

## UNTERNEHMENSGRUPPE DR. ECKERT

**Mit Service Kunden binden**

Das Käufer- und Leseverhalten verändert sich zunehmend. Entweder lesen die Menschen immer weniger und verbringen ihre freie Zeit mit der Nutzung von digitalen Kommunikationskanälen oder sie bestellen ihre Literatur über Online-Buchhandlungen. Die Folgen bilanziert der stationäre Buchhandel mit Umsatzeinbrüchen.

Davon bleiben im Prinzip auch die Umsätze des Bahnhofsbuchhandels nicht unberührt, doch für die Unternehmensgruppe Dr. Eckert zieht Geschäftsführer Torsten Löffler allerdings eine positive Bilanz des Jahres 2017:

**DNV: Wie beurteilen Sie die Situation des Buchhandels und speziell des Travel Retails ein?**

**Torsten Löffler:** Im Unterschied zu den Zahlen, die wir vom stationären Buchhandel hören, war das vergangene Jahr



**Torsten Löffler**  
Geschäftsführer,  
Unternehmensgruppe Dr. Eckert, Berlin

für die Unternehmensgruppe Dr. Eckert sehr stabil. Im Gesamtjahr bewegten wir uns mit einem leichten Minus von 0,5 Prozent etwa auf Vorjahresniveau. Und im Dezember lagen wir sogar 1,5 Prozent über dem Vorjahresmonat. Nach der Entwicklung in den Vorjahren ist das eine deutliche Verbesserung.

Allerdings sehe ich auch, dass uns in 2017 einige Sondereffekte wie der

Bahnstreik oder die Folgen langwieriger Umbaumaßnahmen erspart geblieben sind.

**DNV: Worin sehen Sie für Ihr Unternehmen aktuell die größten Herausforderungen?**

**Löffler:** Als größte Herausforderung ist sicherlich zu sehen, dass wir unseren hohen Standard trotz steigenden Kostendrucks weiter halten wollen. Wir müssen unsere Kunden mit herausragendem Service an uns binden und uns bemühen, sie trotz aller Online-Möglichkeiten möglichst oft in unseren Filialen wiederzusehen. Das gilt besonders für Online-Kunden: Derzeit ist Click & Collect deren bevorzugte Einkaufsmethode – daheim bestellen und in der Filiale abholen. Da ist es gut, wenn man als Bahnhofsbuchhandlung sieben Tage die Woche von früh bis spät geöffnet hat. (RD)

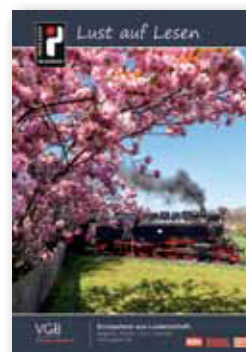
## SORTIMENTS-MARKETING-AKTION

**Verlagsgruppe Bahn wirbt im Bahnhofsbuchhandel**

Vom 19. Februar bis 18. März steht das Thema Eisenbahn Modellbau im Mittelpunkt einer bundesweiten Sortimentsmarketingaktion im Bahnhofsbuchhandel. Das Motto der Aktion, die in Kooperation mit der VGB Verlagsgruppe Bahn und dem Nationalvertrieb MZV Moderner Zeitschriften Vertrieb stattfindet, lautet „Kompetenz aus Leidenschaft“. Im Zentrum der Plakataktion stehen die Zeitschriften,

Bücher, DVDs und Kalender der VGB Verlagsgruppe Bahn, die im Aktionszeitraum im Bahnhofsbuchhandel aufmerksamkeitsstark präsentiert werden.

In der VGB Verlagsgruppe Bahn erscheinen unter anderem die Zeitschriften *Bahn Epoche*, *Miba*, *Digitale Modellbahn*, *Eisenbahn Journal* und *Modelleisenbahner*. (AK)

**Verband Deutscher Bahnhofsbuchhändler e.V.****Geschäftsstelle des Verbandes Deutscher Bahnhofsbuchhändler e.V.:**

c/o Dr. Michael Roggen, Sternstraße 67, 40479 Düsseldorf · **Telefon:** 0211 491598-7, **Telefax:** 0211 491598-98

**E-Mail:** Ursula.Roggen@t-online.de · **Internet:** www.vdobb.de

**Vorsitzender:** Peter Obeldobel, Hamburg; **2. Vorsitzender:** Torsten Löffler, Berlin; **Schatzmeister:** Daniel Seidl, Düsseldorf

**Verantwortliche DNV-Redakteure:** Ralf Deppe, Tel.: 040 609009-80, E-Mail: ralf.deppe@presse-fachverlag.de  
Aynur Kaya, Tel.: 040 609009-93, E-Mail: aynur.kaya@presse-fachverlag.de