

## Fragen und Antworten

### **Sie beschreiben Sich als 'der Buchhandel mit der sozialen Seite'. Was bedeutet für Sie sozialer Buchhandel? Und worin unterscheidet er sich von den großen Online-Buchhändlern wie etwa Amazon?**

Zur Beantwortung dieser Frage lohnt es sich ein wenig weiter aus zu holen. Im Jahr 2005 hatte sich ein kleiner Freundeskreis an überwiegend Augsburgener Studenten zusammen gefunden, die sich damit beschäftigten, die Welt zu verbessern - eine Art Gruppe an "Weltverbesserern" sozusagen. Dabei entwickelten die Freunde einige Ideen, wie man etwas Gutes tun könnte, doch wurde ihnen schnell bewusst, dass es gar nicht so einfach ist diese Visionen ohne nennenswerte finanzielle Grundlage umzusetzen. So war die Idee geboren, erst einmal etwas aufzubauen, womit sich Geld generieren lässt um dann in einem weiteren Schritt die Ideen umsetzen zu können. Aufgrund der Nähe aller Team-Mitglieder zu Büchern und der allgemeinen Meinung, dass Buchhändler eine tolle Tätigkeit wäre, kamen sie darauf einen Onlinebuchhandel zu entwickeln. Die Verbindung von Sozialem und Wirtschaftlichem war also geschaffen und die Idee eines Buchhandels mit sozialer Seite war geboren. Um schon von Anfang an die soziale Idee auch dort zu integrieren, beschloss die Gruppe 50% (später wurde es dann sogar auf 75% ausgeweitet) des Gewinns an soziale, kulturelle und ökologische Projekte zu spenden. Das Team war somit von Anfang an bereit auf einen großen Teil des Gewinns zu verzichten, um damit gesellschaftlich etwas zu verbessern und das in den verschiedensten Bereichen, wie die unterschiedlichen Spendenempfänger zeigen. Sozialer Buchhandel bedeutet also für uns von buch7.de, dass wir mit dem Verkauf von dem Kulturgut Buch einen sozialen Mehrwert leisten. Mit unserem Wissen, dass wir uns durch unser Studium oder außeruniversitär angeeignet haben, engagieren wir uns mit buch7.de gesellschaftlich und haben dabei die Möglichkeit nicht nur einen Bereich zu unterstützen, sondern Hilfe bei vielen Projekten leisten zu können. Für mich persönlich ist buch7.de die Möglichkeit der Gesellschaft etwas zurück zu geben, mich für andere zu engagieren und mehr bewegen zu können, als es für mich als Einzelperson möglich wäre. Und diese Möglichkeit habe nicht nur ich durch meine konkrete Arbeit, sondern durch die Buchpreisbindung bietet buch7.de allen Online-Buchkäufern die Möglichkeit, ohne Mehrkosten Spenden mit ihrem Buchkauf zu erzeugen und so ihren Beitrag zu leisten.

### **Seit wann gibt es Buch7.de und wie ist die Idee dazu entstanden?**

Im November 2007 wurde nach einigen Monaten der Ideenentwicklung, der Einholung umfangreicher Informationen zu rechtlichen Fragen wie auch zu Abläufen bei der Buchbestellung, Verhandlungen mit Großbuchhändlern und der Eigenentwicklung des Shops, der offizielle Startschuss gegeben. Der Online-Shop ging erfolgreich ans Netz und die erste Spende in Höhe von 200€, aus den Gewinnen der Probephase, wurde an die Motorradstreife des Roten Kreuzes Augsburg-Land überreicht. Bald danach im Februar 2008 wurde buch7.de zur GmbH umgewandelt. Diese Leistung der Studenten wurde auch 2008 mit dem Augsburgener Zukunftspreis belohnt. Die Idee des sozialen Onlinebuchhandels stammte also von sieben Augsburgener Studenten. Bei der Gründung hatte sich die Anzahl der Mitglieder bereits auf elf Leute erhöht, die gemeinsam den Gründungsvertrag unterzeichneten. Dabei stammten die Mitglieder aus völlig verschiedenen Studiengängen.

