Neu-Inhaber Gerrit Völker:
„Mit zarten 43 in die Selbstständigkeit, und das unter diesen Rahmenbedingungen“

„Aha-Effekt“

Ausgerechnet zum Jahreswechsel, mitten im Lockdown, hat **Gerrit Völker** die Maternus Buchhandlung in Köln übernommen. Wir haben nachgefragt, wie es ihm jetzt damit geht – und welche Pläne er für seine Buchhandlung hat

BuchMarkt: *Sie haben zum Jahreswechsel die Kölner Maternus Buchhandlung übernommen, mitten im zweiten Lockdown. Was überwiegt aktuell, Freude über den Neuanfang oder Frust über die aktuelle Lage?*

Gerrit Völker: Ach ja, verdammt, das ist schon ein großer Mist derzeit. Aber bei allem, was uns beschäftigt und ausbremst: Es überwiegt die Freude. Klar, es wäre schön gewesen, wenn wir gleich hätten öffnen und tüchtig hätten feiern können. Der Lockdown gibt uns allerdings die Möglichkeit, die Buchhandlung etwas umzubauen. Für Handwerker habe ich kein Geld, also ist Eigenarbeit gefragt. Nach außen sind wir also der Bücherkiosk, nach innen Baustelle. Kurzum: Unsere Lage mitten im Veedel ist im Lockdown von Vorteil, von uns wird nicht rumgeheult. In anderen Lagen und Bereichen der Branche geht es ans Eingemachte. Wir können uns im Lockdown nicht zu lange einrichten – ein möglichst schnelles und vernünftiges Öffnen von Buchhandlungen wie jüngst von der Kurt-Wolff-Stiftung und andere gefordert, muss jetzt stattfinden.“

Seit wann gab es denn den Plan, die Buchhandlung jetzt zu übernehmen?

Mit meinen Vorgänger*innen Ursula Jünger und Bernhard Broich steht schon seit Längerem fest, dass ich erster Ansprechpartner sein würde, wenn die Buchhandlung zur Übergabe steht – etwa seit fünf, sechs Jahren. Das war wichtig, denn sonst hätte ich mich sicher umorientiert. Seit zwei Jahren kenne ich den genauen Zeitpunkt. Dann habe ich mich mit meiner Familie zu diesem Schritt entschieden und mit Ursula Jünger alles Stück für Stück eingestielt. Meine Frau ist mit an Bord und macht hier zunächst das Büro. Die Maternus ist also ein Familienprojekt, in dem unsere gemeinsamen Ideen und unser gemeinsames Geld stecken.

Sie kommen selber aus dem Team. Seit wann sind Sie bei Maternus?

Ich war 13 Jahre lang Mitarbeiter, die letzten zehn Jahre war ich als Sortimenter zuständig für die inhaltliche Ausrichtung und den Einkauf. Dafür habe ich meine

Doktorarbeit geschmissen und bereue das nicht. Auch die meisten Lesungen habe ich organisiert und moderiert. So gesehen bleibt doch einiges beim Alten. Das „Team“ ist allerdings im Zuge der Übernahme geschrumpft: Wir sind zunächst nur meine Frau, eine studentische Aushilfe und ich. Ich hoffe, dass wir im Laufe des Jahres jemanden fest einstellen können.

Mit welchem Plan sind Sie an die Übernahme herangegangen? Wie hat sich das gegebenenfalls angesichts der Pandemie verändert?

Es geht darum, vorhandene Stärken weiter hervorzuheben, inhaltliche Qualität noch weiter zu stärken und die Räume anders zu bespielen. Die Maternus hat ihre Umsätze bislang in drei Bereichen generiert: Neben dem Ladengeschäft und dem Rechnungsgeschäft gab es auch ein Modernes Antiquariat. Es war mir und meinen Vorgängern von Anfang an klar, dass das MA nicht zur Übernahme infrage kam. Da es hauptsächlich online gehandelt worden ist, die Ware in der Buchhandlung aber beträchtlichen Platz in Anspruch genommen hat, sind wir jetzt in der angenehmen Lage, für das Sortiment über ungewohnt viel Fläche zu verfügen.

Wie wollen Sie die freigewordenen Flächen denn zukünftig nutzen?

Die sehr schöne erste Etage ist komplett geräumt worden, hier werden wir nun Kinderbuch und Comic unterbringen. Das wird bestimmt bei vielen Kund*innen einen Aha-Effekt geben, denn diese Etage lag bislang mehr oder weniger brach. Insgesamt wird alles etwas großzügiger, freundlicher, individueller, persönlicher. Corona hat daran grundsätzlich nichts geändert, wohl aber die Anschaffung neuer Ware verzögert. Es ist momentan alles noch recht leer, weil sich im Lockdown das Lager nicht annähernd ausreichend dreht. Aber das kommt jetzt – inzwischen kaufe ich Bücher ein. Und irgendwann ist es so weit und dann sind wir gewappnet.

