

# Viel Optimismus trotz schwieriger Bedingungen

Der unabhängige Buchhandel in der Schweiz wird vielfach herausgefordert. Er ist aber stabil – und die Begeisterung für die Arbeit rund ums Buch bleibt bei den Buchhändlerinnen und Buchhändlern ungebrochen. Das sind die wichtigsten Erkenntnisse einer grossen Umfrage, die der SBVV zusammen mit Livresuisse, ALESI und mit Unterstützung des Schweizer Bücherbonds durchführte.

TEXT: MARIUS LEUTENEGER

In den letzten Jahren hat auch im Schweizer Buchhandel ein Konzentrationsprozess eingesetzt: Filialisten übernehmen bestehende Geschäfte und integrieren sie erfolgreich in ihr Netz. Im benachbarten Ausland ist diese Entwicklung schon weiter vorangeschritten, in der Schweiz aber sind die «Unabhängigen» – gemeint sind alle Betriebe mit maximal drei Standorten – weiterhin ein bedeutender Marktfaktor. Doch wie geht es ihnen? 2022 entschied sich der Zentralvorstand des SBVV, diese Frage mit einer Umfrage zu klären. Zuletzt war der unabhängige Buchhandel im Rahmen von Betriebsvergleichen 2005 bis 2010 beleuchtet worden. «Unsere Massnahmen zugunsten des unabhängigen Buchhandels stützten sich seither vor allem auf persönliche Einschätzungen und Einzelmeinungen ab», sagt Tanja Messerli, Geschäftsführerin des SBVV. «Bücherbond und der SBVV wollten solidere Grundlagen schaffen.» Dabei seien vor allem Befindlichkeiten im Fokus gestanden: Was beschäftigt den unabhängigen Buchhandel? Was macht Freude? Wo drückt der Schuh? «Die weichen Faktoren waren für uns ebenso wichtig wie die harten Fakten bezüglich Betriebsgrösse oder Anzahl der Mitarbeitenden», sagt Tanja Messerli.

## 98 Buchhandlungen beteiligt

Die Befragung wurde vom SBVV initiiert, erstellt, durchgeführt und ausgewertet. Der Schweizer Bücherbond unterstützte das Projekt, und die Verbände Livresuisse und ALESI verschickten die übersetzte Umfrage an ihre Mitglieder in der französischen und italienischen Schweiz. Die schriftliche Befragung fand im September 2023 statt. Von

129 in der Deutschschweiz verschickten Fragebögen wurden 57 retourniert. Livresuisse erhielt 35 von 53 Fragebögen zurück, ALESI 6 von 21. Insgesamt lieferten also 98 Buchhandlungen Daten – das ist rund die Hälfte aller angefragten Betriebe. Die Anonymität blieb stets gewährleistet. Der SBVV bot den teilnehmenden Buchhandlungen zusätzlich eine telefonische Nachbefragung an, die in 5 Fällen gewünscht wurde.

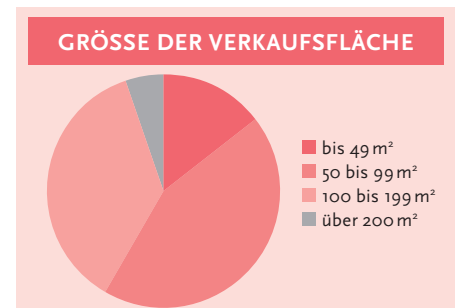
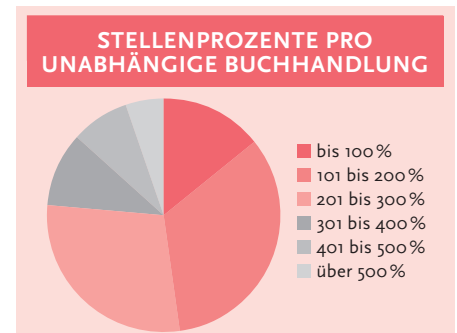
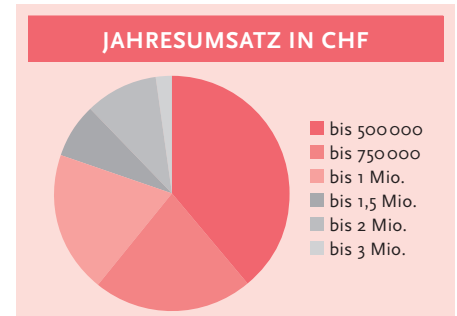
## Mit Herzblut dabei

