



Career:FORUM

22 Worte
zum Thema
Buch und Kunst

Walther König
im Gespräch mit
Sofia Magaliou

Universität Siegen

24.06.14

Career Service



Auftakt



Fragen





Man kann es sich wünschen, das Glück. Wenn man es hat, sollte man es nutzen. In Köln zu sein, zu einer Zeit, als Köln das Zentrum aktueller Kunst war, war Glück. Walther König hat es genutzt.



Anders

Am Anfang der Karriere Mut haben, es anders zu machen. Zum Beispiel die Sache mit dem Duden. Damals verkaufte jede Buchhandlung Duden. Das Standardnachschlagewerk der richtigen Schreibung war ein wichtiger Bestandteil des Sortiments. Walther König machte eine Buchhandlung ohne Duden. Er spezialisierte sich auf das, was seine Leidenschaft war: Kunst.



Service

Im Mittelpunkt steht der Kunde. Ein ausgeklügeltes Nummernsystem auf den Etiketten ordnet jedes Buch einer Kategorie zu. Ein selbst entwickeltes System. Es ermöglicht zu wissen, welchen Kunden was interessiert. So erhält jeder, der bei Walther König einen Newsletter abonniert, nur die Information, die für ihn relevant ist. Valide Information führt zu zufriedenen Kunden.

Kompetenz



Die über die Jahre erworbene Kompetenz im Bereich Kunst führt dazu, dass sich das Familienunternehmen auch gegen große Anbieter durchsetzen kann. Gar nicht so einfach, wenn es bei einem Wettbewerb zum Beispiel um ein Ladengeschäft in einem großen Museum geht oder um den Katalog zu einer bedeutenden Ausstellung.



Bauchgefühl

Das machen, von dem man überzeugt ist. Ein Grundsatz, der sich leicht anhört, der aber nicht immer einfach umzusetzen ist. Walther König liebt Kunst, also war es für ihn gar keine Frage, dass seine Buchhandlung und sein Verlag sich auf Kunst spezialisierten.



Neugierde

Der Verleger Walther König interessiert sich immer für Neues. Deshalb freut er sich über Autoren und Künstler, die ihm Vorschläge für Buchprojekte machen. Was er nicht mag: Wenn Autoren mit den Unterlagen persönlich vorbeischaun. Er will sich die Sachen in Ruhe und ohne Druck anschauen. In jedem Fall meldet er sich und gibt auch bei Absagen eine Begründung.



Engagement

Wenn ein Projekt für ihn interessant ist, macht er es. Ganz unabhängig davon, ob es sich um einen etablierten Künstler oder um einen Newcomer handelt. Vielleicht hat der gerade erst seine Debüt-Ausstellung gehabt. Aber auch so ein Buch kann ein Erfolg werden. Walther König freut sich, wenn er engagierten und begabten Künstlern eine Plattform geben kann.

Lang

Die Beziehungen zu den Künstlern, die der Verleger Walther König betreut, sind langfristig aufgebaut. Wenn man mit einem Künstler schon am Anfang seiner Karriere ein Buch macht, dann bleibt er auch als erfolgreicher Künstler seinem Verleger treu.

gfristig





Flexibel

Buchprojekte stehen unter einem enormen Kostendruck. Ein Verlag muss da sehr flexibel sein und kann nicht große personelle Ressourcen vorhalten. Deshalb entstehen die Bücher bei Walther König mit einem Netzwerk von freien Mitarbeitern. Der Verlag koordiniert und macht das Management.



Stammkunden

Sie kaufen gerne bei Walther König, weil sie wissen, dass sie gut bedient werden. Bei ihm gibt es Bücher, die in den großen Sortimentsbuchhandlungen gar nicht mehr zu finden sind.



Dienstleistungen

Museen, Bibliotheken und Archive beauftragen Walther König sie über alle Neuerscheinungen zu informieren, die ihr Gebiet betreffen. Meistens kaufen sie dann auch die vorgeschlagenen Bücher.



Freiheit

Die Mitarbeiter bei Walther König bekommen schon früh viel Verantwortung und Entscheidungsfreiheit. Das ist ein Erfolgsrezept, denn in Wien wird ganz anders gehandelt als in London oder Berlin.



Haptisch

Wenn er in einen Katalog schaut, dann kann er sich die Titel von Büchern gar nicht so unbedingt gut merken. Wenn er aber ein Buch einmal in der Hand gehabt hat, dann fällt ihm der Titel immer ein, wenn er mit einem Kunden spricht, für den das Buch interessant ist.



