

# „Geld fordern, das kann jeder“ Von Roland Pimpl

Warum Mittelständler **Hermann Schmidt** wohl zum ersten Mal in seiner Karriere Axel Springer lobt

**E**r ist das Urgestein unter den Vertriebschefs und gilt als Strippenzieher hinter den Kulissen: Hermann Schmidt, Vertriebschef des Jahreszeiten Verlags (Jalag) und Vorsitzender des Arbeitskreises Mittelständischer Verlage (AMV). Als erster Konkurrent äußert er sich konkret zum „Pilotabschluss“ zwischen Axel Springer und dem Grosso-Verband.

**Herr Schmidt, falls sich die übrigen Verlage Springers Grosso-Abschluss anschließen: Könnten so die zuvor einmal vonseiten der Verlage angestrebten insgesamt 100 bis 150 Millionen Euro Umverteilung realisiert werden?** Diese Summen habe ich immer für unrealistisch gehalten – und für gefährlich, weil eine Umverteilung in solcher Höhe vom Grosso zu den Verlagen das System wahrscheinlich zerstören würde. Es dürfte ab 2012 nach der vorliegenden Vereinbarung nun wohl deutlich weniger werden. Für kleine und mittelständische Verlage ist der Erhalt des Grosso-Systems, das den freien Marktzugang für alle Titel garantiert, ohnehin viel wichtiger als 20000 Euro mehr oder weniger Rabatt. Denn was nützt uns dieser, wenn wir zugleich Hunderttausende Euro verlieren, weil unsere Magazine im Handel nicht mehr präsent sind?

**Was würde denn passieren, wenn man 100 Millionen Euro aus dem Grosso ziehen würde?** Nach meiner Einschätzung des Presse-grosso-Systems würde es dann in abschbarer Zeit allenfalls noch die Hälfte der jetzigen Betriebe geben.

**Warum wäre das so schlimm? Wo steht geschrieben, dass es ausgerechnet die derzeitigen rund 70 Grossisten sein müssen, um Pressevielfalt und Abendland zu retten?** Wie sich die Anzahl der Betriebe entwickelt, sollten nicht angestellte Manager oder ein einzelner Verlag allein entscheiden dürfen. Das sollte man dem Markt überlassen und an Leistungen und wirtschaftlichen Entwicklungen messen. Denn ich bin der Auffassung, dass man als ordentlicher Kaufmann funktionierende Dienstleister, die gute Arbeit abliefern, in einem Vertriebssystem, das der Pressevielfalt und der Demokratie dient, nicht einfach wegen der Egoismen einzelner Unternehmen mutwillig in ihrer Existenz gefährden darf. Im Übrigen lehrt die Erfahrung, dass kleinere Gebiete und damit verbunden die ausgeprägte Kenntnis der regionalen Strukturen zu guten Marktausschöpfungswerten führen.

**Sind Sie als Jalag-Vertriebschef denn nicht der Meinung, dass auch das Grosso seinen Beitrag zu den Sparprogrammen der Verlage leisten sollte, in welcher Höhe auch immer?** Durchaus. Aber Geld fordern, das kann ja jeder, und alle tun es. Auch wir. Die kleineren Verlage hatten über Jahrzehnte keine Chance, bei den Handelsspannen eigene Akzente zu setzen. Sie übernahmen die Spannen, die die großen Häuser verhandelt hatten. Das hat sich nicht zuletzt wegen der Aktivitäten des AMV in den letzten Jahren etwas geändert: So konnten wir zum Beispiel Veränderungen bei den Schwellenwerten erreichen und auch, dass der Umsatz etwas stärker gewichtet wurde.

**Dies geht aber eher zulasten der Großverlage. Die Grossisten sollen verschont bleiben?** Nein, keineswegs. Selbstverständlich haben auch mittelständische Verlage ganz konkrete Forderungen an ihre Handelspartner. Es geht hier weder, wie Sie ironisch bereits angemerkt haben, um die Rettung des Abendlandes noch um die Rettung des Grosso. Es geht um Gerechtigkeit und um Vernunft und Augenmaß. Das Grosso hat über die Jahre von Verhandlung zu Verhandlung immer Prozente abgeben müssen. Lediglich die Stichtagsregelung durchbrach diesen Brauch eher ungewollt und benachteiligte alle Verlage. Schluss muss dann sein, wenn die Grossisten ihre Marketingaufgaben nicht mehr erfüllen können, und wenn fortan mit zweierlei Maß gemessen wird. Uns nützt ein Grosso nichts, das nur noch Speditionsaufgaben wahrnimmt. Daher, trotz des Kostendrucks in vielen Verlagen aller Größenordnungen: Wir sollten die Kirche im Dorf lassen. Springers Verhandlungsergebnis ist eine Vereinbarung mit Ziel und Augenmaß.