

LESEPROBE

Helmut Richter über die Auslieferung sova

© Konkursbuch Verlag Claudia Gehrke

aus

Konkursbuch 55: über Bücher

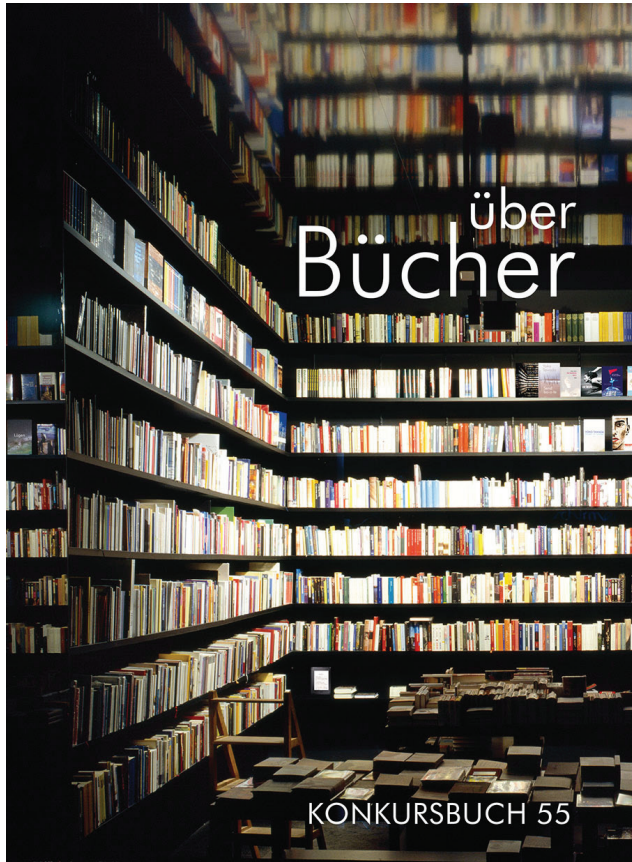
Ein Buch übers Büchermachen, Bücherschreiben, -lesen,

-besprechen, -verkaufen, -lieben, -aussortieren,

360 Seiten, viele Bilder, Herbst 2018,

2022 in der dritten erweiterten Auflage.

ISBN 978-3-88769-255-1



Helmut Richter Die SoVA

DIE SECHZIGERJAHRE. Es gab den SDS (der „Sozialistische Deutsche Studentenbund“). Die SDS-Verlage Trikont aus München, Neue Kritik aus Frankfurt, Oberbaum aus Berlin (Städte, die im SDS etwas zu sagen hatten) hatten eine Auslieferung: die Müko – Münchner Kommissionsbuchhandlung. Zuerst war die Neue Kritik in diese Auslieferung gegangen, denn sie hatte als Erste gelernt, dass man etwas wie eine Auslieferung braucht. Während der vielen Treffen von Verlegern bei der „Senghor-Buchmesse“ hatte irgendwer geäußert, man brauche eigentlich auch eine eigene Auslieferung. Das haben alle zur Kenntnis genommen, genickt – und es passierte nichts.

Das Wort Senghor-Buchmesse bezieht sich auf ein für die 68er enorm wichtiges Geschehen. 1968 wurde der Friedenspreis des deutschen Buchhandels an den Dichter und Präsidenten des Senegals, Léopold Sédar Senghor, verliehen. Dagegen gab es starke Proteste, denn er galt als Vertreter des Kolonialismus. Es gibt das berühmte Foto von Daniel Cohn-Bendit vor der Frankfurter Paulskirche, er wurde verhaftet. Auf der Buchmesse war sehr viel Polizei, und das alles war der Anlass zu diesen Treffen. Trikont und andere, auch viele ausländische Verlage trafen sich im Foyer des Hessischen Hofes (einem Hotel gegenüber der Buchmesse) und berieten. In der Folge entstanden linke Buchhandlungen.

Kurz darauf war die Firma Müko pleite, bzw. sie machte geregelt zu – wir haben kein Geld verloren. Neue Kritik und die anderen der dort ausgelieferten Verlage standen nun aber wieder ohne Auslieferung da. Wir – damit meine ich die Neue Kritik, denn ich habe damals dort gearbeitet – haben uns ein bisschen gekümmert. Die Auslieferung KNV wollte die Verlage nicht annehmen, weil wir zu klein waren, und über die VVA kursierte ein Gerücht: dass sie den Verlagen immer dicke Vorschüsse zahlte und damit irgendwann aufhörte – dann ist der Verlag pleite und wird von Bertelsmann gekauft.

Ich glaube nicht, dass das stimmte, aber damals gab es eben dieses Gerücht. Also haben wir diskutiert und den alten Gedanken einer eigenen Auslieferung wieder aufgegriffen. Damals gab es ja noch West-Berlin. Dort hatten Verlage eine Extra-Auslieferung, d.h. wir lieferten nicht von der Bundesrepublik aus an Buchhandlungen in West-Berlin, sondern eine West-Berliner Verlagsauslieferung machte das. Zu diesen gehörte die Voltaire-Verlagsauslieferung. Der Macher dieser Auslieferung sagte: „Ich mache das jetzt, ihr müsst mir nur ein bisschen Zeit geben. Ich liefere von Berlin aus an die westdeutschen Buchhandlungen (das war umständlich, daher die Extraauslieferungen in Berlin, Buchsendungen konnten sehr lange unterwegs sein, mussten ja Grenzen und Kontrollen passieren), bis ich in die Bundesrepublik ziehe und die West-Berliner auch beliefern.“ Aber leider ging auch er nach einem halben Jahr pleite. Und wir mussten uns diesmal anstrengen, unser Geld zu bekommen.

