

# Ein offenes Haus

Seit fast einem Jahr leitet Bettina Schmidt neben André Jünger den Gabal Verlag. Zeit für eine erste Bilanz – über Führungsaufgaben, das geplante Content-Portal und fehlende Begegnungen im Corona-Wahnsinn.

 MARCUS SCHUSTER



Zwei, die sich ergänzen: André Jünger und Bettina Schmidt kommen auch ohne dezidierte Aufgabenverteilung klar

➔ Bei Gabal haben sie gerade alle Hände voll zu tun. Der neue Ratgeber »Geldrichtig« von Philipp J. Müller hat es auf die »Spiegel«-Bestsellerliste geschafft und musste schon zweimal nachgedruckt werden. Das gelang ohne größere Probleme, weil der Verlag an einer Druckerei beteiligt ist. Nun läuft die Vermarktung auf Hochtouren, danach stehen die Vertreterkonferenzen für das Frühjahrsprogramm an. Geschäftsführerin **Bettina Schmidt** ist busy, auch wenn sie auf persönlichen Kontakt mit Kunden und Autoren gerade verzichten muss. Sie hat im Januar die Nachfolge der langjährigen Geschäftsführerin Ursula Rosengart angetreten und bildet mit Verleger und Inhaber **André Jünger** ein Tandem.

**B2B und Wissensplattform** Bei neuen Autoren pflegte Gabal bislang den Brauch, sie in den Verlag einzuladen, damit alle Beteiligten wissen, mit wem und für wen sie arbeiten. Auch ihre Kollegen waren vor der Pandemie viel auf Reisen, rund hundert Tage im Jahr, wie Bettina Schmidt berichtet. Jetzt also mehr Offenbach. Der Ausbau des B2B-Geschäfts und die neue Wissensplattform sind die großen Projekte, die Gabal aktuell jenseits des Tagesgeschäfts auf dem Zettel hat. In Sachen B2B sind schon die ersten individualisierten Businessstiel für Geschäftskunden mit eigenem Cover oder persönlichem Vorwort in der Umsetzung. »Eine schöne Idee, etwa für Firmenjubiläen oder als nachhaltiger Dank an die Mitarbeiter\*innen, gerade in Corona-Zeiten«, findet Schmidt.

Beim **Gabal Content-Portal** hat der Verlag nach einer längeren konzeptionellen Phase, der Sichtung mehrerer Anbieter und einem Kick-off-Workshop den Auftrag final vergeben. »Jetzt arbeiten wir unter einem strikten Zeitplan an den Meilensteinen. Zur besseren Kostenkontrolle haben wir das

Projekt in Arbeitspakete unterteilt und Zusatzfunktionen definiert, die erst später notwendig sind.«

**Transparenz und flache Hierarchien** Bettina Schmidt schätzt diese Vorgehensweise. »Klarheit, Transparenz und Gerechtigkeit sind mir sehr wichtig. Alle im Team kennen unsere Zahlen und sind über die wirtschaftliche Situation informiert.« In Meetings, Jours fixes oder individuellen Gesprächen tauscht man sich regelmäßig aus. Schmidt, die zuletzt Ressortleiterin im Sparkassenverlag Stuttgart und davor in Führungspositionen für den Verlag moderne industrie, den Meister Verlag und Callwey tätig war, hat sich »bewusst für ein kleineres und inhabergeführtes Haus mit flachen Hierarchien entschieden«. Bei Gabal spüre sie den Drive des Unternehmers und könne Entscheidungen sehr schnell umsetzen, »mit einem direkt spürbaren Effekt am Markt«.

Wichtig war der 55-Jährigen außerdem, dass sie sich mit den Inhalten des Programms »persönlich anfreunden« kann. »Gabals Credo »Vom Lesen ins Tun, vom Wissen ins Umsetzen« entspricht mir voll und ganz.« Jeder Autorenkontakt, jedes Exposé helfe ihr dabei, sich selbst weiterzuentwickeln und am Puls des Markts zu bleiben. Auch die Struktur ihres neuen Arbeitgebers habe ihr von Anfang an gefallen, sagt Schmidt: »Die Kernkompetenzen liegen im Verlag. An den richtigen Stellen wie PR, Social Media und IT haben wir uns mit Freelancern verstärkt, die uns zum Teil seit Jahren gut kennen, uns aber dennoch Flexibilität ermöglichen.«

Bislang gibt es zwischen ihr und dem Verleger **keine klare Aufgabenteilung**. Bettina Schmidt möchte im Jahr der Einarbeitung den Verlag ohnehin zunächst komplett verstehen und dann erste Impulse setzen. Jünger kennt den Aus- und