Spezialitäten

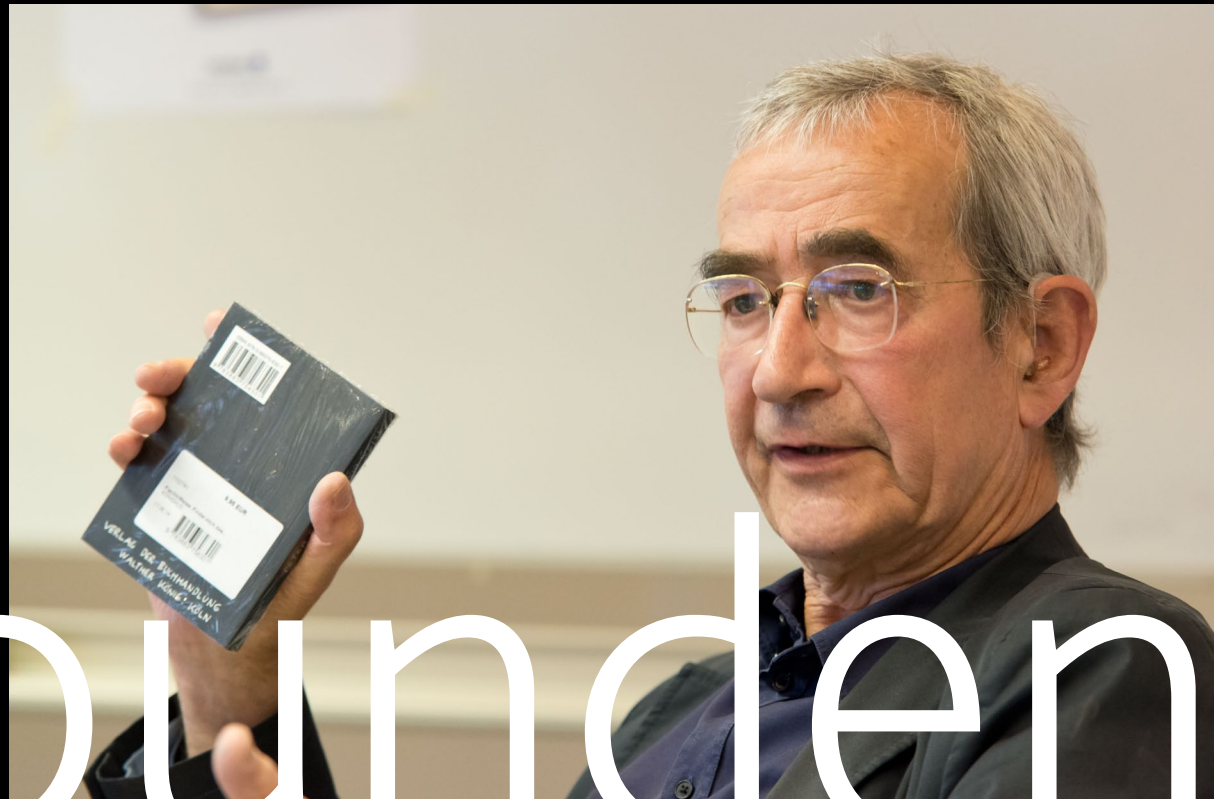
Es gibt Bücher, die sind so speziell, dass sie gar nicht für den Buchmarkt gemacht sind. Sie haben keine ISBN und sind bibliographisch nicht registriert. Gerade diese Bücher sind für Walther König interessant. Eine Mitarbeiterin erfasst die Titel und so werden die Bücher zugänglich. Kunden wissen das zu schätzen.

A photograph of a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a dark blue shirt and a dark jacket. He is sitting and gesturing with his right hand, pointing upwards. The background is a plain wall with some papers or notices pinned to it.