Nach diesen Erfahrungen haben wir uns gesagt: jetzt müssen wir wirklich selbst eine Auslieferung machen, da wir nun in der Bundesrepublik ohne Auslieferung dasaßen. Danach haben wir die anderen gefragt, ob sie mitmachen würden, und das taten einige – sodass wir die SoVA, die Sozialistische Verlagsauslieferung, gründen konnten. Wir gründeten uns mit den Verlagen: Neue Kritik, Trikont, edition Voltaire und Weißmann – woraus später Kunstmann wurde. KD Wolff war zuerst beim legendären März Verlag* und bekam bei seinem Ausstieg eine Abfindung, mit der er in die Neue Kritik einsteigen wollte. Seine Bedingung: Wir dürfen ihm nicht in die Bücher reinreden, die er machen wollte. Das wollten wir nicht, wir wollten kollektiv entscheiden, und er gründete seinen eigenen Verlag Roter Stern 1970. Er war auch von Anfang an dabei und als sechster unser eigener Raubdruckvertrieb „Agit“. Raubdrucke gab es in der Zeit, weil es einen Nachholbedarf gab. Wie hieß das? – die „Literatur der Arbeiterbewegung“, alle diese Bücher waren von den Nazis verboten worden. Zu den Verbotenen gehörten auch Autoren wie Horkheimer und Adorno. Die etablierten Verlage in

* Es gibt ein autobiografisches Buch des März-Verlegers Jörg Schröder, „Siegfried“. Eine unterhaltsame Lektüre über diese Zeit und über die Tücken des Verlegerdaseins allgemein.



Westdeutschland hatten es nicht für nötig gehalten, sie wieder aufzulegen. Natürlich gab es auch völlig überflüssige Bücher der Arbeiterbewegung. Neue Kritik hatte sich 1965 gegründet und damals damit angefangen, als Erstes wurde Rosa Luxemburgs „Die Akkumulation des Kapitals“ nachgedruckt. Zu der Zeit gab es noch keine linken Buchhandlungen. Das Buch wurde kaum über Buchhandlungen verkauft, sondern über den SDS. Der funktionierte noch. Es war ein „Raubdruck“, weil wir nicht die Rechte hatten – man weiß bis heute nicht, wer damals die Rechte hatte. Was dieses Buch von anderen Raubdrucken unterschied, war, dass dick und fett unsere Adresse draufstand. Und dennoch gab es nie Schwierigkeiten.

Die SoVA wurde also 1971 gegründet. Das war nur deshalb möglich, weil die Neue Kritik einen Bestseller hatte. Er hieß „Das kleine rote Schülerbuch“. Davon haben wir im Lauf der Zeit 400.000 Exemplare verkauft. Es war für die Schüler sehr wichtig, weil es so richtig antiautoritär war, eine Übersetzung aus dem Dänischen. Deswegen hatte die Neue Kritik Geld. Außerdem gab es die Maobibel. Sie lief nicht so gut wie das Schülerbuch, dafür lief sie länger. Trikont hat sie vertrieben, die Chinesen aber nie bezahlt. Mit diesem Umsatz konnten wir die SoVA gründen. Die Gründung war anders als andere Gründungen von Kollektivbetrieben: es war eine Kopfgründung. Die drei Leute, die wir dann angestellt haben, kannten sich vorher nicht – und das war ungewöhnlich. In Kollektiven kannten sich alle schon vorher.

Unsere Verlage waren schon im Buchhandel vertreten, denn wir hatten vorher ja alle Auslieferungen gehabt, einzig die Agit als Raubdruckvertrieb hatte keine. Inzwischen gab es linke Buchhandlungen. An die wurde das Zeug verkauft – Anfänglich war es so, dass die SoVA fünfzig Prozent ihres Umsatzes mit linken Buchhandlungen machte, und das waren in der Zeit etwa dreißig Buchhandlungen, später wurden es mehr. Es war auch alles sehr bequem. Wir mussten nur ein A4-Blatt verschicken – einen dieser Blaudrucke, die es damals

gab, mit einem Matrizendrucker hergestellt. Wir machten also ein abgezogenes Papier, das aussah wie ein Flugblatt und auf dem die neuen Titel genannt wurden, und verschickten es mit der Post als Brief an die dreißig Buchhandlungen. Auf dem Zettel standen ungefähr zehn Titel. Es waren nur die Titel aufgeführt, die Autoren, der Preis und fast nichts zum Inhalt. Anfang der Siebzigerjahre war es so einfach, Bücher zu verkaufen. Die haben partieweise bestellt. Das ging natürlich nicht ewig, sondern brach ziemlich heftig ab. Sodass die SoVA nach einem Jahr eigentlich pleite war. Und das war besonders peinlich, weil es im Oktober passierte, als alle unsere Verlage gerade da waren, denn es war die Buchmesse! Es war sehr früh im Monat, als wir plötzlich kein Geld mehr hatten. Die Verlage hätten ihr Geld erhalten müssen und haben es nicht bekommen. So haben wir ihnen mitgeteilt, dass wir entweder zumachen würden oder dass sie zwei Prozent mehr zahlen müssten. Dann würden wir es wieder hinkriegen und danach die Prozente auch wieder zurücknehmen. Wir konnten das nur deshalb zusagen, weil wir uns um neue Verlage bemüht und sieben gefunden hatten, die wir ausliefern wollten. Sonst wäre es auch mit vierzehn Prozent nicht weitergegangen. Wir hatten eine Einheitsprovision. Zwölf Prozent für alle. Sie haben mitgemacht und haben danach vierzehn bezahlt. Und sieben Verlage, darunter der Makolverlag, kamen dazu. Es gibt sie inzwischen fast alle nicht mehr. So haben wir es hinbekommen. Nach etwa zwei Jahren konnten wir wieder auf die zwölf Prozent heruntergehen. Aber leider mussten wir die Einheitsprovision bald aufgeben, weil uns das behindert hat, größere Verlage zu finden. Die Höhe der Provision hängt seitdem von der Höhe der Umsätze ab.

