

Buchhandel in der arabischen Welt

von Jan-C. Eschweiler und Axel Goehler

Ohne ein an den Markt angepasstes Vertriebssystem für Bücher geht kulturelles Erbe verloren! Das Fehlen eines transparenten und kosteneffizienten Systems für die Recherche, Fracht und Zustellung von Büchern erschwert es, die Vielfalt der arabischen Literatur zu bewahren. Als Folge

schwindet die Attraktivität der regionalen Buchindustrie für Autoren, Händler und Verleger beträchtlich:
• Umfassende Daten über Bücher sind nicht vorhanden und die Identifizierung von Titeln, die auf dem Markt sind, ist eine mühsame und schwierige Aufgabe.
• Wichtige Handelsinformationen wie

Gewicht, Preis und die Lieferkonditionen können nicht eingeholt werden und bleiben meist der Schätzung überlassen.
• Angesichts geringer Liefervolumen steigen logistische Kosten übermäßig an.
• Geringe Durchschnittspreise für Bücher führen zu einem untragbaren Verhältnis zwischen den spärlichen Gewinn-

margen und den hohen Vertriebskosten.
• Da die meisten Bücher lediglich in einem kleinen Umkreis gehandelt werden, können Autoren nur eine geringe Anzahl an Büchern verkaufen und bekommen ihre Kosten nur selten wieder herein.
• Mit mehr Hürden als wirtschaftlichen Anreizen, die zum Schreiben ermuntern, ist das besondere Erbe arabischer Kinderliteratur, religiöser Bücher sowie kultureller und historischer Publikationen in Gefahr.
• Buchmessen in der arabischen Welt sind normalerweise weit davon entfernt zukunftsorientierte Business-to-Business Plattformen zu sein, auf denen sich Geschäftspartner treffen, über Geschäfte reden und Ansichten über die Zukunft austauschen können. Arabische Buchmessen setzen vielmehr den Status quo fest und schaffen es nicht, ihren Zweck zu erfüllen.

spiegel den Charakter der „Ware Buch“ wieder: In der arabischen Welt sind Bücher Artikel von geringem Interesse, was auf ein ineffizientes und kostspieliges Vertriebssystem zurück zu führen ist. Sie werden mit geringem händlerischem Geschick angeboten und in einem schlechten Zustand geliefert. Im Vergleich zu den Buchpreisen in Europa und Nordamerika, sind die Preise in Buchgeschäften in Amman, Damaskus oder Beirut sehr niedrig. Während Bücher auf stärker entwickelten Märkten im Durchschnitt etwa 17 Dollar kosten, liegen die Einzelhandelspreise in den arabischen Ländern meist 60 bis 70 Prozent darunter. In der Konsequenz neigen Marktteilnehmer dazu, wo immer es möglich ist, den direkten Weg zu nehmen, um Kosten einzusparen. Eine Unterscheidung zwischen Verleger, Händler und Einzelhändler ist daher nahezu unmöglich. Verleger agieren als Händler, indem sie untereinander Vereinbarungen für den Vertrieb ihrer Titel treffen. In vielen Fällen übernehmen Verleger einfach das gesamte Sortiment anderer Verleger mit denen sie zusammen arbeiten. In Anbetracht der geringen Gewinnmarge müssen die Akteure darüber hinaus ihre Ausgaben für Promotion, Marketing und Werbung auf einem Minimum halten. Daraus folgt, dass Leser über Neuerscheinungen nicht Bescheid wissen und sich selbst bekannte Autoren glücklich schätzen müssen, wenn ihre aktuellen Bücher ohne weiteres vom Markt aufgenommen werden.

aussetzung für jedes funktionierende Vertriebssystem sind, sehr schwierig.
4. Die schlechte Qualität des arabischen Bucheinzelhandels: In der arabischen Welt ist der Bucheinzelhandel auf städtische Gebiete beschränkt. Nur wenige Verleger werden ihre Titel in ländlichen Gebieten in den Regalen finden. Insgesamt gibt es weder genügend Buchläden, noch sind diese ausgeglichen verteilt. Selbst in Ägypten, dem größten arabischen Buchmarkt, hat Newmax weniger als 100 Buchläden gezählt. Der Vergleich mit einem Land wie Deutschland, wo es 5.000 Buchläden und zusätzliche 5.000 Verkaufsständen gibt, zeigt, wie unterentwickelt der Einzelhandel in der arabischen Welt wirklich ist.
5. Verstöße gegen das Urheberrecht und der Ausfall von Zahlungsverpflichtungen hängen mit dem Fehlen eines Vertriebssystems zusammen und wirken sich negativ auf den arabischen Buchexport aus: Alle arabischen Marktteilnehmer haben mehr oder weniger mit dem Ausbleiben von Zahlungsverpflichtungen zu kämpfen. Lange Zahlungsperioden, eine schlechte Zahlungsmoral und bankrotte Einzelhändler sind alltägliche Probleme in der Region. Diese drei Punkte zusammengenommen reduzieren die Attraktivität und die Expansion der arabischen Buchindustrie beträchtlich.
6. Eingeschränkte Internetkenntnisse und das Fehlen elektronischer Zahlungssysteme verhindern Innovationen: Auch in der Buchindustrie haben elektronische Medien und die allgegenwärtige Nutzung des Internets die Abwicklung von Bestellungen und den Vertrieb revolutioniert. Obwohl die arabische Telekommunikationsinfrastruktur die Bandbreite für den Onlinehandel besitzt, ist es in der Region immer noch eine Ausnahme Bücher über das Internet zu kaufen. Das nur teilweise Vorhandensein oder das komplette Verbot von Kreditkarten, unzureichende Internetkenntnisse, eine geringe Anzahl von Haushalten mit eigenem Computer und

