

# Amerikanische Verhältnisse?

**Konditionen Thalias Sonderwünsche und die Folgen für die Branche. Von Rainer Moritz.**

Je sonntäglicher sich Festreden ausnehmen, die dem Buch an sich und im Besonderen gelten, desto lautstarker klingen deren Lobgesänge auf die »einzigartige« Buchhandelsstruktur in Deutschland und auf die Kulturleistung der rührigen Sortimenten. Und trotz der beflissenen Schönfärberei, die solchen Hymnen innewohnt, ist daran manch Wahres – nur sollte man deutlich anschließen, dass Buchhändler nicht gleich Buchhändler ist und einige unter ihnen gar nicht mehr verhehlen, mit den – preisbindungsgeschützten – Inhalten nichts am Hut haben zu wollen. Neuesten Anlass für diesen begründeten Kulturpessimismus liefert die Thalia-Kette, deren Expansionsstreben ohnehin in ungeahnte Dimensionen getreten zu sein scheint. In einem Schreiben, das sich nicht darum bemüht, einen Unterschied zwischen Brigitte-Kronauer-Romanen und Jil-Sander-Flakons zu machen, wurden die größeren Verlage aufgefordert, über neue »Eckpfeiler« der Zusammenarbeit zu sprechen.

Was Thalia nun verlangt, geht weit über das Maß des bislang Üblichen hinaus und tut so, als seien die trüben amerikanischen Buchhandelsverhältnisse leichterding auf Bochum oder Stuttgart zu übertragen. Die Hagener Forderungen beschränken sich nicht mehr wie bislang auf Werbezuschüsse und Höchststrabatt, sondern zielen darauf ab, sich die Einrichtung neuer Thalia-Filialen zumindest teilweise bezahlen zu lassen. Neueröffnungsprämien und eine Beteiligung an »merklichen Renovationen«, das Ganze natürlich rückwirkend zum 1. Oktober, dem Beginn des Geschäftsjahrs 2005 / 2006. Darüber hinaus soll ein Zugriff auf Premiererlesungen garantiert werden, was kulturellen Einrichtungen und engagierten Sortimentern, die sich hin und wieder noch für Inhalte interessieren, das Leben schwerer machen würde.

Sagen wir es offen: Die Attitüde, die hinter diesem Ansinnen steckt, zeigt unverhohlen, dass

Thalia sich mehr und mehr von dem entfernt, was die Buchbranche hierzulande ausmacht. Wer so die Muskeln spielen lässt, nimmt in Kauf, dass der Handelspartner eingeschüchtert reagiert. Natürlich kann man eine Ladenkette, die notgedrungen mit Büchern handelt, wie einen Parfümeriemarkt oder einen Lebensmitteldiscounter betreiben – nur müssen sich alle anderen Branchenteilnehmer darüber klar sein, dass

*»Wer so die Muskeln spielen lässt, nimmt in Kauf, dass der Handelspartner eingeschüchtert reagiert«*



© Christian O. Bruch

**Rainer Moritz:**  
Leiter des Hamburger  
Literaturhauses

Junktims, wie man sie sich in Hagen ausgedacht hat, neue Sargnägel für den kleineren oder mittleren Buchhandel darstellen. Die Unverblümtheit, mit der dieses Wunschkonzert angekündigt wird, spiegelt sich auch darin, dass es um Programminhalte schon lange nicht mehr zu gehen scheint.

Ehe den angeschriebenen Verlagen die Gelegenheit gegeben wird, über ihre Frühjahrsbücher zu sprechen, sollen die »Eckpfeiler« erörtert werden. Welche Titel danach auf der von den Verlagen bezahlten Auslegeware gestapelt werden, ist offenkundig sekundär.

Ach, ja, das Ende der Fahnenstange ist dabei sicher nicht erreicht: Spätestens auf der nächsten Frankfurter Buchmesse könnte womöglich über neue »Kooperationsmodelle« zu reden sein: Warum sich von den Verlagen nicht den Wanderschmuck, Kaffeebohnen oder die Gehälter der fachkundig-inhaltssicheren Angestellten bezahlen lassen?



[rmoritz@l-h-h.de](mailto:rmoritz@l-h-h.de)