Am Anfang arbeiteten wir in Frankfurt-Bockenheim in der Kurfürstenstraße in einem Hinterhaus. Unsere Räume waren über zwei Stockwerke verteilt, es gab keinen Aufzug. Irgendwann wurde es zu klein. Als wir ausgezogen sind, waren die Räume so vollgeknallt, dass wir im oberen Stock nur noch über die Paletten krabbeln konnten. Es war ein Betonhaus, wir mussten immerhin keine Angst haben, dass die Decke herunterfällt. Wir waren inzwischen zwölf Verlage – aber das Geschäft war nicht mehr so einfach wie am Anfang

in der Zeit der Partiebestellungen. Es war nicht mehr so, dass die Buchhandlungen nur darauf warteten, dass wir ihnen einen Zettel schickten. 1973 spätestens war das vorbei.

Die Verlage hatten Verlags-Vertreter. Ab etwa 1972 hatten alle dieselben Vertreter und wir machten gemeinsame Vertreterbesprechungen in einem Raum der Neuen Kritik. Alle Verlage saßen dort, die drei Vertreter, die SoVA und die Karl Marx Buchhandlung. Jeder Verlag erzählte, was er für Bücher machen will – das war ganz schön! Eigentlich waren es vier Vertreter, in Berlin gab es auch noch einen. In der Buchhandlungs- und Verlagswelt sind sie noch bekannt; in Berlin Heinz Zirk, in Westdeutschland Werner Ruhsam (als Lyrikliebhaber war er ungeeignet für uns, Lyrik hatte damals keiner von uns im Programm), Jörg Wallenstein und Henner Voss. Doch bald wurden manche Verlage größer und wollten die Vertreter länger für sich alleine sprechen. Andere Verlage haben zugemacht. So bröckelte das Gemeinsame ab. Die Verlage, die nicht zumachten, haben den Wandel von politischen Sachbüchern zu Belletristik hinbekommen. Sie hatten ja alle anfangs nur neue politische Sachbücher – oder auch noch die alten – im Programm. Das mit den alten politischen Büchern war um 1972 schon zu Ende, die wurden kaum mehr verkauft. Diesen Verlagen (wie Weißmann, heute Kunstmann) ist also der Übergang von neuen politischen Sachbüchern zu belletristischen Büchern gelungen. Später haben wir Vertreter und Verlage immer noch zu uns eingeladen, damit die Verlage Reisekosten sparten – aber sie saßen nicht mehr alle zusammen, sondern in je eigenen Räumen, und die Vertreter mussten von Raum zu Raum gehen.

Wir waren immer eine kleine Auslieferung, auch wenn wir wuchsen. Nachdem das mit dem kleinen roten Schülerbuch und der Maobibel vorbei war, kamen Bücher der Frauenoffensive, die unseren Umsatz retteten. Frauenoffensive war der erste Frauenverlag, der sich in dieser politischen Zeit gegründet hat. 1975 erschien dort Verena Stefan, Häutungen, und wurde Bestseller. Da wir Frauenoffensive auslieferten, kamen auch die späteren Gründungen, eine ganze Reihe weiterer Frauenverlage, zu uns. Es gab nur SoVA und Prolit als linke Auslieferungen, also

gingen Frauenverlage und andere mit politischen Inhalten zu einem von uns beiden. Die meisten existieren nicht mehr, einzig Orlanda (als Frauenselbstverlag 1974 gegründet) gibt es noch (sie haben uns nach Auseinandersetzungen mit einer damaligen Mitarbeiterin verlassen und sind zur Auslieferung Prolit gegangen), und den Verlag von Antje Kunstmann, der 1976 als Weismann Verlag-Frauenbuchverlag zu uns kam und seit 1990 kein „Frauenbuchverlag“ mehr ist. Auch Frauenbuchläden entstanden ab Mitte der Siebziger, zuerst 1975 Lillemors in München, die es noch gibt, kurz darauf Labrys und Lilith in Berlin (Lilith hatte auch einen kleinen Verlag), 1979 Thalestris in Tübingen, auch sie gibt es noch, doch die meisten gibt es nicht mehr; dann kamen schwule Buchhandlungsgründungen, Eisenherz in Berlin 1978, Männerschwarm in Hamburg 1981 (daraus entstand der Männerschwarmverlag 1992, der schwullesbische Querverlag gründete sich 1995), Erlkönig in Stuttgart 1983 und Löwenherz in Wien 1993, diese drei (seit dem Verschwinden der Frauenbuchläden sind sie schwullesbischqueer) existieren noch und sind wichtige Multiplikatoren für manche unserer Verlage. Auch viele der schwulen Läden gibt es nicht mehr.