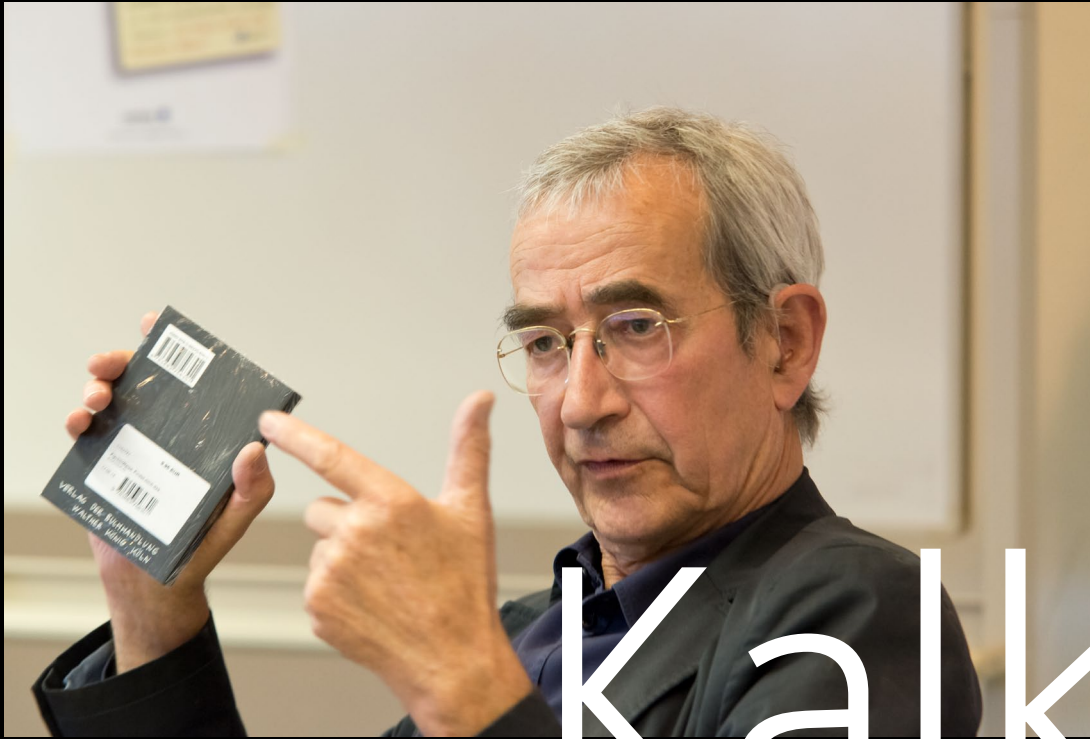
International

Wer im Kunst-Buch-Markt bestehen will, muss international denken. Viele wichtige Bücher über Kunst erscheinen in Englisch, Französisch oder Italienisch. Übersetzungen sind selten verfügbar.

Gebunden



In Deutschland gibt es die Buchpreisbindung. Ein Buch darf nicht unter seinem festgesetzten Preis verkauft werden. Das schützt kleine Buchhandlungen. Internationale Bücher unterliegen nicht der Buchpreisbindung. Da gibt es in Frankreich oder England schon mal das gleiche Buch für den halben Preis. In Zeiten des Internets ein echtes Problem für die Buchhandlungen in Deutschland.



Kalkulation

Faktor 4 oder 5. Mit diesem Faktor muss man die Kosten, die die Produktion eines Buches verursacht, multiplizieren um auf den Verkaufspreis zu kommen. Der größte Teil des Geldes wird für Marketing und Vertrieb eingesetzt.



Margen

Gar nicht einfach ist die Sache mit den Margen. Für Dissertationen und Habilitationen sollten das zum Beispiel nicht weniger als 7 Prozent sein, meint Walther König. Ein berühmter Autor, wie etwa Günther Grass, kann natürlich eine höhere Marge vom jeden verkauften Buch verlangen als ein unbekannter Neuling. Viele Autoren verzichten auf ihr Honorar, oder zahlen gar dem Verlag etwas für die Veröffentlichung. Für Autoren, die von ihrer Arbeit leben wollen, ist das ein Problem.



Macht

Der größte Einzelhändler der Welt, Amazon, drängt ins Verlagsgeschäft. Er nutzt seine Marktmacht. Bestellt ein Kunde ein Buch von einem Verlag, der die Konditionen des amerikanischen Konzerns nicht akzeptiert, wird die Bestellung einfach verspätet oder gar nicht ausgeführt.



Leben

Von Büchern leben kann man gut. Zumindest hat Walther König diese Erfahrung gemacht, und das sicherlich vor allem, weil er Bücher und Kunst liebt. Gleichzeitig sind Berufe mit Büchern anstrengend und fordernd. Auch heute noch steht Walther König in seinem Laden. Er mag den direkten Kontakt mit seinen Kunden und den Büchern für die sie sich interessieren.



Mobil

Mailand, Wien, London. Nicht nur in Deutschland sind die Geschäfte von Walther König. Und trotzdem: Sein liebstes Verkehrsmittel ist das Fahrrad. In Köln ist er immer damit unterwegs. Da kommt man überall schnell hin.




Zukunft

Das ist wohl eine der schwierigsten Fragen, die Frage nach der Zukunft des Buches. Buchhändler werden immer weniger ausgebildet. Verlage werden zusammengelegt, die elektronischen Medien verändern die Rezeption von Inhalten.



Danke

A photograph of a wooden table with a glass of beer, a water bottle, and some papers. The background is blurred, showing what appears to be a meeting or conference setting.

22 Worte zum Thema Buch und Kunst

Walther König
im Gespräch mit
Sofia Magaliou

Screen:BOOK zum
career:FORUM vom 24.06.14

Bild, Text, Layout und Satz:
Marcellus Menke

Redaktion und Lektorat:
Helena Kampmann,
Sofia Magaliou und
Mareike Fuhlrott,
alle

Career Service der
Universität Siegen
Hindenburgstraße 6
57068 Siegen
0271 – 740 3180
marcellus.menke@uni-siegen.de
www.uni-siegen.de/cs