



# Neupositionierung in Hamburg-Rahlstedt

Michael Fischer, Geschäftsführer der Sales Impact GmbH, und David Löffler, Geschäftsführer der Buch und Presse Großvertrieb Hamburg GmbH und Co. KG, über die Zukunft von Pressevertrieb und Service-Angeboten in der Region Hamburg.

Beim Hamburger Pressevertriebsunternehmen Buch- und Presse-Großvertrieb Hamburg GmbH & Co. KG stehen die Zeichen seit geraumer Zeit auf Umbruch. Seit Anfang dieses Jahres ist bereits David Löffler als operativer Geschäftsführer in Verantwortung. Der langjährige Geschäftsführer Martin Breuer verabschiedet sich zum Jahresende in den Ruhestand.

Doch entgegen anderslautender Branchen-Talks will sich das Hamburger Traditionsunternehmen Buch und Presse keineswegs aus der Branche verabschie-

# 94

Prozent der Tageszeitungen werden ab dem 1. Januar 2019 von Buch und Presse geliefert.

den oder gar nur noch als Zeitungsgrossist im Markt unterwegs sein, wie einige kolportieren. Vielmehr gehe es jetzt darum, den Strukturwandel in der Branche nachzuvollziehen, betont Michael Fischer, Geschäftsführer von Sales Impact und Co-Geschäftsführer von Buch und Presse: „Wir werden uns zu einem Fulfillment- und Service-Anbieter weiterentwickeln. Das heißt aber nicht, dass wir unsere traditionellen Standbeine im klassischen Grossovertrieb vernachlässigen. So werden ab dem 1. Januar kommenden Jahres immerhin 94 Prozent der Tageszei-

tungen im Vertriebsgebiet durch uns betreut.“

Zu den traditionellen Standbeinen sollen die Ertragssäulen Dienstleistungen, Taschenbücher und der Vertrieb von Non-Press-Produkten ausgebaut werden. David Löffler betont: „Angesichts der rückläufigen Grosso-Umsätze wollen wir Buch und Presse noch stärker als bisher als bundesweit agierenden Service-Anbieter positionieren. Gleichwohl werden wir auch im letzten verbleibenden Wettbewerbsgrosso Deutschlands versuchen, zusätzliche Umsätze über den Gewinn von Vertriebsrechten zu realisieren.“

Entgegen der weitläufigen Meinung nicht nur bei Zeitungen, sondern auch bei Zeitschriften. Wir freuen uns beispielsweise im nächsten Jahr auf den Neukunden *Hamburger Morgenpost* wie auch auf *Freizeit Express* und *Freizeit Blitz*, zwei weitere Zeitschriften des Alles Gute Verlages, der sein Titelportfolio bei Buch und Presse bündelt.“

Vor diesem Hintergrund der Angebotserweiterung ist man am Hamburger Höltigbaum bereits seit einiger Zeit konkrete Schritte gegangen: So wird Buch und Presse zum 1. Januar 2019 als hundertprozentige Tochtergesellschaft der Axel Springer SE firmieren. Michael Fischer erklärt dazu: „Das bedeutet für uns schlankere Strukturen, schnellere Entscheidungswege und so ein einfacherer Ausbau unseres Dienstleistungsportfolios. Das steht ganz oben auf der Agenda.“

Konkret bedeutet dies die Bündelung aller bislang externen vertrieblichen Dienstleistungen seitens der Häuser Axel Springer und Sales Impact im Hause Buch und Presse. So wird man am Höltigbaum zum 1. Februar kommenden Jahres auch die Steuerung des bundesweiten Sales Impact-Außendienstes übernehmen. Bereits seit dem 1. Dezember erfolgt zudem die bundesweite Disposition und Remissionserfassung für die *Bild*-Belieferung an alle McDonalds-Filialen in Deutschland über Buch und Presse.



