeichnis Antiquarischer Bücher (2006): Antiquariatsstichprobe von November 2005 bis Februar 2006, Berlin, www.zvab.com

Abschluss der Studie: Juli 2007

Nachlese:

Diese Studie hat zum Ziel, die Marktentwicklung, die Marktteilnehmer und die Geschäftsmodelle im Online-Handel für antiquarische Bücher näher zu beleuchten. Dabei sollen neben den relevanten Fakten auch die zukünftige Entwicklung im Online-Markt aufgezeigt werden. Alle Informationen beruhen auf den in den Quellennachweisen genannten Angaben und auf persönlichen Interviews des Autors. Dank gilt den Interviewpartnern von Abebooks, Amazon, Antiquario, ZVAB und dem Verband der Antiquare e.V. für umfassende Auskünfte.