Man möchte meinen, die jungen Gründer hätten ab da mit ihrer sozialen Idee einen gut laufenden Onlinebuchhandel geführt. Leider war das nicht der Fall. Zwar waren die Leute, die von dem Konzept von buch7.de erfuhren, hell auf begeistert, doch aus Bequemlichkeit wechselten nur die Wenigsten von anderen Online-Buchshops zur sozialen Alternative buch7.de. In den Jahren darauf dümpelte buch7.de dahin. Die Umsätze waren nicht ausreichend hoch um davon Jobs zu schaffen oder langfristig davon zu leben, aber doch zu hoch um den Onlineshop wieder zu schließen. Anfang 2013 kam dann die Kehrtwende.

**Sie rufen dazu auf, Bücher wieder offline im lokalen Buchhandel zu kaufen. Schaden Sie damit nicht Ihrer eigenen Geschäftsidee?**

Das Wachstum von buch7.de soll bewusst nicht auf dem Rücken des lokalen Buchhandels umgesetzt werden. Im Gegenteil: wir werben mit dem Slogan "Am liebsten kaufe ich beim lokalen Buchhandel - aber wenn schon online, dann bei buch7.de". Und genau dieser Satz spiegelt unsere Haltung hier wieder. Der lokale Buchhandel kann Buchkäufern und dem Kulturgut Buch viel Mehrwert bieten, wie bspw. durch individuelle Beratung und das Anbieten von Lesungen. In keinem Fall möchten wir diese Vorteile, die wir als Onlinehandel nicht bieten können, minimieren. Wir sehen unsere Zielgruppe gerade bei Menschen, die aus den unterschiedlichsten Gründen bereits ihre Bücher oder auch CDs und DVDs über das Internet bestellen. Diesen Menschen möchten wir mit einer Bestellung die Chance geben, nebenbei, ganz ohne Mehrkosten und ohne weiteren Zeitaufwand Gutes in Form von Spenden zu ermöglichen. Unsere Geschäftsidee ist in keinem Fall Wachstum um jeden Preis. Wir sind glücklich darüber, wie viel wir bereits erreicht haben und über die Unterstützung die wir so durch Spenden schon leisten konnten. Wir wollen der Gesellschaft Mehrwert in vielerlei Hinsicht bieten und sie nicht durch den Verlust des lokalen Buchhandels "ärmer" machen.

**75 % Ihres Gewinns spenden Sie für soziale Projekte. Gewinnmaximierung scheint also nicht Ihr Primärziel zu sein. Welche Ziele verfolgen Sie stattdessen mit Buch7.de?**

Unser Hauptziel ist definitiv die Erhöhung der Spendensumme. Unser Geschäftsführer Benedikt Gleich verwendete einmal den Vergleich "Wenn jeder zehnte Bundesbürger seine Bücher bei buch7.de kaufen würde, so könnten wir jährlich Spenden in Höhe von 50 Millionen Euro ermöglichen." Das zeigt wie viel Potential in der deutschen Gesellschaft und der Idee von buch7.de noch steckt. Neben hohen Spenden und der so entstehenden Unterstützung vieler wertvoller Projekte in Deutschland, denen es sonst trotz großem Engagement vieler Ehrenamtlicher an finanzieller Hilfe fehlt, möchten wir unseren Kunden einen optimalen Service bieten. Dafür arbeiten wir beständig an der Verbesserung unseres Shops und der optimalen Unterstützung der Kunden auf der Suche nach interessanten Büchern. Zudem legen wir viel Wert auf einen individuellen, persönlichen und immerzu freundlichen Kundenservice. Hierzu bekommen wir auch viel positives Feedback von unseren Kunden wie folgende Kundenrückmeldungen zeigen:

"Ganz herzlichen Dank! Ihr seid super! Ich freu mich, dass ihr beweist, dass es auch anders geht und wünsche Euch ganz viel Erfolg!"

