

Das Oral History-Projekt "Buchmenschen erzählen"

Zeitzeugen geben Einblicke in Arbeitsweisen, Netzwerke und Strukturen des deutschsprachigen Literaturbetriebs in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Sie erzählen, wie sie als Akteure den Wandel der Branche wahrgenommen und mitgestaltet haben – als Verleger, Verlagsvertreter, Buchhändler, Bibliothekare, Kulturpolitiker oder Literaturvermittler. In den Gesprächen werden Arbeitspraktiken und Entscheidungsprozesse sichtbar und bilden eine eigenständige Quellenbasis für die Buch- und Literaturgeschichte. Die Interviews werden von Michael Schnepf geführt, Mitbegründer und über viele Jahre Leiter des Magazins Buchkultur. Alle Tonaufnahmen sind mit überarbeiteten Transkripten in der Österreichischen Mediathek sowie im Deutschen Buch- und Schriftmuseum der Deutschen Nationalbibliothek archiviert und öffentlich zugänglich.

29. April 2026

Gespräch mit dem Buchhandelsvertreter und Vertriebsleiter
Peter Ruppert (geb. 1944)

Transkript

Michael Schnepf

Heute ist der 29. April 2026 und ich treffe Peter Ruppert, Jahrgang 1944, in seinem Haus in Großbeersdorf im niederösterreichischen Weinviertel. Herr Ruppert hat ganz klassisch mit einer Buchhandelslehre in einer Wiener Bezirksbuchhandlung in Währing begonnen, also im traditionellen Sortiment, wie es den österreichischen Buchhandel lange geprägt hat. Danach war er rund zehn Jahre beim Verlag Freytag & Berndt tätig und wechselte anschließend für einige Jahre zum Styria Verlag. 1974 kam er zur Buchauslieferung Rudolf Lechner & Sohn, damals eine der zentralen Drehscheiben im österreichischen Buchhandel. Er begann dort als Vertreter für Wien. Bei Lechner machte er Karriere, wechselte später in den Innendienst und koordinierte zuletzt den gesamten Außendienst. Ein entscheidender Einschnitt folgte am 1. Mai 1995. Er verließ Lechner und machte sich selbstständig, mehr als ein Jahr bevor die Auslieferung in die Insolvenz gehen musste. Ab diesem Zeitpunkt vertrat er die gesamte Heyne Verlagsgruppe in Österreich und Südtirol auf eigene Rechnung und baute ein eigenes Vertreterteam auf. Den Wilhelm Heyne Verlag hatte er übrigens schon seit 1974 in der Tasche. Der Verlag war einer der zentralen Akteure im modernen Taschenbuchgeschäft und öffnete den Buchmarkt gezielt für ein breites Publikum, etwa über Kioske und Bahnhöfe. Peter Ruppert begleitete den Verlag durch mehrere grundlegende Umbrüche vom privat geführten Publikumsverlag unter Rolf Heyne über die Phase beim Springer-Konzern bis hin zur Integration in die Bertelsmann- und Random House-Strukturen. Seine Tätigkeit fällt in eine dynamische Phase des Buchhandels, von den Bestsellerjahren der 1970er- über die Umbrüche der 1980er- bis zu den Strukturveränderungen der 1990er-Jahre. Früher haben die Vertreter mitentschieden, wie Cover gestaltet wurden und welche Bücher in die Buchhandlungen kamen.

Im Laufe der Zeit verschiebt sich dieses System jedoch: Große Verlagsgruppen organisieren ihren Vertrieb zunehmend zentral.

Lieber Herr Ruppert, bitte erzählen Sie, wie Sie in den Buchhandel gekommen sind. Was hat Sie damals an Büchern und an der Welt des Buchhandels fasziniert?

Peter Ruppert

Ich bin in einem buchfernen Haushalt aufgewachsen und soweit ich mich zurückerinnern kann, hat mich Lesen schon als Volksschüler fasziniert und meine Eltern haben meinen Ambitionen nichts entgegengesetzt, konnten aber aus eigener Erfahrung nichts beitragen und ich habe geschaut, wie ich zu Büchern komme und die habe ich in der Wiener Städtischen Leihbücherei in großem Umfang ergattert. Dort waren liebevolle alte Herren, denen das getaucht hat, dass da so ein Stöpsel kommt und sich nach Sven Hedin, Heinrich Harrer und Max Resch erkundigt und haben dann auch selber Beiträge geliefert, was der junge Mann sonst noch alles lesen könnte. Mit 14, als nicht besonders erfolgreicher Schüler, hatte ich keine Ahnung, welchen Beruf ich ergreifen sollte und die Berufsberatung hat mich zu der damaligen Lebensmittelkette Meinl empfohlen, bei denen ich die Aufnahmeprüfung gemacht und bestanden habe, aber aufgrund von mangelnden Anschiebern nicht aufgenommen wurde. Es waren sehr starke Jahrgänge, sehr viele junge Leute, die das geschafft haben und die natürlich einen Onkel, eine Tante oder Verwandte bei Meinl hatten - die hatten halt die Nase vorn. Mein späterer Lehrherr hatte einen Kunden, der einer der Prüfer bei Meinl war und der hat mich dieser Buchhandlung Anton Retzer's Nachfolger Erna Lang in der Gentzgasse 125 gegenüber der Weinhauser Kirche als Lehrling empfohlen. Ja, und dann hab ich dort 1958 gleich zu Ferienbeginn als Lehrling begonnen, nichts ahnend, was auf mich zukommt. Ich war dort drei Jahre lang so eine Art Geschäftsdieners, Aufräumerfrau, privater Sekretär, also für alle möglichen Dinge missbraucht, außer, dass ich buchhändlerisch sehr viel gelernt hätte. Durch meine Tätigkeit als Geschäftsdieners, wie das damals üblich war, bin ich täglich in die Wiener Innenstadt gefahren, hab die damals wahrscheinlich weit über 30 verschiedensten Auslieferungsfirmen besucht und hab den Bedarf der Buchhandlung nach Währing geschleppt. Selbst in der Schulbuchzeit, wo diese Buchhandlung viele Schulen bedient hat, hab ich hunderte, um nicht zu sagen, tausende Schulbücher auf meinem Buckel mit Straßenbahn und Autobus in diese Buchhandlung gebracht. Das ging so weit, wenn sehr viel Tätigkeiten waren, wurde auch mein Schulbesuch etwas behindert. Das heißt, ich hab in der Berufsschule immer wieder Fehlstunden gehabt und war genauso wie in der Hauptschule auch in der Berufsschule kein besonderer Schüler. Eine meiner Freundinnen, Schulkolleginnen, die hat in der Buchhandlung Leo, Doktor Remmer, gelernt und die wusste von meinem Schicksal - ich hab das damals wirklich nicht so empfunden, erst im Nachhinein hab ich das so analysiert. Und die hat ihrem Chef, dem Doktor Remmer, von meinem Leid erzählt. Der Doktor Remmer hat mir, was ich ihm nie vergessen habe, angeboten, ich soll weggehen von dieser Buchhandlung und ich kann bei ihm fertig lernen. Aber damals musste man ja das Einverständnis der Eltern haben und meine Eltern haben gesagt: Lehrjahre sind keine Herrenjahre und du bleibst dort - und Ende. Also habe ich dort fertig gedient und hab übrigens meine Buchhandelsprüfung, trotz der mangelnden Schulbesuche, mit Auszeichnung gemacht. Es gab damals neben der Berufsschule auch noch den Buchhändlerkurs. Einmal in der Woche, halber Tag, war das eine zusätzliche Ausbildung zur öffentlichen Berufsschule

