

## Ausbildung

# «Dieser Beruf braucht Liebe zu

**Seit Sommer vergangenen Jahres ist Tanja Messerli (Bild) «Produktleiterin» Buchhandel an der Wirtschafts- und Kaderschule in Bern (WKS). Als wichtigste Voraussetzung für den Buchhandelsberuf nennt sie Freude am Lesen.**

*Warum sind Sie Buchhändlerin geworden?*

**Tanja Messerli:** Das habe ich mich selber schon oft gefragt, und ich habe verschiedene Antworten gefunden. Der kleinste gemeinsame Nenner sind die Bücher. Und das Gespräch darüber. Beides hat mich durch meine Kindheit begleitet, denn meine Eltern und ihre Freunde haben den Aufbruch und Ausbruch aus einer ländlichen Welt über Bücher begonnen und uns Kinder daran teilhaben lassen. Meine Gotte war Zeit ihres Lebens Lektorin bei Sauerländer, sie hatte einen Kofferraum wie Mary Poppins eine Tasche, einfach unerschöpflich! Eine Tüte Gummibärchen, ein Mausi-Storyboard, ein Sack Bärenreck, eine chinesische Ausgabe der Roten Zora, ein paar saure Zungen und dann wieder ein japanisches Pop-Up-Book.

*Was hat sich seither verändert – ausser der Aufhebung des Ladenpreises?*

Der Buchhandel hat sich in den zwanzig Jahren, in denen ich Teil davon bin, stark gewandelt. Es gibt weniger Nischen als zu meiner Lehrzeit. Ein «Kiosk am Egge» mit Büchern, wie ihn einst Dürrenmatts Schwester in Bern betrieben hat, ist kaum mehr denkbar. PC und Internet haben die Warenwirtschaft effizienter gemacht. Die grösste Veränderung brachte der Strichcode, der eingelesen werden konnte und früher oder später alle Abläufe automatisierte. Von da an mussten sich die Buchhändlerinnen extra mit den Büchern auseinandersetzen, um sie kennen zu lernen, was

die einen taten und die anderen bleiben liessen. Als man alles Ewigkeiten abtippete und in Wälzern nachschlug, konnte man sich den Büchern viel weniger entziehen. Für mich hat auch das Ende der DDR den Beruf verändert. Zu meiner Lehrzeit war es «Stiftenbüez», auf Mikrofichen nach DDR-Publikationen zu fahnden, denn der Osten machte gute Bücher und übersetzte Sachen, die im Westen eben nicht verlegt wurden; er beherbergte Autoren grossartiger Literatur. Einmal kam sogar eine Redaktorin vom Verlag Volk und Wissen in die Münsterergass-Buchhandlung, um meinen Lehrmeister zur Geschichte

der deutschsprachigen Literatur in der Schweiz des 20. Jahrhunderts zu befragen. Wenn ich jetzt sage, dass daraus die ausführlichste Literaturgeschichte der Schweiz geworden ist, heisst das nicht etwa, dass ich den eisernen Vorhang zurück möchte! Ich bin sicher, wir schaffen es im 21. Jahrhundert auch ohne diesen, wieder eine Schweizer Literaturgeschichte zu machen, die an das herankommt.

*Sind Sie immer noch gerne Buchhändlerin?*

Oh ja, sehr. Das ist mein sicherer Platz. Ich weiss, Bücher empfehlen,



Bild: privat

# den Menschen»

Bücher verkaufen, für Bücher begeistern, zum Lesen bringen – das kann ich. Im Moment mache ich das einfach an einem anderen Ort als in einem Laden. Aber ich hatte auch in meiner Buchhandlungszeit immer wieder Phasen, in denen ich mehr Besprechungen geschrieben oder Werbung gemacht habe. Am Ende ist es immer wieder dasselbe: Bücher und Menschen mit passenden Worten zusammenbringen.

*Was braucht für diesen Beruf wirklich – abgesehen eben von der Lust am Lesen?*

Das freut mich, dass Sie Lust am Lesen voraussetzen, das ist heute nicht mehr unbestritten. Es gibt Buchhändlerinnen und Buchhändler, die halten die Verkaufsfähigkeit für wichtiger. Aber wie soll man hunderte von mehr oder weniger gleichaussehenden Artikeln verkaufen? Es gibt für mich zwei Aspekte: Inhalt und Zusammenhang. In diesem Beruf muss man sich für Inhalte interessieren und Zusammenhänge erkennen. Wer das kann, der kann sowohl Bücher wie auch alles andere verkaufen. Neulich hat mir eine Kollegin, die Verkaufskunde unterrichtet, von einem Experiment erzählt, das einer ihrer Schüler gemacht hat. Dieser hatte sich vorgenommen, einen Stapel vom gleichen Titel allein mit dem Verlagsargument zu verkaufen. Er informierte sich umfassend über den Verlag, und es hat funktioniert. Und: dieser Beruf braucht Liebe zu den Menschen. Sie sind die einzigen, die lesen können, basta.

