

Univortrag Ulm, Donnerstag 18. Januar 8.15 Uhr

Buchhandel in schweren Zeiten

Ganz zu Anfang möchte ich mich bei Ihrem Professor Stehling bedanken, dass er mir die Möglichkeit gegeben hat, heute hier im Vorlesungssaal mit und zu Ihnen zu sprechen. Es ist ja nicht nur für Sie die Gelegenheit hinter die Kulissen einer Buchhandlung zu schauen, sondern bietet auch mir die Chance für unsere Branche zu werben und von den Sorgen und Nöten zu erzählen, aber auch von dem Reiz, der mit dem Verkauf von Büchern zusammenhängt. Darüber hinaus möchte ich natürlich für das Lesen von Büchern eine Lanze brechen.

Was habe ich mir nächtelang den Kopf zerbrochen, diesen Vortrag heute für Sie interessant zu gestalten, Sie nicht zu langweilen, gleichzeitig aber dem akademischen Ort gerecht zu werden und dabei auch meinem Metier des Buchhandels und an erster Stelle dem Lesen, Gehör zu verschaffen. Das ist wahrlich nicht einfach. Books are different, so heißt es im Englischen und dies soll heißen, da ich über die Branche der Bücher spreche, es nicht den Vergleich mit anderen Branchen gibt. Der Verkauf von Büchern lässt sich nicht mit Pralinen, Parfum oder Damenunterwäsche vergleichen auch wenn alle vier Branchen im Weihnachtsgeschäft ihren Hauptumsatz tätigen.

Diese Nichtvergleichbarkeit bedarf einer Erläuterung. Deshalb will ich Ihnen, bevor ich das „Modell Buchhandlung Mahr“ und dessen Marketingkonzept vorstelle, auf die Besonderheiten des Buchhandels eingehen. Das Buch ist ein geschütztes Kulturgut. Das haben die Gründungsväter der Bundesrepublik schon gesehen und haben zum Schutz des Buches den verminderten Mehrwertsteuersatz von derzeit 7 Prozent festgelegt. Viel bedeutsamer war aber die Maßnahme des festgelegten, gebundenen Verkaufspreises. Schlechte Nachricht für alle Schnäppchenjäger: Der neue Dan Brown kostet von Kiel bis Oberstdorf überall 26 Euro. Ob Sie ihn nun beim Versand oder in der Buchhandlung um die Ecke kaufen, der Preis wird immer derselbe sein. Ich plädiere natürlich für den Kauf beim Buchhändler aus mehreren Gründen. Aber dazu später mehr. Die Buchhandlungsaffinen unter Ihnen werden jetzt den Einwand bringen, was es dann mit den verbilligten Büchern in Krabbelkisten vor der Tür der Buchhandlungen auf sich hat. Die Verlage haben das Recht nach geraumer Zeit für einzelne Bücher den festen Ladenpreis aufzuheben. Bei der Überproduktion an Büchern tun die Verlage dies bei den Büchern, bei denen die Lagerumschlagszahl gegen Null geht. Der Grund dafür liegt natürlich an der

großen Titelflut, aber auch an den immens hohen Lagerhaltungskosten, die die ohnehin niedrige Ertragslage der Verlage schmerzlich schmälert.

Ins Positive gewendet sorgt der feste Verkaufspreis für die große Vielfalt der deutschen Buchhandels- und Verlagslandschaft. Das Salz in der Suppe sind die vielen kleinen Verlage, die durch die Preisbindung ihre Existenzgrundlage sichern können. Jenseits einer mehr oder weniger ambitionierten Verlagsphilosophie der Programme arbeiten die Verleger mit einer Mischkalkulation. Man könnte dies auch mit trial-and-error umschreiben. Denn die Neuerscheinungen, die im Laufe eines Jahres gewinnträchtige Auflagen erreichen, finanzieren das restliche Programm mit. Der vielleicht weniger literarische Bestseller sorgt dafür, dass ein verlegerisches Wagnis einer Neuübersetzung eines Klassikers oder der ambitionierte Roman eines jungen Autors überhaupt erst möglich werden. Und oft entscheidet nicht nur alleine der verlegerische Weitblick den Erfolg eines Buches. Rechtzeitig als Autor in einer Talkshow das Buch hochgehalten oder eine euphorische Besprechung, zum Beispiel in der Süddeutschen Zeitung, können über Nacht die Verkaufszahlen hochschnellen lassen. Verleger und Buchhändler sind auch Vabanquespieler, die sich nicht immer auf ihr Gespür verlassen können. Große Verlage versuchen dies zu umschiffen, indem sie mit bis zu sechsstelligen Beträgen ihre oft teuer eingekauften Lizenzen zum Bestseller puschen. Für einen kleinen Verlag beginnt der Bestseller oft schon bei 2000 Exemplaren. Je größer aber der Verlag, desto höher die Erwartungen an die Spitzentitel. Verleger sind aber natürlich keine Propheten, die von vorneherein wissen, welches Buch im Frühjahr oder im Herbst das Rennen machen wird. Verlagspolitik ist ein spannendes Gebiet, aber nicht das Thema des heutigen Vormittags. Trotzdem muss ich erwähnen, dass die Buchpreisbindung für die Verlage genauso wichtig ist, wie für den selbstständigen Buchhandel und dabei gleichzeitig für die Titelvielfalt ein Garant ist. Denn ich wiederhole mich, die Preisbindung ermöglicht, sowohl für den Verlag, wie für den Buchhändler jenseits der Bestseller ein ambitioniertes Programm oder Sortiment zu führen. Das Kulturgut Buch soll eben nicht durch marktwirtschaftliche Kriterien in seiner Vielfalt eingeschränkt werden.