#### **DAVID LÖFFLER,**

41, ist seit Januar 2018 Geschäftsführer der Buch- und Presse-Großvertrieb Hamburg GmbH & Co. KG. Von 2002 bis 2018 war er in unterschiedlichen Positionen für die Axel Springer-Medien der *Auto Bild*-, *Computer Bild*- und *Sport Bild*-Gruppe tätig. Zuletzt war er Geschäftsführer der Computer Bild Digital GmbH, der Axel Springer Sport Verlag GmbH, der Axel Springer Sport Dienstleistungs GmbH sowie kaufmännischer Leiter der Verlagsgruppe. Innerhalb der Geschäftsleitung verantwortete Löffler seit 2007 objektübergreifend alle vertrieblichen Fragestellungen. David Löffler studierte von 1998 bis 2002 betriebsbegleitend BWL an der privaten Fachhochschule Nordakademie in Elmshorn. Parallel zu seinem Studium hospitierte er in unterschiedlichen Bereichen der Axel Springer SE und schloss 2001 erfolgreich die Ausbildung zum Verlagskaufmann ab.



#### **MICHAEL FISCHER,**

55, ist in Personalunion sowohl Geschäftsführer der Sales Impact GmbH & Co. KG, Berlin, als auch der Buch und Presse Großvertrieb Hamburg GmbH und Co. KG.



*Buch und Presse Hamburg im Aufbruch: Das Traditions-grosso will sich zum umfassenden Service-Anbieter wandeln*



### **DIE BUCH- UND PRESSE-GROSSVERTRIEB HAMBURG GMBH & CO. KG**

ist eine mehrheitlich von der Axel Springer SE gehaltene Gesellschaft – ab 1. Januar 2019: 100 Prozent – mit Sitz in Hamburg. Die Gesellschaft ist als Presse-Großhandel 1970 gestartet. Aktuell werden 2.650 Pressehändler im Hamburger Vertriebsgebiet – das letzte Doppelgrossgebiet in Deutschland – täglich mit Zeitungen und Zeitschriften beliefert.

Kurzum: In Hamburg-Rahlstedt hat man sich ein ehrgeiziges Investitionsprogramm vorgenommen. So hat man in eine neue, zeitgemäße Kommissionieranlage, Argus Line Curasoft, investiert. Sie ist skalierbar in beide Richtungen und bietet Möglichkeiten der Fremdnutzung.

David Löffler betont: „Durch den Abbau von Spezialtechnik hin zu Standards sind wir jetzt in der Lage, auch pressefremde Artikel und Produkte automatisiert zu kommissionieren.“

Auch die Hallenstruktur wurde neu organisiert: Eine so genannte Grosso-Halle beherbergt nun Kommissionierung und Remissionsverarbeitung unter einem Dach, was eine deutliche Kostensenkung

bringen wird. Eine zweite, die so genannte Dienstleistungs-Halle, ist Ausdruck der Neuorientierung des Unternehmens als Fulfillment-Anbieter. Sie ermöglicht komplettes Warehousing und offeriert beispielsweise 4.200 Paletten-Stellplätze.

Zudem gibt es ein neues Hochregallager, dessen Auslastung bereits zu Beginn des Jahres 2019 durch die Integration des Sales Impact-Werbemittelagars sichergestellt sei, wie Fischer und Löffler betonen. Hinzu kommt die Einlagerung der Werbemittel für die Händler der Sonntagszeitungen *Bild am Sonntag* und *Welt am Sonntag*, wie beispielsweise Fahrradtaschen, Jacken, Caps etc.

Mehr denn je will Buch und Presse seine Kunden mit ganzheitlichen Prozessen betreuen, also Kundenservice, Abo-Service, IT-Support und kaufmännische Unterstützung aus einer Hand.

Neue Kunden, die zunehmend auch außerhalb der Verlagsbranche akquiriert werden sollen, will man mit einem erweiterten Dienstleistungsportfolio überzeugen. Dazu gehören beispielsweise Versand und Abonnentenverwaltung, die Digitalisierung von Archiven, der Verkauf historischer Zeitungen, Prämienlager und -versand, der Verkauf von Prämien-Restposten, die Durchführung und Abwicklung von Gewinnspielen und die Verlagsdirektbelieferung.

**RALF DEPPE**