

XXIV. Die Beck'sche Unternehmensgruppe.

Synergien

Von Hans Dieter Beck

Die Beck'sche Unternehmensgruppe besteht aus vier Hauptkomponenten: den inländischen Verlagen, der Druckerei in Nördlingen, den Buchhandlungen und den Auslandsverlagen. Wie komplex dieses Gebilde ist, darüber gibt diese Festschrift beredete Auskunft. Nun soll der Blick auf die einzelnen Teile geworfen werden, und es sollen die Synergien herausgeschält werden.

Der Verlag soll hier nicht mehr ausführlich behandelt werden. Im Kapitel über beck-online ist der allmähliche Übergang auf die elektronischen Informationsmedien beschrieben worden und der Rückgang der Printprodukte, der damit zwangsläufig verbunden ist.

1. Die Nördlinger Druckerei

Die Druckerei in Nördlingen war die historische Urzelle des Unternehmens. Über ihre Entwicklung geben frühere Schriften Zeugnis (vor allem Albert Heinrich, Die C.H. Beck'sche Buchdruckerei Nördlingen, 1980). Die Kooperation zwischen dem Verlag und seiner Hausdruckerei hat in der Vergangenheit sehr nützliche Ergebnisse gebracht: Die Setzerei konnte sich auf die Bedürfnisse des juristischen Verlages hinsichtlich Typographie und Buchgestaltung voll einstellen. Hier ging es zum Beispiel um die Speicherung des Altsatzes zum Zwecke der Verwendung bei Neuauflagen. Außerdem war für den Verlag ein professioneller Umgang mit Dünndruckpapier wichtig. Dem konnte bei der Anschaffung von Rotationsmaschinen Rechnung getragen werden. Exakte Bohrung und Schlaufung von Ergänzungslieferungen hatten hohen Stellenwert. Dafür hat die Druckerei spezielle Maschinen bauen lassen, die es anderswo nicht gibt. Diese sichtbare und nützliche Anpassung der Druckerei an den Verlag hat – vor allem früher – zu einer spürbar kostengünstigeren und, wo es darauf ankam, auch schnelleren Produktion beigetragen.

Heute gibt es zunehmend Faktoren, die das Führen und den Einsatz einer Hausdruckerei problematischer als früher gestalten:

- a) Die neue Technologie ist oft sehr aufwendig und reicht dann in ihren Einsatzmöglichkeiten weit über die eigene Verlagsdruckerei hinaus.
- b) Neue Maschinen mit hohen Laufgeschwindigkeiten haben hierzulande zu Überkapazitäten geführt, welche die Druckereidruckpreise sehr stark haben sinken lassen.
- c) Um im verschärften Wettbewerb zu bestehen, müssen sich die Druckereien heute auf bestimmte Formate, Techniken und Qualitäten spezialisieren. Eine Hausdruckerei kann deshalb zumeist nicht mehr alle Anforderungen eines Verlages erfüllen.
- d) Das Internet hat sich insgesamt zu einem gefährlichen Konkurrenten der Druckindustrie entwickelt. Die kostenlosen Informationen aus dem Netz haben die Druckauflagen von Büchern und Zeitschriften sinken lassen und die Druckbranche in wirtschaftliche Schwierigkeiten gebracht.
- e) Auch verlangt das Führen einer Druckerei heute sehr spezielles technisches und kaufmännisches Know-how. Deshalb haben viele Verleger die Konsequenzen gezogen und sich von ihren Druckereien getrennt.

Wie sind nun unter diesen eher ungünstigen Prämissen die Zukunftsaussichten der Beck'schen Druckerei?

Festzustellen ist, dass die oben beschriebenen Synergien im Beck'schen Verbund noch wirksam sind und es ist eine weitere dazugekommen: Die Nördlinger Setzer, Programmierer und Informatiker haben erstklassisches Know-how in der computerisierten Verwaltung juristischer Texte erlangt. Dies hat wesentlich beim Aufbau der Datenbank beck-online mitgeholfen. Dieser wichtige Beitrag kann bei beck-online nicht mehr weggedacht werden.

Somit ist die Gesamtbilanz der Zusammenarbeit zwischen Verlag und Druckerei Beck eine günstige. Darum wird man auch in Zukunft auf eine fruchtbare Kooperation hoffen können.

2. Die Buchhandelsgruppe Schweitzer Fachinformationen

Die Buchhandlungsgruppe Schweitzer Fachinformationen hatte ihren Anfang 1970 mit dem Erwerb der Buchhandlung Schweitzer Sortiment in München. In den darauffolgenden Jahren wurden in deutschen Großstäd-



Zentrum der Schweitzer Buchhandelsgruppe in München am Lenbachplatz.

ten weitere Buchhandlungen mit juristischem Programm dazu erworben, insbesondere die Buchhandlungen Witsch in Köln, Kerst in Frankfurt, Mauke und später Boysen in Hamburg, Goethe in Düsseldorf, Schweitzer in Berlin, Büttner in Nürnberg, Hoser in Stuttgart, Kamloth in Bremen. Bei all diesen Firmen stand die Belieferung der juristischen Kunden im Vordergrund. Die auch vorhandenen Buchläden spielten dagegen schon immer eine untergeordnete Rolle. Der im Allgemeinen treue Kunde wird laufend über die Neuerscheinungen informiert, die ihm auch großzügig zur Ansicht überlassen werden.