Bis 1970 waren in Deutschland Schallplatten auch preisgebunden. Daher gab es auch in den Kleinstädten Plattenläden, die schnell erkannten, dass man nicht nur mit Beethoven und der Oberkrainer Blasmusik Umsatz machen kann, sondern recht schnell auch die Beatles und die Rolling Stones im Sortiment

hatten. Mit der Aufhebung des festen Ladenpreises verschwanden die Musikhandlungen und das nicht nur in der Provinz, sondern auch in den großen Städten. Als 1996 in den angelsächsischen Ländern die Buchpreisbindung endete, kam es in Großbritannien und den USA zu einem rasanten Buchhandelssterben, das auch viele kleine Verlage mit sich riss. Die Aufhebung der festen Ladenpreise kam vor allem dem Versandhandels, sprich Amazon, entgegen, der ein starkes Interesse an der Monopolisierung des Buchhandels hat. In England heute seine Bücher an der Tankstelle oder im Supermarkt zu kaufen, hat natürlich nichts mit einem Einkaufserlebnis oder gar Beratung zu tun. In Großbritannien ist das flächendeckende Netz des Buchhandels auf jeden Fall verschwunden, ein Netz, das es in Deutschland glücklicherweise noch gibt. Nach diesem Plädoyer für die Preisbindung als unabdingbarer Schutz des Buches wird es höchste Zeit auf den Buchhandel und das Modell Mahr in Langenau einzugehen. Meine Frau und ich waren bis 1984 Studenten, so wie sie heute hier im Vorlesungssaal sitzen. Ich war natürlich mit 25 als Lehramtsanwärter schon weiter mit dem Studium als meine 22jährige Freundin. Beide haben wir Germanistik, Geschichte und Politik studiert. Der damalige VFB Vorstand und Kultusminister von Baden-Württemberg Meyer-Vorfelder riet uns Geisteswissenschaftlern uns in der freien Wirtschaft nach einem Arbeitsplatz umzusehen. In unserer Fächerkombination herrsche Lehrerüberschuss. Gesagt getan, trotz aller negativen Unkenrufe entschlossen wir uns in einer Kleinstadt eine Buchhandlung zu eröffnen. Ich hatte zwar keine Ausbildung, aber ganz unbedarft ging ich dieses Abenteuer nicht ein. In den Semesterferien arbeitete ich in Ulm und Tübingen in verschiedenen Buchhandlungen und war als Student auf diversen Festivals mit meinem VW-Bus als fliegender Buchhändler unterwegs. Alles, was ich heute noch an Empathie, Leidenschaft für das gute Buch und Lesemissionierungsambitionen besitze, geht auf jene wunderbaren Jahre zurück. Und wenn ich jetzt auch voraus greife, diese Eigenschaften sind Grundvoraussetzung für diesen Beruf, der weder ein hohes Gehalt als Angestellter noch eine hohe Rendite als Selbstständiger mit sich bringt. Noch ganz ohne Internet, mit dicken Katalogen zum Bibliografieren, und auch ohne die Konkurrenz von Amazon, galt die Branche schon damals als nicht sehr zukunftsfähig. Dies war zumindest die Ansicht der ersten beiden Banken, die wir ansteuerten, denn es galt ja unser Projekt Buchhandlung zu finanzieren. Das dritte Geldinstitut zeigte sich dann offener und wir erhielten sogar vom Land Baden-Württemberg einen günstigen Kredit. Auch im damals noch