Der VLB, der Verband des linken Buchhandels, existierte bis etwa 1980. Der Verband hat dazu geführt, dass eine solidarische Atmosphäre erhalten blieb. Alle kannten sich. Auch Claudia Gehrke und der Mit-herausgeber Peter Pörtner waren mit ihrem erstem Buch (konkursbuch Nummer eins, Vernunft und Emanzipation) 1978 auf Rat von KD Wolff von VLB-Buchladen zu VLB-Buchladen und zu einigen ausgewählten anderen Buchhandlungen gereist, das *Konkursbuch 1* wurde in großen Stückzahlen bestellt und verkauft, heftig diskutiert und bekam bald viele Besprechungen, auch in Zeitungen wie „Die Zeit“. Anfangs machten sie die Auslieferung aus dem zweiten Stock in der Münzgasse 17 in Tübingen selbst, danach eine Zeit lang Claudia Gehrkes Bruder zusammen mit ihrem Vater in Frankfurt, der war als Chemiker früh berentet worden wegen Berufskrankheit und hatte Zeit. Mit handgeschriebenen Rechnungen und Mahnungen. Die Verkaufszahlen stiegen, es wurde zu viel zum Selbstausschleusen. Der Konkursbuch Verlag kam 1981 zu uns. Ich

habe hier noch Claudia Gehrkes formloses handschriftliches „Bewerbungsschreiben“ gefunden und eine Art Flugblatt: die Werbung für ihre ersten Bücher, mit Schreibmaschine vollgeschrieben bis an den Rand, einfacher Zeilenabstand. So konnten damals Buchhandels-Informationen aussehen! Heute, im Zeitalter der schick gestalteten Programmvor-schauen mit vielen Leerräumen und optischen Blickfängern fürs schnelle Hingucken kaum mehr vorstellbar. Das Elternhaus in Frankfurt-Ost lag nahe unserer damaligen Adresse. Der Umzug des noch überschaubaren Lagers war einfach, und auch danach ist ihre Mutter manchmal bei uns vorbeigekommen, hat uns Gebäck oder ein Eis vorbeigebracht.

Mit Prolit gibt es eine lange Geschichte. Prolit hatte dasselbe gemacht wie wir mit der Agit, er war also anfangs ein Raubdruck-vertrieb. Nur leider haben sie überflüssige Bücher raubgedruckt und wurden verfolgt. Aber sie hatten auch Bücher von Leuten im Ver-trieb, die später zu Verlagen wurden, begonnen mit ein oder zwei Büchern. Die Zeit mit der raubgedruckten Literatur der Arbeiter-bewegung brachte einige Verlage hervor, der Kramerverlag z.B. ge-hörte dazu. Der Raubdruckvertrieb hat auf die Weise gearbeitet: er nahm fünfzig Prozent vom Ladenpreis und hat an den Buchhandel mit dreißig Prozent weiterverkauft. Es war ja die Zeit, in der es noch keine Computer gab. Die Abrechnung war einfach. Verlage erhielten monatlich die Information: wir haben von deinem Buch soundso viele verkauft. Die Hälfte vom Ladenpreis macht das und das an Geld.

Wir, also die SoVA, machten es etwas komplizierter. Wir hatten zum Rechnungen schreiben eine Fakturiermaschine. Sie war etwa so groß wie ein Schreibtisch. Diese Maschine hat nur das Rechen-übernommen, sie hat nichts gespeichert. Wir mussten die Adresse mit der Hand eintippen, Anzahl der Bücher etc., und die Maschine hat gerechnet und eine Rechnung ausgedruckt, mit zwei Durchschlägen. Einen Durchschlag haben wir gebraucht, um zu mahnen, den ande-ren Durchschlag haben zwei Rentner bekommen, die zweimal in der Woche einen Stapel abgearbeitet haben. Für jeden Titel gab es eine A5 große Karteikarte, darauf haben sie die Anzahl und den Umsatz ge-schrieben. Außerdem gab es postkartengroße Zettel, darauf stand z B

Karl-Marx-Buchhandlung, das Datum und der Betrag. Das haben die Rentner aus den Rechnungen extrahiert. Und jeder Verlag hatte eine andere Farbe dieser Zettel. Und am Ende des Monats haben wir den Stapel Zettel mit dem Umsatz der einzelnen Buchhandlungen an die Verlage in ihrer jeweiligen Farbe geschickt. Wir haben die Arbeit der Rentner noch ergänzt und eine Liste gemacht, die so ähnlich war wie die heutige Umsatz- und Lagerliste – nur ist sie jetzt umfangreicher. Aber es stand schon da: Anfangsbestand, Zugänge, Abgänge, Partieexemplare und unberechnete Lieferscheinsendungen. Wir hatten Formulare, die wir kopierten und in die ich die Zahlen mit der Hand hineingeschrieben habe. Im Unterschied zu den Raubdruckvertrieben und zu Prolit haben wir nicht fünfzig Prozent vom Ladenpreis genommen und zwanzig Prozent behalten, sondern wir haben den wirklichen Umsatz mitgeteilt, also den nach Abzug der Buchhändlerprozent, und davon zwölf Prozent genommen. So waren wir billiger als die Raubdruckvertriebe. Zu den zwölf Prozent kamen noch Lagerkosten, das waren damals zwölf Mark pro Palette. Die Verlage hatten ja noch nicht viel – die zu lagernde Menge wuchs erst mit dem Alterungsprozess der Verlage an, also mit der Anzahl unverkaufter Backlisttitel. Es war nicht immer einfach, die Paletten zu zählen und abzurechnen, eine halbe Palette war genauso teuer wie eine ganze. Inzwischen sind die Lagerkosten viel höher, wir rechnen nach Gewicht oder nach Anzahl ab. Wir waren mit den damals wenig ins Gewicht fallenden Lagerkosten viel günstiger als Prolit.