In welchem Zustand haben Sie Maternus übernommen, wie ist die Buchhandlung durch das schwierige Jahr 2020 gekommen?

Das Unternehmen ist gesund und hat sich in Corona einmal mehr als resilient erwiesen. Der Lockdown im März war natürlich ein Schock, aber wie viele andere inhabergeführte Buchhandlungen hat sich die Maternus mit viel Engagement und enormen Arbeitsaufwand der Krise gestellt und seit April letztlich gute Erträge erzielt. Mit Corona hat sich außerdem bestätigt und bekräftigt, was sich seit drei, vier Jahren abzeichnet: Es finden mehr Leser*innen zu uns, darunter viele jüngere. De facto habe ich ja nun aber eine neue

Typisch Maternus: *„Literatur sollte direkte Erfahrung, Entdeckung, Abenteuer, Auseinandersetzung, Genuss sein“*

Mit leicht umsetzbaren Schritten große Veränderung auslösen – dieses Buch zeigt, wie es geht.

Ein fulminanter Mix aus Texten, Cartoons, Illustrationen, Übungen, Checklisten und vielem mehr.

Für alle Frauen, die mehr vom Leben wollen.

»Klug, humorvoll und voller Tatendrang.«
Verena Pausder

Ute Hamelmann, Martina Hesse
»UNSERE ZEIT IST JETZT!
Das Actionbook für Frauen, die anders leben und arbeiten wollen«
240 Seiten, Hardcover
25,00 EUR (D) / 25,70 EUR (A)
ISBN 978-3-86774-680-9

MURMANN
www.murmann-verlag.de

Maternus Buchhandlung im Severinsviertel Köln: *„Die Buchhandlung soll noch ausgeprägter ein lebendiger und vielschichtiger Ort werden“*

Firma gegründet, naturgemäß mit nicht unerheblichen Investitionen aus eigener Tasche, einem zu bedienenden Gründerkredit – und ohne Rücklagen. Daher lüge ich mir jetzt auch keinen in die Tasche: Natürlich bin ich angespannt, natürlich fühle ich mich, wie viele andere auch, derzeit ausgebremst. Mit zarten 43 in die Selbstständigkeit, und das unter diesen Rahmenbedingungen… Aber unsere Kund*innen sind da, viele kennen mich ja schon, bestellen ihre Bücher, fragen am Telefon nach Empfehlungen (auch die kann man ja bestellen), unterstützen uns, glaube ich, auch ganz gezielt wegen der Übernahme bzw. Neugründung. Auch das Rechnungskundengeschäft läuft in Ordnung an. Die ganze Situation fordert uns doch alle vor allem deshalb heraus, weil nun auch wir im Wohlstandswesten erkennen: Unsere Existenz ist eben nicht in allen Bereichen versicherbar; wir sollten uns nicht zu sicher fühlen. Die Frage ist, wie wir reagieren, welches Risiko wir in welchen Bereichen einzugehen bereit sind. Diese Frage haben wir für uns mit der Übernahme beantwortet, jetzt überwintern wir erstmal, blicken aber auch nach vorne und machen uns so lange nicht in die Hosen.

Wie sieht das „Profil“ von Maternus aus? Wird sich daran etwas ändern mit der Übernahme?

Vielleicht ist es typisch Maternus, dass wir Literatur in einer eher hemdsärmeligen Atmosphäre verkaufen. Ich hinterfrage gerne die feuilletonistische Wortwahl in Zusammenhang mit Literatur. Wir möchten entgrenzen, der Kanonisierung wie den Verrissen misstrauen, Texte und Bücher nicht in einen elitären Kokon einspinnen. Literatur sollte direkte Erfahrung, Entdeckung, Abenteuer, Auseinandersetzung, Genuss sein und wir möchten ermöglichen, dass sie zu den unterschiedlichsten Leser*innen findet. Ich möchte gerne andere Kanäle zu literarischen Texten legen. Das wird so bleiben, die literarische Qualität möchte ich stärken, vertiefen, das Sachbuch und das Kinderbuch erweitern. Die Buchhandlung soll noch ausgeprägter ein lebendiger und vielschichtiger Ort werden.

Als „Veedel“-Buchhandlung leben Sie auch vom nachbarschaftlichen Zusammenhalt und der Gemeinschaft im Viertel. Wie haben Sie diese Community während des Lockdowns zusammengehalten?

