

Hugendubel baut seine Partnerwelt für unabhängige Buchhandlungen aus

Verstärktes Key Account Management, flexible Modelle und Ausbau der Strukturen

München, 06. Oktober 2026. Mit seiner Partnerwelt hat Hugendubel eine zukunftsorientierte Plattform für unabhängige Buchhandlungen entwickelt. Sie verbindet deren unternehmerische und lokale Eigenständigkeit mit der Logistik-, Technologie-, Vertriebs- und Marktkraft des Hugendubel-Netzwerks. Ziel ist es, die wirtschaftliche Effizienz individuell geführter Buchhandlungen zu erhöhen und ihnen zugleich zu ermöglichen, ihre Individualität zu bewahren. Zudem trägt die Partnerwelt bei Anbindung an das Hugendubel-Filialnetzwerk dazu bei, möglichst viele Buchhandlungen als Orte der Begegnung und des kulturellen Austauschs zu erhalten.

Hugendubel erweitert Key Account Management

Um die unabhängigen Buchhandlungen in der Zusammenarbeit noch besser begleiten zu können, hat Hugendubel sein Key Account Management deshalb erweitert. Mit Claudia Ordelmans und Sabine Kuckuck stehen ab sofort Ansprechpartnerinnen zur Verfügung, die unterschiedliche Phasen und Perspektiven des Buchhandels aus eigener Erfahrung kennen – von der inhabergeführten Buchhandlung über Filialleitung und Vertrieb bis hin zu Fragen der Nachfolge und Integration.

Claudia Ordelmans, erfahrene Branchen- und Vertriebsexpertin, ist seit Mitte September im Partnerwelt-Team tätig. Sie bringt umfassende Erfahrung aus dem stationären Buchhandel, dem Vertrieb und der Beratung unabhängiger Buchhandlungen mit. Nach ihrer ersten beruflichen Station bei Hugendubel wechselte sie 2016 zu Libri, wo sie als Key Account Managerin und später als Teamleiterin im Vertrieb tätig war.

Sabine Kuckuck ist seit 2017 Regionalleiterin bei Hugendubel. Sie kennt sowohl den inhabergeführten als auch den Filialbuchhandel aus eigener unternehmerischer und leitender Erfahrung. Nach ihrer Ausbildung und Tätigkeit in inhabergeführten Buchhandlungen führte sie rund zehn Jahre lang eine eigene Buchhandlung, bevor sie in den Filialbuchhandel wechselte. Über Stationen bei Boulevard/Buch + Kunst und Weiland kam sie bereits vor einigen Jahren zu Hugendubel.

„Schon bei Libri durfte ich Buchhändler auf ihrem individuellen Weg unterstützen. Meine neue Aufgabe bei Hugendubel ermöglicht mir nun, ihnen auch eine tragfähige Perspektive an der Hand eines familiengeführten Unternehmens anzubieten“, freut sich Claudia Ordelmans. Sabine Kuckuck sagt über ihre neue Aufgabe: „Ich kenne beide Seiten des Buchhandels aus eigener Erfahrung: Ich habe selbst eine Buchhandlung aufgebaut und geführt und sie später verkauft. Deshalb weiß ich, welche unternehmerischen, wirtschaftlichen und auch persönlichen Fragen mit einem solchen Schritt verbunden sind. Ich freue mich sehr darauf, Buchhändler:innen bei diesem Prozess zu begleiten und gemeinsam mit ihnen eine gute Perspektive für die Zukunft ihrer Buchhandlung zu entwickeln.“

Auf der Frankfurter Buchmesse stehen Sabine Kuckuck und Claudia Ordelmans an Stand 4.1 H1 für Gespräche und Fragen zur [Hugendubel Partnerwelt](#) zur Verfügung.

Partnerwelt mit Bandbreite: Bereits verschiedene Konstellationen umgesetzt

Die Partnerwelt ist kein Zukunftsprojekt, sondern wird bei Hugendubel bereits in unterschiedlichen Formen praktiziert. In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen verschiedene Wege der Zusammenarbeit erfolgreich umgesetzt und dabei unterschiedliche Ausgangssituationen und Bedürfnisse unabhängiger Buchhandlungen abgebildet.

Zu den bereits realisierten und erfolgreich abgeschlossenen Konstellationen zählen unter anderem *Frank & Hugendubel*, *Stories & Hugendubel*, die *Gilde Buchhandlung* in Wildeshausen, die *Buchhandlung Heinemann* in Eschwege, die Übernahme des *Buchhauses am Markt* und des *Buchsalons* in Detmold, die *Hoehlsche Buchhandlung* Bad Hersfeld sowie die *Buchhandlung Beidek* in Südbaden. *Thomas Schröder* wird ab dem 1. November mit seinen drei Buchhandlungen in Flörsheim, Marburg und Frankfurt-Höchst mit der Hugendubel-Partnerwelt kooperieren. Zudem arbeitet Hugendubel seit einigen Jahren mit Partnern wie dem Kulturkaufhaus Dussmann in Berlin und der Buchhandlung Rombach in Freiburg zusammen.