Deshalb hat Prolit irgendwann gesagt, wir würden ihnen die Verlage wegnehmen. Das stimmte, aber auf der anderen Seite wollten wir sie unterstützen und haben Verlagen geraten, zu ihnen zu gehen. Ein Beispiel ist Nautilus, als er noch ganz frisch war. Man konnte Lutz, den inzwischen verstorbenen Verleger, oft kaum verstehen; ich wusste nicht, was er wollte. Wir verabredeten ein Treffen bei Prolit, um ihnen nahezulegen, dorthin zu gehen. Lutz war von Hamburg aus angereist, ich von Frankfurt. Die Vermittlung ist uns misslungen. Auf jeden Fall haben wir versucht, den Verlag zu vermitteln. Wir waren damals berühmter als Prolit, wir waren die erste linke Auslieferung –

1977 haben wir einen Computer gekauft. Keinen PC, die gab es damals noch nicht. Das Ding hat hunderttausend Mark gekostet. Der Speicher war fünf MB groß. Das Gerät war wieder so groß wie ein Schreibtisch,



Drucker integriert und es gab einen kleinen Bildschirm mit acht Zeilen. Und damit ließ sich mit dem entsprechenden Programm schon alles machen, was auch heute mit dem Computer in einer Auslieferung gemacht wird. Er war nur mit dem Speicher-Platz beschränkt. Als wir den Kauf planten, hatten wir natürlich alle keine Ahnung davon. Aber wir kannten Leute, und einige von denen hatten etwas mehr Ahnung. Einer von ihnen hatte uns aufmerksam gemacht: jetzt sei endlich die richtige Maschine für uns da, nämlich mit einer Festplatte. Die Fakturiermaschinen waren vorher auch schon immer besser geworden. Wenn es schon PC gegeben hätte, hätten wir vermutlich mit PC angefangen, was viel mehr Arbeit gemacht hätte. Die PC waren ja nicht für Verbindungen geeignet. Das Konzept dieses Computers war anders. Das Ding war von IBM – und an das nächste, was sie gemacht haben, ließen sich schon 64 Bildschirme anschließen. Und mehrere Drucker. Wir fakturierten ja von mehreren Bildschirmen aus, und machten das, was wir von allen Bildschirmen aus heute noch immer machen. Ein solcher Computer ist eben kein PC-Netzwerk, sondern viel stabiler. Hätten wir mit PC angefangen, hätten wir viel mehr Geld hereinstecken müssen, damit auch das Netzwerk funktioniert. Aber darüber nachdenken

konnten wir damals nicht, denn es gab noch keine PCs – es war also nur Zufall, dass es bei uns der Computer wurde, dass wir mit dem stabileren Gerät anfangen. Auf dem 8-Zeilen-Bildschirm ließ sich also eine Kundennummer eingeben, und wenn sie stimmte, erschien die Bestelladresse, dann mussten noch Bestellzeichen eingegeben werden, und dann wurden die Titel eingetiggert.



Geplantes Cover konkursbuch Nr. 22, Computer (in den Achtzigern). Die Herausgeber fürchteten, dass die bereits geschickten Beiträge bei Erscheinen schon nicht mehr aktuell gewesen wären, und zogen das Buch zurück.

Die Fakturiermaschine hat nichts aufgehoben, der Computer hat die Rechnungen aufgehoben, gespeichert. Jetzt waren die bunten Zettel hinfällig. Die Rentner waren zuletzt auch überfordert, denn es war ja immer mehr geworden. Und ich habe diese Arbeit, Bestandfortschreibung zu machen, auch nicht sonderlich gemocht.

Allerdings gab es keine geeigneten Programme zu kaufen. Wir kannten einen Studenten, der schon im Unirechenzentrum herumgespielt hatte. Als wir ihm das Problem schilderten, sagte er, ja das könne er für uns in einem halben Jahr machen. Dann ist er also ein halbes Jahr immer wieder zu IBM in Frankfurt gefahren und hat auf dem Computer das Programm entworfen. Eines Tages hat er uns mitgeteilt, er brauche jetzt noch ein ganzes Wochenende, an dem er ununterbrochen an dem Programm rummachen könne, und nicht nur immer zwei Stunden, dann sei er fertig. Also haben wir das Ding bestellt. Wir hatten ein winziges Büro, in dem wir zu zweit saßen. Einer machte die Bestellvorbereitung, der andere tiggerte ein. In den engen Raum haben wir also diesen Computer hereingestellt.

Dann stand er da – aber funktionierte nicht. Der Mann hatte sich überschätzt. Danach hat er noch ein halbes Jahr gebraucht, bis Weihnachten, um alles zum Laufen zu bringen. Ich finde, dass er das hervorragend gemacht hat. Ich hatte ihm zwanzig Seiten geschrieben, was wir alles brauchen (hatte natürlich keine Ahnung, was davon wirklich möglich war). Er brachte unsere Bedürfnisse in eine Form, die hervorragend funktionierte. Nachdem es also endlich ging, hatten wir natürlich weitere Wünsche. Ein Beispiel: Wir konnten zwar mahnen, aber nicht die Rechnungsdurchschläge ansehen. Es kommt ja immer wieder einmal vor, dass eine Buchhandlung sagt, es war bestellt und sei nicht angekommen. Dann gucken wir in die Durchschläge – wir nannten es so, obwohl es jetzt im Computer war. Das war eine unserer Nachforderungen gewesen, das hat er gemacht, und auch, dass wir von mehreren Bildschirmen gleichzeitig arbeiten können.