Petra P.

"...also Ihr Engagement und Service berühren mich echt, vor allem diese prompte Kommunikation. Das hat heute schon Seltenheitswert! :-)"

Mit freundlichen Grüßen aus Heidelberg

Ursula G.

"...bin begeistert wie schnell und unkompliziert das alles bei Euch ist. Finde ich echt toll.

Herzlichen Dank und schöne Grüße"

Martina K.

"Liebes Buch7 Team,

Schön dass es Euch gibt. Jetzt macht Bücherbestellen wieder Spaß

und hat eine Gemeinschaft fördernde Wirkung im Feld.

Mit herzlichen Grüßen"

Stefan A.

Das bedeutet, dass es uns sehr am Herzen liegt, dass sich unsere Kunden bei uns in guten Händen fühlen. Damit dies auch so bleibt, ist ein Ziel, dass wir nicht aus den Augen verlieren werden, der Erhalt unserer sehr guten Betreuung und den beständigen Ausbau unseres Kundenservice-Teams, so dass wir eine schnelle Beantwortung von Fragen gewährleisten können.

Wo wir gerade bei unseren Mitarbeitern sind: Im Dezember 2013 haben wir begonnen, unsere ersten Mitarbeiter (d.h. uns selbst) anzustellen, während wir vorher ehrenamtlich bzw. aus unternehmerischer und idealistischer Überzeugung für buch7.de gearbeitet haben. Im Dezember 2013 waren es nur zwei 450-€-Jobs. Seitdem kamen acht weitere Mitarbeiter dazu, so dass wir aktuell zehn Mitarbeiter auf Teilzeit- und 450-€-Jobs beschäftigen. Die 450-€-Jobs sind dabei für unser Team in den allermeisten Fällen die Wunschlösung, weil sie gut als Zweitjob oder als kleiner Nebenverdienst zur Elternzeit dazu passen. Ein paar von uns wären auch bereit, mehr zu arbeiten und das ist auch unser Ziel: Mehr "richtige" Jobs als Ergänzung zu den 450-€-Jobs zu schaffen, wobei diejenigen, für die der 450-€-Job die Wunschlösung ist, diesen natürlich auch behalten sollen - natürlich immer vorausgesetzt, es gibt genug Bestellungen, denn wir können nur mit dem Geld wirtschaften, das wir einnehmen. Besonders wichtig ist es uns bei unseren Jobs die Vereinbarkeit von Familie und Beruf bestmöglich zu unterstützen. Mittlerweile beschäftigen wir sechs Mitarbeiter, die Kinder im Alter von 11 Monaten bis zu 12 Jahren haben. Wir wollen dabei Eltern die Chance bieten nach der Geburt der Kinder wieder eine Tätigkeit aufzunehmen und dabei so flexibel wie irgendwie möglich von zu Hause zu arbeiten, während beispielsweise die Kinder in der Kita, Kindergarten oder Schule sind oder ihr Mittagsschlafchen machen. Hier bieten wir vor allem auch die Möglichkeit aus anderen Berufsfeldern in den Kundenservice umzusteigen. Vor kurzem erst haben wir eine Berufsschullehrerin und eine ehemalige Friseurmeisterin eingelernt. Langfristig haben wir uns zum Ziel gesetzt auch Vollzeitstellen zu schaffen, weitere Mitarbeiter einzustellen und das alles zu fairen Löhnen.

Zusammengefasst sind unsere Ziele die Erhöhung der Spendensumme, die Gewährleistung einer optimalen Kundenbetreuung und der Ausbau unseres Teams sowie die Schaffung von Vollzeitstellen. Um all diese Ziele erreichen zu können, arbeiten wir fleißig daran buch7.de bekannter zu machen und Menschen auf unsere Idee aufmerksam zu machen. Denn nur wenn die Menschen buch7.de kennen, können sie auch Kunden werden und zur Verwirklichung der Ziele beitragen.

