Zeitschrift: Rote Revue : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur
Herausgeber: Sozialdemokratische Partei der Schweiz
Band: 76 (1998)
Heft: 3

Artikel: Der Buchhandel, der Markt, der Laden und seine Hüter
Autor: Riklin, Ulrich
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-341421

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 16.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Der Buchhandel, der Markt, der Laden und seine Hüter

Der Buchhandel ist das Spiegelbild seiner Gesellschaft

Suchen wir Anhaltspunkt zur Zeitdiagnose, dann schauen wir uns die Medien an, die Kultur-, Theater- und Filmszene und vergessen dürfen wir ihn nicht, den Buch-

Ulrich Riklin

handel. In ihm spiegeln sich die gesellschaftlichen Probleme, Wünsche und Wahrheiten. Das Verlagswesen reagiert schnell und sensibilisiert auf Lese- und Wissensbedürfnisse, auf Zeitgeist und Trendiges, und lässt, durch die allumspannenden Medien stark beeinflusst, die immer schneller publizierten Bücher über seine Vertriebskanäle – das ist der Sortimentsbuchhandel – unter die Leserinnen und Leser bringen.

Schauen wir zurück auf die 68er Jahre mit den bei uns verzögert eingetretenen Veränderungen, sehen wir, dass auch im Buchhandel Neues kam – aufblühte – und auch allmählich wieder verging. Die Geschichte der Neuen Linken liest sich in seiner Geschichte, wie in einem Spiegel.

Was vor nun dreissig Jahren mit grosser Aufbruchstimmung und zumeist mit grossem Idealismus begann: die Lust auf Unabhängigkeit und deren Gebrauch und die Aufforderung zum Denken und Handeln, führte schnell zu einer neuen Buchkultur. Verlage wurden gegründet, Buchhandlungen und Buchläden eröffnet. Das ideologische Programm stand fest. Neues, linkes Denken suchte sich seine eigenen Publikations- und Absatzmöglichkeiten und schuf sich diese auch. Die Namen der Verlage und Buchhandlungen waren Programm: Verlag Roter Stern, Verlag Neue Kritik, Verlag Roter Oktober, oder aber, Kleiner roter Buchladen, Buchhandlung Programm, die Andere Buchhandlung, Frauenbuchladen und viele mehr. Wichtig war nicht das buchhändlerische Wissen und Können, sondern die richtige Denkweise. Das Engagement war total, die Löhne bescheiden und die Organisationsform fast immer: eine Genossenschaft. Umsätze, Gewinne und Investitionen waren tabu, denn Geld war ja die Sache der Kapitalisten.

Mitte der 80er Jahre war der Höhepunkt erreicht, ausschliesslich linke Literatur verlor an Nachfrage, der riesige Zeitschriften- und Periodikamarkt schrumpfte schnell zusammen. Der etwas schmuddelige, alternative und linke Buchhandel war in die Jahre gekommen, auch die Ökologie und die Friedensbewegung konnten nicht mehr viel neue Kunden ins Hause locken und überhaupt wurde das ‚Kritische', ‚Andere' nicht mehr verstanden. Der Marktwert ‚Ideologie' verschwand ganz plötzlich und hinterliess beinahe keine Spuren. Die Halbwertszeit von Ideen und Vorstellungen ist, wie sich heute zeigt, erschreckend kurz.

Die 90er brachten die Wende: wie Schnee an der warmen Frühlingssonne schmolzen die Verlags-und Buchhandelsprojekte dahin. Schon äusserlich wechselte der Outfit der Buchhandlungen: Grösse, Helligkeit und Offenheit sind wieder gefragt,

Design und Stil angesagt und welche Besitz- und Kapitalverhältnisse herrschen, ist gänzlich uninteressant. Die Verlage publizieren wieder schön gestaltete Bücher, Leinenbände mit Lesebändchen, Bleisatz und gute Typographie erfreuen sich grossem Interesse.
Auch die Kundinnen und Kunden haben ihre Gewohnheiten verändert: es gilt nicht mehr diesen oder jenen Laden zu unterstützen, sondern man kauft dort, wo es halt am einfachsten geht, oder dort, wo man, den Recherchier-und Bestellservice oder die Leistung und Auswahl überzeugend findet.

Die Neugier ist das erste Opfer der Informationssturmflut.

Wissen und Können sind bei den einen gefragt, persönlicher Kontakt wichtig und anregend. Bei den andern ist das Buch mehr Dutzendware und sie sind froh über Buchwarenhäuser und grossflächige Angebote, kaufen ohne viel zu fragen vom Stapel.
So spaltet die Buchkultur sich mehr und mehr auf, verdrängt gnadenlos jene, die nicht kalkulieren und rechnen, ihre klare Position im Buchmarkt beziehen und mit Blick in die Zukunft planen wollen.
Hier die Grossen, Protzigen, Umsatzstarken, die kräftige Gewinne realisieren möchten und für die, die Ware Buch nur einen Wert darstellt: den Marktwert. Sie betreiben Filialen und lassen den Markt auf Gedeih und Verderben spielen.
Hier werden die Regale nach drei Monaten erbarmungslos nach Ladenhütern abgesucht und diese den Verlagen zurückgesandt. Was nicht läuft, ist nichts wert.
Dort die Kleinen und Mittleren, vor allem die Unabhängigen, die sich durch ihr Angebot auszeichnen, stark in der Recherchierung und Titelbeschaffung, mit ihren internationalen Kontakten agil und weitsichtig sind und dem Buch neben dem Marktwert auch einen inhaltlichen geistigen Wert beimessen. Dort stehen neben den Neuerscheinungen auch Bücher in den Gestellen, die vielleicht vor ein, zwei oder mehreren Jahren erschienen sind.