Nun sind die Ergebnisse ausgewertet. Sie präsentieren das differenzierte Bild eines Wirtschaftszweigs, der auf vielfältige Weise herausgefordert ist, bei dem aber weiterhin die Liebe zur Sache im Vordergrund steht. Die Teilnehmenden wurden zu zehn Themenfeldern befragt – und wurden gebeten, zu jedem davon auch den eigenen Gemütszustand anzugeben. Vor allem aus diesen Stimmungsbildern lässt sich ableiten, dass die unabhängigen Buchhändlerinnen und Buchhändler viel Herzblut in ihre Geschäfte stecken. Als belastend wird das Thema Finanzen und Struktur empfunden; hinsichtlich Marketing und Internet ist die Stimmung durchgezogen, der Blick in die Zukunft ist für über die Hälfte der Befragten kein Vergnügen. Immerhin sind aber 83 Prozent der Befragten davon überzeugt, dass es ihre Buchhandlung in zehn Jahren noch geben wird – bei allen anstehenden Schwierigkeiten.

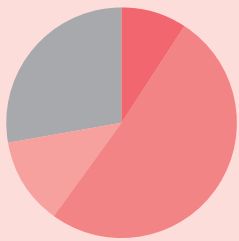
## Kostensteigerungen fallen ins Gewicht

Zu diesen Schwierigkeiten zählt etwa die Liquidität. 40 Prozent der Befragten geben an, die laufenden Kosten im Nor-

malfall problemlos bezahlen zu können. Knapp 14 Prozent könnten mit vorausschauender Planung grössere Mehrausgaben wie eine Renovation bezahlen, bei 24 Prozent gilt das für mittlere Mehrausgaben wie eine neue Kasse. 17 Prozent könnten lediglich kleinere Mehrausgaben wie höhere Strompreise tragen, ohne in einen Engpass zu geraten. 5 Buchhandlungen, davon 4 aus der französischen Schweiz, sind regelmässig

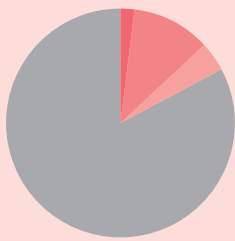


## WIE GEHT ES IHNEN BEZÜGLICH FINANZEN UND STRUKTUR?



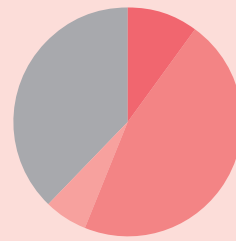
- Das Thema belastet mich, und ich möchte mich nicht damit befassen.
- Das Thema belastet mich, aber ich befasse mich gern damit.
- Das Thema belastet mich nicht, aber ich möchte mich nicht damit befassen.
- Das Thema belastet mich nicht und ich befasse mich gern damit.

## WIE GEHT ES IHNEN BEZÜGLICH KUNDSCHAFT?



- Das Thema belastet mich, und ich möchte mich nicht damit befassen.
- Das Thema belastet mich, aber ich befasse mich gern damit.
- Das Thema belastet mich nicht, aber ich möchte mich nicht damit befassen.
- Das Thema belastet mich nicht und ich befasse mich gern damit.

## WIE GEHT ES IHNEN BEZÜGLICH ZUKUNFT?



- Das Thema belastet mich, und ich möchte mich nicht damit befassen.
- Das Thema belastet mich, aber ich befasse mich gern damit.
- Das Thema belastet mich nicht, aber ich möchte mich nicht damit befassen.
- Das Thema belastet mich nicht und ich befasse mich gern damit.

auf andere, teils private Finanzierungsquellen angewiesen. Ein Drittel gibt an, dass die aktuellen Kostensteigerungen ihre Buchhandlung stark oder sehr stark tangieren, nur 13 Prozent fühlen sich davon wenig oder gar nicht betroffen.

### Wenig Online-Umsatz

Bei den offenen Antworten wird deutlich, dass der finanzielle Spielraum generell klein ist: Löhne und weitere Kosten steigen, die Einnahmen sinken. 36 Buchhandlungen erzielen einen Jahresumsatz unter 500 000 Franken; davon befinden sich 18 in der französischen und 4 in der italienischen Schweiz. Fast zwei Drittel der Befragten machen über 80 Prozent ihres Gesamtumsatzes im Laden, also offline. Gut ein Viertel gibt an, gar keinen Online-Umsatz zu machen, fast drei Viertel davon befinden sich in der französischen Schweiz.

### Kundschaft eher weiblich und eher überaltert

Rund 80 Prozent der Befragten geben an, pro Tag bis zu 50 Kundinnen und Kunden zu empfangen. Viele von ihnen zählen zur Stammkundschaft. Laut Einschätzung der Buchhandlungen ist die Kundschaft im Durchschnitt gut ausgebildet, gut informiert, kulturell interessiert, eher gut verdienend – und weiblich. Es besteht eine gewisse Gefahr der Überalterung; die Buchhandlungen möchten die Kundschaft daher verjüngen. Viele Buchhandlungen geben an, dass der Grossteil ihrer Kundschaft aus dem Quartier stammt. Das Bewusstsein für lokale Einkäufe habe merklich zugenommen. Die institutionelle Kundschaft ist für den unabhängigen Buchhandel sehr wichtig: 40 Prozent der

Befragten geben an, über 40 Prozent ihres Gesamtumsatzes mit institutionellen Kundinnen und Kunden zu erzielen.

