

Aus Liebe zum Buch

DIE HUGENDUBEL-PARTNERWELT



GEMEINSAM
MEHR
ERREICHEN.

© Martus Knieling

Hugendubel
Die Welt der Bücher

Meine Buchhandlung • Mein Onlineshop • Meine App • Mein tolinio

Inhalt



- 4 Ihre Vorteile in der Hugendubel-Partnerwelt
- 5 Die Hugendubel-Partnerwelt
 - 6 Sortiment, Konditionen, Umsatzchancen
 - 7 Marketing für Ihre Buchhandlung
 - 8 Einbindung in die Hugendubel-Onlinewelt
 - 9 IT-Infrastruktur & geführte Prozesse im Tagesgeschäft
 - 10 Logistik & schlanke Prozesse
- 11 Partnerin und Partner auf Augenhöhe

Herzlich willkommen



Liebe Büchermenschen, so schaffen Sie sich Freiraum fürs Wesentliche

Hugendubel ist selbst ein inhabergeführtes Buchhandelsunternehmen mit langer Tradition. Wir wissen, wie viel Herzblut in Ihrem Unternehmen steckt und was es bedeutet, unternehmerisch frei zu bleiben. In der Hugendubel-Partnerwelt bewahren Sie Ihre individuelle Handschrift, zudem profitieren Sie von unserem starken Netzwerk.

Mit uns bleiben Sie eigenständige Unternehmerin bzw. eigenständiger Unternehmer und werden dort entlastet, wo es zählt: bei der Sortimentspflege, beim Warenrisiko, in der Logistik, der IT-Infrastruktur, in administrativen Prozessen und im Marketing. So wird Komplexität spürbar reduziert und es bleibt Ihnen mehr Zeit für das, was Ihre Buchhandlung einzigartig macht – Ihre Kundinnen und Kunden.

Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen unsere Partnerwelt im Detail vor, von den drei wichtigsten Argumenten bis hin zu unserer eigenen Marketingunterstützung – mit dem „Büchermenschen“-Magazin und „Welt der Kinder“, dem Magazin für den Lesenachwuchs.

Ihre Vorteile in der Hugendubel-Partnerwelt

Sie bleiben unabhängig – und wissen mit Hugendubel ein starkes, inhabergeführtes Familienunternehmen an Ihrer Seite

Sie führen Ihre Buchhandlung weiterhin eigenverantwortlich, mit eigener Marke und eigenem Team. Der Unterschied zu vielen anderen Partnermodellen: Hugendubel ist familien- und inhabergeführt zugleich. Wir kennen die Perspektive des unabhängigen Buchhandels aus eigener Erfahrung und gestalten die Partnerschaft auf Augenhöhe.

Kuratierte Sortimente ohne Warenrisiko

Im Rahmen der Partnerschaft übernimmt Hugendubel Ihren Warenbestand – das schafft Liquidität und nimmt Ihnen das Warenrisiko ab. Ein großer Teil Ihres Sortiments wird künftig zentral kuratiert und gepflegt. Das entlastet Sie spürbar bei Auswahl, Nachbestellung und Remission, ohne dass Sie Ihre eigene Handschrift verlieren.

Mehr Zeit für das Wesentliche

Deutlich weniger Komplexität in den Hintergrundprozessen schafft Entlastung und bedeutet mehr Zeit für die Beratung vor Ort. Ein ausgewogener Sortimentsmix aus Buch und Nonbook eröffnet Ihnen zusätzliche Umsatzchancen – und in Ihren eigenen Kompetenzfeldern ergänzen und schärfen Sie das Sortiment weiterhin ganz nach eigenem Ermessen.



Die Hugendubel-Partnerwelt

Ein Buchhändler berichtet

© Buchhandlung Frank



Andreas Frank

Buchhandlung Frank

„Mit Hugendubel habe ich einen starken Partner gefunden und erhalte gleichzeitig unsere Unabhängigkeit. So können wir uns stärker auf das konzentrieren, was uns ausmacht: persönliche Beratung und lokale Buchkultur. Zudem unterstützt uns Hugendubel mit guten und häufig selbsterklärenden Programmen und nimmt mir die gesamte Buchhaltung ab – die hat mir nie Spaß gemacht, aber wesentlich meinen Arbeitsalltag bestimmt.“

Wer wir sind

Wir begeistern Menschen für das Lesen und ermöglichen den Zugang zu Büchern in all seinen Formen. Mit unserer Omnichannel-Strategie verbinden wir dabei das Beste aus der digitalen und physischen Welt – sei es in unserem Onlineshop, in den Filialen oder durch ein starkes Netzwerk aus Partnern.