verschlafenen Langenau waren die Vorzeichen günstig. Ein intensiv geführter Bürgermeisterwahlkampf stand unter dem Vorzeichen „Langenau braucht mehr Kultur“. Also starteten wir unsere Buchhandlung mit einem neuen jungen Bürgermeister, der sehr aufgeschlossen war und unserem Projekt entgegenkam. Gleichzeitig stellte sich die Ulmer Volkshochschule auf dem Land mit eigenem, größeren Programm neu auf. 1986 stellte die Stadt einen Kulturamtsleiter ein und 1988 entstand eine neue Bücherei in dem mittlerweile bekannten Pflegehof mit seinem schönen Veranstaltungssaal. So wurde Kultur zu einem wichtigen Standortfaktor, sodass Langenau seine Einwohnerzahl im Laufe von 30 Jahren fast verdoppelt hat. Zuvor kannte man das verschlafene Langenau höchstens noch durch das Versandhaus Storer, denn dort konnte man günstig Parkas und Schlafsäcke aus Beständen der US-Armee erwerben. Die Stadt hat sich radikal gewandelt und mit ein wenig Stolz sage ich, dass wir einen Teil dazu beigetragen haben.

Und schon vor 33 Jahren galt, nur an seiner Ladentür zu stehen und auf Kundschaft zu warten, reicht im Einzelhandel nicht mehr aus, um zu überleben. Dies gilt in ganz besonderem Maße für den Buchhandel, wenn man nicht eine Zentrums- lage mitten in der Fußgängerzone einer Großstadt hat. Partizipation und Teilhabe am kulturellen Leben der Stadt, aber auch Kreativität und Gestaltungswille dieses anzuregen und zu fördern, sind die Grundvoraussetzungen für den Erfolg einer Buchhandlung. So war es klar, dass wir die Chance ergriffen, mit der Eröffnung unseres Geschäftes gleichzeitig auch Anmeldestelle der Volkshochschule zu werden. Der neue Bereichsleiter der vh war dankbar über unsere Anlaufstelle. Die vh wurde so zu einem Erfolgsmodell auf dem Land und recht bald gab es feste Programmgespräche bei denen wir intensiv an der Programm- und Kursgestaltung mitwirkten. Die Welt der Bücher ist ein Jahrmarkt der Trends und Entwicklungen, deshalb war es uns ein Leichtes beim Programm zu helfen. Bis zu unserem Ladenausbau im Jahr 1993 waren wir Außenstelle der vh, die heute in Langenau mittlerweile ein eigenes Büro unterhält. Von Anfang an und bis heute sind wir Kartenvorverkaufsstelle für das Kulturprogramm im Pflegehof. Beides – Anmeldestelle und Kartenvorverkauf – nahm vielen unserer späteren treuen Kunden die Schwellenangst eine Buchhandlung zu betreten und sorgte damit auch von Anfang an für eine hohe Kundenfrequenz. Doch dabei wollten wir es nicht belassen. Es erschien uns unabdingbar im kulturellen Gebiet selbst als Veranstalter aufzutreten, wohl wissend, dass dies im Bereich der Lesungen

sicherlich eines langen Atems bedarf. Dabei war es Teil unserer Zielsetzung von Anfang an nicht etwa dem Gefühl eines Stadt-Land-Gefälles nachzugeben, sondern frei davon der Welt der Bücher und der Literatur in ihrer ganzen Bandbreite in Langenau ein Forum zu bieten. In den vergangenen 33 Jahren haben wir über 300 Schriftsteller, Sachbuchautoren, Historiker, Wissenschaftler und Philosophen – Autoren jedweder Fachrichtung – entweder im Pflegehofsaal oder in unserer Buchhandlung ein Podium geboten. Diese jetzt alle aufzuzählen sprengt natürlich den Rahmen der Vorlesung. Ich versuche es exemplarisch: Bereits 1987 kam die donauschwäbische Autorin Herta Müller zu uns nach Langenau. Sie war gerade aus Rumänien ausgewandert und weil es den Pflegehofsaal noch nicht gab, las sie in der Aula einer Schule. 22 Jahre später 2009 sollte diese Autorin den Literaturnobelpreis erhalten.

