

# Antiquariatsbuchhandel 2009

## Eine Betrachtung

### *Timeo hominem unius libri*

*Ich fürchte den Mann, der nur ein Buch hat*  
Thomas von Aquin

Die berufliche und gefühlsmässige Wahrnehmung des Antiquars im gesellschaftlichen und personalen Bewusstsein hat sich in den vergangenen Jahren einem radikalen Wandel unterzogen.

Seit mit der Akzeptanz und Zunahme des Vertriebsmittels Internet eine gewaltige Verwerfung im Bereich von

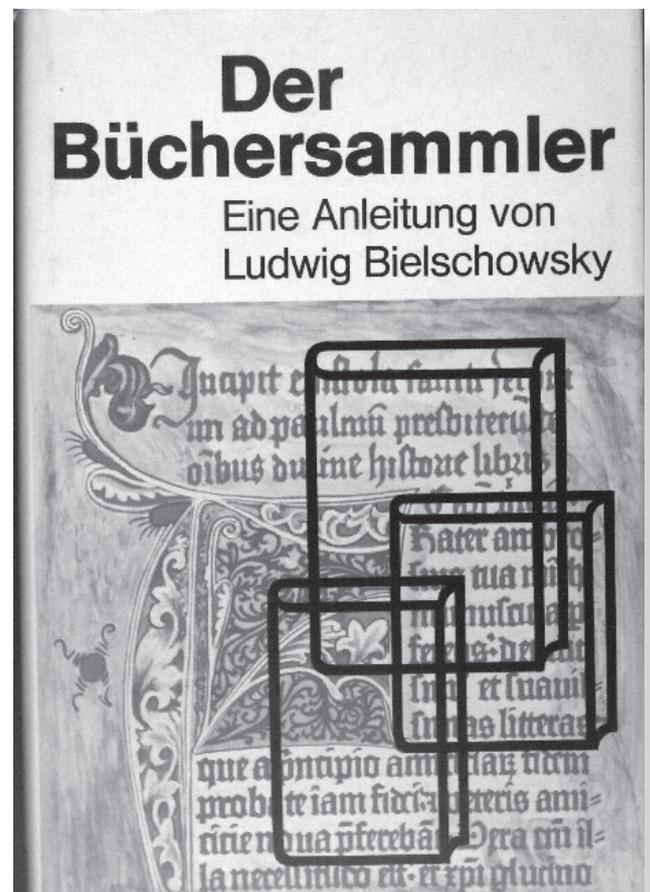
---

von Gerhard Becker

---

Angebot und Nachfrage stattgefunden hat – häufig zu Ungunsten des klassischen Katalog-Antiquariats – ist die traditionell kultivierte Positionierung einem breiten, gar diffusen Angebotsmarkt gewichen.

Was ehemals mittels Auktionsrichtpreisen oder aufwändigen Recherchen in den Lesesälen der Bibliotheken und Archive als teilweise exklusive und begründbare Preisfindung vonstatten ging, relativiert sich angesichts der nun nicht mehr «exklusiven» Angebotspreise aufgrund zahllos gewordener Angebote, für deren Preiszerfall zuvorderst der belletristische Literaturmarkt beispielhaft steht. Ob Thomas Mann, Hermann Hesse, Alfred Döblin oder Friedrich Dürrenmatt, um nur einige der Protagonisten herauszugreifen, ob Reiseliteratur oder Philosophie – die Tendenz zum Massenartikel ist unverkennbar und lässt keine rosaroten Wolken am Antiquariatshimmel aufziehen.



Der Zugewinn an Käufern via Internetdatenbanken (Eintagsfliegen) darf nicht über den Abgang einer inhalts- und sammlungsorientierten Kundschaft hinwegtäuschen, sondern vielmehr aufhorchen lassen, wie und warum eine jüngere Generation dem «klassischen» Angebot nicht mehr folgt, oder, anders formuliert, neue Mittel und damit verbundene Wege der Informationsbeschaffung und Bildung beschritten und damit dem

Angebot des Bildungsidealen verhafteten Antiquars seine Grenzen aufgezeigt werden, die er erkennen und denen er sich stellen muss.

