

AbeBooks – Internationale
Händlerumfrage 2007



Überblick

Fakten zur Umfrage

Bücherarten

An- und Verkaufskanäle

Preisstrategie

Online-Verkauf

Entwicklung

Ausblick

Fakten zur Umfrage

Umfragemethode

- Mehr als 67 Fragen mit Bezug auf verschiedene Aspekte des Verkaufs von Büchern.

Umfragezeitraum

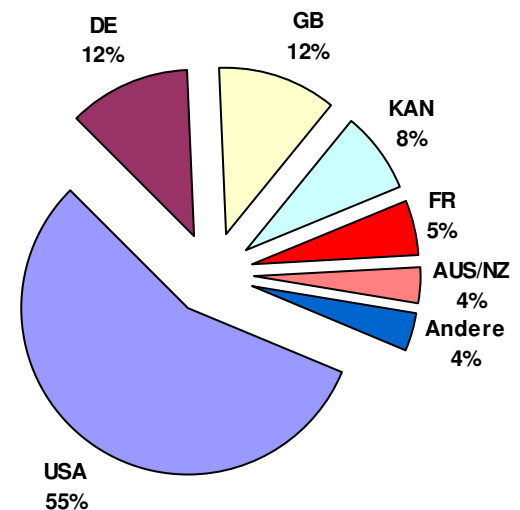
- Oktober 2006 bis Januar 2007

Teilnehmer

- 3.473 Teilnehmer weltweit
 - Mehr als 25% der AbeBooks-Händler (13.500)

Durchschnittliches Profil

- Männer (83%)
- Alter : 52 Jahre
- Unabhängiger Buchhändler seit : 11 Jahren
- Studienabschluss (49%)

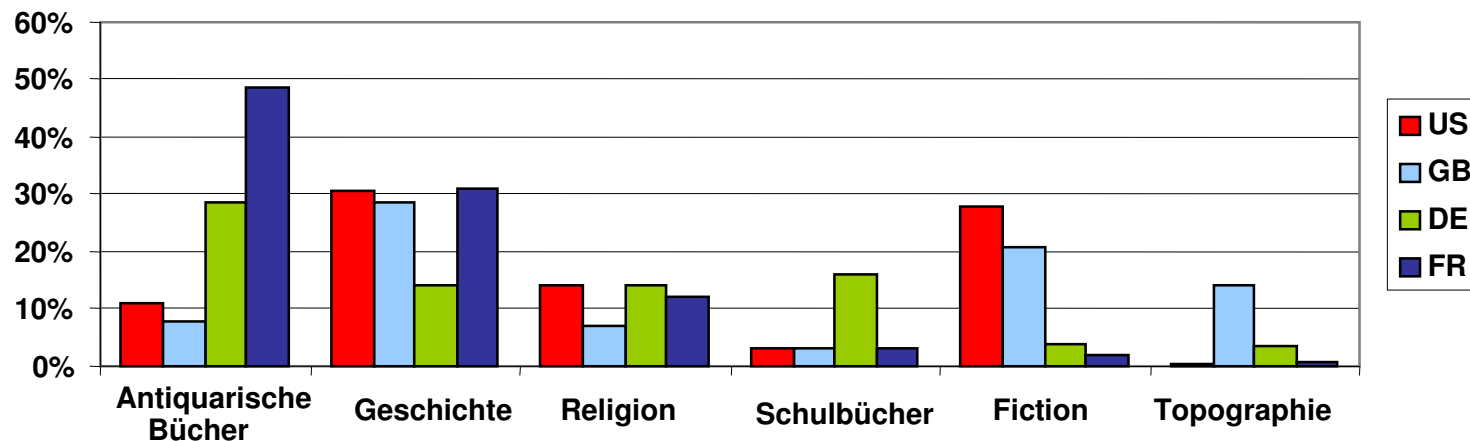


Bücherarten

Welche Arten von Büchern verkaufen unsere Händler?