und dort hat es einen Lehrer gegeben, den Hofrat Paradeiser. Der war der Leiter des Tiefenbach Gymnasiums und der hat auf mich eine ungeheure Faszination ausgeübt. Er konnte stundenlang über Literatur, Kunst, Geschichte und so weiter vortragen, ohne sich ein einziges Mal zu versprechen. Wir haben ihn nie dabei erwischt, dass er uns irgendwas erzählt hat, was nicht Hand und Fuß gehabt hat. Zudem hat er ein ungeheures Talent gehabt, vorzulesen. Er hat uns zum Beispiel "Die letzten Tage der Menschheit", ähnlich wie später der Helmut Qualtinger, mit verschiedensten Stimmen vorgetragen und der hat auf mich eine große Faszination ausgeübt und ich hab irgendwie begonnen, wirklich zu lernen, weil ich wollte in den Augen von diesem Menschen nicht als Depp dastehen. Wenn er mich was gefragt hat, hab ich es entweder gewusst oder ich hab mich vorbereitet und der hat irgendwann einmal gesagt: Ruppert, Sie sind der ungebildetste Intellektuelle, den ich kenne. Ja, und ich habe mich dann auch über Anraten eines Schulkollegen bei der Firma Freytag & Berndt beworben, die damals das größte Landkartenhaus mit Fachbuchhandlung für Touristik war.

Michael Schnepf

Was hat man damals eigentlich in der Berufsschule gelernt?

Peter Ruppert

Nichts, was man später brauchen hat können. Stenografie und Maschinenschreiben, was ich den Lebtage lang nicht mehr gebraucht hab, Buchhaltung ...

Michael Schnepf

... Bibliografieren zumindest ein bisschen?

Peter Ruppert

Also in der Fachausbildung waren es einfach von der öffentlichen Hand bezahlte Berufsschullehrer, die - sag ich jetzt mal despektierlich - nicht besondere Größen waren. Da hat es ein, zwei dabei gegeben, die wirklich lesen und schreiben haben können und der Rest waren halt so Durchschnitt, die ihr Brot in der Berufsschule verdient haben.

Michael Schnepf

Aber gar keine gelernten Buchhändler?

Peter Ruppert

Nein, nein, nein! Buchhändlerische Ausbildung hat es eigentlich nur in diesem halbtägigen Buchhändlerkurs gegeben, aber da ging es vorwiegend um Kultur und nicht um Handwerk.

Michael Schnepf

Das heißt, man hätte das eigentlich in der Lehrbuchhandlung lernen sollen?

Peter Ruppert

Hätte man sollen. Also das hat sich ja über viele Jahre nicht geändert. Ich bin dann viel, viel später

mehrfach eingeladen gewesen von der Berufsschule in Sankt Pölten und bin dort auch auf eine äußerst engagierte Lehrerin gestoßen. Aber die war, was das kleine Einmaleins des Buchhandels anbelangt, auch eher unterbelichtet.

Michael Schnepf

Sie waren dann also bei Freytag & Berndt - wie ist das dort weitergegangen?

Peter Ruppert

Ja, Freytag & Berndt, bin dort als siebzehnjähriger, dazu noch einen Meter fünfundfünfzig groß, Spä- tentwickler, eingetreten und dort waren zehn bis zwölf Kollegen und ich hab eine völlig neue Welt kennengelernt. Also man war unheimlich stolz darauf, dass man in der Innenstadt Buchhändler ist ... und die Kunden sind behandelt worden, so als Gnade, dass sie das Glück haben, in so einer tollen Institution einkaufen zu dürfen. Da gab es ziemlich hochnäsige Kollegen, und ich hab dort, durch Nachahmung und Zuschauen, relativ schnell viele Dinge gelernt. Ich hatte durch meine Lehrzeit einen großen Vorteil: Es hat nichts gegeben, wovor ich mich gescheut habe. Also ich hab auch im Winter Schaufenster gemacht und ich bin, wenn Not am Mann war, bei Freytag & Berndt gab es natürlich einen Geschäftsdieners, auch mal zustellen gegangen und hab dann zum Beispiel das Staatskriegsarchiv in der Stiftskaserne kennengelernt, das eine riesige Landkartenabteilung hatte. Ich hab den Hofrat Rudolf Kinauer kennengelernt in der Nationalbibliothek am Josefsplatz und die waren irgendwie alle angetan von mir und das ging bis hin, dass ich von denen Duplikate geschenkt bekommen habe und Gespräche führen konnte - da hab ich sehr viel profitiert. Ich hab damals bei Freytag & Berndt auch einen Chef gehabt, der mich gefördert hat. Ich hab halt ein paar Dinge gemacht, wie zum Beispiel, dass ich gesagt habe: Freytag & Berndt ist ein großer Landkartenverlag, warum stellen wir nicht auf einer Lehrmittelmesse aus? Und der hat gesagt, das kann er nicht beantworten, aber wenn ich glaub, dass das gut ist, soll ich es einfach machen. Und so hab ich als Siebzehn- oder Achtzehnjähriger die Lehrmittelmesse in Basel organisiert, hab Ware dorthin gebracht. Das hat alles ganz gut funktioniert, außer dass ich viel zu wenig Geld mit hatte, weil kein Mensch damals wusste, wie teuer die Schweiz ist. Also man hat mich dann dort in dem Hotel irgendwie via Bank auslösen müssen, weil ich nichts mehr zahlen hab können. Ja, aber ich hab dort verkauft und so weiter. Es gab einige solcher Dinge ... ich hab auch innerbetrieblich ein paar Dinge neu organisiert und wenn ich dann zu diesem Herrn Ludwig Zambarsky gegangen bin, dann hat er immer gesagt: Fragen Sie mich nicht, machen Sie. Ich weiß auch nicht, aber machen Sie es. Was Sie bisher gemacht haben, ist eh alles in Ordnung, machen Sie. Ja, so war das ...

Michael Schnepf

Waren die Freytag & Berndt Buchhandlung und der Verlag sehr eng verbunden, also auch personell?

Peter Ruppert

Überhaupt nicht. Das Landkartensortiment wurde von einer Verwandten der Eigentümerfamilie Hoche- negg geleitet und die Oberaufsicht hat dieser Herr Zambarsky gehabt, der für das Gesamtunternehmen Prokurist war. Aber der ist eben nur in wichtigen Entscheidungsfällen zugezogen worden und dann hat es einen ersten Verkäufer gegeben, also den Stellvertreter von der Filialleiterin und etliche sehr erfahre-

ne Kolleginnen und Kollegen, von denen ich halt viel profitiert habe.

Michael Schnepf

Ist die Auslieferung über die Buchhandlung gelaufen?