Irgendwann war er nicht mehr erreichbar. Das letzte Mal habe ich ihn kurz vor dem Jahr 2000 gesprochen. Er hat uns in der Zeit noch einen freundlichen Rat gegeben – denn alle hatten ja Angst, dass mit

der neuen Tausenderzahl auf den Computern alles durcheinandergesagt – und gesagt, das hält jetzt wieder fünfzig Jahre, erst danach muss man wieder was machen.

Den ersten Computer haben wir fünf Jahre lang abbezahlt, dann kam ein neuer, also ca. 1982, diesmal war es der mit der Möglichkeit für vierundsechzig Bildschirme. Bis heute kam etwa alle fünf Jahre ein neuer Computer – aber das Programmpaket hat gehalten, es ist natürlich immer wieder ergänzt und an neue Gegebenheiten angepasst worden, aber es ist das, was wir von Anfang an hatten.

Es gab nach dem kleinen roten Schülerbuch, der Maobibel und „Häutungen“ immer wieder einmal Bestseller, das hilft natürlich jeder Auslieferung, ob groß oder klein. 1977 erschien im Verlag Roter Stern das Buch „Männerphantasien“ von Klaus Theweleit, es wurde auch ein Bestseller. Das dickste Ding verlegte später Nautilus mit dem Krimi von Andrea Schenkel. Er war schon im ersten Jahr in einer Stückzahl verkauft worden, von der wir dachten, das ist gut – aber richtig los ging es erst ein Jahr später mit einer Rezension im Spiegel, einem Krimipreis und als sie auf die Spiegelbestsellerliste kam. Dann ist das losgerannt. Viele Hunderttausende. Schenkel hat sich später unschön mit Nautilus gestritten, sie ist anderswohin und untergegangen, aber der Umsatz war ja schon gemacht. Danach hatte Nautilus immer wieder gut verkaufte Bücher, aber keinen Bestseller mehr, aber doch einen dicken Umsatz. Seit über zehn Jahren gab es bei uns keinen vergleichbaren Bestseller mehr.

2018 hat Nautilus uns verlassen. Das heißt, die Konterbande, zu der Nautilus gehört, hat uns verlassen. Die Konterbande ist ein Zusammenschluss von fünf Verlagen, die einen gemeinsamen teuren Vertreter bezahlen und gemeinsam Werbung machen. Aber auch sie hatten schwindende Umsätze und der Vertreter wurde viel zu teuer. Bei uns fanden sie keinen Verlag, der ihrer Meinung nach zu ihnen passte bzw. groß genug ist, um die Umsätze so zu erhöhen, sodass der Vertreter bezahlbar bleibt. Sie haben andere Verlage angesprochen, die signalisierten, mitzumachen, die aber nicht von Prolit zu SoVA wechseln wollten. Sie sind zu Prolit gegangen. Es sind nach

und nach einige weggegangen, die dachten, anderswo wäre es besser, es sind neue hinzugekommen. Keiner der Verlage, die wechselten, war groß. Doch die Konterbande vermissen wir schon. Nautilus hat auch das Generationsproblem gelöst – die Verlage verlassen uns ja häufiger als dass sie weggehen aus biologischen Gründen. Sie machen zu. Oder die Verleger sterben. Nautilus wird jetzt von jungen Frauen gemacht, die früher dort gearbeitet haben. Alt-Verlegerin Hanna hat sich zurückgezogen. Für die Jungen waren wir zu altmodisch. Aber bis jetzt hat die Konterbande noch keinen neuen Verlag für ihren Verbund gefunden. Wir warten gerne darauf, dass sie wieder zurückkommen, aber vom Umsatz her haben wir sie inzwischen ersetzen können.

Wir sind insgesamt dreimal umgezogen, die beiden ersten Male, weil das Lager jeweils zu klein geworden war. Das letzte Mal aber lag es nicht daran, sondern wir mussten raus. Der Umzug hat hunderttausend Euro gekostet und viel Arbeitszeit. Trotzdem hat es sich gelohnt. Die Miete ist billiger und die Wege sind kürzer. In der Friesstraße, wo wir vorher waren, war unser Lager wegen Feuerwehrvorschriften in mehreren Räumen verteilt, die unterschiedlich hoch waren. Wenn wir einen Titel brauchten, fuhren wir mit dem Hubwagen in Raum A nach links hinten, um die Palette zu holen, dann weiter, denn der nächste Titel war in einem anderen Raum. Wieder rausgefahren, in den nächsten Raum und weiter, ganz nach hinten z.B. – jetzt ist das Lager in einem Raum. Es gibt Handfächer. Eigentlich sollten die in einem andern Arbeitsgang aufgefüllt werden als beim Sendungen vorbereiten und Packen. Da lässt sich auf einen Zettel notieren, wo die einzelnen ausgehenden Titel sind, und sie dann der Reihe nach holen und das Handlager auffüllen. Aber natürlich stoßen wir auch während der Arbeit mal auf eine Lücke im Handfach, aber das Holen geht viel schneller als in den vorigen Räumlichkeiten.