- 50%** Nur Gebraucht
- 29%** Gebraucht und Neu
- 19%** Antiquarisch und Selten

Fachgebiete



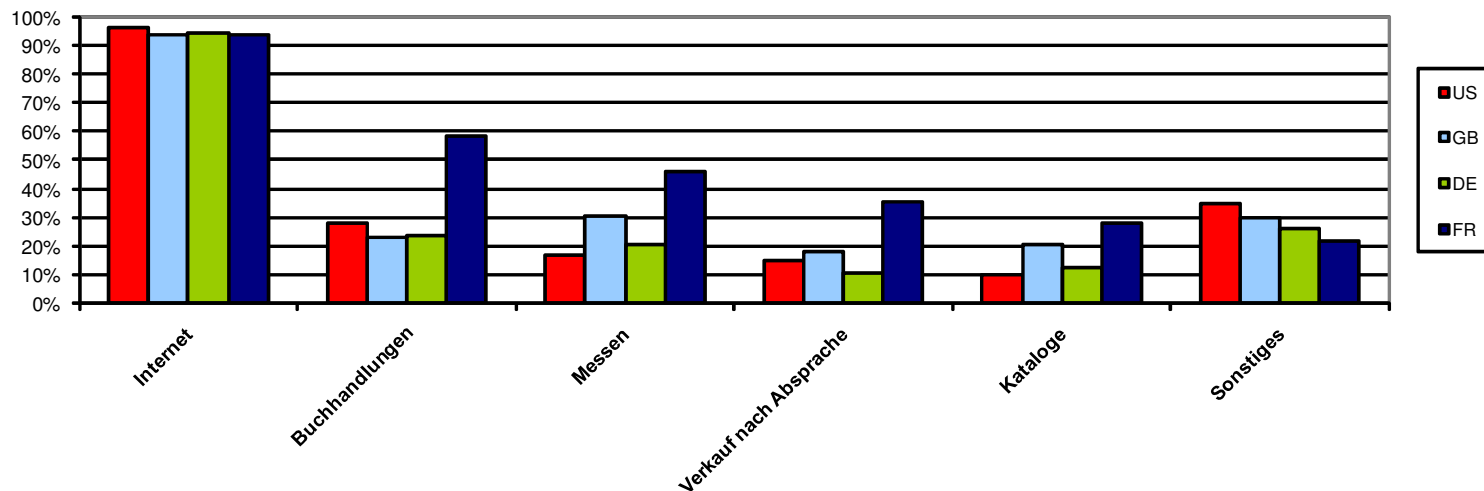
- In Deutschland sind **55%** der Händler spezialisiert
Antiquarische Bücher (30%), Geschichte (15%), Kunst (15%), Sachbücher (16%)
- Die Spezialisierungen im Angelsächsischen Raum ähneln einander sehr. Ebenso die in Deutschland und Frankreich

An- und Verkaufskanäle

Wo kaufen unsere Händler Ihre Bücher ein?

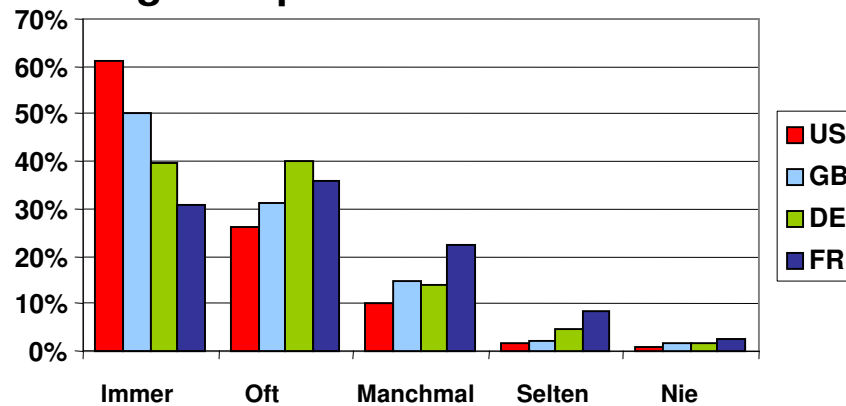
- 42%** Verkäufe von Bibliotheken
- 36%** Öffentliche Verkäufe
- 35%** Ankauf von Privatpersonen

Welche Vertriebswege nutzen unsere Buchhändler?



Preisstrategie

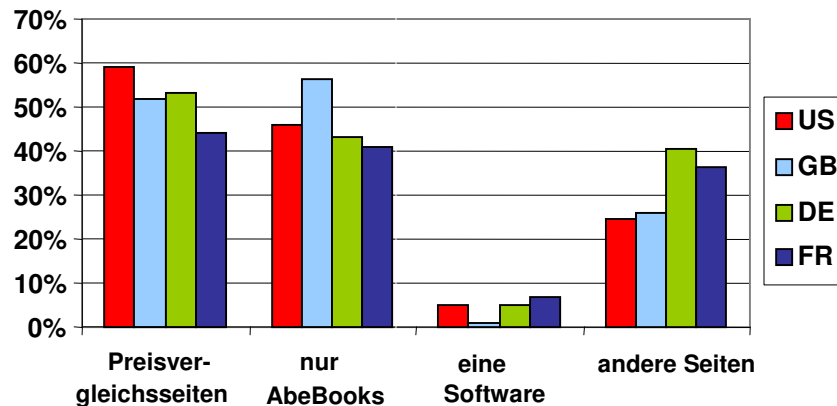
Wie oft vergleichen unsere Händler ihre Angebotspreise?