Als 1988 der Germanistikprofessor Claudio Magris aus Triest mit seinem Donaubuch bei uns zu Gast war, haben wir extra für die Veranstaltung ein Salonorchester eingeladen, das mit Donaumelodien aufwartete. Der neue Pflegehofsaal war bis auf den letzten Platz gefüllt. Das Buch von Magris wurde zu einem Klassiker der Reiseliteratur und seine Reise entlang der Donau hat tatsächlich ein wenig den Fall des „Eisernen Vorhangs“ vorweggenommen. Der Auftritt von Jury Rytchev bescherte uns den Gast mit der weitesten Anreise - von der Tschuktschen Halbinsel im äußersten Nordosten Sibiriens. Die kanadische Autorin Jane Urquart wollte vor ihrem Auftritt unbedingt mit unseren Kindern den Martinumzug mit Laterne mitlaufen, weil sie dies in ihrem Heimatland nicht kannte. Ein Heidelberger Zoologie-Professor sprach zur Neuausgabe eines 10bändigen Tierlexikons über australische Beuteltiere, ein Wiener Professor über die Besiedlung der Alemannen im heutigen Schwabenland und Günther Wallraff über seine Erfahrungen mit der Industrielwelt undercover als der türkische Gastarbeiter Ali. Der Schweizer Autor Adolf Muschg war zu Gast in Langenau und hat diesen Auftritt sogar in seinem nächsten Roman literarisch verewigt. Der Schwerpunkt unserer Lesungen lag aber immer bei der deutschsprachigen Literatur. Im Rückblick unserer Veranstaltungen ist es heute erstaunlich zu sehen, wie viel Sterne aufgegangen, aber auch wieder erloschen sind, wie manche Autoren fester Bestandteil der deutschsprachigen Literatur geworden sind. Besonders freut es uns, wenn ein Autor, eine Autorin mit einem neuen Buch sich beim Verlag wünschen, wieder bei uns auftreten zu können. Auch wenn ein Großteil der Arbeit und Organisation bei uns liegt, haben wir doch unser

Kooperationsmodell aufrechterhalten: Mit der Stadtbücherei und der Volkshochschule die Veranstaltungen gemeinsam zu verantworten. Das heißt seltener den Gewinn und den viel häufigeren Abmangel durch drei zu teilen. Dies erhöht den Mut, auch bei höheren Honorarforderungen nicht nein sagen zu müssen. Eine sehr interessante Idee ist es auch, einmal im Jahr einen Verleger einzuladen, um ihm die Chance zu bieten, seine Neuheiten und Lieblingsbücher einem aufmerksamen Publikum vorzustellen. Diesen Abend gestalten wir in der Buchhandlung und präsentieren dabei die Bücher des Verlags im Schaufenster und auf dem Büchertisch. Von diesen Präsentationen profitiert nicht nur das Publikum, auch für den Austausch von Erfahrungen, für die Verbindung mit den Verlagen ist dieser Veranstaltungstypus sehr wichtig. Um Lesungen durchzusetzen bedarf es einer akribischen Vorarbeit. Wichtig ist ein guter Kontakt zur Presse, um als Veranstalter überhaupt wahrgenommen zu werden. Dann gilt es zweimal im Jahr einen Veranstaltungsflyer zu erstellen und Plakate nicht zu vergessen, die oft der Chef der Buchhandlung selbst aufhängen geht. Der Mix an Werbemaßnahmen und die Mundpropaganda sind es, die unerlässlich sind für den Erfolg einer Veranstaltung.

Schriftsteller zu Lesungen einzuladen ist die eine Seite der Münze, die andere ist es selbst für die Literatur, für das gute Buch tätig zu werden. Dies ist in den Räumen der Buchhandlung, aber mehr noch außerhalb, zu einem wichtigen Betätigungsfeld geworden. Bereits seit 22 Jahren stellen wir, und damit meine ich alle unsere Mitarbeiter - mittlerweile sind wir zu Siebt, im Frühjahr und im Herbst neue Bücher bei einer Abendveranstaltung mit Rotwein und Häppchen vor. In Anlehnung an die damalige Fernsehsendung mit dem Literaturpapst Marcel Reich-Ranicki nannten wir dieses Format auch „Literarisches Quartett“. Von Anfang an war diese Veranstaltung gut besucht und wir können immer mit 60 – 80 Zuhörern rechnen, dabei kommt unsere räumliche Kapazität manchmal an ihre Grenzen. Die Zuhörer sind gespannt auf unsere Auswahl, da wir jenseits der Bestsellerlisten Bücher aus der Vielzahl der Neuerscheinungen auswählen, weil wir diese für lesenswert halten. Der Erfolg dieser Veranstaltungsform hat mich auf die Idee gebracht, quasi als Buchhändler to go, über die Dörfer zu fahren, um dort wieder in Kooperation mit den Volkshochschulen neue Bücher vorzustellen.

In diesem Herbst erreichte mich ein Anruf vom Ulmer Café Gustaff mit der Einladung dort auch neue Bücher zu präsentieren. Bei ausverkauftem Haus gelang es mir in 90 Minuten 40 Titel bei diesem Büchermarathon vorzustellen.