**Welche Summe konnten Sie bereits spenden? Wie hoch sind die monatlichen Spenden?  
Allgemein formuliert: Wie laufen die Geschäfte?**

Mit Stolz dürfen wir berichten, dass wir bisher schon mehr als 100.000 Euro an soziale, kulturelle und ökologische Projekte spenden konnten. Wir gehen davon aus, dass wir die nächsten Monate Spenden in Höhe von 3.000 bis 5.000 Euro ermöglichen können. Das sind Beträge, die wir uns vor drei Jahren nicht hätten erträumen lassen. Damals gab es noch Spenden in Höhe von 250,- Euro. Unsere

Spendenempfänger können Sie unter folgendem Link finden:  
[https://www.buch7.de/static/sozeng\\_projects](https://www.buch7.de/static/sozeng_projects).

Wir informieren dabei unsere Kunden über jeden Spendenempfänger genau und möchten so eine hohe Transparenz bieten. Das Wachstum seit 2013 ist dabei beeindruckend: Die Umsätze sind seit Januar 2013 um etwa das Dreißigfache gestiegen. Inzwischen ist aus buch7.de also ein erfolgreiches Unternehmen geworden, das ca. 80.000 Bestellungen von mehr als 20.000 Kunden abgewickelt hat. Diese Zahlen sind gering im Vergleich zu den Umsätzen von Amazon, aber für die mehr als 90 Spendenempfänger machen diese unerwarteten "Geschenke" einen großen Unterschied. So kann z.B. das Medinetz Rhein-Neckar dank der Förderung durch buch7.de mehreren Schwangeren ohne Papiere eine sichere Geburt im Krankenhaus finanzieren. Unabhängig von der Beurteilung der Migrationsproblematik tragen die ungeborenen Kinder sicherlich keine Verantwortung an der Situation ihrer Mütter ohne Pass – und deswegen will buch7.de hier unkompliziert und konkret helfen.

Mittlerweile haben wir auch eine Größe erreicht, die es uns ermöglicht als Unternehmen, Unterstützung ohne die der Aufbau von buch7.de nicht möglich gewesen wäre, indirekt wieder zurückzugeben. Im März 2015 verlieh buch7.de mit zahlreichen namhaften Partnern den "buch7.de-Open-Source-Preis 2014 - Auszeichnung für freie Software" und unterstützt so mit Preisgeldern im Gesamtwert von 3.500,- Euro herausragende Open-Source-Projekte. Bei den drei Gewinnern handelt es sich um die Projekte Lychee, Bloonix und CiviCRM. Von Anfang an war bei buch7.de freie Software im Einsatz, z.B. Linux, MySQL, Ruby on Rails oder die Volltext-Suchfunktion von Solr. Daher möchte buch7.de gemeinsam mit seinen Partnern der Open-Source-Gemeinde etwas zurückgeben und den Autoren von freier Software mit dem Preisgeld finanziellen Spielraum für die Weiterentwicklung ihrer Projekte verschaffen. So soll der wichtige Beitrag vieler engagierter Entwickler gewürdigt und gleichzeitig die Bekanntheit der prämierten Projekte erhöht werden.

Allgemein können wir also sagen, dass die Geschäfte bei buch7.de gut laufen - die Umsätze, die Kundenzahl, die Anzahl an Bestellungen und die Spendensummen steigen jeden Monat und wir blicken freudig dem nahenden Weihnachtsgeschäft entgegen.