In Deutschland

- 39% vergleichen « immer »
- 40% vergleichen « oft »
- 1,5% vergleichen « nie »

Aus welchen Quellen beziehen unsere Händler ihre Preisangaben?



Preisaktualisierung

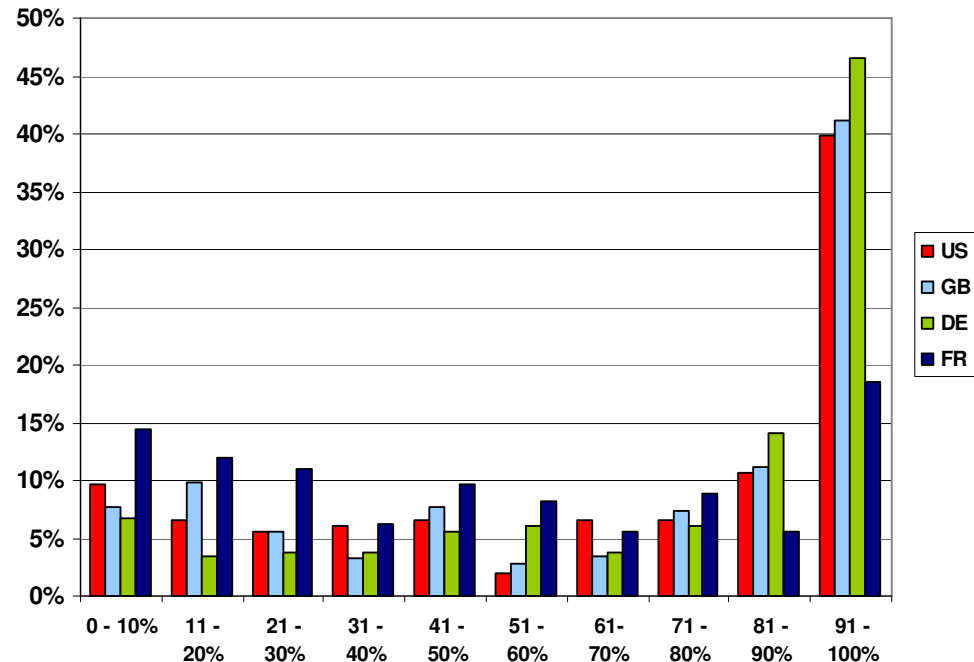
- 32% nie
- 26% jährlich
- 28% jede Saison

- Preisvergleichsseiten und AbeBooks dienen als Indikatoren

Online-Verkauf

Welchen Umsatzanteil erzielen unsere Händler über das Internet?

- **45%** in Deutschland
- **40%** in den USA und Großbritannien
- **20%** in Frankreich



Wie hoch ist der Anteil des Online-Bestands unserer Händler?

- **25%** stellen mehr als 90% ihres Katalogs online
- In Deutschland stellen **22%** mehr als 50% ihres Katalogs online

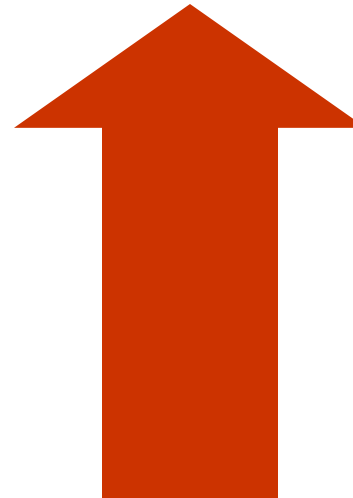
Entwicklung

Wie hat sich die Internetpräsenz unserer Händler in den letzten zwei Jahren dargestellt? :

36% der deutschen Händler verkaufen immer über das Internet

65% haben einen Internetauftritt :