Auch mit der Nordbuch Marketing GmbH verbindet Hugendubel eine langjährige Partnerschaft. Nun wurde diese Zusammenarbeit für den unabhängigen Buchhandel auf ein neues Fundament gestellt. Gemeinsam mit Libri als verlässlichem Logistikpartner bieten beide Unternehmen Buchhandlungen deutschlandweit die Möglichkeit, auf breitere Sortimente, bessere Konditionen und schlanke Prozesse zuzugreifen – ohne dabei ihre Identität aufzugeben.

Wirtschaftliche Stärke und lokale Identität verbinden

Die Partnerwelt fokussiert die Verbindung von zentraler Leistungsfähigkeit und lokaler Eigenständigkeit. Die teilnehmenden Buchhandlungen können ihre individuelle Positionierung, ihre Kundenbeziehungen und ihre lokale Identität bewahren und gleichzeitig auf Strukturen zurückgreifen, die sie allein nur mit erheblichem Aufwand aufbauen könnten.

Dazu gehören insbesondere die Anbindung an das Hugendubel-Zentrallager und damit eine deutlich erweiterte Titelverfügbarkeit, optimierte Logistikprozesse wie die ‚Belieferung aus einer Wanne‘, digitale Vertriebsmöglichkeiten sowie die Verbindung von stationärem Geschäft, Onlinehandel und App. Hinzu kommen gezielte Marketing- und Verkaufsförderungsmaßnahmen für eine stärkere Sichtbarkeit am Point of Sale sowie – je nach Modell – weitere Leistungen aus dem Hugendubel-Netzwerk.

Vielfalt erhalten, Zukunft sichern

Der stationäre Buchhandel steht vor wachsenden wirtschaftlichen Herausforderungen: Steigende Kosten, höhere Anforderungen an Sortimentstiefe und -breite, veränderte Kundenerwartungen und der zunehmende Wettbewerbsdruck durch den Onlinehandel verlangen nach leistungsfähigen Strukturen und neuen Formen der Zusammenarbeit. Gleichzeitig ist die Vielfalt inhabergeführter Buchhandlungen ein wesentlicher Bestandteil der deutschen Buchhandelslandschaft.

„Der unabhängige Buchhandel ist unverzichtbar für die Vielfalt unserer Buchhandelslandschaft. Unsere Partnerwelt ist kein Modell von der Stange: Wir entwickeln gemeinsam mit den Buchhändler:innen wirtschaftlich tragfähige Lösungen, die ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken und ihre Individualität bewahren. Damit wollen wir dazu beitragen, dass auch künftig möglichst viele unterschiedliche Buchhandlungen ihren Platz in unseren Städten und Regionen behalten“, fasst Nina Hugendubel, geschäftsführende Gesellschafterin von Hugendubel, die Partnerwelt zusammen.

Über die Hugendubel Partnerwelt

Die Partnerwelt ist als flexibles Modell mit unterschiedlichen Integrationsmöglichkeiten angelegt. Hugendubel bietet dabei keinen standardisierten Weg, sondern entwickelt gemeinsam mit den jeweiligen Partner:innen eine Lösung, die zur wirtschaftlichen Situation, zur Ausrichtung und zu den Zukunftsplänen der Buchhandlung passt. Das Spektrum reicht von der Anbindung an das Hugendubel-Zentrallager und klassischen Kooperationsmodellen über die Nutzung einzelner Plattform-, Technologie- und Serviceleistungen bis hin zu einer vollständigen Übernahme und Integration in das Hugendubel-Netzwerk. Auch die Anbindung an das B2B-Geschäft von Hugendubel über die Hugendubel Fachinformation sowie an weitere interne Serviceangebote kann Bestandteil einer solchen Zusammenarbeit sein.

Über Hugendubel

1893 gegründet, bekennt sich Hugendubel nach über 130 Jahren Firmenhistorie auch heute eindeutig zum Buch. Mit deutschlandweit mehr als 100 Filialen, dem Online-Shop Hugendubel.de und der größten deutschsprachigen Buchcommunity lovelybooks.de ist Hugendubel eines der traditionsreichsten Buchhandelsunternehmen Deutschlands. Unter der Leitung der Geschwister Nina und Maximilian Hugendubel ist das Unternehmen in der fünften Generation familiengeführt. Derzeit beschäftigt das Unternehmen deutschlandweit rund 1.600 Mitarbeiter:innen.

Pressekontakt:

Leitung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Cristina Herrmann, presse@hugendubel.de, 089-5523-3759