### **Was bewirkt all das Wachstum?**

Nach so viel Wachstum muss auch die Frage gestellt werden, was dieses Wachstum alles bewirkt. Von oben betrachtet natürlich mehr Spenden, aber auch mehr Arbeit und deswegen notwendigerweise mehr Personal. Ein großer Schritt ist schon geschafft: Jeder, der für buch7.de regelmäßig arbeitet, wird auch dafür bezahlt. Dadurch ist allerdings unsere Spenden-Quote von knapp 10% auf etwas über 5% gesunken - also um etwa den Betrag, den die Gehälter ausmachen. Dafür ist die Kundenservice-Qualität stark gestiegen, weil wir so eine noch größere Verfügbarkeit schaffen konnten. Die Gehälter (übrigens alle mindestens 12 € pro Stunde, also deutlich über dem Mindestlohn) sind bei den vielen Tausend Bestellungen eine notwendige Grundlage dafür, dass wir weiterhin viel spenden können und dabei die Bücher bestmöglich und mit einem zuverlässigen, persönlichen und individuellen Service ausliefern.

Nur etwa die Hälfte unserer Personalkosten ist jedoch "bestellungsbezogen", also hängt von der Anzahl der Bestellungen ab, z.B. im Kundenservice oder der Buchhaltung (variable Kosten). Viele andere Aufgaben, z.B. Programmierung, Öffentlichkeitsarbeit oder die Gesamtkoordination sind weitgehend unabhängig vom Bestell-Volumen notwendig und somit fix. Das heißt im Umkehrschluss: Wenn die Umsätze weiter steigen, sinken diese Fixkosten. Daher sind wir zuversichtlich, dass wir den Spendenanteil bei weiterem Wachstum auch wieder steigern können.

In Summe sind unsere Wachstumspläne: Spenden steigern, die Spendenquote erhöhen und unser Personal von 450-€-Stellen soweit gewünscht auf Teilzeit- und Vollzeit-Stellen umzustellen. Und natürlich haben wir noch weitere Ziele über das zahlenmäßige Wachstum hinaus...

Im Vergleich zu Amazon sind wir natürlich nach wie vor ein kleiner Fisch, aber mit unseren gestiegenen Umsätzen verbessert sich natürlich unsere Verhandlungsposition. Diese wollen wir nutzen, um zum einen einen noch besseren Service zu bieten, zum anderen aber auch, um uns für soziale und ökologische Belange einzusetzen. So erkundigen wir uns bei unseren Lieferanten

regelmäßig nach den dortigen Arbeitsbedingungen und setzen uns für die Einführung von CO2-neutralem Versand und ähnliche Maßnahmen ein. Erfreulicherweise erhalten wir mit unseren gestiegenen Umsätzen auch immer bessere Einkaufskonditionen, die wir wiederum in höhere Spenden investieren können. Wenn die Umsätze also weiter steigen, kann es nur besser werden: Für unsere Kunden, für unsere Mitarbeiter und für unsere Spenden!

**Vor kurzem fragte uns ein Journalist, wo wir buch7.de in fünf Jahren sehen. Die typische Frage, die normalerweise Bewerber am Interview-Tag zu hören bekommen. Trotzdem gab diese Frage besonderen Anlass sich dazu Gedanken zu machen und bei all' den Überlegungen kam folgendes heraus:**

Wir hoffen sehr und sind zuversichtlich, dass vor buch7.de eine spannende Zukunft liegt. Der aufstrebende Onlinehandel hat viele Jahre Ausdauer bewiesen und gezeigt, dass das Team voll und ganz hinter der idealistischen und sozialen Idee steht. Diese Arbeit wird seit zwei Jahren durch wachsende Kundenzahlen und steigende Spendensummen belohnt. Die Gesamtspendensumme von mehr als 100.000 Euro hat bereits in vielen Projekten einen deutlichen Mehrwert leisten und Projekte ins Leben rufen können, bei denen es sonst bis heute nur bei der Idee geblieben wäre. Doch möchten wir im kommenden Jahr eine Gesamtspendensumme von 100.000,- Euro erreichen. Selbst wenn etwa 3.000,00 € im Monat noch kein gewaltiger Betrag sind, Gründer und Geschäftsführer Benedikt Gleich sieht mit buch7.de einen Traum verwirklicht: „Unser Geschäftsmodell ist es, Gutes zu tun – und damit sind wir immer erfolgreicher“. Wir sind uns sicher, dass in buch7.de, der Idee dahinter und dem buch7.de-Team noch ein enormes Potential liegt, das wir in den nächsten Jahren weiter ausschöpfen und fördern möchten. buch7.de hat in jahrelanger Arbeit einen Online-Shop mit über 6 Millionen lieferbaren Artikeln in Eigenleistung entwickelt und aufgebaut, der es mit den "Großen" in der Buchbranche aufnehmen kann, der dem Kunden durch den sozialen Mehrwert weit mehr bietet als die Konkurrenz und der sich durch Nähe zum Kunden, schnelle Beantwortung von Kundenfragen und die bestmögliche Umsetzung von Kundenwünschen und des weiteren durch Vielfalt, flache Strukturen, flexible Arbeitszeiten und Familienfreundlichkeit im Bereich der internen Strukturen auszeichnet.