Neue Tendenzen

Im Verlagswesen herrscht ein gnadenloser Kampf um Marktanteile. Der Buchhandel spürt dies täglich, denn er muss verkaufen, was andere für ihn verlegen. Die neueste Tendenz aus dem angloamerikanischen Verlagswesen sind die sogenannten Imprints. Grosse Verlagshäuser kaufen sich kleine Verlage dazu und lassen unter dem alten Namen weiterhin ein eigenständiges Buchprogramm erscheinen. Doch hinter der grossen Vielfalt steht nur allzuoft die Einfalt der Kapitalgeber. So erscheint der Markt riesig und unüberschaubar. Dennoch, die Buchproduktion ist enorm. Die grosse Aufgabe der ambitionierten, unabhängigen Buchhandlung ist es, aus diesem Angebot eine überzeugende Auswahl zu treffen und diese anzubieten. Die Selektion zeigt den geistigen Horizont und legt dem Leser das bereit, auf das er sonst nicht stossen würde. Die Neugier zu wecken, auf Bücher aufmerksam zu machen, die nicht in aller Medien Schein sind, das wäre das Ziel. Die Neugier ist das erste Opfer der Informationssturmflut, die daher braust und die Köpfe leerfegt und eine Verwüstung zurücklässt, die nur in der Stille des Lesens langsam wieder regeneriert.

Der Buchhandel und seine Hüter

Die allgemeine Vorstellung, wie die anspruchsvolle Buchhandlung mit ihrem ausgewählten Buchsortiment arbeitet, ist erstaunlich beschränkt: Man nimmt an, es werden Bücher eingekauft und weiter verkauft, die Kasse wird allabendlich abgerechnet und die Buchhaltung geführt, und ansonsten bleibt viele Zeit zum Lesen.

Schwer deutlich zu machen, wie komplex dieser Beruf ist, wieviele Elemente zusammenkommen müssen, wie flexibel, gewandt, belesen und informiert alle zu sein haben. Die Lagerhaltung, d.h. das Profil,

das einer Buchhandlung gegeben wird, setzt ein Fingerspitzengefühl und eine Risikobereitschaft voraus. Die Nase im Medienwind und die Füsse auf dem harten finanziellen Boden gilt es täglich Entscheide zu treffen, deren Konsequenzen in Kürze spürbar werden.
Geschick im Umgang mit internationalen Handelspartnern, Sprachgewandtheit und umfassende Kontakte zu Verlagen und Organisationen führen erst zur Beschaffung auch schwer erhältlicher Bücher und Publikationen. Für die Wünsche der Kunden, d.h. Hochschulen, Bibliotheken, Bundesämter, Verwaltungen, Unternehmen und natürlich Privatkunden braucht es oft detektivischen Spürsinn und Lust am Suchen.
Es heisst aber auch, den Daten- und Programmdschungel der EDV zu kennen, so dass man sich nicht darin verliert und ihn optimal durchforsten kann.
Die früher gedruckten Bibliographien wurden innert weniger Jahre durch CD-ROMs, Datenbanken und Internet abgelöst. Die Kanäle zu kennen und sie auch kostenbewusst einzusetzen ist für die Buchbeschaffung unabdingbar geworden.

Die Kosten für Transport, Kommunikation, Miete und Versicherungen sind rasend schnell gewachsen und dies bei fallenden Buchpreisen. Eine Verdrängung des Buches durch neue Medien und Internet ist jedoch nicht feststellbar. Oft ist auch nicht mehr der Preis eines Werkes ausschlaggebend, sondern nur noch die Beschaffungsmöglichkeit und die Lieferzeit. Buchhandlungen, die anspruchsvolle Beschaffungsaufträge auch erfüllen können, werden immer seltener. Andrerseits haben Unternehmen und Verwaltungen jedoch ihre eigenen Dokumentationsdienste stark abgebaut oder sogar aufgehoben und versuchen nun mit Outsorcing ihre Informationen, Artikel und Bücher zu beschaffen. Nicht nur in der Buchbranche gilt: gute Qualifikationen, Interesse und Engagement sind rar geworden und jene, die darüber verfügen sind gesucht und erfolgreich.

Die nahe Zukunft und die Globalität der Ware Buch

Der Buchhandel hat sich in den letzten 30 Jahren völlig gewandelt, der Buchmarkt hat sich aufgespaltet und wird dies weiter tun. Der Fall des festen Ladenpreises (seit 1888 kostet der gleiche deutschsprachige Buchtitel ob in St. Moritz oder Basel gekauft überall gleich viel) ist absehbar, der Euro steht auch vor der Tür und dies wird nochmals eine Polarisierung bringen.

Jedoch: das Buch gibt es nun seit über 500 Jahren, es ist überall und immer benutzbar, handlich und leicht, braucht keine Steckdose, keine Gebrauchsanleitung, kein Betriebssystem, hat eine vorzügliche Lagerfähigkeit, bleibt lesbar über Jahrtausende und kann auch problemlos entsorgt werden. Die Grundvoraussetzung ist einfach und lapidar: Lesen können. Bücher sind an vielen Orten zu kaufen, aber nur die Buchhandlung mit dem gepflegten, anspruchsvollen Sortiment und den geschulten, aufgeweckten Buchhändlerinnen und Buchhändlern können garantieren, dass nicht nur die Bücher, die in den Regalen stehen und in den Auslagen liegen zu kaufen sind, sondern die 706'000 im deutschsprachigen, über 400'000 im französischsprachigen, 320'000 im italienischsprachigen, 400'000 im spanischsprachigen und 1'300'000 im englischsprachigen Raum und in allen anderen Sprachen der Welt publizierten, auch eruierbar und beschaffbar sind.

Ulrich Riklin ist seit 1972 Buchhändler in Bern.