Peter Ruppert

Nein, die Auslieferung, der Verlag, die Druckerei und die Kartographie waren in der Schottenfeldgasse 62. Vorne war auch ein Landkartensortiment, ein bei weitem nicht so ausstaffiertes wie in der Innenstadt und der Freytag & Berndt hat sich nur zum Teil selber ausgeliefert. Das ist über die Firma Lechner & Sohn gelaufen. Die Firma Lechner & Sohn hat ja damals einen Außendienst gehabt, der teilweise bis ins deutschsprachige Italien gereist ist. Also, die Vertreter sind zum Beispiel nach Südtirol, aber auch bis Mailand und bis Triest, einmal im Jahr gefahren und haben dort angeboten. Aber ich sag mal, 90 Prozent sind über den Lechner gelaufen. Wenn einer der umliegenden Buchhändler schnell was gebraucht hat, dann ist man in die Schottenfeldgasse gefahren, weil Zustelldienste hat es ja damals noch nicht gegeben, die Buchhändler mussten das alles selbst einholen. Ja, und dann bin ich zum Bundesheer gekommen, war 1963, 1964 eben die neun Monate beim Bundesheer und wie ich zurückgekommen bin, hab ich meine Tätigkeit wieder aufgenommen. Hab dann das Glück gehabt, dass der Stellvertreter der Filialleiterin in die Kasse gegriffen hat und fristlos entlassen worden ist. Ich war damals knapp 20 und da hat man gesagt: Die Arbeit von diesem Stellvertreter macht jetzt der Ruppert. Ich hab gesagt, ja, aber nur dann, wenn ich zum ersten Sortimenter, so hieß das damals, ernannt werde und auch, wenn ich das Gehalt bekomme. Und sie haben gesagt, naja, das geht überhaupt nicht, das ist nicht in Einklang zu bringen mit den anderen Kollegen. Da gibt es Kollegen, die 30 Jahre da sind und das nicht verdienen. Hab ich gesagt, das ist nicht mein Problem, entweder oder. Dann haben sie zähneknirschend angenommen ... und ich hab als Zwanzigjähriger schon recht nett verdient. Ich hab ein paar so Dinge gemacht, wie zum Beispiel, ich hab eingeführt beim Freytag & Berndt, dass er Schifffahrtsliteratur führt und deutsche und englische Seekarten, was als völliger Irrsinn abgetan worden ist, aber irgendwie haben sie gesagt: Ruppert, lasst ihn machen ... Und ich hab dann begonnen, einmal für die Adria und für die Ägäis bei der Britischen Admiralität englische Seekarten einzukaufen und beim Deutschen Hydrographischen Institut die deutschen Seekarten. Einmal haben wir eine Karte von der Adria ins Schaufenster gehängt und haben uns, weiß nicht wie lange, nicht erfangen mit dem Nachbestellen, weil es das in einem Festland nirgends gab. Das war damals die Zeit, wo halt viele wohlhabende Leute schon ihr Schiffernackl in der Adria oder in Griechenland hatten. (Anm.: Ein Schinakl/scherzhaft "Schiffernackl" ist ein typisch österreichischer Ausdruck für ein kleines, einfaches Boot.) Ich hab dann Kontakt aufgenommen mit der Firma Delius Klasing in Bielefeld und die haben uns ein komplettes Sortiment eingerichtet mit speziellen Konditionen und die haben unsere Werbebemühungen unterstützt. Ich hab dann auf den Bootsmessen zum Beispiel in Tulln ausgestellt und wir haben damals begonnen, eine Kundenkartei anzulegen. Also wir haben jeden Schiffernackl-Besitzer gefragt, ob er informiert werden will und haben dann eine ganz ansehnliche Kartei gehabt. Die ausgelöst hat, wenn wir die von uns produzierten Kataloge verschickt haben, dass die auch per Post bestellt haben. Wie ich das Unternehmen verlassen habe, hat der Versand weit über eine Millionen Schilling Umsatz gebracht.

Michael Schnepf

Vor allem in Österreich, oder auch im Ausland?

Peter Ruppert

Bis nach Deutschland, in der Schweiz kaum, aber eigentlich relativ viel Deutschland. Es gab außer Freytag & Berndt nur die Firma Götze in Hamburg in den Großen Bleichen, eine Buchhandlung, die ähnlich spezialisiert war. Ja, dann hab ich zudem noch begonnen, Großhandel aufzutun. Also ich bin zur Firma Semperit gefahren und hab denen angeboten, wenn sie möchten, können sie den Buchplan von Wien vorne mit einem Werbeblatt oder mit einem eigenen Einband haben als Kundengeschenk. Das hat auch ganz gut funktioniert.

Michael Schnepf

Man hat das als "Industriegeschäft" bezeichnet. Aber wann hat das eigentlich begonnen - hat es das schon länger gegeben?

Peter Ruppert

Das weiß ich nicht genau. Mir ist irgendwann eine gedruckte Landkarte, ich glaube von Kümmerly+Frey, in die Finger gekommen, auf der ein Werbeaufdruck war und da hab ich mir gedacht, das bringt der Freytag & Berndt auch zusammen. Da haben die Kartographen im Verlag gesagt: Das haben wir noch nie gemacht, das können wir nicht ... so war das halt. Und wenn man das denen erklärt hat, was man haben will für das Geld und dass es sein muss, dann haben sie sich halt hingesezt. Ge- konnt haben die ja alles. Man muss sich vorstellen, so eine Landkarte ist ja von A bis Z per Hand ge- zeichnet worden. Für die komplette Beschriftung hat es Leute gegeben, die haben hunderte Straßenna- men nebeneinander geschrieben und man hat nicht gemerkt, dass die nicht gedruckt sind.

Dann ist das wichtigste Ereignis meines Lebens dort eingetreten: 1966 ist eine Jungbuchhändlerin auf- genommen worden. Und seit damals sind wir liiert - ja! Bei Freytag & Berndt hat es dann einen Ge- schäftsführerwechsel gegeben und es war damals im Gespräch - ich bin auch in die Richtung etwas ge- schult worden – dass ich diesen Job hätte übernehmen sollen, den der Herr Zambersky, der Prokurist, gehabt hätte. Also ich war damals 22 oder 23 Jahre und hätte das machen sollen. Aber dann wurde ein neuer Geschäftsführer eingestellt, der vom Westermann Verlag kam und aus meiner Sicht sehr unbe- darft war. Ihn hat halt die Familie ausgesucht, die auch keine Ahnung hatte. Also eine der Eigentümer- familien, denn der Freytag & Berndt-Besitz ist wahnsinnig aufgesplittet gewesen. Der hat sehr schnell festgestellt, dass ich unangenehm bin und hat irgendwo verlautet: Der Ruppert, diese Laus im Pelz – im seinem Pelz! ... Daraufhin habe ich gekündigt und alle sind aus allen Wolken gefallen. Ich habe ge- sagt: Nein, mit mir nicht. Ich habe damals schon einen ganz guten Job gehabt, ich habe den Inlandsein- kauf geleitet, also alles, was Freytag & Berndt im Inland gekauft hat, später auch mit Stellvertretung durch meine spätere Frau. Ja, und dann sind sie halt dagestanden ... Und ich habe durch das Einkaufen bereits viele Vertreter gekannt.

Michael Schnepf

War es damals in den 50er- und 60er-Jahren die Hochphase für das Landkarten-Geschäft?

Peter Ruppert

Ja, ja, kein Navi! Also, wenn ich wandern gegangen bin oder mit dem Auto gefahren ... oder wenn ich in der Stadt was gesucht hab ... also jeder Autofahrer hat einen Buchplan von Wien im Auto gehabt.

Michael Schnepf

Dazu war eine der großen Freizeitbeschäftigungen das Wandern.

