

Hamburg, den 16.06.14

Sehr geehrte Damen und Herren,

sicherlich haben Sie die Diskussion über den Erhalt unseres Vertriebssystems verfolgt. Die Grossisten fühlten sich durch die Vorgehensweise einzelner Verlage gegen das Vertriebssystem in ihrer Existenz bedroht, mobilisierten Verlage und Politik, und baten um Unterstützung. Nach vielen Monaten ist es den Grossisten und den Verlagen gelungen, das Pressevertriebssystem in der letzten GWB Novelle gesetzlich schützen zu lassen. Der VDZ hat für alle Verlage, ob groß oder klein, eine tolle Arbeit geleistet. Pressefreiheit und der damit verbundene freie Marktzugang, gerade für kleinauflagige Titel, waren dabei die wesentlichen Argumente.

## > **Neue Regeln bedeuten wirtschaftlichen Schaden**

Der Grossoverband hat nun aber am 4. Februar 2014 neue, für die Verbandsmitglieder verbindliche Regeln aufgestellt, wie zukünftig das „Sortimentsmanagement im Rahmen der Presse-Disposition“ erfolgen muss. Seit März kommen diese Regeln nun zur Anwendung.

(Anlage 1: Beschlussfassung). Je nachdem, wie die neuen Regeln angewendet werden, können für Ihr Unternehmen erhebliche wirtschaftliche Schäden entstehen, denn gerade Zeitschriften mit kleinen und mittleren Verkaufsgrößen im Einzelhandel sind von diesen Regeln stark betroffen.

Nicht nur die neuen Regeln selbst sind befremdlich, sondern auch die Art und Weise, wie die Grosso-Monopolisten diese beschlossen und verkündet haben.

## > **GROSSO: Einseitige Verkündung statt einvernehmliche Regelung**

Seit Jahrzehnten gibt es das KVM (Koordiniertes Vertriebsmarketing), ein Handbuch, welches die Zusammenarbeit zwischen Verlagen, Grossisten und dem Einzelhandel einvernehmlich regelt und in den letzten Jahren stetig aktualisiert wurde. Entstanden sind diese Regeln aus vielen intensiven



Diskussionen zwischen dem GROSSOVERBAND und dem VERLEGERVERBAND (VDZ). Im Rahmen der Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) hat der Bundestag im Oktober 2012 das zentrale Verhandlungsmandat der Grossisten legalisiert. Solche Branchenvereinbarungen zwischen Presseverlagen und Presse-Grossisten sind als privatwirtschaftliche Selbstregulierung vom Kartellverbot ausgenommen. Demnach werden koordinierte Vereinbarungen zwischen Verlagen und Presse-Grossisten und deren Verbänden dann kartellrechtlich freigestellt, wenn sie den **flächendeckenden** und **diskriminierungsfreien** Vertrieb von Zeitungs- und Zeitschriftensortimenten durch das Presse-Grosso regeln.

Nachdem ein großer Verlag vor dem OLG Düsseldorf (Bauer vs. GROSSOVERBAND) eine Klage gewonnen hat, die dieses zentrale Verhandlungsmandat wieder in Frage stellt, kann man den Eindruck gewinnen, dass auch das Grosso glaubt, sich nicht mehr an den diskriminierungsfreien Vertrieb halten zu müssen. Denn von diesem, seit Jahrzehnten bewährten, umsichtigen Umgang mit dem Grossomonopol, weicht der Großverband nun ab. Scheinbar ohne sich mit den Verlagen und dem Handel abzustimmen, verkündet das Grosso seine neuen Regeln, in vollem Bewusstsein darüber, dass diese für kleine und mittlere Verlage - und wahrscheinlich auch für Ihren Verlag - wirtschaftlichen Schaden bedeutet.

#### > **VDZ duldet die neuen Regeln**

Inzwischen hat sich herausgestellt, dass das Vertriebsgremium im VDZ (PMV) sehr wohl von den Plänen des GROSSOVERBANDS wusste und Duldung und sogar indirekte Unterstützung signalisierte. Von einer einvernehmlichen Aufnahme der neuen Regeln ins KVM wollte man jedoch Abstand nehmen, da man die berechtigte Befürchtung hatte, dass die vielen mittelständigen Verlage im VDZ es nicht verstehen werden, wenn der VDZ Regeln festlegt, die vielen seiner Mitglieder in diesem Maße schaden werden. Noch nie war der Konflikt zwischen hochauflagen Titeln, die von diesen Regelungen profitieren, und kleinen und mittelaufgelagerten Titeln so klar sichtbar wie heute.

Im Vertriebsgremium (PMV) des VDZ sitzen nahezu alle Nationalvertriebe (ND), also die Personen, denen viele betroffene Verlage ihr Vertriebsgeschäft anvertraut haben, weil man sich gerade auch marktpolitisch in guten Händen glaubte. Die Enttäuschung und Verärgerung ist bei vielen Kunden der Nationalvertriebe sehr groß, und die NDs müssen sich nun berechtigterweise mit kritischen Fragen ihrer Verlage auseinandersetzen, warum sie sich nicht stärker für die Interessen ihrer Kunden eingesetzt haben. Lag es daran, dass die Mutterhäuser glauben von diesen Regeln zu profitieren?