**Das Unternehmen buch7.de:**

Seit 2013, als Berichte über fragwürdige Arbeitsbedingungen bei Amazon viel Aufsehen erregten, suchen viele Kunden eine sozial verträgliche Alternative für ihre Buchkäufe. Bei buch7.de haben sie die optimale Lösung gefunden: über 6 Millionen lieferbare Bücher, CDs, Filme und E-Books sowie versandkostenfreie und schnelle Lieferung in Deutschland. Für die Buchkäufer entstehen weder Mehrkosten noch Nachteile. Sie erhalten durch die Buchpreisbindung die gleichen Preise und eine vergleichbare Auswahl wie bei anderen Anbietern.

Mit jedem Buch, das ein Kunde bei buch7.de kauft, kann er Gutes tun – denn der 2007 gegründete Onlinebuchhändler fördert mit 75 Prozent seines Gewinns soziale, kulturelle und ökologische Projekte. Unterstützt werden Projekte in ganz Deutschland mit bis zu vierstelligen Beträgen – darunter sind beispielsweise Präventions-, Integrations- und Umweltprojekte oder Einrichtungen, die sich für kranke Kinder einsetzen. Bisher konnte buch7.de über 80.000 Euro spenden.

Nachhaltiges Handeln endet bei buch7.de nicht bei der Förderung wertvoller Projekte: Auch alle CO<sub>2</sub>-Emissionen gleicht buch7.de vollständig aus, zahlt faire Löhne an die Mitarbeiter, schafft Jobs vor Ort und zahlt die anfallenden Steuern natürlich in Deutschland. Und nicht zuletzt wird Datenschutz groß geschrieben: Ein Datenaustausch zu Werbezwecken – wie im Internet inzwischen üblich – ist bei buch7.de aus Überzeugung ausgeschlossen.

**Weitere Informationen unter [www.buch7.de](http://www.buch7.de). Tel.: 08230 27 39 777, E-Mail: [kontakt@buch7.de](mailto:kontakt@buch7.de).**

**Pressekontakt:**

buch7.de GmbH  
Dr. Benedikt Gleich, Geschäftsführer  
[benedikt.gleich@buch7.de](mailto:benedikt.gleich@buch7.de)  
Tel.: 08230 27 39 777-10  
Mobil: 0171 48 33 480  
Bahnhofstr. 23, 86462 Langweid  
[www.buch7.de](http://www.buch7.de)

UHLMANN PR  
Annette Uhlmann, Geschäftsführerin  
[a.uhlmann@uhlmann-pr.de](mailto:a.uhlmann@uhlmann-pr.de)  
Tel.: 0821 21700471  
Pater-Roth-Str. 7, 86157 Augsburg  
[www.uhlmann-pr.de](http://www.uhlmann-pr.de)

buch7.de GmbH  
Nicola Hauptmann, Leiterin der Öffentlichkeitsarbeit  
[nicola.hauptmann@buch7.de](mailto:nicola.hauptmann@buch7.de)  
Tel.: 08230 27 39 777-5  
Mobil: 0160 97 58 933  
Bahnhofstr. 23, 86462 Langweid  
[www.buch7.de](http://www.buch7.de)