Peter Ruppert

Ja, Wandern und der Tourismus - und Freytag & Berndt hat ja nahezu alle deutschsprachigen Reiseführer lagernd gehabt. Dazu noch Wanderkarten, Wanderführer. Wir waren in engem Kontakt zum Beispiel mit dem Bergverlag Rother. Wir haben das komplette Programm vom Bergverlag Rother auf Lager gehabt. Wir haben zum Beispiel auch beim Bayerischen Landwirtschaftsverlag bestellt, da gab es damals den Autor Walter Pause, der so Ratgeber geschrieben hat wie "Wer viel geht, fährt gut". Ganz geschickt gemachte, sehr nett gemachte Ratschläge für Wanderungen von Hütte zu Hütte. Den haben wir eingeladen und, was für die damalige Zeit ganz ungewöhnlich war, einen Autogrammnachmittag und eine Begegnung mit seinen Lesern gemacht und haben da entsprechend verkauft. Der Pause hat mich und meine damals Noch-nicht-Frau sogar zu sich nach Hause eingeladen, so als Dankeschön. Dann war damals auch die Mondlandung: Ich bin zum Walter Pichler, dem damaligen Moderator, gegangen und hab gesagt: Sie machen beim Molden Verlag ein Buch und ich möchte gern für dieses Buch bei Freytag & Berndt was machen (Anm.: Herbert Pichler: "Die Mondlandung. Der Menschheit größtes Abenteuer", Vorwort Wernher von Braun, Molden 1969). Ja, hat der gesagt, machen Sie ein Konzept ... gefällt mir ... ich sag mal aufs Erste: Ja! Ich bin dann in die amerikanische Botschaft und hab organisiert, dass wir ein Trainingsgwandl von einem Mondfahrer kriegen und sehr viel Material. Ich bin zur Firma B&O gegangen, die haben beim Freytag & Berndt am Kohlmarkt einen der ersten österreichischen Farbfernseher installiert mit Antenne am Dach und was weiß ich ... quer durchs Haus Kohlmarkt 9 und dann haben wir halt einen Farbfernseher, der damals eine Sensation war, im Schaukasten gehabt und daneben ein Gwandl von der Trainingsuniform von so einem Mondfahrer und haben alle Sendungen übertragen am Kohlmarkt mit dem Effekt, dass wir eine Mordsstrafe gekriegt haben, weil die Menschentrauben den Autobus aufgehalten haben. So, und dann haben wir halt 1000 Stück von dem Büchl Mondlandung verkauft. Damals habe ich das Silberne Buch des Molden Verlags bekommen, für die zweithöchste Zahl an Büchern, die in diesem Jahr von einer Einzelbuchhandlung verkauft wurde. Übertroffen wurden wir nur vom Hugendubel in München.

Michael Schnepf

Unglaublich!

Peter Ruppert

So, dann kam also die Zeit: Knapp bevor ich zu höheren Weihen berufen hätte werden sollen, hab ich gekündigt - in einer lustigen Situation: Christine war schwanger, wir hatten keine Wohnung und auch von niemandem zu erhoffen, dass er uns Geld borgt. Und ich hab gekündigt, ohne eine Stellung zu haben. Aber viele Vertreter haben mich ganz gut gekannt, weil ich ja auch eingekauft habe. Da war da-

mals der Siegfried Müller, das war ein angestellter Vertreter bei der Auslieferung Heidrich. Der wusste, dass die Grazer für ihre Betriebe in Wien einen Nachfolger für den in Pension gehenden Geschäftsführer brauchen. Der hat mich vorgeschlagen und da war ich in Graz - mich vorstellen. Und die Grazer haben mich, nach langem Hin und Her und Gehaltsverhandlungen, betraut mit der Geschäftsleitung der Buchhandlung Styria Martin am Opernring 15 - heute ist dort ein Hotel drinnen, Robert-Stolz-Platz, Opernring - und mit der Buchauslieferung Styria, die damals den Verlag ausgeliefert hat, aber auch etliche Partnerverlage aus Deutschland. So habe ich 1970 übernommen, diese Buchhandlung und diese Auslieferung zu leiten und ein Jahr später hab ich auch noch den Musikalienverlag Styria aufgebrummt bekommen ... nicht meine absolute Stärke gewesen, Musikalienverlag ... hab das zum ersten Mal in meinem Leben gemacht. Aber mal rein kaufmännisch hab ich mir angeschaut, was verkaufen die und was wollen sie produzieren und was haben sie von dem bisher verkauft. Dann hab ich halt gesagt, kommt nicht in Frage, das machen wir nicht mehr. Wir brauchen das, was verkauft wird, das drucken wir nach und so ist das gegangen. Dann ist diese schwer defizitäre Hütte nach zwei Jahren zumindest ausgeglichen gewesen. Also, was Neues haben wir nicht produziert. Das hätte ich mir nicht zugetraut, weil ich war zwar ein Liebhaber von Musik, aber gerade bei Kirchenmusik und sowas auch völlig unbedarft. Ja, und dann hätte ich bei der Styria übernehmen sollen die Leitung von Styria Deutschland. Da war damals der Generaldirektor Sassmann, der mich, sagen wir mal, sehr gemocht hat und der wollte, dass ich unbedingt mit Weib und Kind übersiedle nach Köln. Dem hab ich aber leider erzählen müssen, dass ich Atheist bin und nicht bei der Kirche und da hat er damals gesagt: Sie haben mich jetzt vor einem großen, großen Irrtum bewahrt. Hat unseren guten Kontakten keinen Abbruch getan. Ja, Styria war die Buchhandlung am Opernring. Genau in der Zeit war das Ereignis, dass der Karl Schranz bei uns vorbeigefahren ist, weil er bei der Olympiade ausgeschlossen wurde, und dafür der Ring zur Einbahn erklärt wurde. Das war ein Genickstreich für diese Buchhandlung, weil die auf einmal nur mehr schwer mit dem Auto erreichbar war und außerdem ist der Opernring immer toter geworden. Aber das hat jetzt mit meinem Wechsel nichts zu tun ... Sondern: Einer der Vertreter damals von der Firma Lechner & Sohn war der Peter Prinz. Der ist das zweite Jahr Wien-Vertreter gewesen und bei Lechner aufgerückt in die Verkaufsleitung. Der hat eines Tages gesagt: Gehen Sie mit mir einen Kaffee trinken. Dann hat er gesagt: Ich möchte, dass Sie mein Nachfolger werden. Und so bin ich von heute auf morgen bei Lechner Vertreter geworden.

Michael Schnepf

Das war dann wieder eine andere Welt ...

Peter Ruppert

Ja, ich meine, dazu muss man sagen, dass man als Vertreter, wenn man es beherrscht hat, sehr, sehr gut verdient hat. Also das hat meine junge Familie und mich natürlich in eine neue Kategorie gebracht und wir konnten uns eine größere Wohnung mieten und haben uns nicht mehr überlegen müssen, wenn der Wintermantel angestanden ist, wer kriegt heuer einen ... sondern wir haben uns auch zwei auf einmal kaufen können.

Michael Schnepf

Wie hat damals der Alltag eines Vertreters ausgesehen? Wie haben Sie Ihre Routen geplant? Sie waren ja auch mehrere Tage unterwegs.