## „ Bei Gabal spüre ich den Drive des Unternehmertums.“

Bettina Schmidt

Ein anderer Geschäftszweig hingegen erfüllt bislang nicht die Erwartungen: Gabal ist einer der wenigen Verlage im Segment, die seit vielen Jahren **Hörbücher** selbst produzieren und in allen Ausgabeformen anbieten. »Das sehen wir als Wettbewerbsvorteil«, sagt Schmidt. Allerdings nähmen die Erlöse trotz steigender Absatzzahlen nicht zu. »Wir führen das auf die diversen Abo- und Flatrate-Modelle zurück. Die Erlöse liegen hier im Centbereich.«

Weiterbildungsmarkt seit 31 Jahren – und sie kann von außen neue Perspektiven einbringen.

Wie alle Verlage steht Gabal vor großen Herausforderungen bei der Programmplanung. Deshalb wurde die **Akquise-strategie** geändert, »weg vom Reagieren auf Manuskript-einreichungen hin zur aktiven Suche von Autoren und Themen, die ins Programm passen und die wir wirklich wollen«. Außerdem wurden unter Programmleiterin Sandra Krebs die Themenbereiche erweitert (etwa um »private Finanzplanung«) und Genres ausgebaut (zum Beispiel Businessromane). »Die Veränderungen der Arbeitswelt werfen viele Fragen auf, die weit über die Digitalisierung und mobiles Arbeiten hinausgehen«, sagt Schmidt. »Unsere Chance sehen wir darin, diese Themen aufzugreifen: aus Sicht der Unternehmen, der Mitarbeitenden und der Gesellschaft.« Auch die klassischen, weichen Themen würden gebraucht, »aber sie müssen neue Impulse bieten, neue Ansätze und Denkweisen«.

**Veranstaltungen verschwinden nicht** Und wie erreicht Gabal das Publikum für seine Themen? »Veranstaltungen werden selbst nach der Krise nicht mehr in dem Maße stattfinden wie bisher«, glaubt Schmidt. »Aber sie werden auch nicht verschwinden. Wir alle brauchen den Austausch auf Messen, das Netzwerken auf Kongressen, die Weiterbildung in der Gruppe. Es werden sich neue, clevere Formate entwickeln, die die Vorteile von Online und Präsenz verbinden.« Gabal stelle sich darauf ein: Gemeinsam mit den Autorinnen und Autoren, die allesamt selbst im Veranstaltungsgeschäft unterwegs sind, erarbeite man digitale Formate, »ohne auf die Präsenz zu verzichten, die uns auszeichnet, mit einer starken Beteiligung des Buches«.

**Individuelle Vertriebsbetreuung** Die Nähe ihrer Vorgängerin **Ursula Rosengart** zum **Sortimentsbuchhandel** möchte Bettina Schmidt weiter pflegen. Bis Veranstaltungen wieder möglich sind, setzt Gabal auf maßgeschneiderte individuelle Betreuung durch den Vertrieb: **Kerstin Paulukat** bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung bei der Betreuung des stationären Buchhandels und der Wiederverkäufer ein. Neuzugang **Marc Rösch** übernimmt als gelernter Buchhändler die Key-Account-Betreuung für die Barsortimente. »Allerdings dürfen wir vor der Marktmacht von Amazon und den zunehmenden Konzentrationstendenzen der Filialisten und Buchhandelsketten nicht die Augen verschließen«, warnt Schmidt. »Künstliche Intelligenz bestimmt zunehmend das Einkaufsverhalten.«

### GABAL VERLAG, OFFENBACH

- **Geschäftsführung:** André Jünger, Bettina Schmidt
- **Mitarbeiter:** 12
- **Umsatz:** knapp 3,5 Mio. Euro (2019)
- **Verlagsbereiche:** Beruf / Karriere, Management / Führung, Kommunikation / Rhetorik, Marketing / Verkauf, Persönlichkeit / Leben
- **Unternehmensteile:** Zum Familienverbund der Jünger Mediengruppe gehört der Gabal Verlag, der Jünger Medien Verlag und Salzland Druck in Staßfurt
- **Lieferbare Titel:** ca. 800
- **Neuerscheinungen pro Jahr:** ca. 60
- **Aktuelle Bestseller:** »Geldrichtig« von Philipp J. Müller, »Erfolgreich digital zusammenarbeiten« (aus der Reihe White Books) von Kurz / Kurz / Miller