Vergrößerung des Online-Inventars und höhere Präsenz im Internet

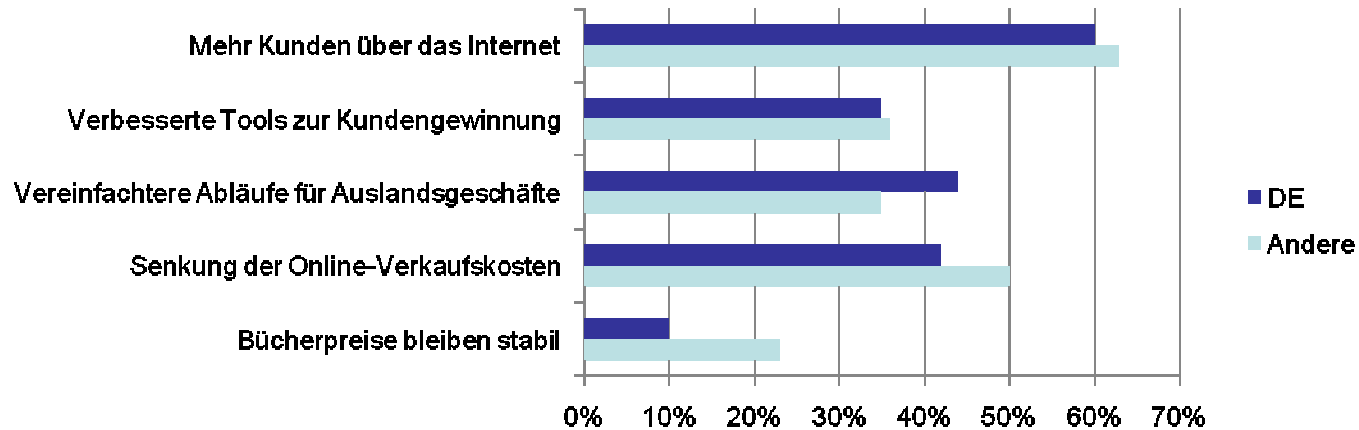


Geplante Änderungen in den nächsten zwei Jahren :

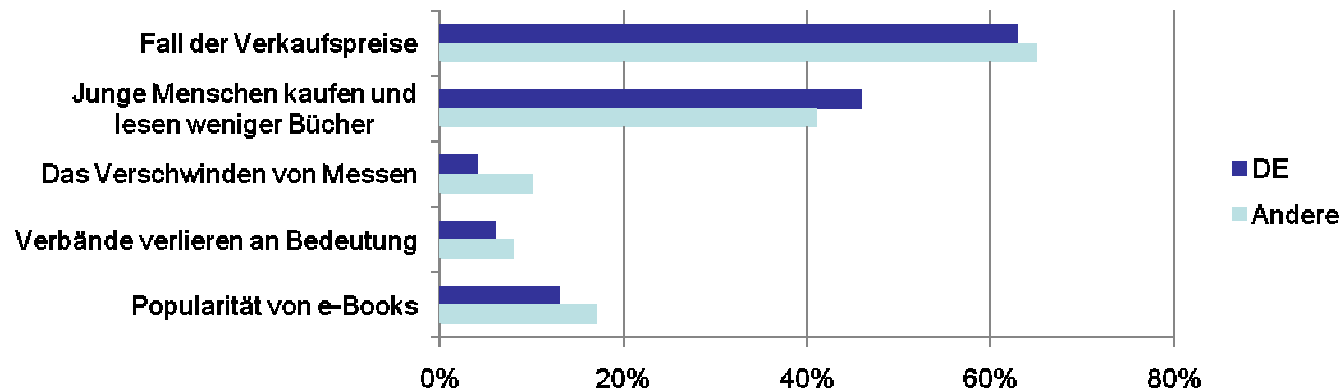
75% der deutschen Händler wollen *ihre Präsenz im Internet verstärken*

Ausblick

Welche Erwartungen haben unsere Buchhändler an die Zukunft des Online-Buchhandels?



Welche Befürchtungen haben unsere Händler gegenüber der Zukunft des Buchhandels?



Kontakt

Stephan Bürgel

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Tel +49 211 711 7069 44

Fax +49 211 711 7069 19

E-mail sbuergel@abebooks.com

AbeBooks Europe GmbH

Ronsdorfer Strasse 77a

40233 Düsseldorf

www.abebooks.fr

www.abebooks.de

www.abebooks.co.uk

www.abebooks.com

www.iberlibro.com

Ältere Umfragen von AbeBooks finden Sie unter :

<http://www.abebooks.de/docs/MediaRoom/Presse/surveys.shtml>