Peter Ruppert

Der Herr Prinz, mein Vorgänger, hat mich, bevor ich den Job angetreten habe, einmal mitgenommen zu dieser Jahrestagung des Buchhandels, die damals im Schloss Eppan war bei Bozen. Da hat er mich mitgenommen, ich war drei, vier Tage mit ihm unterwegs und da haben wir uns bei der Fahrt hin und zurück, sag ich einmal, angefreundet und uns gegenseitig auch sehr viel Privates erzählt. Ich hab erfahren von seinem Schicksal mit der kranken Tochter und gescheiterten Ehe und was weiß ich. Da haben wir natürlich auch sehr viel über den Buchhandel geredet und dann hat er gesagt: Am 1. Jänner tauchen Sie bei mir auf und wir machen die ersten zwei Wochen eine Runde durch den Buchhandel - ich stell Sie vor und viele Leute kennen Sie ja ohnehin. Was ich vorhin vergessen hab zu sagen, war, dass die Styria mich delegiert hat in diese Runde "Interessenverband des katholischen Buchhandels". Ich bin dorthin vom Sassmann als Stellvertreter mit Sitz und Stimme delegiert worden. Dadurch hab ich schon mal etliche Buchhändler von Tagungen und so weiter gekannt. Aber zurück zum Prinz, der hat eben gesagt, wir machen eine große Runde und ich stell Sie überall vor. Dann bin ich halt am 2. Jänner dort aufgetaucht und da hat man mir den Schutzumschlag von Solschenizyns "Archipel Gulag" in die Hand gedrückt und hat gesagt: Das wird in 14 Tagen erscheinen. Sie wissen das wahrscheinlich eh schon aus der Zeitung, was da los ist, rennen Sie und verkaufen Sie! So, ja und dann war meine erste Tätigkeit, dass ich kreuz und quer durch Wien bin und überall diesen "Archipel Gulag" angeboten habe. Erst danach habe ich versucht, eine systematische Arbeit aufzubauen. Das ist damals bei Lechner nicht sehr gut organisiert gewesen, aber ich hab mir relativ schnell ein Konzept zurechtgelegt, dass ich jederzeit einen Überblick habe, wann war ich in der Buchhandlung, was hab ich angeboten ... Ich hab mir Zeichen gemacht mit "vorsichtig sein" und "mit dem geht es gut" und so weiter, damit man das vorliegen hat. Wenn man Routine hat, weiß man das auswendig, aber am Anfang war das ganz nützlich.

Michael Schnepf

Mit Karteikarten?

Peter Ruppert

Eine A5-Kartei hab ich gehabt, mit einem Gummiringerl und das hab ich im Auto liegen gehabt. Ja, und ich hab meine Woche immer vorgeplant und hab mir das geordnet - ein Kunde nach dem anderen. Dadurch hab ich auch immer gewusst, wie weit bin ich im Angebot, kann ich mir ein bisschen Zeit lassen oder muss ich Gas geben oder so.

Michael Schnepf

Wie viele Buchhandlungen hat es damals geben in Wien?

Peter Ruppert

200 ... die Branche war ja ungeheuer kleinteilig ... so wie es weit über 30 Auslieferungen gegeben hat,

hat es auch jede Menge kleiner Buchhandlungen gegeben. Prachner war damals mit ihren 100 Quadratmeter bereits ein Großbetrieb. Das war in Wien der flächenmäßig größte Buchhändler, umsatzmäßig sowieso. Es waren ja lauter Greisler, nämlich auch vom Kopf her. (Anm.: Ein Greisler ist das österreichische Pendant zum Tante-Emma-Laden.) Ich habe dann begonnen, meine Arbeit zu organisieren, was ich vorher schon bei Freytag & Berndt oder bei der Styria gemacht hab, hab ich meine segensreiche Tätigkeit auch auf Organisation und neue Ideen ausgebreitet und hab gewisse Dinge eingeführt: dass bei den Verlagssitzungen Protokoll geführt wird und dass das Protokoll auch später angeschaut wird, ob das, was versprochen wurde, vom Verlag oder von uns, auch erfüllt wurde, mit gewissen Zielvorgaben und so weiter. Was mich dann relativ schnell durch den Herrn Prinz zum "Klassensprecher" gemacht hat. Es waren vier Kollegen und ich, wir waren so die Gleichen unter Gleichen, aber ich war halt der Organisator und ich hab einigen Verlagen gesagt, so geht das nicht. Sie müssen eine gescheite Vorschau machen und sie müssen uns, bevor wir wegfahren, zumindest Schutzumschlag-Entwürfe und erste Texte oder irgendwas geben. Wir können den Kunden nicht erzählen, dass das Buch viereckig wird und rechts zu blättern sein wird. Also, da hat es einige Verlage gegeben, die gesagt haben, das machen wir alles erst seit der Ruppert das verlangt hat. Beziehungsweise bei großen Verlage, der Heyne war zum Beispiel einer von denen, wurde gesagt, wir machen das jetzt ganz anders: Sie kommen zur Deutschen Konferenz. Sie sind eingeladen von uns drei Tage. Wir machen dort alles, was sie brauchen. Sie sagen, was sie haben müssen und dann fahren sie nach Hause und erzählen das ihren Kollegen. Dann habe ich die Vertreterkonferenz gemacht und bei einigen Verlagen war das ganz wunderbar. Also gerade beim Heyne, wo ich schon von Haus aus einen großen Einfluss hatte, habe ich einmal dem Rolf Heyne gesagt, es wäre doch ganz wunderbar, wenn jemand aus dem Verlag die Inhalte vermittelt. Alles was Vertrieb ist und diese Geschichten, das bin ich, aber ich will den Kollegen nicht irgendwas, was ich irgendwie zwischen Tür und Angel gehört hab, vermitteln. Und der Herr Heyne hat dann gesagt: "Was wollen Sie haben?" Hab ich gesagt: Der Doktor Fetzer, der war damals der Cheflektor vom Taschenbuch, der soll einen halben Tag nach Wien kommen und soll uns, meinen Kollegen und mir, die wesentlichen Titel vorstellen. Das hat sich in Deutschland herumgesprochen. Da sind dann halt Verlage gekommen, die gesagt haben, wir wollen das jetzt auch so machen. Und so hat es in vielen Fällen eine Top-Conference gegeben. Also ich bin bei vielen Verlagskonferenzen eingeladen gewesen, aber es ist der Verlag dann nach Wien gekommen und wir haben in einer Art Top-Conference den Kollegen das Programm vorgestellt.

Michael Schnepf

Welche Verlage haben Sie damals gehabt?

Peter Ruppert

Also, die Cash Cows waren Otto Maier, Ueberreuter mit Annette Betz. Scherz, Heyne. Ja, und etliche andere. Also, es waren so 15 Imprints in etwa. Ich habe die damals großen oder wichtigen Buchhändler, ich sag mal wie den Gerold am Graben, den hab ich in einer Saison, also in einem Halbjahr, vier, fünf oder sechs Mal besucht. Ich hab dort Jour Fixe gehabt, die haben genau gewusst, am Montag um neun Uhr kommt kein anderer Vertreter, weil da kommt der Ruppert und ich hab denen dann je nach Erscheinungsdaten nach und nach die Verlage vorgestellt, was ein ziemlicher zirzensischer Akt war,

weil von hunderten von Büchern über die Inhalte und über die Verkaufsmöglichkeit zu reden, nicht so ganz einfach war.

Michael Schnepf

Mir haben Buchhändler erzählt, dass Sie viel öfter in den Buchhandlungen waren, weil Sie die Karteikarten mit den Bestellungen jede Woche abgeholt haben.

