

# „Haben Sie dieses Buch, wo ...?“

Nina Wehner und Hannah Wiesehöfer verkaufen Literatur und bauen auf Stammkunden. Ihr Konzept funktioniert

■ VON DAGMAR TRÜPSCHUCH

Mit einer Stellenanzeige fing alles an. „Ich wollte unbedingt eine Buchhandlung aufmachen und habe jemanden gesucht, der Lust hatte mitzumachen“, sagt Hannah Wiesehöfer. Nina Wehner hatte Lust. Die gelernte Buchhändlerin wollte sich eigentlich nie selbstständig machen. Aber sie hatte gerade einen Job, der sie nicht zu hundert Prozent erfüllte.

„Meine WG-Mitbewohner legten mir die Stellenanzeige vor die Nase, aber ich brauchte dann noch eine Woche, bis ich mich darauf gemeldet habe.“ Erst einmal nur, um zu gucken. Doch schon bei der ersten Verabredung habe sie gemerkt, dass die Chemie stimmte, erzählt Wehner. Bei der zweiten Verabredung guckten sich die beiden schon ein Ladenlokal an.

## Persönliche Beratung statt Bestseller-Tischen

Die treibende Kraft war Hannah Wiesehöfer, Literaturwissenschaftlerin, Journalistin, Sprachlehrerin. „Ich habe jahrelang in Neukölln gelebt und gemerkt, dass hier eine Buchhandlung fehlt“, sagt sie. Das ist fünf Jahre her. Mittlerweile gibt es im Kiez Buchhandlungen, viele sogar. Es sind kleine Läden, in denen die Kunden beraten werden und auf deren Büchertischen sich nicht nur Spiegel-Bestseller stapeln. „Die Buchkönigin“ – so heißt die kleine Buchhandlung – mischt mit.

Wer in einer abgelegenen Straße in Neukölln ohne Laufkundschaft eine Buchhandlung aufmacht, ist entweder leichtsinnig oder hat einen guten Plan: Ein breit aufgestelltes Sortiment an Büchern, große gemütliche Räume, eine Spielecke für Kinder und viel Öffentlichkeitsarbeit. „Wir haben von Anfang an auch Veranstaltungen in unseren Räumen angeboten, viel Werbung gemacht, Flyer verteilt, uns in die Nachbarschaft eingebracht“, erzählt Hannah



Hannah Wiesehöfer (l.) und Nina Wehner gehört „Die Buchkönigin“. Sie haben ihren Laden in Neukölln etablieren können C. KIELMANN

## Das lernen Buchhändler

**Aufgaben** In der dreijährigen Ausbildung wird u. a. vermittelt, welche Literaturgattungen es gibt, wie man mit Bibliografien und Nachschlagesystemen arbeitet, Kunden berät und Warenwirtschaftssysteme einsetzt. Die Azubis erwerben auch Wissen im Bereich Marketing.

**Gehalt** Buchhändler arbeiten in der Regel im Buch Einzelhandel, bei Grossisten (den Zwischenhändlern) oder in Buch- und Zeitschriftenverlagen. Während ihrer Ausbildung erhalten Lehrlinge zwischen 560 Euro im ersten Jahr und 930 Euro im dritten Ausbildungsjahr. **apa**

Wiesehöfer. Über ihr Sortiment sagt sie: „Mir war es sehr wichtig, Bücher anzubieten, die zum einen unsere Interessen widerspiegeln und auf der anderen Seite die der Kunden wecken.“ So ganz ohne Erfahrung ist die heute 37-Jährige jedoch nicht in das Buchhandelsprojekt eingestiegen. „Meine Mutter hatte ein Antiquariat“, erzählt sie. Und als die beiden ihren Laden aufmachten und die Mutter ihren schloss, konnten sie schon mit einem schönen Sortiment starten.

Mittlerweile bieten die Buchköniginnen Kinderbücher an, schwule Literatur, Bücher aus kleinen Verlagen, Lyrik, berlin-spezifische Geschichten wie zum Beispiel die Krimis von Volker Kutscher. Aber auch Biografien, Reisebücher und englischsprachige Literatur fehlen nicht. Das Antiquariat ist geblieben. „Und wir können alles besorgen“, sagt Hannah Wiesehöfer. „Online können die Kunden auch bei uns bestellen – und sich das Buch am folgenden Tag gleich abholen.“

Vor der Konkurrenz durch Amazon und Co. hatten und haben sie keine Angst, sagen die beiden. Sie wissen ihren Vorteil auszuspielen: „Auf persönliche Beratung kommt es an“, findet Hannah Wiesehöfer. Dort, wo bei Amazon Algorithmen die Buchvorlieben der Kunden auswerten, und diesen – sollten sie Krimi-Liebhaber sein – immer wieder Jo Nesbo und andere Bestsellerautoren empfehlen, eröffnen die Literaturliebhaberinnen ihren Kunden neue Welten abseits vom Mainstream.

„Wir lesen beide sehr viel“, sagt Nina Wehner, eben auch, um immer auf dem Laufenden zu sein. Lesen gehört zum Arbeitsalltag. Aber auch andere Aufgaben füllen den Acht-Stunden-Tag aus: Buchhaltung gehört dazu, der Kontakt zum Buchvertrieb, Bestellungen, Kundenberatung, Ein- und Verkauf. Und den Online-Blog führen, in dem die Buchköniginnen ihre Kundschaft über neue Ver-

öffentlichungen, Verlagsprogramme und Shop-Neuheiten informieren.

Das Wichtigste jedoch ist, die Stammkundschaft zu halten und auszubauen. „Die kommen schon mal und fragen: ‚Ich hätte gerne ein Buch, das ist blau und von einem Mann geschrieben, wie heißt das noch mal?‘“, erzählt Hannah Wiesehöfer und lacht. Auch auf Fragen nach Buchempfehlungen für Freunde, die bald Geburtstag haben, gern auf Reisen gehen und Science Fiction lieben, müsse man spontan mit einem passenden Tipp reagieren können.

Die Buchhändlerinnen haben sich gut eingerichtet in ihrer Selbstständigkeit. Sie arbeiten jeweils halbe Tage im Geschäft, haben eine gemeinsame Stunde für die Übergabe. Mittwochs bespielen sie den Laden zu zweit. „Wir brauchen die andere Zeit zum Lesen“, sagt Nina Wehner, die einen Sohn hat, der auch ihre Zeit fordert. „Das war am Anfang nicht leicht“, erinnert sie sich, „alleinerziehend, jung und selbstständig.“

## 60-Stunden-Wochen waren anfangs normal

Die Gründerinnen mussten viel Energie in das Geschäft stecken, um es ins Laufen zu bringen. 60-Stunden-Wochen waren keine Seltenheit. „Da bin ich an Belastungsgrenzen gekommen, die ich vorher nicht kannte“, sagt die 35-jährige Wehner. Hannah Wiesehöfer nickt bestätigend. Jetzt läuft es ruhiger, doch ausruhen können sie sich trotzdem nicht. Sie müssen mit der Zeit gehen, um im Geschäft zu bleiben. Neuerdings bieten sie auch E-Books an.

Die Buchköniginnen können von sich sagen, dass sie es geschafft haben. Vor zwei Wochen haben sie ihr fünfjähriges Bestehen gefeiert und einen Mietvertrag über weitere fünf Jahre unterschrieben. Und so endet auch diese Geschichte – wie so viele Romane, die in den Bücherregalen auf ihre Käufer warten – mit einem Happy End.