Vieles an der Buch-Auslieferungslogistik hat sich in den Jahrzehnten nicht grundsätzlich geändert. Auch manche Dinge sind sehr lange bei uns gewesen. Zum Beispiel eine Ameise. Sie wurde vor einem Jahr beim Abholen einer Palette „Mein heimliches Auge“ vom Abholer des Bücherwagendienstes des Barsortiments beschädigt. Sie hat



Erinnerungswert für uns, darum tat das richtig weh. In der Kurfürstenstraße hatten wir für den ersten Stock die Idee, dass wir, wenn wir uns so ein Ding zulegen, die Palette vom Lastwagen heben und dieselbe Palette, wenn wir ein Loch in die Mauer machen, mit dieser Maschine in den ersten Stock stellen können. Eine „Ameise“ ist ein Deichselhubwagen und Stapler. Es wird alles von einem Motor angetrieben, das Fahren und



Hochheben. Hinten ist die Deichsel: du musst nicht draufsitzen, sondern läufst hinterher. Wir haben lange gerechnet, ob wir sie uns leisten können, sie kostete sechzehntausend Mark. Das war damals eine richtig große Investition. Aber bis dahin hatten wir die Lastwagen immer mit der Hand abgeladen. Und Bücher mit der Hand in den ersten Stock getragen. Und große Sattelschlepper konnten nicht direkt bis zum Haus fahren, sie parkten also an der Straße auf Kopfsteinpflaster, und wir mussten die Bücher zuerst von dort über Kopfsteinpflaster zum Haus tragen. Die Ameise müsste also über Kopfsteinpflaster fahren können. Das hat die Firma hinbekommen. Die Anschaffung hat sich gelohnt. Wir haben wirklich im Treppenhaus ein Loch in die Wand gemacht und diese Ameise konnte durch dieses Loch die Paletten wirklich oben hinstellen. Die Firma hat auch hingekriegt, dass die Ameise so lange hielt. Deswegen war es traurig, als wir nach der Abholnacht zurückkamen und die beschädigte Ameise entdeckten – Der Abholer war vermutlich ungeschickt, die „heimliche Auge“-Palette war sehr schwer. Am Morgen lag die Ameise bemitleidenswert auf der Seite, umgekippt, kaputt ...

Schleifspuren. Die Ameise war dreimal mit uns umgezogen.

Wir haben natürlich noch die zweite Ameise und einen Gabelstapler, auf dem man sitzen muss.

Geändert im Vergleich zu früher hat sich zum Beispiel, dass Buchhandlungen beim Vertreter keine großen Mengen mehr bestellen. Sie bestellen vielleicht mal ein Exemplar, und wenn der Vertreter Glück hat, auch zwei – oft sagen sie, sie bestellen bei Bedarf im Barsortiment, das Barsortiment liefert innerhalb eines Tages. Das heißt, dass Verlage ihre Auflagen nicht mehr planen können, und dass die Buchhandlungen die meisten Bücher leider nicht mehr auf dem Tisch legen. Das war zu den Zeiten des VLB ganz anders, die Bücher waren sichtbarer. Jetzt bestellen etwa vierzig Buchhandlungen regelmäßig von sich aus bei uns Bücher, ohne dass sie angestoßen werden müssen. Auf den Tisch legen sie die Bücher allerdings nicht unbedingt. Auch nicht die Reste der VLB-Buchhandlungen. Ich gehe immer mal wieder in die inzwischen zwei Karl-Marx-Buchhandlungen – sie haben eine Filiale an der neuen Uni aufgemacht, die Annahme, dass die alte Uni ersetzt wird, stimmte nicht, es gibt nun einfach zwei Unis in Frankfurt. In die neue Buchhandlung an der neuen Uni kommen kaum Studenten und es liegt keins unserer Bücher sichtbar dort. In die alte Buchhandlung in Bockenheim gehen die Studenten – und da liegt auch mal eins der Bücher von uns auf dem Tisch als Stapel, bzw. als Stapelchen.

Unter dem allgemeinen Leserrückgang werden in Zukunft, denke ich, vor allem die leiden, die nullachtfünfzehn Bücher machen oder verkaufen und die, die einen großen Apparat unterhalten müssen. Das kann auch bei Auslieferungen so sein. Prolit hat inzwischen hundert Mitarbeiter, mehr als zehnmal so viele wie wir. Wir sind zurzeit zu acht. Zwischenzeitlich waren wir mal zwölf, aber mehr nie. Wir haben Prolit am Anfang geholfen, dass sie überhaupt existieren können. Dass sie Verlage finden. Wir haben ihnen unseren alten Computer verkauft und Schulungen mit dem Programm gemacht; sie waren lange kleiner als wir, dann sind sie enorm gewachsen. Es kann aber sein, dass sie irgendwann mehr unter der allgemeinen Abschwächung leiden werden als wir. Weil ihr Apparat so groß geworden ist. Bisher jammern sie noch nicht.

Aber wie es weitergeht, das weiß ich natürlich nicht.

Die Verkaufszahlen für einzelne Titel werden immer kleiner, bei großen und kleinen Verlagen. Manche hören auf, weil sie denken, es geht nicht mehr. So der A1-Verlag, der manche Bücher mit hohen Auflagen im Programm hatte. Wir verkaufen noch die Reste. Sie wickeln den Verlag ab. Die Frauenoffensive hat geordnet zugemacht, obwohl es monatlich immer noch einen Umsatz von etwa zweitausend Euro gab, ohne neue Bücher, ohne Werbung, sie hatten keine Vertreter mehr. Es lief einfach so. Sie waren einmal sehr berühmt. Trotzdem haben sie ganz zugemacht und alle Reste weggeschmissen. Sie hatten keine Lust mehr. Die Bilanzierungs- und Steuererklärungsarbeit hätte, so lange es Umsatz gab, ja weitergemacht werden müssen. Und das wollten sie nicht.