Wenngleich nach wie vor auf traditionelle Vertriebskanäle wie Messen und Sammlermärkte zurückgegriffen wird, stellen diese für die hier behandelte Branche doch meines Erachtens ein Auslaufmodell dar. Die sinnliche Wahrnehmung wird zusehends durchs digitale Bild ersetzt, das sämtliche Zustände aus sämtlichen Perspektiven abbilden kann. Warum soll ein amerikanischer, britischer, italienischer Händler oder Privatkunde an eine ausländische Messe reisen, wenn das Angebot zum Teil Monate im Voraus bekannt und verfügbar ist und man sich über den Zustand des Titels sowie die Preisbasis des Anbieters problemlos «ein Bild» machen kann?

Aber hier soll nicht der Ort für Klagen, sondern für Perspektiven sein. Perspektive im Antiquariat bietet nach wie vor – und daran hat sich nichts geändert – die Seele des Geschäfts, nämlich: der zielorientierte Ankauf. Die Qualität der erworbenen Bücher steht für ihren Verkaufserfolg.

Dass diese Schiene im Bereich substantieller Nachlässe und wertvoller Einzeltitel immer schmaler und damit kostspieliger wird, liegt auf der Hand. Die angespannte finanzielle Lage von Verkäufer und Käufer (besonders in der heutigen Zeit globaler finanzieller Verunsicherung) trägt zur allgemeinen Misere, dass antiquarische Buch als «verzichtbar» zu betrachten, gehörig bei. Der Markt für gute Angebote dünnt immer mehr aus, eine zahlenmässig gewachsene Interessentenschar bietet für den geringer gewordenen Nachschub mit, und die Anzahl der amateurhaften, dilettantischen Mitbewerber im unteren und mittleren Preisbereich ist nicht unerheblich. Der Konkurrenzkampf um den Nachschub ist auf zu viele, oft unqualifizierte Mitbewerber verteilt. Die Fachkompetenz sollte den Unterschied ausmachen. Allerdings werden vor allem die Internetdatenbanken von antiquarisch bedeutungslosem Literaturmüll vollgestopft, der berechtigte Zweifel an der Nachfrage wie auch an der Berufs-Nachkommenschaft hegen lässt.

Exklusivität und Herkunft der Bücher werden folgerichtig stärker gewichtet als vordem, was sich auch deutlich im Verkaufswert abbildet: höherpreisige Titel

dominieren, das Mittelsegment hingegen stagniert oder ist rückläufig, wobei im Wesentlichen nicht vergessen werden darf, dass die Mehrheit der Antiquare ihren Lebensunterhalt mit Verkäufen im Niedrigpreisbereich zu bestreiten trachtet, weil diese Ware im Überfluss vorhanden ist.

Zahlenmässige Erhebungen sprechen eine deutliche Sprache, obwohl die Marktbewegung im Antiquariatsbuchhandel aufgrund vielfach unkalkulierbarer Faktoren nicht einfach statistisch zu belegen ist.

Im Jahr 2006 übersteigt der Anteil des Internetumsatzes im Antiquariat zum ersten Mal die 50%-Marke. Zur Verdeutlichung: zehn Jahre vorher startete das ZVAB (Zentrales Verzeichnis Antiquarischer Bücher) mit acht Teilnehmern und 20'000 Büchern, eine klare Verschiebung zugunsten des Online-Handels. Die Umsatzstatistik des Antiquariatbuchhandels, im Auftrag des Börsenvereins für den Deutschen Buchhandel vom Institut für Handelsforschung in Köln durchgeführt, weist für das Jahr 2008 einen Rückgang um 7,3% aus. Der Online-Anteil bewegt sich weiterhin um die 50%, der Versandhandel generiert 24%, Ladengeschäfte 18% und der Messe-/Märkte-Anteil liegt bei 5%. Welches Preissegment bestimmend ist, lässt sich aus der Statistik nicht eruieren, aber die Feststellung, dass 56% der gehandelten Waren nach 1945 erschienen sind, weist eher auf den preisgünstigen Second-Hand-Buchmarkt hin.

Exakte statistische Angaben über die Anzahl (noch) bestehender Ladengeschäfte gibt es leider nicht.

Antiquariats-Neugründungen sind spärlich auszumachen, der Rückgang auch alteingesessener Firmen ist eher die Regel, was nicht zuletzt am fehlenden Nachwuchs, kaum vorhandenen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten, hohen Betriebskosten und einer ungewissen Zukunftsperspektive liegt.

Zwar bieten die Schulen des Deutschen Buchhandels ein online-geprägtes Seminar «Wie habe ich Erfolg im Antiquariat?» an, mit der Absicht einen Mindest-Qualitätsstandard zu erreichen, aber der Erfolg und die Qualität dieser Schnellbleiche müssen sich erst noch zeigen. Die wenigsten antiquarischen Betriebe bilden noch Lehrlinge aus, in der Schweiz ist es im Gegensatz zu Deutschland sowieso kein Lehrberuf.