Der Erfolg schlug sich auch anschließend pekuniär beim Sturm des Büchertisches nieder. Auch wenn nicht alle Veranstaltungen dieser Art immer finanziell erfolgreich sind, haben sie eine enorme positive Rückwirkung auf die Buchhandlung, sei es, dass die Zuhörer auf unsere Internetseite mit dem Shop stoßen oder gar direkt neue Kunden unserer Buchhandlung werden. Sie unterstreichen unsere Kompetenz in Sachen Buch und Literatur und bringen uns Frequenz weit über die Stadtgrenzen Langenau hinaus. Denn wer sich neugierig geworden aufmacht unsere Buchhandlung zu besuchen, wird erstaunt sein, welche große Auswahl in fast allen relevanten Bereichen des Buchhandels wir haben und auch wissen, was in unseren Regalen steht. Aus diesem Grunde sage ich selten nein, wenn mich die Landfrauen rufen einen Vortrag zu halten, bei dem ich ältere Zuhörer auffordere von früher zu erzählen und ihre Lebenserinnerungen für die Enkel aufzuschreiben. Ich sage auch nicht nein, wenn eine Schule auf mich zukommt, um in einer Stunde Unterricht zu erklären wie aus einem Manuskript ein Buch wird. Bereits zu Anfangszeiten der Buchhandlung gehe ich auf Einladung der Erzieherinnen in Kindergärten, halte einen Vortrag über Leseförderung und stelle neue Bilderbücher in Verbindung mit einer Verkaufsausstellung vor. Auch unsere Mitarbeiterinnen haben sich von dieser Veranstaltungsphilosophie anstecken lassen. Zusammen mit meiner Frau haben sie zum Beispiel mit „Mehr Meer“ klassische Seefahrerromane an einem Abend vorgestellt, an einem anderen unter dem Titel „Väterchen Frost“ standen die großen russischen Dichter des 19. Jahrhunderts auf dem Programm. Diese Veranstaltungen sind unverzichtbar geworden, so wie wir jedes Jahr auch das Buchmessestand an einem Abend in der Buchhandlung vorstellen. Diese Themenabende finden großen Zuspruch beim Publikum, nicht nur, weil wir sie kulinarisch und manchmal auch musikalisch begleiten. Unvergessen werden den heute erwachsenen Lesern die mitternächtlichen Harry Potter Feste zum Erscheinen jeden neuen Bandes sein. Als Kinder oder Jugendliche haben sie miterlebt, wie wir zum Beispiel beim letzten Band sogar das damals leerstehende Bahnhofsgebäude der Stadt angemietet haben. Wir boten Schauspieler auf, Gaukler und Feuerschlucker und verwandelten den Bahnhof mit Hilfe von Lichttechnik in ein phantastisches Farbenmeer. Pünktlich um Mitternacht wurde dann am alten Fahrkartenschalter der neue Harry Potter verkauft.

Doch bevor ich zu sehr ins Schwärmen gerate, kommen wir zu einem ganz anderen Betätigungsfeld. Wie ich schon erwähnte, habe ich ja Germanistik,

Geschichte und Politik studiert. Diese Qualifikation wollte ich nicht brachliegen lassen und habe sowohl in Ulm, Langenau und Lonsee von Anfang an Literatur- und Geschichtskurse an der Volkshochschule gegeben. Der Kurs in Lonsee besteht jetzt seit 33 Jahren kontinuierlich und es sind auch noch Teilnehmer des ersten Kurses dabei. Als in Ulm eine Frauenakademie und später dann auch eine Männerakademie gegründet wurden, gehörte ich zu den Dozenten der ersten Stunde. Auch für die Frauenakademie bin ich jetzt schon seit mehr als 30 Jahren Kursleiter. Themen, wie die Geschichte der Balkanländer, amerikanische Frauenliteratur oder „Böhmische Dörfer“- die deutschsprachige Literatur in der Tschechoslowakei der Zwanziger Jahre, sollen genügen um die Bandbreite der Kurse aufzuzeigen. Dabei ist es natürlich selbstverständlich, dass diese Kurse für mein KnowHow in der Buchhandlung positive Auswirkungen haben. Wissen, das mir beständig bei der Beratung im Kundengespräch zu Gute kommt. Diese vielen Anknüpfungspunkte und Tätigkeitsfelder dienen natürlich nicht nur meinem Bekanntheitsgrad, sondern auch dem der Buchhandlung. Fast wie nach dem Schneeballprinzip kommen heute die Vortragsangebote von den verschiedensten Seiten. Dazu zählt unter anderem das Zawiv, die Landeszentrale für Politische Bildung und nicht zuletzt Professor Stehling, der mich heute zu dieser Vorlesung eingeladen hat.

