

## Pressemitteilung

### Hugendubel Buchvertrieb baut Position im Nebenmarkt aus

#### Neue Kunden und Flächen gewonnen +++ Launch der eigenen B2B-Website am 15. Mai

**München, den 15. Mai 2024. Mit dem Zuwachs von Nebenmarktfleichen im Lebensmitteleinzelhandel sowie weiterer Neukundengewinnung im laufenden Geschäftsjahr baut die Hugendubel Buchvertrieb GmbH (HBV) ihre Position als Partner für die Buchpräsenz im deutschlandweiten Nebenmarkt-Geschäft weiter aus. Mit weiteren Umsetzungen im Fashion-Segment, der Neukonzipierung der Shop in Shop-Galeria Flächen sowie dem Launch der eigenen B2B-Website stärkt das Tochterunternehmen des Buchhandels-filialisten Hugendubel aktuell seine Position im Nebenmarktsegment.**

Die HBV hat ihre Präsenz bei den Edeka-Märkten auf über eintausend Flächen und bei den expert-Filialen auf knapp zweihundert Märkte erhöht. Mit seiner Expertise im B2B-Geschäft baut das Tochterunternehmen von Hugendubel aktuell seine Partnerschaften weiter aus, zum Beispiel in der Kooperation mit der Hotelkette Motel One. Zudem hat die HBV gemeinsam mit dem Lifestyle Fashion-Kaufhaus Breuninger das Konzept der Sonderfläche ‚b Library‘ entwickelt und kuratiert in diesem Rahmen für Kund:innen mit Affinität zu Premiumprodukten handverlesene Buchtitel. Auch in knapp dreißig Golf House Filialen präsentiert die HBV eine exklusive Auswahl für eine kaufkräftige Zielgruppe und lädt die Kund:innen so zum Verweilen in den Geschäften ein. Bei der Galeria-Gruppe gestaltet die HBV den inhaltlichen Ausbau der Hugendubel-Flächen neu. Ab sofort ergänzen liebevoll ausgewählte Kinderbücher das Angebot von Bestsellern und gefragten Neuerscheinungen. Damit setzt Hugendubel sein Engagement zur frühen Förderung der ‚Leseliebe‘ nun auch verstärkt in der Shop in Shop-Präsenz um.

Dirk Brettschneider, Geschäftsführer Hugendubel Buchvertrieb: *„Wir sehen uns als Dienstleister für alle Einzelhandelsbranchen. Diese erwarten eine attraktive Inszenierung, die Spontankäufer:innen inspiriert. Mit passgenau kuratierter Auswahl, wie Bestsellern und Ratgeber-Literatur im thematisch korrespondierenden Umfeld sorgen wir für eine erhöhte Verweildauer in den Geschäften und generieren Zusatzumsätze. So bieten wir sowohl B2B- als auch Endkund:innen mit unseren Buch-Präsenzen eine klare Win-Win Situation.“*

Am 15. Mai launcht Hugendubel Buchvertrieb seine eigene B2B-Website. Auf [hugendubel-buchvertrieb.de](https://hugendubel-buchvertrieb.de) sind digital alle wichtigen Informationen über bestehende Partnerschaften, mögliche Umsetzungen und das Produktportfolio sowie Kontaktmöglichkeiten der HBV verfügbar.

Nina Hugendubel, geschäftsführende Gesellschafterin Hugendubel: *„Der aktuelle Ausbau der Nebenmarkt-Flächen entwickelt sich sehr erfreulich. Sowohl in den Partnerschaften als auch in der Qualität der Umsetzung spiegelt die HBV die Idee von Hugendubel wider, dass Bücher viel bewirken und das Einkaufserlebnis emotional aufladen können.“*

Die HBV bedient mit ihren Konzepten das Interesse der Kund:innen über ihren tatsächlichen Einkauf hinaus, beispielsweise im LEH, Hotel- und Gastronomiewesen, Bau- und Gartenmarkt, Elektrofachmarkt sowie im Rahmen von hochrangigen Events, wie beispielsweise der Münchner Sicherheitskonferenz. Unternehmenskooperationen außerhalb des Buchumfelds sowie kreative Präsenzen innerhalb der Buchbranche, wie Messepräsenzen anlässlich der Leipziger Buchmesse oder der ComicCon in Stuttgart schaffen einen klaren Mehrwert und runden das Portfolio ab.

## **Über Hugendubel Buchvertrieb**

Die Hugendubel Buchvertrieb GmbH (HBV) mit Sitz in München wurde 2015 gegründet. Das Unternehmen verfolgt für Hugendubel die Nebenmarkt-Strategie und deren Präsenzen sowie die Konzeption vereinzelter Pop-Up-Filialen in ausgewählten Städten. Mit knapp 3000 Standorten, darunter bundesweiten Positionen im Lebensmitteleinzelhandel, in Elektrofachmärkten und in den Shop-in-Shops der GaleriaKaufhofKarstadt-Geschäfte ist die HBV ein erfolgreiches Tochterunternehmen eines der größten deutschen Buchhandelsfilialisten. Die Hugendubel Buchvertrieb GmbH bietet Raum für kreative Ideen und Umsetzungen und setzt über die klassischen Nebenmärkte hinaus zudem individuelle Partnerschaften um, u.a. mit Modekaufhäusern, internationalen Konferenzen, Messepräsenzen und ausgewählten Autor:innen. Weitere Infos auf [hugendubel-buchvertrieb.de](https://hugendubel-buchvertrieb.de).

## **Über Hugendubel**

1893 gegründet, bekennt sich Hugendubel nach 130 Jahren Firmenhistorie auch heute eindeutig zum Buch. Mit deutschlandweit rund 3000 Standorten – darunter über 90 Filialen und 800 Shop-in-Shops, dem Online-Shop Hugendubel.de, dem Großkundengeschäft Hugendubel Fachinformationen sowie mit eBook.de ist Hugendubel eines der größten inhabergeführten Buchhandelsunternehmen Deutschlands. Seit 2021 vereint es mit Lovelybooks.de zudem die größte deutschsprachige Buchcommunity unter seinem Dach. Unter der Leitung der Geschwister Nina und Maximilian Hugendubel ist das Unternehmen bis heute in der fünften Generation familiengeführt. Hugendubel ist Mitinitiator und Mitgründer der international einzigartigen und erfolgreichen tofino-Allianz für das digitale Lesen ‚Made in Germany‘. In der Verzahnung des Filial-, Online- und Digitalgeschäfts verfolgt Hugendubel eine generationenübergreifende Omnichannel-Strategie. Derzeit beschäftigt das Unternehmen deutschlandweit rund 1.600 Mitarbeiter:innen. Weitere Informationen zu Hugendubel finden Sie auf [hugendubel.com](https://hugendubel.com).

## **Pressekontakt:**

Leitung Unternehmenskommunikation

Cristina Herrmann, [presse@hugendubel.de](mailto:presse@hugendubel.de), 089-5523-3759