Das wirtschaftliche Überleben des Antiquars wird sich am Handel mit seltenen und aussergewöhnlichen Büchern, Handschriften und Autographen orientieren müssen. Er tritt als Literatur- und Kulturvermittler auf, der den Stellenwert seiner Bücher kennt.

Bewusst sollen hier der Second-Hand und Flohmarktbereich sowie das Neuantiquariat ausgeschlossen bleiben. Denn zur Bearbeitung und Erschliessung oben genannter Objekte bedarf es eines fundierten Hintergrundes: Kollationierung (auf Vollständigkeit überprüfen), bibliographische Recherche und korrekte Beschreibung, Papier- und Einbandbestimmung, Drucktechniken, bibliothekarisches Grundwissen, Fremdsprachen, Kenntnisse alter Schriften, kurz: das ganze hilfswissenschaftliche und betriebswirtschaftliche ABC benötigt einen besonderen Grad an Fachwissen, das durch ein spezifisches Studium erreicht werden könnte.

Die weitaus meisten Antiquariate sind Ein-Mann/-Frau-Betriebe, oft Quereinsteiger, mit hohem autodidaktischem Anteil.

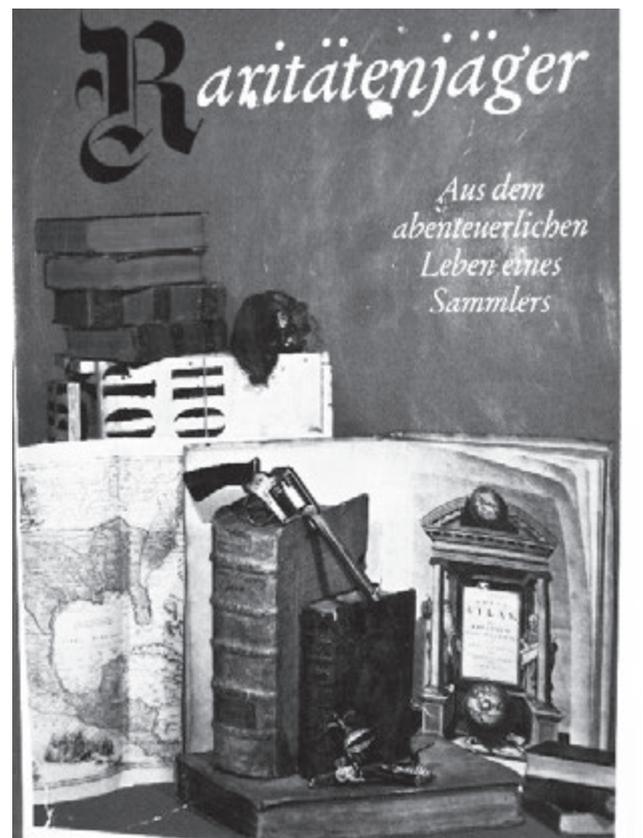
Ist es nun in Zeiten der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise dennoch ratsam, in antiquarische Bücher zu investieren? Die Antwort lautet: Ja.

Von irrationalen Preishypes, wie z.B. im modernen Kunst- und Grafikmarkt, bleibt das höherpreisige Buch – nur davon ist hier die Rede – eher unbeeindruckt. «Künstlich» gemachte Schwankungen vom Höchst- zum Niedrigpreis und umgekehrt für ein und dasselbe Objekt treten beim Buch in dieser extremen Form nicht, oder selten auf, das heisst, das antiquarische Buch hält seinen Wert unabhängig vom krisengeschüttelten Markt.

Allerdings sollte man beachten, nicht wie in eine Aktie, Immobilie, ein Kunstobjekt oder eine Antiquität investiert zu haben, da man vom «bleibenden» Wert sprechen muss und nicht vom «spekulativen».

