

# Der Buchhandel, der Markt, der Laden und seine Hüter

Autor(en): **Riklin, Ulrich**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Rote Revue : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur**

Band (Jahr): **76 (1998)**

Heft 3

PDF erstellt am: **14.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-341421>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

# 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 schmutzige, 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 Buchhandlungsprojekte dahin. Schon äusserlich wechselte der Outfit der Buchhandlungen: Grösse, Heiligkeit und Offenheit sind wieder gefragt,

**Die Neugier ist  
das erste Opfer  
der Informations-  
sturmflut.**

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.

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 abgesehen 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 Recherche und Titelbeschaffung, mit ihren internationalen Kontakten agil und weit-sichtig 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 weiterverkauft, 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 Programmschungel 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. Andererseits haben Unternehmen und Verwaltungen jedoch ihre eigenen Dokumentationsdienste stark abgebaut oder sogar aufgehoben und versuchen nun mit Outsourcing 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.