Peter Ruppert

Ja, das hab ich übernommen von meinen Vorgängern, dass die Vertreter zum Beispiel zum Freytag & Berndt gekommen sind, jede Woche zu einer bestimmten Uhrzeit, das hab später auch ich gemacht. Ich hab es dann später wieder abgeschafft, aber es war über längere Zeit so, dass man bei den wesentlichen Kunden einmal in der Woche gewesen ist. Aber es hat sich auch gezeigt, dass Kollegen, die nicht so gut funktionierten, sich wahnsinnig rasch abnützten. Irgendwann haben die Buchhändler gesagt, um Gottes Willen, jetzt kommt der schon wieder. Man hat also schon auch irgendeinen Mehrwert haben müssen, nicht nur auf der Unterhaltungsebene, sondern auch einen Mehrwert, dass man mit einem Eigentümer über was reden hat können, dass man was verstanden hat von Warenpräsentation, Schaufensterdekoration oder solchen Dingen.

Michael Schnepf

Und die Buchhändler haben laufend auf ihren Karteikarten ihre Bestellwünsche notiert?

Peter Ruppert

Die Buchhändler haben damals keine Karteikarten, sondern die haben ein Bestellbuch gehabt, wo drauf geschrieben wurde. Zum Beispiel: 21. April und alles, was die Kunden bestellt haben, für Herrn Huber oder was fürs Lager. Bei der Warenübernahme ist das abgehakelt worden. Wenn wo Lager gestanden ist, war es eh klar, dann ist es aufs Lager gekommen und wenn da gestanden ist, Herr Huber, dann ist das ins Abholfach gestellt worden, bis der Herr Huber kam.

Michael Schnepf

Sie haben aus diesem Buch die Bestellungen abschreiben müssen?

Peter Ruppert

Ja, also nicht immer, die haben das auch angesagt. Oder man hat darüber geredet, das ergab dann die Möglichkeit, dass man einem Buchhändler sagte: "Jetzt bestellen Sie das jede Woche zweimal, warum nehmen Sie nicht einmal zehn." ... "Da haben Sie eigentlich recht." ... Also, das ist ja immer dieses gewisse Vertrauen. Die Kunden, die Buchhändler, haben das Gefühl haben müssen, dass man auf halbem Weg zwischen ihnen und dem Verlag steht. Dass ich nicht nur hineinverkaufen möchte, sondern dass ich versuche, der Diener zweier Herren zu sein.

Michael Schnepf

Das heißt, die Buchhändler haben damals schon sehr auf die Vertreter, deren Empfehlungen und Ein-

schätzungen gehört, das war ja dann in späteren Zeiten nicht mehr so ...

Peter Ruppert

Ja, nicht mehr so, das muss man sagen ... Naja, das Rollenbild der Vertreter hat sich natürlich im Laufe der Jahre auch wesentlich verändert und es haben die Vertreter, die sich mit verändert haben, die haben es natürlich später leichter gehabt. Das mit dem nur Hineinverkaufen und nur Abschreiben und so weiter ist natürlich obsolet geworden durch moderne Bürotechnik. Man ist immer mehr zum Novitäten-Vertreter geworden, zum Erklärer der Novitäten. Ich hab zum Beispiel selbst Fortbildungen gemacht in Mitarbeiterführung, Verhalten im Konfliktfall und solche Geschichten, damit man auch ein interessanter Ansprechpartner war, wenn der Buchhändler gesagt hat: Ich hab solche Probleme ... Dann hat man halt zugehört und gesagt, probieren Sie mal das oder das und dann ist man wiedergekommen und er hat gesagt: Das war eine super Idee! Oder dass man als Vertreter gesagt hat, was machen Sie mit dem Buch ... zwei Stück ... eins ins Schaufenster und eins aufs Lager? Ja, hab ich gesagt, probieren Sie mal 10 dorthin zu stellen, wo der Kunde drüber fällt. Und wenn das funktioniert hat, dann haben die gefragt, was soll ich denn davon nehmen. Buchhändler wie in der Opernpassage, die ja unheimlich wenig Platz gehabt hat, dennoch eine Goldgrube war, da war der brummelige Herr Maenner, der hat gesagt: Erzählen's mir nix, schreiben Sie mir fünf Bücher auf. Wenn Sie vier Treffer haben, machen wir das das nächste Mal wieder so. Und dann hat man sich halt überlegen müssen, was ist für den geeignet. Und manchmal hatte man fünf Treffer ...

Michael Schnepf

Das heißt, es ging viel um Vertrauen. Waren auch richtige Freundschaften dabei, die sich mit der Zeit aufgebaut haben?

Peter Ruppert

Ich muss dazu sagen, ich bin nicht so der Per-du-Mensch und ich war mit fast keinem der Buchhändler per du und befreundet. Aus meiner Buchhändlerzeit gibt es ein, zwei Vertreter, mit denen ich noch Kontakt habe, aber ich hab mit dem Buchhandel absolut keinen Kontakt. Man muss sich einen Ruf erwerben als Vertreter. Manche Buchhändler haben geglaubt, wenn sie schlecht aufgelegt sind, ist der Vertreter willkommen, damit sie sich abreagieren können. Ja, und da hat man schon den Ruf haben müssen, dass die gesagt haben, naja, Augenblick mal, mit dem Ruppert geht das nicht, weil ich hab halt dann irgendwann gesagt: Ich glaub, ich hab heute bei Ihnen den verkehrten Tag erwischt oder so. Also, ich bin einmal beim Herrn Heidrich, der unheimlich launenhaft war, aufgestanden und gegangen. Der hat sich postwendend beim Harry Lechner beschwert. Der Harry Lechner hat anscheinend gesagt: "Ja, war er frech?" Der hat gesagt: "Nein, nein, nein, er hat nur gesagt, das lässt er sich nicht gefallen." Und dann hat der Harry Lechner gesagt: "Recht hat er gehabt, Du weißt ja, wer das ist." War der Heidrich ganz verblüfft und dann hat der Harry gesagt: "Mein Vertreter". Und dann bin ich das nächste Mal wieder zum Heidrich hingegangen, ohne irgendwie mit der Wimper zu zucken, und der Heidrich hat das dann gleich selbst im Keim erstickt: Das darf ich nicht, weil Sie lassen sich das nicht gefallen.

Michael Schnepf

Sie waren eine Respektsperson!

Peter Ruppert

Ja schon. Das funktioniert nicht immer, aber wenn man 70 oder 80 Prozent erreicht, ist das eh schon gut.

Michael Schnepf

Wie war das den Verlagen gegenüber? Das war schon auch Respekt, den Verlage vor ihrem Wissen und vor ihren Erfahrungen hatten.

Peter Ruppert

Verlage sind ja teilweise auf mich wegen Ratschlägen zugekommen und es hat etliche Verlage gegeben, wo ich nicht nur zur Vertreterkonferenz, sondern auch zur verlagsinternen Konferenz eingeladen war. Zum Beispiel beim Residenz Verlag in Salzburg war ich sicher sechsmal im Jahr, wenn die ihre Programmfestlegung oder solche Sachen gehabt haben. Ich hab natürlich nicht mitgeredet, was der Thomas Bernhard und der Doktor Jung sich miteinander ausmachten, aber bei Werbung oder Schutzumschlägen oder Einschätzung von Verkaufszahlen und so weiter, da bin ich mit am Tisch gesessen.

Michael Schnepf

Das war schon so, dass Sie bei Schutzumschlägen mitreden konnten ...