Heute ist das Geschäft der Schweitzer Fachinformationen in starkem Maße durch die Versorgung großer Kunden (Behörden, Wirtschaftsunternehmen) geprägt, die alles Erforderliche an gedruckter Information bei Schweitzer bestellen, ohne sich auf Rechtsliteratur zu beschränken. Es werden alle Arten von Veröffentlichungen geliefert, auch Zeitungen, Importware aus dem Ausland und elektronische Produkte. Der Kunde ist mit Schweitzer elektronisch vernetzt und hat Zugriff auf einen Katalog mit Millionen von Veröffentlichungen.

Suchen wir nun nach Synergien zwischen dem Verlag und der Buchhandelsgruppe, so spielt dabei kaum eine Rolle, eventuell Beck'sche Verlagswerke noch intensiver verkaufen zu können. Wohl aber kann es für den Verleger wertvoll sein, im Kontakt mit der Buchhandlung eine größere Nähe zu den Kunden zu gewinnen, für die er letztlich produziert. Und

er kann etwas über deren Arbeitsweise und Bedürfnisse lernen. Denn in der Juristenwelt laufen dynamische Wandlungsprozesse ab: Wie mannigfaltig sind zum Beispiel heute die Fachgebiete und die Kanzleitypen, mit denen Rechtsanwälte arbeiten! Alle anfallenden Informationsbedürfnisse zu befriedigen ist für den Verlag nicht möglich. Aber er kann Schritte in Richtung «maßgeschneiderte Produkte» tun.

Auch für die Gruppe Schweitzer Fachinformationen ist das Internet ein harter Wettbewerber geworden. Zum einen sind es die E-Commerce-Buchhandlungen, allen voran «Amazon» oder «buch.de», die als Versender mit dynamischen Wachstumsraten die über das Internet vom Kunden gefundenen Bestellobjekte abwickeln. Daneben sind es die Datenbanken, wie zum Beispiel beck-online oder juris, die den Juristen unmittelbar mit elektronischen Informationen versorgen und damit die Bedeutung der Druckerzeugnisse allmählich reduzieren. Schweitzer bemüht sich erfolgreich, auch seinerseits Datenbanken und eBooks in sein Angebot einzubeziehen; doch sind dem gewisse Grenzen gesetzt, weil die Datenbankbetreiber und die eBook-Verlage großen Wert auf unmittelbaren (elektronischen) Kontakt mit dem Endkunden legen. So erkennt die Schweitzer Buchhandelsgruppe, wie der gesamte deutsche Buchhandel: Man muss die Flächen und die Verwaltungskosten reduzieren, um sich an den allmählich kleiner werdenden Markt anzupassen.

3. Auslandsverlage

Werfen wir nun einen Blick auf die Auslandsverlage, die C.H.Beck zum Teil erworben, zum anderen Teil, etwa in Polen, Tschechien und Rumänien, von Grund auf aufgebaut hat.

Die jungen Demokratien in diesen Ländern haben noch manche weitere Entwicklungsschritte vor sich und die Rechtsordnungen werden sich dort noch feiner ausformen müssen. Somit ist ein weiteres Wachstum beim Bedarf für juristische Informationen zu erwarten. Daneben müssen hier die Beck'schen Datenbanken erst noch zur vollen Reife entwickelt werden. Dies erfordert hohe Investitionen.

Synergien ergeben sich zu Gunsten dieser Auslandsverlage vor allem durch die Übertragung des deutschen Know-how. Es geht zum Beispiel darum, wie man Gesetze praxisnah kommentiert, welche Werktypen sich bei Beck bewährt haben, welche Typographie man anwendet und wie man vom Lektorat aus die Qualität überwacht. Vielfältiger Erfahrungsaustausch

ergibt sich auch zwischen den Auslandsverlagen untereinander. Brennende Themen liefern dabei immer wieder die Datenbanken.

Unser Verlag für Rechtsliteratur in der Schweiz, Helbing & Lichtenhahn in Basel, ist ein Beispiel eines erfolgreichen Verlages ohne elektronische Produkte. Dass man hier noch ohne Datenbank auskommt, liegt an der gegliederten Produktgruppe der «Basler Kommentare», welche für die Juristen in der Schweiz die wichtigsten Wünsche erfüllen: Gründlichkeit, kompakte Übersichtlichkeit und Aktualität. Doch damit ist das Nachdenken über weitere Verbesserungen nicht verstummt.

Für das Stammhaus in München bedeutet der Besitz der Auslandsverlage einen Erfahrungsgewinn und einen ersten Schritt in Richtung Internationalisierung. Dies hat seine eigene Bedeutung in der sich auf mehreren Gebieten (Naturwissenschaft, Zeitungen, Belletristik) entwickelnden global orientierten Verlagswelt. Hier handelte es sich bisher vor allem um eine Domäne der großen Medienkonzerne. In der juristischen Verlagswelt haben zwei große internationale Gruppen, Wolters Kluwer und Reed Elsevier/LexisNexis Niederlassungen in vielen Ländern gegründet. Durch unsere Auslandstöchter treten wir mit diesen Gruppen in einen Wettbewerb, haben aber mit ihnen auch immer wieder lehrreiche Dialoge. Diese Gespräche helfen uns, die großen Konzerne besser zu verstehen und zugleich unseren Horizont in der internationalen Verlagswelt zu erweitern.