Sechs Wahrheiten über den arabischen Buchhandel

In verschiedenen Marktstudien hat die Newmex Consulting GmbH, die sich auf globale Probleme strategischer Natur spezialisiert hat, den derzeitigen Buchvertrieb in den arabischen Ländern untersucht. Die folgenden sechs Beobachtungen beschreiben die Gesamtsituation sowie einige charakteristische Merkmale der heutigen arabischen Buchindustrie.

1. Traditionelle „Verkaufsmessen“ bilden immer noch den Kern des Buchhandels: Buchmessen in der arabischen Welt sind größtenteils immer noch Plattformen, um Bücher an die Öffentlichkeit zu verkaufen. Auch die größten Messen in Kairo und Riad haben bislang den Abschluss direkter Geschäfte zwischen Autoren, Verlegern, Händlern und dem Endkunden im Blick. Auf traditionellen Buchmessen findet man kaum eine Business-to-Business Ausrichtung. Die Internationale Buchmesse Abu Dhabi, mit der Frankfurter Buchmesse als ihrem Partner, bildet hier eine Ausnahme und geht bereits in diese Richtung.
2. Die heutige Vertriebsstruktur

3. Der Gebrauch von ISBN unterscheidet sich von Land zu Land sehr stark: In arabischen Ländern werden im Schnitt 2.000 bis 3.000 Exemplare pro Titel gedruckt. Obwohl sich die meisten Verleger darin einig sind, dass die Kategorisierung per ISBN sinnvoll ist, um einen Überblick vom Markt zu bekommen, variiert der Gebrauch von ISBN von Land zu Land sehr stark. Ohne eine weitreichende ISBN Nummerierung ist die Erstellung umfassender Datenbanken, die inhaltsbezogene und ökonomische Informationen liefern und also solche Rückgrat und unabdingbare Vo-



eine generelle Resistenz gegenüber Onlinekäufen verhindern die Anpassung an ein modernes Vertriebssystem.

Konsequenzen für Marktteilnehmer

Insgesamt steht das Fehlen eines modernen Vertriebssystems nicht nur einem profitablen Buchhandel im Weg, sondern gefährdet auch das dortige Erbe als solches. Marktteilnehmer sind im Falle von Problemen bei Geschäftsabschlüssen auf sich selbst gestellt.

Der kulturelle Austausch zwischen den arabischen Ländern ist deutlich unterentwickelt – auf jeden Fall steht er in keinem Verhältnis zu den enormen Gewinnen, die erzielt werden könnten.

Es gab einige Versuche, vertriebliche Lösungen zu finden, die den Bedürfnissen, der Vielfältigkeit und der Komplexität des arabischen Buchhandels gerecht werden. Aus verschiedenen Gründen hatten diese Versuche bislang keinen nennenswerten Erfolg. Vorerst müssen Akteure mit den schwierigen Hürden, die einen freien Buchhandel zwischen zwei Ländern behindern, zurechtkommen.

Nur wenn die stärksten Akteure der arabischen Buchindustrie gemeinsame Anstrengungen unternehmen, wird sich die oben beschriebene Situation verbessern. In letzter Zeit gab es einige vielversprechende Ankündigungen in diese Richtung. Dennoch, umfassende



Großes Vorbild und Tradition: Die Bibliothek von Alexandria © flickr_ archer10

Buchdatenbanken mit aktuellen Handelsinformationen, kosteneffizienten Arrangements für grenzüberschreitende Logistik, exportfreundlicher Geldeinzug, die Kontrolle von Urheberrechten sowie volle Markttransparenz, die ein Gefühl gegenseitigen Vertrauens und professioneller Loyalität schaffen, lassen in der faszinierenden arabischen Bücherwelt noch auf sich warten. Folgende Initiative scheint für die beteiligten Akteure loh-

nenswert: Arabische Bücher genießen innerhalb und außerhalb der regionalen Märkte eine hohe Nachfrage. Ein global vernetztes arabisches Vertriebssystem, das in der Lage ist die 100.000 wichtigsten arabischen Titel kosteneffizient und schnell anzubieten, wäre ein Gewinn für alle. Arabische Leser werden bessere Bücher, die in größerer Anzahl und an mehr Orten zu erwerben sind sicherlich zu schätzen wissen.

– Anzeige –

WEW FUEL AND WATER SUPPLY SYSTEMS