Wir schaffen inspirierende Orte, an denen Geschichten, Wissen und persönliche Entdeckungen im Mittelpunkt stehen. Als familiengeführtes Unternehmen sind uns individuelle Beratung sowie maßgeschneiderte Dienstleistungen und Professionalität besonders wichtig, um für unsere Kundinnen und Kunden da zu sein und unsere Partner erfolgreich zu unterstützen. Für ein einzigartiges Lese- und Einkaufserlebnis.

Sortiment, Konditionen, Umsatzchancen

Ein wesentlicher Aspekt der Kooperation ist das kuratierte, zentral gepflegte Sortiment – mit Freiräumen für Ihre eigenen Kompetenzen. Ergänzt wird das Angebot durch einen ausgewogenen Mix aus Buch und Nonbook mit günstigen Einkaufskonditionen ohne Warenrisiko.

- **Kuratierte, zentral gesteuerte Sortimente**

Ein Großteil Ihres Sortiments wird von unserem Einkaufsteam, bestehend aus erfahrenen Buchhändlerinnen und Buchhändlern, kuratiert und laufend aktualisiert. Das entlastet Sie bei Auswahl, Disposition und Remission erheblich – Sie müssen sich nicht mehr um jeden einzelnen Titel selbst kümmern.

- **Raum für eigene Schwerpunkte**

Sie kennen Ihre Kundschaft am besten. Deshalb bleibt es Ihnen freigestellt, das kuratierte Grundsortiment in Ihren Kernthemen und Spezialgebieten eigenständig zu ergänzen und zu schärfen.

- **Zugang zu neuen Sortimenten**

Über eine breite Anbindung an Nonbook-Hersteller erschließen Sie zusätzliche Umsatzchancen jenseits des klassischen Buchsortiments – von Papeterie über Geschenkartikel bis zu thematischen Trendsortimenten.

- **Liquiditätszufluss und Abgabe des Warenrisikos**

Mit der Übernahme des Warenbestands durch Hugendubel zu Beginn der Kooperation fließt Ihnen unmittelbar Liquidität zu. Kapital, das bisher im Warenbestand gebunden war, steht Ihnen damit für Ihren Standort zur Verfügung – etwa für Ladenbau, Veranstaltungen oder Ihr Team.

- **Günstige Konditionen durch Bündelung**

Durch den gebündelten Warenbezug von Hugendubel bei Verlagen und Nonbook-Lieferanten profitieren Sie von Konditionen, die Sie als einzelne Buchhandlung in der Regel nicht erzielen. Zusätzlich ist die Ware über Hugendubel versichert – auch dieses Risiko tragen Sie nicht mehr selbst.

Marketing für Ihre Buchhandlung

Die Partnerschaft mit uns bedeutet auch: Sie profitieren von zentral entwickeltem, hochwertig gestaltetem Marketing, das Sie in Ihrer Buchhandlung direkt einsetzen können – ohne selbst Ressourcen für die Konzeption aufwenden zu müssen.

- **„Büchermenschen“-Magazin**

Unser aufwändig gestaltetes Kundenmagazin „Büchermenschen“ bringt Empfehlungen, Themenwelten und Inspiration direkt zu Ihrer Kundschaft – und in Ihre Buchhandlung vor Ort.

- **Kindermagazin**

Mit unserem eigenen Kindermagazin sprechen Sie gezielt junge Leserinnen und Leser sowie deren Familien an und stärken die Position Ihrer Buchhandlung als Anlaufstelle für Leseförderung.

- **Leseempfehlung des Monats**

Wir stellen Ihnen monatlich zu der Leseempfehlung des Monats passende Plakate zur Verfügung.

