

Mit Barbara Weger im
«Zimmermania» in Bern

To Web or not to Web 2.0

Nein, den gleichen Jahrgang teilen wir nicht. Dafür die seit über einem Jahrzehnt anhaltende Aufmerksamkeit fürs World Wide Web. Barbara Weger, seit bald zehn Jahren an der Wirtschafts- und Kaderschule in Bern mitverantwortlich für die Ausbildung von BuchhändlerInnen, hat sich dem Internet verschrieben und im Herbst eine Studie an der Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW in Chur vorgelegt, die erstmals die Beschäftigung des Buchhandels mit den Herausforderungen des Web 2.0 dokumentiert.

Das ist eigentlich nur die logische Zwischentappe auf dem digitalen Weg, den Barbara Weger eingeschlagen hat. Die 1969 geborene Buchhändlerin (Lehre in der Münstergass-Buchhandlung) hat sich schon in den Babyjahren des Internets im Web getummelt und erzählt vom Anflug des Pioniergeistes angesichts der Recherchen in der Library of Congress via Telnet im Jahr 1995 – voriges Jahrhundert also. Dass das Web vor allem BuchhändlerInnen neue Welten erschloss, erkannte sie als eine der Ersten. Bereits 1998 gab sie Kurse im Schweizer Buchhändler- und Verleger-Verband (SBVV) zum Thema Internetrecherche – und stiess damit auf gemischte Reaktionen. Und im gleichen Jahr gestaltete sie während ihrer Ausbildung zum Web Publisher SIZ die erste Website des eFeF Verlags.

Seit dem Jahr 2000 unterrichtet sie als Fachlehrerin in Bern und hat in diesen zehn Jahren eine Menge Wissen akkumuliert, das sich vor allem dem Thema Bibliografieren widmet. Und das ist auch ihr Steckenpferd geblieben: «Das Bibliografieren ist an-



Bild: cb.

spruchsvoller geworden und gilt angesichts wachsender Web 2.0-Communities als Kompetenzausweis für BuchhändlerInnen, wenn sie gegenüber der Kundin oder dem Kunden ein Plus an Informationen vermitteln können», sagt sie und dreht die Gabel in einen Feldsalat mit Croûtons, derweil das Gegenüber sich an Jakobsmuscheln auf Steinpilzragout göttlich tut.

Barbara Weger betrachtet die Entwicklung auf dem Buchmarkt mit Argusaugen. Keine Frage, dass es noch Bücher geben wird in der nahen Zukunft. «Klar ist», sagt sie, «dass das E-Book ohne den Sortimentsbuchhandel auskommt. Die Frage ist, ob der Sortimentsbuchhandel ohne das E-Book auskommt. Wer sein Portfolio nicht erweitert, verpasst Umsatzchancen. Entscheidend werden die Vertriebswege sein.» Ja, gut so. Aber wirds noch die Grossflächen brauchen, wenn immer mehr Inhalte digitalisiert angeboten werden? Die Antwort kommt prompt: «Wenn sich das E-Book bei Belletristik durchsetzt – und davon ist auszugehen – wird die Verkaufsfläche natürlich kleiner. Unsere Branche sollte einen Blick auf den Musikhandel wagen: Die Peer-to-Peer-Sites, auf denen Musiker und Labels ihre Musik als Downloads zur Verfügung stellten (und durch deren

Community-Charakter sich die Musikkonsumenten gleich auch noch selber 'beraten'), haben innerhalb weniger Jahre die Verkaufsflächen im Musikhandel drastisch reduziert.»

Mittlerweile (und um die Frage nicht abschliessend beantworten zu müssen) wird ein Dorsch mit Bratkartoffeln aufgeföhren, das Gegenüber senkt die Gabel in ein Stubenküken und in Pommes Alouettes. 2004 hat Barbara Weger aufgehört, im Buchhandel zu arbeiten. Sie schrieb sich an der HTW in Chur ein. Vier Jahre dauerte das Studium, jetzt liegt ihre Arbeit vor, die eine Zustandsbeschreibung vornimmt. Die nämlich, ob der Buchhandel sich im Web 2.0 weiter entwickeln wird oder auch nicht. «Buchhandel 2.0 – Potenziale und Herausforderungen des Web 2.0», lautet der Titel der Studie. Facebook, Twitter und andere Web 2.0-Verlockungen winken, die Möglichkeit mithin, über die Ladenschlusszeiten mit den Kundinnen und Kunden im Gespräch zu bleiben. 36 Prozent der angefragten Buchhandlungen hatten Barbara Weger geantwortet – und damit die Zweifel ihrer Professoren ausgeräumt, ob denn eine repräsentative Erhebung zu Stande kommen könnte. Im nächsten Heft wollen wir darüber berichten.

Carlo Bernasconi ■