*Was ist Ihnen das Wichtigste beim Vermitteln des Lehrstoffs? Worauf achten Sie am meisten?*

Dass alle mitkommen und dass alle mitmachen, das ist mein Ziel. Natürlich erreiche ich dieses Ziel nie vollständig. Aber ich bin auf einem guten Weg, wenn ich die Lernenden und ihre Buchhandlungen kenne, praxisnahe Aufträge mit nachvollziehbarer Bewertung erteile und Gruppen so einteile, dass die Schülerinnen und Schüler möglichst viel voneinander lernen. Ich versuche niemals etwas zu machen, ohne mir vorher genau überlegt zu haben, was ich damit bei den Lernenden erreichen will.

*Warum gibt es noch keine Ausbildung zur Online-Buchhändlerin?*

Weil sie unnötig wäre. Der Online-Buchhandel ist ein selbstverständlicher Teil des Gesamtbuchhandels geworden, das zeigen alle Betriebsvergleiche seit dem Jahr 2000 deutlich. Ich denke nicht, dass es einen Kanton gibt, der einem willigen Online-Buchhändler die Lehrstelle verweigern würde. Vielleicht gäbe es eine Auflage, die Lernenden ein paar Wochen in ein Praktikum in eine Sortimentsbuch-

Lesen Sie bitte weiter auf Seite 4

Drusilla Cole

### **Designmuster**

Zeitgenössische Oberflächengestaltung

Die innovativsten Designmuster der letzten Jahre aus der ganzen Welt. Eine inspirierende Mustersammlung, welche die Bandbreite der Oberflächengestaltung aufzeigt.

240 S., durchg. farb. Abb., Klappenbrochur, CHF42.–

ISBN 978-3-268-07267-8



Jackie Crook

### **natürlich färben**

natürlich färben

Wie Blumen, Blättern, Wurzeln, Früchten und Gemüsearten – eine schier unendliche Vielfalt an Farben entlockt werden kann. Ein Experiment an Farbbädern.

112 S., durchg. farb. Abb., Klappenbrochur, CHF39.90

ISBN 978-3-268-07268-5



Marie-Moëlle Bayard

### **Weißstickerei**

Projekte zum Nacharbeiten

Mit weißem Garn auf weißem Tuch sticken, bedeutet, mit Licht und Schatten arbeiten und bezaubert gerade durch die Ton-in-Ton-Gestaltung. Entdecken Sie das Geheimnis der Farbe Weiß und die Magie der Weißstickerei.

144 S., ca. 60 farb. Fotos und zahlr. Vorlagen, geb., CHF49.90  
ISBN 978-3-268-07269-2



Katharina Egger

### **Neue Raster, neue Gründe**

Klöppeln für Fortgeschrittene

Neue Ideen und Projekte für das faszinierende alte Handwerk des Klöppelns. Katharina Egger präsentiert in diesem Buch eine Auswahl von neuen Rastern und Gründen.

120 S., 70 farb. Abb., 66 Zeichn., geb., CHF49.90  
ISBN 978-3-268-07271-6



Uta Donath et al.

### **Papierschnur**

Projekte für den Wohnbereich

Wie aus Papiergarn dekorative und funktionale Accessoires entstehen. Kissen, Schalen, Teppiche, Schachteln, Taschen, Lampen – alles lässt sich ohne Schwierigkeiten fertigen. Lassen Sie sich von den 24 Projekten in diesem Buch zu eigenen Entwürfen inspirieren.

128 S., durchg. farb. Abb., Klappenbrochur, CHF42.–  
ISBN 978-3-268-07271-1



**Haupt**

Haupt Verlag Bern • Stuttgart • Wien

verlag@haupt.ch • www.haupt.ch

handlung zu schicken, aber sonst – ?  
Ich sehe überhaupt keine Hürden.

*Was vermissen Sie am meisten, wenn Sie eine Buchhandlung betreten?*

Das kann ich nicht global beantworten. In manchen Buchhandlungen vermisste ich die «Landebahn», die Möglichkeit anzukommen. In anderen vermisste ich sichtbare Buchhändlerinnen und Buchhändler. Wieder in anderen vermisste ich die Bücher. Obwohl ich weder eine Computer-Skeptikerin noch eine Bill-Gates-Hasserin bin, werde ich sauer, wenn ich zuerst nur Windows Vista gestapelt und von der Decke hängen sehe, obwohl aussen «Buchhandlung» angeschrieben steht.

*Was freut Sie am meisten, wenn Sie eine Buchhandlung betreten?*

Die Kunden. Ich weiss, dass viele Buchhändlerinnen und Buchhändler, gerade auch angehende, manchmal schlechte Erlebnisse mit der Kundschaft haben und die Arbeit am Abholfach ist wirklich «ke Schläck». Aber ich habe in meinem Leben schon anderes verkauft als Bücher, bei McDonald's, im Bioladen, an Marktständen, sogar IT-Zubehör. Meine persönliche Erfahrung ist, dass Bücher Menschen meistens respektvoll, sorgfältig und höflich machen und dass sie sie beruhigen. Gerade in Buchhandlungen, die an andere Läden angrenzen, bemerkt man sehr deutlich einen tieferen Lärmpegel und eine andere Stimmung.