- **Ihre Veranstaltungen bleiben in Ihrer Hand**

Ihre lokalen Veranstaltungsformate können Sie selbstverständlich weiterführen – inklusive eigenem Ticketverkauf vor Ort. Zentrale Marketingunterstützung ergänzt Ihre Arbeit, sie ersetzt sie nicht.



Einbindung in die Hugendubel-Onlinewelt

Als Partnerbuchhandlung sind Sie Teil der Hugendubel-Onlinewelt: Ihre Buchhandlung erhält eine eigene Filialseite auf hugendubel.de sowie in der Hugendubel-App und wird als Abholfach-Station eingebunden. So verbinden Sie Ihren Standort mit der Reichweite eines der großen Buchhandelsportale in Deutschland.

- **Sichtbar auf hugendubel.de und in der App**

Ihre Buchhandlung wird mit eigener Filialseite in den Onlineshop und in die App integriert – mit Adresse, Öffnungszeiten und Verfügbarkeiten. Kundinnen und Kunden, die online suchen, finden so direkt den Weg zu Ihnen vor Ort.

- **Zusätzliche Frequenz durch Click & Collect**

Als Abholfach-Station profitieren Sie von attraktiven Services wie Click & Collect: Online bestellte Titel werden in Ihrer Buchhandlung abgeholt. Das bringt zusätzliche Besucherinnen und Besucher in Ihr Geschäft – und damit neue Gelegenheiten für Beratung und Zusatzverkäufe.

- **Anbindung an die tolino-Welt**

Über Hugendubel sind Sie an die tolino-Welt angebunden: E-Books, E-Reader und Hörbücher werden Teil Ihres Angebots, ohne dass Sie eigene digitale Infrastruktur aufbauen müssen. So bedienen Sie auch digital lesende Kundinnen und Kunden über hugendubel.de.

- **Hugendubel-Geschenkkarte**

Die Hugendubel-Geschenkkarte ergänzt Ihr Service-Portfolio: Sie ist online, in allen Partnerbuchhandlungen und in allen Hugendubel-Filialen einlösbar. Das macht sie zu einem attraktiven Geschenk – und bringt zusätzliche Kundschaft zum Einlösen in Ihre Buchhandlung.

- **Die Hugendubel-App als digitaler Begleiter**

In der App stöbern Ihre Kundinnen und Kunden auch unterwegs im Sortiment, nutzen persönliche Empfehlungen, legen eigene Leselisten an oder scannen mit dem Schulbuchscanner ganze Bücherlisten ein. Digitale Services und persönliche Beratung vor Ort greifen so ineinander.





IT-Infrastruktur & geführte Prozesse im Tagesgeschäft

- **Integrierte und moderne Buchhandelstechnologie**

Wir stellen Ihnen ein modernes Warenwirtschafts- und Kassensystem bereit und übernehmen dessen laufende Pflege und Aktualisierung, sodass Sie stets auf dem aktuellen technischen Stand sind.

- **Schlanke Abrechnung**

Statt zahlreicher Einzelrechnungen verschiedener Lieferanten erhalten Sie eine gebündelte monatliche Abrechnung – das vereinfacht Ihre Buchhaltung spürbar.

- **Persönliche Betreuung und Einarbeitung**

Zu Beginn der Zusammenarbeit erfolgt die Einarbeitung in unsere Systeme und Prozesse durch eine intensive Schulung vor Ort. Im laufenden Betrieb stehen Ihnen unsere erfahrenen Kolleginnen und Kollegen aus dem Vertrieb als persönliche Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner zur Seite.

Logistik & schlanke Prozesse

Ein weiterer zentraler Baustein der Hugendubel-Partnerwelt ist unsere enge Zusammenarbeit mit unserem Logistikdienstleister Libri und dem hiermit verknüpften Zentrallager. Der Großteil Ihrer Ware erreicht Sie dadurch gebündelt „aus einer Wanne“ – statt vieler Einzellieferungen unterschiedlicher Verlage und Barsortimente.

- **Ein Lieferweg statt vieler Einzellieferungen**

Die gebündelte Anlieferung reduziert spürbar den Aufwand für Wareneingang und Verräumung in Ihrer Buchhandlung.