Wir sind vor allem da. Natürlich spielen auch unsere Online-Aktivitäten eine Rolle, wir machen z.B. deutlich mehr Umsatz mit dem Online-Shop als in normalen Zeiten. Aber im Lockdown merke ich, dass in erster Linie die physische Präsenz honoriert wird. Unsere „Öffnungs-“Zeiten haben wir nicht eingeschränkt, das spricht sich rum im Veedel. Insgesamt ist unser Online-Auftritt verbesserungsfähig und soll demnächst einen kompletten Relaunch erfahren. Dafür muss ich aber zunächst noch eine Bewilligung (oder Absage) einer Landesförderung von Digitalisierungsvorhaben im Einzelhandel abwarten. Und die lässt lange auf sich warten, die Mittel hätten eigentlich schon im letzten Jahr eingesetzt werden sollen… Jetzt sind wir im zweiten Lockdown und wissen immer noch nichts, das geht eigentlich nicht …

Wie blicken Sie auf die Buchbranche aktuell? Was wünschen Sie sich von und für die Branche?

Rabatte werden sicher in den nächsten Jahren ein Dauerthema sein. Die Verlage sollten spätestens mit Corona einsehen, dass wir kleinen Buchhandlungen natürlich im Einzelnen nicht den gewaltigen Umsatz machen, uns als Netz betrachtet aber als sehr leistungsfähig erwiesen haben. Mit Schulterklopfern sollte es da nicht getan sein. Wenn zum Beispiel aus

vielen Bereichen der Branche auch in der Öffentlichkeit der inhabergeführte stationäre Buchhandel dankenswerter Weise als Stabilisator in der Krise hervorgehoben wird, dann finde ich das super, möchte aber einen Schritt weiter machen und frage nach der wirtschaftlichen Konsequenz. Überdies bin ich der Meinung, dass gebundene Bücher etwas teurer werden dürften. Es muss insgesamt etwas mehr hängen bleiben. Die Qualität der Arbeit ist in unserer Branche, vor allem im Handel, chronisch und massiv unterbewertet und unterbezahlt.

Welche Rolle spielen Veranstaltungen für Ihre Buchhandlung? Was planen Sie da?

Lesungen sind sehr wichtig, haben in den letzten Jahren sicher erheblich zur Profilierung beigetragen. Wir betreiben das sehr ausgewählt und nicht inflationär, es muss passen. Lukas Bärfuss, Feridun Zaimoglu, Norbert Scheuer, Verena Roßbacher, Markus Orths, Anja Kampmann, Tomer Gardi, Mirko Bonné, Gert Loschütz, Gregor Sander … Großartige Abende und Gespräche mit Autor*innen und Büchern, die einen Kern unseres Sortiments ausmachen. Sobald es möglich und vernünftig ist, machen wir weiter, keine Frage. Im ersten Halbjahr plane ich aber erst einmal nichts. Unsere letzte Lesung mit Lukas Bärfuss im knallvollen Kino gegenüber der Buchhandlung im letzten Februar kommt mir vor, wie Lichtjahre her …

*Welche Titel gehen denn bei Maternus besonders gut? Haben Sie einen Tipp für uns und die Kolleg*innen im Handel?*

Wir leben von und mit Büchern, die wir besonders gerne und gut verkaufen. Unser Bestseller 2020 war *Picknick im Dunkeln* von Markus Orths. Passt einfach gut in diese bekloppte Zeit. Auch *Palast der Miserablen* von Abbas Khider – ein wichtiges Buch, das einen der beiden Messe-Preise hätte kriegen müssen – haben wir sehr gut verkauft. Während für Lesungen bei uns nur deutschsprachige Autor*innen infrage kommen, um einen direkten Draht zum Publikum zu haben, spielt fürs Sortiment natürlich auch die internationale Literatur eine Rolle. Eine meiner liebsten Entdeckungen der letzten Jahre (das betone ich überall) sind die Romane des Angolaners José Eduardo Agualusa (großartig übersetzt von Michael Kegler). Die Welt ist groß, da lasse ich mich gerne mit den Büchern treiben. Natürlich gibt es Schirach und Zeh und Seethaler und so, die verkaufen sich hier auch sehr gut – aber Entdeckungen jenseits der Bestsellerlisten sind mir wichtiger. Dass wir letztes Jahr trotz Corona etwa Hari Kunzru oder Dany Lafferière auch jeweils ein paar zigmal verkauft haben, ist einfach cool und macht Spaß.

Die Fragen stellte Jörn Meyer

Umbauarbeiten: *„Die literarische Qualität möchte ich stärken, vertiefen, das Sachbuch und das Kinderbuch erweitern“*

Buchwert
Kooperation erfolgreicher Sortimenter

Mehrwert.
Für Buchhandel und Verlage

Kreative Marketing-lösungen

„Wir bieten unseren Partnerbuchhandlungen Marketinglösungen aus einer Hand – von der POS-Aktion über die Contentpflege der Onlineshops bis zum individualisierbaren Lesemagazin KUDU.“

Simone Bücker | Marketing und Kommunikation | Buchwert

www.buchwert-service.de/leistungen