Ich denke, dass es mehr Spezialbuchhandlungen geben wird und dass Bücher teurer werden und in noch kleineren Auflagen erscheinen. Und dass alle, Verlage, Buchhandel, Auslieferungen, die einen großen teuren Apparat haben, den Rückgang schmerzhafter spüren werden. Wir haben inzwischen die Konterbande ersetzt mit anderen Verlagen, die vor allem neue politische Sachbücher verlegen, in denen nichts anderes drinsteht als in früheren politischen Sachbüchern, nur von jüngeren Autoren – und sie verkaufen ihre Bücher erstaunlich gut. Es gibt anscheinend wieder ein Bedürfnis nach politischen Büchern. Nur bei einem der Verlage bin ich unsicher. Er macht Sprachlehrbücher. Ich denke, die Jungen lesen bzw. lernen keine Sprachen mehr mit Büchern.

Wir haben auch das Partnermodell für Buchhandlungen eingerichtet. Wer bei einem unserer Vertreter einen Reiseauftrag macht, kauft auf alle Bestellungen bei uns immer vierzig Prozent Rabatt. Das hat sich auf etwa tausend Buchhandlungen eingependelt. Insgesamt bestellen zurzeit etwa 3800 Buchhandlungen über das Jahr verteilt etwas bei uns. Ich fürchte, das wird weniger werden. Es wird sich auf die Tausend hin bewegen, aber die werden überleben, weil sie auch von unbekanntem Autoren Bücher kaufen. Die großen mit den großen Apparaten können vermutlich auch mit einzelnen Bestsellern den Rückgang nicht auffangen. Aber man muss immer wieder sagen, dass alle, ob groß oder klein, die in diesem Gewerbe zu

tun haben, Verrückte sind, bzw. Leidenschaft haben müssen, denn mit Büchern kann man kein Geld verdienen.

Ich habe meine Leidenschaft für Bücher behalten, lese gerne, Krimis vor allem, aber natürlich auch andere Literatur, nur Krimis geht auch nicht. Vor Kurzem habe ich mir das Buch über Friedrich den Großen bei PapyRossa mitgenommen, bevor es ganz vergriffen ist. E-Books würde ich nicht lesen, schon gar nicht auf dem Handy, wo ich





sowieso kaum etwas erkenne, aber auch auf keinem E-Book-Reader.

Eigentlich war es Blödsinn, eine Auslieferung zu planen, also, das war nicht mein Lebensplan. Wir haben ja nur angefangen, weil die anderen pleite waren. Ich habe mir dann gesagt: wenn du schon so einen Apparat – Auslieferung, Umgang mit Buchhandlungen, Vertretern und Verlagen – bedienen musst, musst du ihn auch politisch





wenden. Deshalb habe ich mich damals sehr um den VLB gekümmert – und das hat viel Spaß gemacht. Und das hätte ich vermutlich nicht gemacht, wenn wir die SoVA nicht gegründet hätten. Dazu gehörte eben auch, Prolit am Leben zu halten, als sie sich in eine unmögliche Situation begeben hatten. Wir haben uns eine Konkurrenz am Leben erhalten. Das hätte man normalerweise nicht gemacht, aber es gehörte dazu. Nötig war es nicht, jeder Verlag hätte auch eine andere Auslieferung finden können. Aber alle anderen haben keine politische Seite. Den Anspruch, dass wir antikapitalistisch sind, haben wir noch immer, und das führte dazu, dass wir in dem Laden alle gleichberechtigt sind. Prolit hat das inzwischen aufgegeben. Am Anfang haben sie es gemacht. Sie haben eine GmbH gegründet, mit drei oder vier Leuten. Als sie gewachsen sind, konnte jeder dazukommen und Gesellschafter werden und wäre dann gleichberechtigt gewesen, allerdings musste er zahlen. Sie haben ausgerechnet, wie viel der Laden schon wert ist, sie haben quasi Anteile verkauft. Als das bei siebzigtausend Mark war, haben sie damit aufgehört. Aber damit auch den Anspruch endgültig aufgegeben, dass alle gleichberechtigt sind. Wir nicht. Bei uns wirst du umsonst gleichberechtigt. Deshalb hätten wir unter dem Gesichtspunkt auch hundert Leute verkraften können.

Aber es wäre vom Betriebsablauf her schwierig geworden. Natürlich gibt es auch bei uns wie überall informelle Hierarchien. Doch das ist dadurch abgemildert, dass wir so wenige sind. Wir machen jeden Tag ein gemeinsames Arbeitsfrühstück, Telefon noch auf AB geschaltet, bei dem es auch möglich ist, über Konflikte zu reden. Wenn wir merken, wir kriegen das in der Stunde nicht hin, machen wir eben einen Abendtermin. Mit hundert Leuten wäre das nicht möglich. Dass wir jemals so groß wie Prolit werden, habe ich nie gesehen, das wollen wir gar nicht. Etwas größer wäre schon schön, aber nicht das Zehnfache, wenn man das an der Anzahl der Mitarbeiter errechnet. – Mehr Umsatz können wir aber gerne aushalten. 20 Mitarbeiter halte ich für das Maximale, was in diesem Modell geht. Bis dahin haben wir also noch etwas Platz –

Wir hatten auch den Anspruch, dass jeder alles kann, aber der lässt sich nicht richtig gut durchsetzen. Wir werden weitermachen und sind dabei, Nachfolger auszubilden. Vielleicht könnte die SoVA noch weitere hundert Jahre überleben.