Die Situation auf dem Gebiet der Druckgrafik (Stiche) in der Schweiz ist dafür ein deutlicher Ausdruck. Der „Stichmarkt“ ist seit Jahren so gut wie tot. Die „astronomischen“ Preise für Stiche in den 70er und 80er Jahren sind unter anderem aufgrund von Markt- und Sammlersättigung regelrecht zusammengebrochen. Heute kann – im günstigsten Fall – noch ein Viertel

des ehemals gezahlten Preises realisiert werden, sofern überhaupt eine Nachfrage besteht. Nicht so beim antiquarisch «besseren» Buch. Hier haben sich die Preise gehalten oder leicht nach oben verschoben. Selbstverständlich kann man auch hier nicht in jedem Fall von einer Garantie der Wertbeständigkeit sprechen, aber doch von einer mittel- bis langfristig stabilen Konstante. Die «Geldanlage» bleibt in den meisten Fällen erhalten, ohne übertriebene Renditeaussichten oder Verluste. Die guten Verkaufszahlen der Buchauktionshäuser belegen dieses Phänomen.



Der Bedarf besonders von institutioneller Seite wie Bibliotheken, Archive, Museen ist nach wie vor gross. Der unschätzbare Verlust durch den verheerenden Brand der Anna-Amalia-Bibliothek in Weimar im Jahre 2004 ist hierfür beredtes Zeugnis. Zahlreiche Antiquariate haben sich um die Rückergänzung oder den Neuaufbau der Sammlung verdient gemacht und erfüllen so

– auch in Zukunft – ihre Funktion als Vermittler und Bewahrer im «Kreislauf der Bücher» .

Wie der «Buchkreislauf» funktionieren kann, soll eine kleine Anekdote illustrieren:

Der Autor dieses Beitrags konnte vor einiger Zeit eine wohlbestückte Sammlung alter Gebetbücher erwerben, an deren Aufbau er über einen langen Zeitraum selber mitgewirkt hatte. Durch das Ableben des Sammlers trat die Erbgemeinschaft zwecks «Rückkauf» an mich heran und bald wurde man handelseinig. Wenige Wochen später erhielt ich den Besuch eines Erben 4. Grades, der bei der Nachlassteilung und deren Erlös unberücksichtigt geblieben war. Er bat um den Ankauf der ganzen verbliebenen Sammlung mit dem Hinweis, die Tradition und den Geist des Erblassers weiterzuführen. So wurde die Kollektion wieder verkauft und erfreut sich bis heute der stetigen Ergänzung durch den neuen Besitzer/Sammler, an der ich nun auch wieder teilhabe.

Nachdem der Internetboom gewisse Ermüdungserscheinungen zeitigt, ist eine leicht spürbare Verbesserung im konservativen Kataloghandel eingetreten. Die grössere Übersicht des Angebots sowie die Handlichkeit des papiernen Antiquariats-Kataloges stellen Vorteile gegenüber der unsinnlichen Bildschirm-aufflistung dar.

Dennoch muss sich die Branche konstruktive Gedanken um die Gewinnung des konkreten Kundennachwuchses machen. Ein stärkeres Engagement der nationalen und internationalen Berufsverbände wie auch des einzelnen Antiquars, um die spezifischen Wünsche der Kundschaft herauszufinden, wäre dringend nötig. Hierzu sollte der professionelle Umgang mit den Instrumenten des Kulturmarketings Eingang in die Handlungsstrategie der Antiquare finden. Ideelles Wunschdenken muss konkreten Bedürfnisumfragen und aussagekräftigen statistischen Zahlen weichen.

Daher genügt als Ausblick nicht nur das besonnene Motto eines Berliner Kollegen: «*Vertrauensvoll in die Vergangenheit schauen*», sondern genauso tatkräftig muss die Bedeutung des Antiquariatsbuchhandels für die gesellschaftliche Öffentlichkeit bewusst gemacht werden. Es geht um die Erhaltung der individuellen

Vielfalt und Konkurrenzfähigkeit, ohne sich der gleichmachenden Tendenz zum Konzentrationsprozess zu beugen, wie er im Sortimentsbuchhandel bereits voll im Gange ist. Kindle, eBooks, Sony-Reader und Bestseller-Büchertürme dürfen das einzigartige antiquarische Buch nicht verdrängen, sondern erst recht begehrenswert machen.

Die Anstrengung hierfür muss den Antiquaren obliegen, die bereit sind, neue Marketingwerkzeuge einzusetzen und sich nicht nur über den Buchpreis definieren.

*«Keine vom Geld geschwärzte Hand greift je nach den Büchern; Fern bleibt ihnen ein Herz, welches dem Mammon verfiel.*

*Niemand kann sich zugleich dem Gold und den Büchern verschreiben...*

*Mammonsknecht und Bücherfreund vertragen sich nimmer; Nie fasst, glaube mir dies, beide das nämliche Haus.»*

Aus: Richardus de Bury: Philobiblon