Mein besonderes Faible für die Donau hat uns zwei weitere Betätigungsfelder eingebracht. Seit 12 Jahren organisiere ich das Literaturprogramm des Ulmer Internationalen Donaufestes. Bitte verfolgen Sie dieses im Lauf des Frühjahrs in der Presse oder im Netz. Ein Besuch des Programms lohnt sich. Darüber hinaus Sorge ich dafür, dass osteuropäische Autoren und Schriftsteller aus den Donauländern im Ulmer Donauschwäbischen Zentralmuseum ein Podium finden. Neben all diesen Tätigkeiten schreibe ich Buchkritiken in einer Literaturzeitung, die ich wiederum in unserer Buchhandlung als Werbemittel einsetze. Selbst eine Zeitung herauszugeben hat mich in den Neunziger Jahren dann doch nach fünf Jahren überfordert, zumal ich damals auch noch in den Langenauer Stadtrat gewählt wurde, dem ich 10 Jahre angehörte, bis mich nach zwei Perioden die Einsicht erreichte, mich doch mehr auf meine Buchhandlung zu konzentrieren.

Bis 2014 sträubte ich mich eine eigene Homepage mit einem Shop einzurichten. Nicht etwa, weil ich nicht von deren dringender Notwendigkeit überzeugt gewesen wäre, sondern weil ich ahnte, dass dies ein neues aufwendiges Betätigungsfeld ist. Eine Homepage muss nicht nur schön gestaltet sein, sie

muss auch lebendig sein, soll heißen sie muss beständig gepflegt werden. Ob dies bei www.buchhandlung-mahr.de so ist, überlasse ich Ihrer Prüfung im Anschluss an die Vorlesung, wenn die Tablets und Smartphones wieder eingeschaltet werden.

Bei all den Veranstaltungen und der Tätigkeit als Buchhändler kommt mein eigener Wunsch zu schreiben viel zu kurz. Allerdings hatte ich auch schon hin und wieder ein Podium bei Musikveranstaltungen die ich mit eigenen Texten begleiten durfte.

Kurz zum Thema eigenes Schreiben. Ohne Übertreibung erzähle ich jetzt, das mindestens jedes Halbjahr jemand in unsere Buchhandlung kommt und stolz berichtet, dass er ein Buch geschrieben hat und dafür einen Verlag suchen würde. Meist wird mein Rat in den Wind geschlagen entweder einen seriösen Verlag zu suchen oder aber nur ein paar Exemplare für Freunde zu drucken. Die neuen Drucktechniken und die sogenannten Books on demand Titel sorgen heute dafür, dass sich jeder Buchautor nennen darf, wenn er nur sein eigenes Geld zuschießt. Wobei man doch als Autor mit seinem Buch eher Geld verdienen sollte. Ich denke mir dabei oft „Schade um die armen finnischen Bäume, die solch einem Buch bei der Herstellung zum Opfer fielen“.

Wie unterscheidet man als Verleger oder Buchhändler die guten von den schlechten Büchern. Welche Kriterien gibt es für die Auswahl des Sortiments. Die Verlage schicken zweimal im Jahr, bereits im Dezember für das nächste Frühjahr und im Frühsommer für den Herbst, ihre Verlagsvorschauen mit den Neuerscheinungen an alle Buchhandlungen. Da kommen dann querbeet durch alle Bereiche an die 1000 Vorschauen glücklicherweise noch analog auf Papier und nicht digital ins Haus. Diese gilt es dann durchzuarbeiten und das, was für unsere Buchhandlung geeignet scheint, auszuwählen. Eine wichtige Aufgabe dies zu erledigen, bevor an die 50 Verlagsvertreter, die mehrere Verlage in ihrer Tasche haben, kommen und sich möglichst große Reiseaufträge erhoffen. Die Zusammenarbeit mit diesen Verlagsrepräsentanten ist sehr wichtig, sie sind das Bindeglied zwischen Verlag und Buchhandlung und zumeist sind ihre Empfehlungen auch sehr hilfreich, was aber den Einkäufer also mich und meine Mitarbeiter nicht davon entbindet, gut vorbereitet zu sein.