#### > **Was ist zu tun?**

Viele Verlage haben in der Vergangenheit ihren Vertriebsdienstleister und ihren Interessenvertreter in den Verbänden ein großes Vertrauen entgegen



gebracht. Dieses Vertrauen hat nun Risse bekommen. Unter dem Motto „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“, empfehlen wir folgende Vorgehensweise:

- 1) Beschäftigen Sie sich intensiv mit den beiliegenden Beschlüssen.
- 2) Verschaffen Sie sich Transparenz bei Ihrem Vertrieb, wie dieser für Ihre Titel mit den Beschlüssen umgeht. Lassen Sie nicht zu, dass diese Beschlüsse zu Ihrem Nachteil angewandt werden. (Achten Sie auf die Entwicklung von Verteilerbreiten, Grosso-Lagerreserven, Frühremissionen, VMP Abverkauf, etc.)
- 3) Lassen Sie sich aufzeigen, wie Ihr Vertriebsdienstleister zu diesen Beschlüssen im Allgemeinen steht und drängen Sie darauf, dass er auf die Aussetzung dieser Beschlüsse hinarbeitet.

Um den Schaden abzuwenden, benötigen wir eine große Öffentlichkeit. Daher sollten Sie in allen Gesprächen mit anderen Verlagen, Gremienvertretern und Grossisten darauf hinweisen, dass Sie die neuen Vertriebsregeln ablehnen. Leiten Sie gerne dieses Schreiben an andere Verlage weiter. Wirken Sie daraufhin, dass das Grosso die Regeln aussetzt und an den Verhandlungstisch zurückkehrt.

Während die Schäden der neuen Regeln sofort bei den Verlagen sichtbar waren, lässt der Grosso-Nachweis von Vorteilen auf sich warten. Erste Analysen waren für Mitte des Jahres angekündigt nun benötigt das Grosso noch bis September, um die Vorteilhaftigkeit nachzuweisen.

Nachdem der VDZ von diesem Verlegerbrief erfahren hat gab es ein sehr konstruktives Telefonat. Der VDZ bat uns dieses Schreiben erst nach einer eigenen Information an seine Mitglieder zu versenden, was wir hiermit getan haben. Im Rahmen der Vorberichterstattung zu diesem Schreiben haben sich auch viele Verlage an den VDZ mit Ihrer Sorge und Nöten gewendet und von ersten schädlichen Auswirkungen berichtet. Auch in dem VDZ Schreiben wird deutlich, dass der Grossovorstoß nunmehr auch im VDZ nicht ganz unkritisch gesehen wird. In dem Schreiben bittet der VDZ darum, dass die Grossisten mit Augenmaß die Regeln anwenden sollten. Der VDZ akzeptiert auch nicht, dass die Ergebnisse vom Grosso erst im September geliefert werden, sondern wird Zahlen bereits im Juli abfordern. Man wird diese Themen in den Forderungen an die Grossisten ausdrücklich aufnehmen. In seinem Schreiben fordert der VDZ die Basis seiner Mitglieder ausdrücklich auf noch mehr Meinungen, Fragen und Hinweise zu der Grossoinitiative direkt an die VDZ Funktionäre zu senden oder über [Facebook.com/VDZPresse](https://www.facebook.com/VDZPresse) die Unterstützung einzufordern

Es wird Zeit, dass die mittelständischen Verlage eine starke Stimme erhalten, daher bitten wir Sie, sich uns anzuschließen. Der AMV (Arbeitskreis mittelständischer Verlage) hat es sich zur Aufgabe gemacht, in diesen schwierigen vertriebspolitischen Zeiten, die Interessen der kleinen und



mittelständischen Verlage zu vertreten und über aktuelle Entwicklungen zu informieren. Halten Sie sich daher mit unserer Hilfe auf dem Laufenden und signalisieren Sie durch das Zusenden Ihrer eMail-Adresse mit dem Hinweis „Ja - ich will“ an [vorstand@presse-amv.de](mailto:vorstand@presse-amv.de) , dass Sie über die weitere Vorgehensweise und Sitzungstermine informiert werden möchten. Sollten Sie bereits Erfahrung mit der Umsetzung der neuen Vertriebsregeln haben, würden wir uns über ein Feedback freuen. Wenn Sie Fragen haben, können Sie sich gerne jederzeit an uns wenden.

### **AMV Vorstand**

Lars-Henning Patzke (Jahr Top Special Verlag)

Jürgen Jacobs (Zeit Verlag)

Johanna Gertrud Schäfer (Stella Distribution GmbH)

Heike Schlaphoff (Panini )