- **Gute Verfügbarkeit und zuverlässige Belieferung**

Ihre Ware wird stets über den optimalen Bestellweg eingekauft. Durch die starke Zentrallagerquote erreichen wir eine schnelle Verfügbarkeit bei vernachlässigbar geringer Stock-out-Quote zu attraktiven Konditionen – und damit eine zuverlässige Belieferung Ihrer Buchhandlung.

- **Schlanke Remissionsprozesse**

Auch die Rückführung nicht verkaufter Ware ist durch die zentrale Anbindung deutlich vereinfacht: Remissionen laufen ebenfalls gebündelt „in einer Wanne“ über unseren Dienstleister, sodass Sie sich weder um einzelne Verlagsvorgaben noch um separate Rücksendungen an viele Lieferanten kümmern müssen.

- **Instore-App: Prozesse direkt am Regal**

Suche, Bestellung, Wareneingang und Remission unterstützen wir durch unsere selbst entwickelte Instore-App. Damit sind die Kunden- und Warenflussprozesse direkt auf der Fläche am Regal durchführbar – Sie bleiben sichtbar und ansprechbar für Ihre Kundinnen und Kunden.

- **Weniger Verwaltungsaufwand, mehr Zeit für Beratung und Verkauf**

Weil Wareneingang, Verräumung und Remission schlanker ablaufen, gewinnen Sie und Ihr Team spürbar Zeit für die eigentliche Beratungs- und Verkaufstätigkeit vor Ort.



Partner auf Augenhöhe

- **Sie bleiben mit Ihrem Unternehmen eigenständig**

Sie bleiben Unternehmerin bzw. Unternehmer in eigener Verantwortung – für Ihr Team, Ihren Auftritt vor Ort und Ihre Kundenbeziehungen.

- **Regelmäßiger Austausch mit unserem Vertrieb**

Unsere Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter besuchen Sie regelmäßig zu Beginn und fortlaufend nach Bedarf in Ihrer Buchhandlung. In diesen Gesprächen vor Ort geht es um konkrete Themen Ihres Standorts – Sortiment, Flächen, Aktionen und Entwicklungen im Markt. Sie profitieren dabei von der Erfahrung aus einem breiten Filial- und Partnernetz und wir von Ihrem Blick auf Ihre Kundschaft vor Ort.

- **Check-ups & Beratung Ihrer Buchhandlung (nach Vereinbarung)**

Auf Wunsch bieten wir Ihnen als kostenpflichtige Zusatzleistung fundierte Check-ups und Beratung durch geschulte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Diese besuchen Ihre Buchhandlung als Kundinnen und Kunden und bewerten anschließend strukturiert, wie Warenpräsentation, verkaufsfördernde Maßnahmen und Positionierung auf Besucher wirken. Sie erhalten daraus eine konkrete Rückmeldung mit Ansatzpunkten, an denen sich Aufenthaltsqualität und Umsatz gezielt weiterentwickeln lassen.



Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Dann wenden Sie sich gerne an:

© Detlef Overmann.com



Claudia Ordelmans
Key Account Managerin Süd

Gestartet als Quereinsteigerin im Buchhandel bei Hugendubel, übernahm sie schnell die Aufgabe als Filialleiterin an verschiedenen Standorten. Nach zehn Jahren bei Libri als Key-Accounterin und Leitung des Vertriebsteams Süd unterstützt sie bei Hugendubel nun die Einbindung unabhängiger Buchhandlungen in Nachfolge- oder Partnerweltlösungen.

© Privat



Sabine Kuckuck
Key Account Managerin Nord

Selbst gelernte Buchhändlerin und rund zehn Jahre Inhaberin einer eigenen Buchhandlung im Harz, führte ihr Weg bewusst in den Filialbuchhandel über Boulevard (Buch • Kunst), zu Weiland und schließlich zu Hugendubel. Neben ihrer Tätigkeit als Regionalleiterin wird sie für Hugendubel nun unabhängige Buchhandlungen beim Schritt zum Einstieg in die Partnerwelt oder zum Verkauf begleiten.

Kontakt: partnerwelt@hugendubel.de

Weitere Informationen finden Sie auf hugendubel.com

Hugendubel
Die Welt der Bücher

Meine Buchhandlung • Mein Onlineshop • Meine App • Mein tolinio