Diese Einkäufe bestimmen dann für das nächste Halbjahr, bei einer hoffentlich guten Auswahl, das Bild der Buchhandlung. Dazu kommen dann die wöchentlichen Lagerergänzungen, die notwendig sind, um immer aktuell zu bleiben. Bitter ist es für die Vertreter kleinerer Verlage, dass sie in den großen

Ketten und Buchkaufhäusern nicht gelistet werden. Das heißt, sie werden dort gar nicht erst empfangen. Die nach austauschbaren Bestsellern sortierten Buchhandlungen, die fast ausschließlich auf Stapelware setzen, gehören nicht mehr zu den Konkurrenten der kleinen, aber gut sortierten Buchhandlungen, die auf Individualität und auf eine besondere Auswahl setzen. Schien es noch vor Jahren so, dass die großen Ketten die kleinen inhabergeführten Buchhandlungen vom Markt drücken werden, sind es jetzt diese Buchkaufhäuser, die unter Amazon leiden, da sie in ihrer Uniformität nichts entgegenzusetzen haben. Ich erinnere mich noch gut an die buchhändlerischen Betriebsberater, die vor Jahren durch die Lande zogen und von der Erhöhung der Rendite sprachen, die es durch eine höhere Lagerumschlagszahl und eine Verschlankung des Sortiments zu erreichen gäbe. Wer darauf gehört hat und Bücher schon nach einem halben Jahr an die Verlage zurückgesandt hat und eben nur noch auf Stapelware setzte, brauchte sich nicht zu wundern, dass die Kunden ins Netz abwanderten, da das Betreten solch einer Buchhandlung kein Abenteuer mehr war.

Die selbstständigen inhabergeführten Buchhandlungen und die kleinen Verlage sind, wie eingangs erwähnt, das Salz in der Suppe des Buchhandels. Wie oft haben in den vergangenen Jahren kleine Verlage einen Trend gesetzt oder einen talentierten Autor entdeckt. Ich will jetzt nicht behaupten die großen Verlage würden keine guten Bücher machen, ganz im Gegenteil, Verlage wie Hanser, Suhrkamp oder Beck sind mit ihren Programmen unverzichtbar, aber es ist schon so, dass von den großen Bestsellerverlagen Trends kopiert und mit einem dementsprechend großen Scheck erfolgreiche Autoren der Kleinverlage weg geworben werden. Für die engagierten Buchhandlungen gilt, dass sie jenseits des großen Medienhypes mit ihrer Lesebegeisterung und dem Einsatz einem unbekanntem Buch zum Erfolg verhelfen können. Eine gute Buchhandlung muss nicht alle Bücher vorrätig haben. Längst vor Amazon konnten wir von Anfang an fast jedes lieferbare Buch über Nacht bestellen, das ist keine Erfindung von Jeff Bezos. Das Sortiment einer Buchhandlung muss dazu verführen, auf Entdeckungsreise zu gehen, es muss Schätze aufweisen, seien dies originelle Bilderbücher für Kinder, spektakuläre Neuübersetzungen von Klassikern, schön gestaltete bibliophile Ausgaben und natürlich Sachbücher, die auf der Höhe der Zeit sind. Man muss auch mal abseitige Themen entdecken können und bei der Literatur eine bunte Mischung aus Unterhaltung und Anspruch bieten. Der Buchhändler sollte durchaus seinen Neigungen nachgehen und das sind

natürlich bei uns die Bereiche Literatur und Geschichte. Durch unsere Verbindungen zu Schulen und Kindergärten gilt es aber auch unsere Kinder- und Jugendbuchabteilung hervorzuheben. Eine Mitarbeiterin von uns hat ein gutes Händchen für den Kreativbereich, eine andere ist Gartenspezialistin. Doch eine gute Auswahl nützt alles nichts, wenn die Buchhändler nicht wissen, was in ihren Büchern steht. Also ist das Lesen das A und O unserer Branche und leider ist das heute nicht mehr selbstverständlich.

Zum Lesen aber am Ende des Vortrags mehr. Der Vorteil eines großen Reservoirs an gelesenen Büchern und zumindest die Kenntnis des Inhalts, ist der Erfolgsgarant unserer Buchhandlung. Ein Beispiel aus dem Alltag. Kommt ein kauffreudiger Kunde, der Beratung sucht, in unsere Buchhandlung, weil er für sich oder als Geschenk einen Roman möchte, bitten wir ihn, am Tisch Platz zu nehmen. Nach ein paar unaufdringlichen Fragen zu seinen Vorlieben stellen wir ihm eine Auswahl Bücher vor. Danach gibt es je nach Wunsch einen Espresso und nach geraumer Zeit kommt der Kunde an die Kasse und hat meist mehr als ein Buch in der Hand. Viele Leser kommen gerade wegen dieser „Zeremonie“ zu uns, da sie ja mehr als nur ein Verkaufsgespräch suchen, sondern ein Einkaufserlebnis haben möchten. Der Kauf eines Buches soll etwas Besonderes sein, deshalb muss er inszeniert werden. Letztendlich wurden wir wegen unseres vielfältigen Engagement, aber auch eben für diese Berufsauffassung zweimal mit dem dotierten deutschen Buchhandlungspreis ausgezeichnet.