*Was hat Sie veranlasst, der Praxis den Rücken zu kehren, um die Theorie des Buchhandels zu lehren?*

Ich empfinde das nicht als Abkehr von der Praxis, im Gegenteil. Ich sehe es als Weitergehen. Natürlich gefallen mir Buchhandlungen individuell, aber mir gefällt eben auch die Summe der Buchhandlungen. Und einen Teil dieser Summe sehe ich im Nachwuchs; in der Ausbildung laufen die Fäden zusammen. Mich hat der Buchhandel als Ganzes, als Branche, als Kulturgeschichte immer schon interessiert. Ich sehe die Theorie eigentlich eher als roten Faden durch

einen Beruf, den ich liebe und nicht als Gegenstück zur Praxis.

*Gibts das überhaupt, theoretische Grundlagen für diesen Beruf?*

Ja. Hier kommt uns Lehrpersonen das Alte, vielleicht manchmal konservativ Anmutende des Buchhandels entgegen. Wir haben im Buchhandel eine Menge Abläufe, die wir zwar im Laufe der Jahrzehnte rationalisiert, aber nie geändert haben. Es führt kein Weg daran vorbei, dass ein Buch zuerst bestellt werden muss, bevor man es verkaufen kann. Und eine Bestellung braucht ein Datum und ein Kürzel dessen, der sie aufgenommen hat. Früher oder später muss sie einem Bestellort zugewiesen werden, den man aufgrund von x Kriterien

«Ich habe in meinem Leben schon anderes verkauft als Bücher, bei McDonald's, im Bioladen, an Marktständen, sogar IT-Zubehör.»

auswählt, so ist das eben. Oder: Die Normierung im Buchhandel ist beispielsweise ein Kapitel, das ich zwar jährlich den Neuerungen anpasse, aber dessen Veränderungen sich seit den Siebzigerjahren in Grenzen halten. Doch wenn jemand in den Beruf eintritt, dann ist das für ihn eben Neuland und kann nicht im Laden zwischen Telefon und Kasse gelernt werden, sondern braucht ein wenig mehr Einheitlichkeit, Ruhe und Didaktik.

*Wo erkennen Sie die grössten Divergenzen zwischen Praxis und Lehre?*

Das ist eine Frage, die die Lernenden wohl besser beantworten könnten. Aber aus meiner Perspektive ist die Antwort klar: Im Fachwortschatz. Leider kommen die Berufsbildnerinnen und Berufsbildner immer weniger dazu, diesen zu vermitteln und Fehler zu korrigieren. Es wird offenbar an vielen Lehrstellen akzeptiert, dass Wörter wie «Schutzumschlag» oder «Verlagsvorschau» irgendwie umschrieben werden, dass nicht spezifiziert wird, ob eine Neuauflage verändert oder unverändert ist und die In-

formationen in einem Impressum kaum mehr richtig gedeutet werden. Ich sehe die Gefahr, dass wir unsere Effizienzsteigerung bald wieder einbüßen, weil wir unseren gemeinsamen Code vernachlässigen und einander im Gesamtbuchhandel nicht mehr verstehen.

*Wie sehr werden die immer ausgefeilteren Möglichkeiten des Internets die Zukunft dieses Berufs verändern? Könnten Sie sich beispielsweise vorstellen, dass ein Kunde sich auf die Homepage einer Buchhandlung bewegt und dann per Videostream mit der Buchhändlerin konferiert und sie einem die Titel in der Webcam präsentiert?*

Ja, das kann ich mir gut vorstellen, wenn es seriös und wohlüberlegt gemacht ist. Natürlich könnte man Buchhändlerinnen nicht wie Puppen vor einem unbekanntem Kunden tanzen lassen. Doch wie ich schon gesagt habe, ist meine Erfahrung, dass man Bücher auf verschiedenste Weise verkaufen kann, wenn man einmal die Basis und Freude daran hat. Ich bin aber nicht so sicher, ob das demnächst ein Bedürfnis werden wird. Müsste ich eine Prognose stellen, würde ich sagen, dass die Halbwertszeit des Webcamverkaufsgesprächs hier zu Lande kurz ist. Es gibt die Kunden aus meiner Generation und jünger, die verbringen ihre Zeit an Bildschirmen und mit eigenen Recherchen, leihen hier etwas aus und lassen sich von Kumpels dort was empfehlen und sind sowieso immer online. Aber dann gibt es unsere Kinder und die sehen unsere Rückenleiden, unsere Kopfschmerzen, die internationalen Sprachdiplome, die jeder erwerben kann, ohne jemals im Sprachraum gewesen zu sein. Sie erleben die fünfzehnte grafische Neubearbeitung ihrer Zahnpastatube, obwohl sie erst zwölf Jahre alt sind. Ich kann mir sehr gut vorstellen, dass die gerne wieder zu jemandem einkaufen gehen, der sie im realen Leben grüsst, kennt, für sie in den Bildschirm schaut, sie berät und persönlich verabschiedet, auch wenn sie nicht gerade eine Patek Philippe ausgesucht haben.

**Fragen: Carlo Bernasconi ■**