### Nachfolge gesucht!

Gut drei Viertel der Befragten beschäftigen höchstens 5 Mitarbeitende, nur eine Deutschschweizer Buchhandlung zählt über 10 Mitarbeitende. Die Anzahl Vollzeitstellen ist aufgrund verbreiteter Teilzeitarbeit noch kleiner. Die Fluktuation ist gering: 78 von 98 Buchhandlungen hatten in den letzten 5 Jahren keine oder kaum Wechsel in der Belegschaft. 35 der Befragten bieten Lehrstellen an, 8 davon jährlich. 63 Buchhandlungen bilden keine Lernenden aus. Gründe dafür sind in erster Linie fehlende zeitliche, finanzielle oder räumliche Kapazitäten, aber auch die Tatsache, dass die Buchhandlungen die Voraussetzungen für Lehrbetriebe nicht erfüllen. 27 Befragte geben an, in den nächsten 5 Jahren eine Nachfolge zu suchen. Das ist über ein Viertel von allen. 10 davon haben bereits Interessenten; mit einer Ausnahme handelt es sich dabei um Mitarbeitende.

### Personalsituation besser als erwartet

Die Umfrage macht noch viele weitere interessante Aussagen. Zum Beispiel, dass das Format der Lesungen für Buchhandlungen immer unattraktiver wird. Oder dass Verlagsvertreter und -vertreterinnen nach wie vor eine überaus wichtige Rolle bei der Sortimentsgestaltung spielen. Doch welches sind die wichtigsten Erkenntnisse, die sich aus der Umfrage ziehen lassen? «Zunächst denke ich da an den Optimismus, den man bei den Antworten grundsätzlich spürt», sagt Tanja Messerli. «Dass er bei allen Schwierigkeiten weiterhin derart gross ist, war für mich erstaunlich.» Ebenso überraschte Tanja Messerli die generell gute Personalsituation. «Auf der Geschäftsstelle werden wir vor allem mit Problemen und Personalknappheit konfrontiert», sagt sie. «Dass so viele unabhängige Betriebe überhaupt keine Fluktuation haben und die Situation diesbezüglich so stabil ist, finde ich äusserst erfreulich.»

Wie werden die Resultate nun genutzt? Zuerst einmal werden sie breit gestreut – an den Zentralvorstand, die Mitglieder, die Medien, die Öffentlichkeit. Eine solche Umfrage dient immer auch dazu, auf die Bedürfnisse einer Branche aufmerksam zu machen und eine Diskussion anzustossen. Bereits aber gibt es konkrete Massnahmen, die sich auf die Umfrage zurückführen lassen. «Bei der Weiterbildung nutzen wir die Resultate schon», so Tanja Messerli. Aus der Umfrage ablesbare Bedürfnisse beeinflussen zum Beispiel das Programm des neuen Formats LABB+, das eher kurze Online-Schulungen und -Austauschrunden bietet. So wird zum Beispiel die Nachfolgeregelung zu einem wichtigen Thema – oder die Liquiditätssituation. Auch die Arbeitsgruppe Nachhaltigkeit wird sich voraussichtlich mit den Resultaten der Umfrage beschäftigen.

### Einfluss auf Weiterbildungsangebot

Wie werden die Resultate nun genutzt? Zuerst einmal werden sie breit gestreut – an den Zentralvorstand, die Mitglieder, die Medien, die Öffentlichkeit. Eine solche Umfrage dient immer auch dazu, auf die Bedürfnisse einer Branche aufmerksam zu machen und eine Diskussion anzustossen. Bereits aber gibt es konkrete Massnahmen, die sich auf die Umfrage zurückführen lassen. «Bei der Weiterbildung nutzen wir die Resultate schon», so Tanja Messerli. Aus der Umfrage ablesbare Bedürfnisse beeinflussen zum Beispiel das Programm des neuen Formats LABB+, das eher kurze Online-Schulungen und -Austauschrunden bietet. So wird zum Beispiel die Nachfolgeregelung zu einem wichtigen Thema – oder die Liquiditätssituation. Auch die Arbeitsgruppe Nachhaltigkeit wird sich voraussichtlich mit den Resultaten der Umfrage beschäftigen.

Ein ausführlicherer Bericht zu den Umfrageresultaten kann auf der Website des SBVV unter [Presse](#) > Branchenzahlen heruntergeladen werden.