Wären sie jetzt hier im Hörsaal Deutschlehrer, könnten sie davon sprechen, dass ich das Thema verfehlt hätte. Ich habe jetzt so euphorisch von unserer Buchhandlung gesprochen, dass die schweren Zeiten des Buchhandels so der Titel von heute, viel zu kurz gekommen sind. Dies will ich jetzt schleunigst nachholen. Bücher sind viel zu günstig. Der gebundene Roman kostet heute praktisch noch genauso viel wie vor der Umstellung auf den Euro. Nimmt man den bekannten Vergleich mit der Brezel oder der Kinokarte, dann sieht man, wie sehr die Bücher im Preisgefüge hinterherhinken. Was den Leser und dessen Geldbeutel natürlich freut, bringt den Buchhandel an den Rand seiner Existenz. Bei gleichbleibenden Verkaufspreisen und stagnierenden Umsätzen, aber ständig steigenden Betriebskosten, wenn ich alleine an die Bezugskosten denke, wird die Rendite des Buchhandels immer schmaler, zumal die Segmente der hochpreisigen Bücher mehr und mehr wegbrechen. Hier kommt nun das Internet als die Gefahr für den Buchhandel ins Spiel. Es gibt keinen 24bändigen

Brockhaus mehr, der im Weihnachtsgeschäft die Kasse klingeln ließ. Auch Reisebildbände werden heute kaum noch verschenkt, da sich die Urlauber nach der Reise ihren Bildband selbst gestalten. Kochbuch.de nagt am Kochbuchumsatz, Sprachbücher gehen heute kaum noch ohne die App, die ins Netz führt. Und vom Rechtschreibduden verkaufen wir auch nur noch einen Bruchteil vergangener Jahre. Da ist bei Verlagen wie bei Buchhandlungen Originalität gefragt, denn es gibt immer noch Lücken und schön gestaltete Bücher sind nicht zu ersetzen.

Zum Glück hat jeder Trend seinen Gegentrend. Die digitale Erschöpfung sorgt für die Rückkehr des Analogen. Wie sehr wünscht man sich zum Beispiel Elektrogeräte, die nur ihre ureigenste Funktion ausüben. Ein Radio, das nur Radio ist, liegt voll im Trend, die Schallplatte kehrt mit Vehemenz zurück. Das gute alte Handwerk boomt und die Sehnsucht ist groß, in aller Ruhe in digitalfreien Zonen zu lesen. Das haptische Gefühl, ein Buch in der Hand zu halten, darin zu blättern und sich dann ganz in der erzählten Geschichte zu verlieren, wird die Kälte des E-Books überleben. Es gibt bereits Langzeituntersuchungen, die belegen, dass das Lesen im Buch, was die geistige Aufnahme des Gelesenen betrifft, dem E-Books, der Hör-Cd oder gar dem Bildschirm überlegen ist. Das gleiche Ergebnis kommt im übrigen auch bei der Tageszeitung heraus, die den Nachrichten im Netz noch immer voraus ist, auch wenn sie in der Aktualität scheinbar hinterherrennt.

Das Lesen muss jeder für sich selbst entdecken und er muss der Lektüre Zeit einräumen. Lesen ist anarchistisch, da es sich nicht unserem Stress und der Eile unterwerfen lässt. Wenn man es einmal entdeckt hat, möchte man es nicht mehr missen, denn die Welt der Bücher ist ein Kosmos, den zu erschließen richtig glücklich machen kann. Beenden möchte ich meinen Vortrag mit einer Geschichte, die verdeutlicht, dass es nie zu spät ist, mit dem Lesen zu beginnen. Ein Kunde hat mir erzählt, dass er bis Mitte zwanzig überhaupt kein Buch in die Hand genommen hat. Die Liebe war es, die ihn zum Leser gemacht hat. Seine damalige Freundin – heute seine Frau – hat immer in den gemeinsamen Urlaub einen Wäschekorb voll Bücher mitgenommen. Es blieb ihm gar nichts anderes übrig, als zunächst aus Liebe, im Urlaub eben auch zu lesen. Und dann wurde daraus eine große Leseleidenschaft und mit Bedauern stellte der Kunde fest, wie viele Bücher er schon gelesen haben könnte, ja wenn er nur früher damit angefangen hätte.