

Februar 2009, Buchreport

„Es war eine unglaublich verschnarchte Landschaft“

Wer bei Klaus Bittner reinschaut, verlangt in der Regel nicht nach Bestsellern. 1980 mit den Schwerpunkten Moderne Literatur, Geisteswissenschaften sowie Film und Theater gegründet, gilt die 120 qm große Buchhandlung in der Kölner Albertusstraße als eines der besten literarischen Sortimente der Republik. Im Gespräch mit Buchreport erläutert Bittner, der im kommenden Jahr das 30-jährige Bestehen feiert, wie er dem Strukturbruch des Buchmarkts trotzt.

Ihre Website startet mit einem Spruch Erich Kästners: „Wird's besser? Wird's schlimmer?“, fragt man alljährlich. Seien wir ehrlich: Leben ist immer lebensgefährlich.“ Ist die Situation für den unabhängigen Buchhandel in den letzten Jahren noch ein bisschen gefährlicher geworden?

Ich habe mich nie als sogenannten unabhängigen Buchhändler verstanden: Wenn Sie 20 Jahre abhängig von Banken und Krediten waren, wie soll man da unabhängig sein? Natürlich hat sich die deutsche Buchhandelslandschaft in den letzten 30 Jahren grundlegend verändert. Zum Teil finde ich das vollkommen in Ordnung, das war ja eine unglaublich verschnarchte Landschaft, die sich einem darbot. Auf den Erfolg der Filialisten, der in unserer Branche relativ spät gekommen ist, haben viele zu spät reagiert und sich nicht umgestellt. Vorher war es für Buchhandlungen einfacher, zu existieren, weil es keinen derartigen Konkurrenzdruck gab. Durch die Filialisten und das Internet ist es zu neuen Verteilungskämpfen gekommen, denen man sich stellen musste. Für mich persönlich kann ich allerdings eine positive Bilanz ziehen: Seitdem die Filialisten am Kölner Neumarkt residieren, geht es mir besser. Ich habe seitdem keine Einbrüche in den Umsätzen mehr gehabt, eher im Gegenteil.

Was ist Ihr Rezept?

Ich habe keine Angst – und ich glaube, dass Qualität sich durchsetzt. Wenn man ein Konzept hat, ein genaues Bild des Unternehmens, das man führen will, dann kann man sich sehr gut behaupten. Bei anderen Städten kann ich das nicht beurteilen, aber hier in Köln gibt es z. B. noch tolle Stadtteilbuchhandlungen. Die Kollegen haben sich wie ich auf einen bestimmten Bereich spezialisiert, in dem sie hervorragende Arbeit leisten. Der Fehler, der oft gemacht wird, ist der Anspruch, alle Bereiche abdecken zu wollen. Das können kleine Buchhandlungen nicht leisten, hierin werden uns die Großbuchhandlungen immer überlegen sein. Boulevardbuchhandlungen, die in Kleinstädten und ländlichen Gebieten vielleicht noch eine Chance haben, können so sicherlich auf Dauer in einer Großstadt nicht existieren.

Es wird gern behauptet, kleine Buchhändler seien die besseren Buchhändler, weil sie sich mehr engagierten und sich auch für die Inhalte der Bücher interessierten...

Das ist Quatsch. Es gibt sogar sehr spannende Großbuchhandlungen, in denen ich mir vorstellen könnte, zu arbeiten. Wie eine Buchhandlung aussieht – ob sie einladend auf mich wirkt oder einfach nur langweilig ist – hängt zum Glück immer noch von den Menschen ab, die dort arbeiten. Allerdings kommt es heute mehr denn je darauf an, dass man die Bücher, die man verkauft, kennt und ein eigenes Urteil hat.

Wollen Sie behaupten, Sie hätten alles, was in Ihren Regalen steht, auch gelesen?

Nein, das wäre ja auch vermessen. Aber natürlich lesen meine Mitarbeiter und ich viele Titel selbst. Das ist doch selbstverständlich, das ist der schönste Teil meines Berufes. Von manchen Autoren kennt man allerdings nur Titel aus einer früheren Schaffensperiode, einiges merke ich mir auch aus Gesprächen mit Freunden und Kollegen, Rezensionen helfen. Außerdem redet man ja mit den Kunden selbst, merkt, was sie für Wünsche haben und was ihnen gefallen könnte.

Wollen Sie mit ihren Verlagsdepots die Independent-Szene ein Stück weit unterstützen?

Nein, die Auswahl der Depots treffe ich nur danach, was zur Buchhandlung passt. Das sind nicht nur Stroemfeld und Wagenbach, sondern auch die Bibliothek Suhrkamp und Winkler Weltliteratur. Für die inhaltliche Ausrichtung des Ladens schaue ich mir jetzt gerade wieder die Vorschauen sorgfältig an, egal ob Random House oder Wunderhorn vorn draufsteht. Es geht mir um die Inhalte, nicht darum, ob ein Verlag groß oder klein ist. Dass die kleineren Verlage per se die interessanteren Programme machen, ist meiner Meinung nach nur Alibi-Gerede. Klar, die wollen natürlich auch überleben.

Sie waren 1980 einer der Ersten, der regelmäßig Lesungen in der Buchhandlung veranstaltet hat. Stört Sie die Eventkultur, die sich mittlerweile daraus entwickelt hat?

Nein, eine Lesung muss nicht deshalb eine schlechtere Qualität haben, weil 400 statt 15 Leute hingehen. Was ich unerhört finde, ist, dass die Verlage alle Kosten für die Veranstaltung auf die Händler abwälzen - was übrigens nur in Deutschland so ist. Mit Autorenhonorar, Reisekosten und Hotel kommen da schnell 1000 Euro zusammen. Ich kann mir Lesungen aus diesem Grund kaum noch leisten. Die Verlage tun damit weder sich selbst noch den Autoren einen Gefallen.

Was steckt hinter ihrer geplanten Buchhandelskooperation mit deutschlandweit vier Händlern?

Mit den Buchhandlungen Fürst & Iven in Berlin, Lehmkuhl in München und Wetzstein in Freiburg verbindet uns eine Verwandtschaft im Geiste. Zusammen wollen wir ein Zeichen für den traditionellen Buchhandel setzen. Anvisiert ist unter anderem, Veranstaltungen durchzuführen, beispielsweise gemeinsam finanzierte Lesereisen. Was wir nicht wollen, ist gebündelter Einkauf oder dergleichen: Jeder soll seine individuelle Ausrichtung, seine Eigenart behalten.

Text/Interview: Nicole Stöcker