Peter Ruppert

Damit ist auch sehr, sehr, sehr übertrieben worden. Die Verlage haben ja am Beginn meiner Tätigkeit sehr handgestrickt gearbeitet und im Laufe der Zeit sind speziell bei den größeren Verlagen Werbeagenturen, studierte Grafiker, Werbefachleute gesessen und da habe ich als Vertreter nicht ununterbrochen sagen müssen, bitte, der soll nach links schauen und nicht nach rechts oder so. Also mit diesem Schutzumschlag, ich hab das auch irgendwann gehasst ... und das Ende der Fahnenstange war dann bei Random House Bertelsmann, wo man gesagt hat, es wird überhaupt nicht diskutiert, die Buchhändler sollen das kaufen, was wir produzieren - was nicht immer gut gegangen ist. Oder man hat von Haus aus festgelegt, was der jeweilige Vertreter in seinem Gebiet verkaufen muss. Da hat es dann lustige Auseinandersetzungen gegeben, dass die gesagt haben: Wieso haben Sie da 800 Stück verkauft? Da waren ja nur 200 vorgesehen.

Michael Schnepf

Das war aber dann schon das 21. Jahrhundert?

Peter Ruppert

Ja, das 21. Jahrhundert, wo ich dann Gott sei Dank in Pension gegangen bin ...

Michael Schnepf

Gehen wir noch einmal zurück: Es war doch so, dass die Auslieferung Rudolf Lechner & Sohn eine große und wichtige Rolle für den österreichischen Buchhandel gespielt hat. Sie schütteln da aber ein wenig den Kopf - warum?

Peter Ruppert

Am Beginn meiner Tätigkeit 1974 war der Lechner eine der größeren Auslieferungen. Da hat es damals den Wechsel bei der Auslieferung Hain gegeben von dem Inhaber Doktor Franz Hain auf den Doktor Peter Eisler. Und der hat damals mit seiner schweizerischen hemdsärmeligen Tüchtigkeit ganz schön umgerührt und hat dem Lechner einige Verlage abgeworben. Dann gab es den Zusammenschluss von Robert Mohr mit der Zentralgesellschaft, wo der Doktor Berger, ein Kleinbuchhändler vom Kohlmarkt, diese Auslieferung Mohr ergattert hat und man muss sagen, Doktor Berger hat diese Auslieferung über viele Jahre großartig weitergeführt.

Michael Schnepf

Wann war das?

Peter Ruppert

Es war während meiner Lehrzeit, dass der Berger den Mohr gekauft hat, also zwischen 1958 und 1961. Aber es gab ja damals, wie schon mehrfach gesagt, locker 30 bis 40 Auslieferungen, die zum Teil nur einen Verlag ausgeliefert haben. Es gab irgendwo in einer Wohnung im Stock die Auslieferung Edelmann ... oder irgendwelche in Hinterhöfen, die nur zwei oder drei Verlage gehabt haben. Also das Einholen, das Besorgen der Ware, war ja ein Spießrutenlauf. Man hat an 20 verschiedene Stellen gehen müssen, da war ein Buch, da zwei Bücher, da drei Bücher. Dann kamen noch die Schulbuchverlage dazu. Irgendwann hat die Firma Hain stagniert, die Attraktion vom Hain hat abgenommen. Der Hain hat keine glückliche Hand beim Außendienst gehabt. Dann begann so Mitte der 80er-Jahre die Sache in die andere Richtung, dass Verlage wie Droemer Knaur zu Lechner gekommen sind, oder Hoffmann & Campe, also bedeutende Verlage, die auch wirtschaftlich bedeutend waren. Nicht nur Namen wie Insel Verlag, ein toller Name, aber der Umsatz von Hoffmann & Campe oder von Droemer ist eine andere Kategorie. Nach und nach haben diese kleinen Auslieferungen, Albecht und unzählige hat es gegeben, zugesperrt.

Michael Schnepf

Was ist die Geschichte, was waren die Hintergründe von diesen Einzel-Auslieferungen?

Peter Ruppert

Die haben sich irgendwann nicht mehr rentiert.

Michael Schnepf

Aber wie sind die überhaupt entstanden?

Peter Ruppert

In der Nachkriegszeit hat es, also da red ich jetzt ein bissl wie eine Blinde von der Farbe, aber in der Nachkriegszeit hat es ja diese Importbeschränkungen gegeben und man hat für alles eine Genehmigung gebraucht. Um nach Deutschland zu zahlen, hat man eine eigene Bewilligung gebraucht und so weiter. So ist zum Beispiel damals entstanden, dass die Herren Oskar Wilhelm Lechner und Robert Mohr sich die Auslieferung von Langenscheidt geteilt haben, weil sie so bei kleineren Beträgen leichter die Genehmigung bekommen haben, ins Ausland zu bezahlen. Also ich vermute, diese Kleinteiligkeit hat schon was damit zu tun. Und dann waren die Auslieferer ja zum Teil Selbstausbeuter - ich sag mal genauso wie viele Buchhändler. Die haben teilweise auch keine Infrastruktur gehabt. Die Firma Lechner hat vor meiner Zeit halt so Auftragseinsammler beschäftigt. Und die Firma Lechner hat dann im Laufe der Zeit einen ausgesprochen schlagkräftigen Außendienst gehabt. Das haben diese kleineren Firmen alle nicht bieten können. Ich sage jetzt mal als Beispiel: Die Auslieferung Heidrich hat für ganz Österreich und Südtirol, einen Vertreter für Du Mont gehabt. Als dann der Lechner den Du Mont übernommen hat, gab es fünf Vertreter, einen für Südtirol, einen für Westösterreich und so weiter. Also fünf Vertreter für Österreich - und die haben den Umsatz von Du Mont mehr als verdoppelt im ersten Jahr.

Michael Schnepf

Sie haben erzählt, es hat früher "Auftragseinsammler" gegeben.

Peter Ruppert

Na ja, da hat es so Vertreter gegeben ... die Vertreter von Mohr, wenn ich den als Jungbuchhändler bei Freytag & Berndt was gefragt hab, hat er gesagt: Ja, da nehmen andere Buchhandlungen drei Stück davon. Das waren seine Argumente, der hat keine Ahnung gehabt, was er verkauft.

Michael Schnepf

Wann ist es dann zu dieser Rolle des Vertreters, wie wir sie kennen, gekommen?

Peter Ruppert

Das kam damit, dass es einfach eine jüngere Generation gab: Beim Lechner war das zum Beispiel der Peter Prinz. Viele Jahre bei Lechner war auch der Doktor Ernst Neumeier, der spätere Molden-Vertreter, war lange Westösterreich-Vertreter. Die waren auf einmal eine intelligenzmäßig neue Generation. Viele der Vertreter, die ich noch kennengelernt hab, waren die Nachkriegsgeneration. Viele Leute, die durch den Krieg aus der Bahn geworfen worden sind und die nach dem Krieg irgendeinen Job gesucht haben, für den sie sich nicht genieren haben müssen. Der Buchhandel war so ein Auffanglager ... wenn einer die Mittelschule nicht geschafft hat oder wenn jemand mit dem Studium nicht weitergekommen ist. Das war so eine typische Branche, die solche Leute auch brauchen hat können und wo sich derjenige dann nicht wirklich genieren musste gegenüber seiner Verwandtschaft oder Freunden, wenn er gesagt hat, ich arbeite in einer Buchhandlung. Das ist nicht so tragisch gewesen, wie wenn er gesagt hätte, ich gehe Kohlen austragen, was auch keine Schande ist.

Michael Schnepf

Diese Entwicklung würde mich interessieren: Vom "Auftragseinsammler" zum Vertreter, der geschult ist, der sich auskennt und sich selber um die Bücher kümmert. Das hat etwa in die 60er-Jahren stattgefunden?

Peter Ruppert

Ja, das hat schon so irgendwie vor meiner Zeit begonnen und ich würde sagen, in der Zeit, wo ich dann mitgenommen wurde, hat sich das richtig professionalisiert.

Michael Schnepf

War es ein Bedürfnis des Marktes? Also hat man gemerkt, die Buchhändler fragen immer mehr bei den Auftragseinsammlern nach: Was ist mit dem Buch und wie viel soll ich nehmen?

Peter Ruppert

Warum es dem Buchhandel zum Teil bis heute nicht gut geht: Die Buchhändler haben sich viel zu lange als Kulturinstitution empfunden, eine unbedankte und unbezahlte Institution, die glaubt, sie sind Kulturträger. Ich hab immer gesagt, der einzige Kulturträger ist der Zusteller von Lechner, der trägt die Bücher aus. Auch in der Ausbildung, haben wir ja vorhin schon zum Thema Berufsschule besprochen, sind grundlegende Dinge des Kaufmannseins einfach vernachlässigt oder verpönt worden. Über Gewinn zu sprechen oder über Statistik, dass ich eigentlich wissen will, mit was mache ich meinen Umsatz ... Das waren Dinge, wie kann man nur über sowas reden! Und es haben dann die jungen Wilden der 50er-, 60er-Jahre diesen alten verzopften Buchhandel teilweise aufgemischt. Allen voran der Helmut Godai, der hat ja ein Entsetzen ausgelöst, wie er das EKZ in Hietzing eröffnet hat, weil eine Buchhandlung geht in kein Einkaufszentrum (Anm.: 1964 gründete Godai die 1. Wiener Buchhandlung in einem Einkaufszentrum.) Oder: Der Godai hat ungesehen des Niveaus die Bücher verkauft, die ihm die Leute auch abgekauft haben. Die Buchhandlung Prachner hat bis weit in meine Zeit hinein keine Taschenbücher geführt und wie sie dann gezwungen wurde Taschenbücher zu führen, haben sie die in Schubladen gehabt.

Michael Schnepf

Unter der Pudel, sozusagen.

Peter Ruppert

Der Bücherherzog war, wenn auch höchst unangenehm, aber höchst erfolgreich, er war in Österreich der Erfinder des modernen Antiquariats. (Anm.: Wilhelm Herzog betrieb von 1947 bis in die 80er seine Kult-Buchhandlung samt Wiens erstem Bücher-Automaten.)

Michael Schnepf

Noch einmal zu den Auslieferungen: Wie war eigentlich die Beziehung von einem Lechner zu Morawa, Mohr oder Hain? Sie haben erzählt, es hat sich zum Beispiel Mohr und Lechner die Auslieferung von Langenscheidt geteilt.

Peter Ruppert

Das war noch aus der Besatzungszeit, es ist dann aber weiter so geblieben.

Michael Schnepf

War das also eher ein Miteinander unter den Auslieferungen oder schon ein Mitbewerb, wo man gespürt hat, man kämpft um Verlage, die einen großen Umsatz bringen?

Peter Ruppert

Da würde ich jetzt ganz brutal sagen: Nicht einmal ignorieren. Die hat es halt gegeben, die Kollegen. Und wenn man sich bei einer Tagung oder wo getroffen hat, hat man sich freundlich begrüßt. Es war auch unter den Buchhändlern kaum ein Konkurrenzdenken ... die anderen hat es halt auch gegeben.

Michael Schnepf

War der Markt so groß oder waren die Ansprüche so gering?

Peter Ruppert

Es waren viele, viele kleine Händler, die mit ihrem Dasein absolut glücklich waren, für die eine Gewinnmaximierung oder solche Fremdwörter gar nicht existiert haben, sondern die halt froh und glücklich waren und 70 Stunden in der Woche gearbeitet haben ... so dahin gemurkst haben. Und die ersten, die etwas anders gedacht haben, sind dann auch erfolgreich gewesen. Ich meine, das ist der gleiche Fall, wie der Helmut Godai halt irgendwann am Ende des vorigen Jahrhunderts auch von der Zeit überrollt wurde, weil er nicht mehr gewusst hat, wo seine Bücher sind. Er hat sieben Filialen gehabt, hat aber nicht gewusst, wo die Bücher sind und wo er welche Umsätze macht. Er hat ein Büchl gehabt, in das hat er irgendwas eingetragen und war total glücklich, wenn der Umsatz heute besser war wie vor einem Jahr. Aber wodurch der entstanden ist oder ob vielleicht ein Großkunde den Brockhaus abgeholt hat ... der war total happy, weil heute ein höherer Umsatz war. Das war auch so eine Sache: Der Peter Prinz hat sich bis zum Schluss für seine Buchhandlungen gegen jegliche Datenverarbeitung gewehrt. Das war ihm unheimlich.

Michael Schnepf

Der große Bruch fand jedenfalls Mitte der 1990er-Jahre in Österreich statt: die Lechner-Insolvenz 1996. Sie haben Lechner schon ein Jahr davor verlassen. Warum eigentlich?

Peter Ruppert

Man hat natürlich als Insider gemerkt, dass die neue Geschäftsleitung die Sache nicht wirklich im Griff hat und dass verschiedenste Begleiterscheinungen passiert sind im Laufe der letzten vier, fünf Jahre, die dem Unternehmen und der Liquidität absolut nicht gut getan haben. Und zu dem kam noch, dass ein leider inzwischen verstorbener guter Freund und Kollege, der in der Organisation tätig war, irgendwann gesagt hat: Du hast doch so tolle Kontakte zu den Verlagen, warum machst Du Dich nicht selbstständig? Darauf hab ich gesagt, warum soll ich mich selbstständig machen? Ich bin mehr als zufrieden mit meinem Job bei Lechner. Ich hab einen guten Vertrag. Ich hab einen Vertrag mit einer anschließen-

den Pensionszahlung und so weiter gehabt und hab sowieso gut verdient. Also der wirtschaftliche Druck war nicht da, aber es war ein gewisser Frust da, weil die neue Geschäftsleitung immer wieder auch gegenüber Kunden geäußert hat, es wird alles besser, wenn die alten Deppen weg sind. Damit war der Auslieferungsleiter, der Willi Sotsas und meine Wenigkeit gemeint. Erst wenn die Jungakademiker ans Ruder kommen, wird alles besser. Und ja, ich hab mich dann meiner guten Freundin und Pressedame des Heyne Verlages, der Renate Wunderer, eine Institution über Jahrzehnte, anvertraut - hab dann aber nichts mehr gehört. Hab aber begonnen, mich umzuschauen, wer würde mich denn als selbständigen Handelsvertreter nehmen. Da hat es auch sehr schnell einige äußerst interessante Kontakte gegeben, worüber ich auch mit dieser Frau Wunderer gesprochen habe. Und aus heiterem Himmel hat mich irgendwann zu Hause der Doktor Hans Übeleis, der Geschäftsführer des Heyne Verlages, angerufen und hat gesagt: "Indiskretion! Die Wunzi Wunderer hat geplauscht, Sie wollen vom Lechner weggehen? Was ist da los!" Hab ich gesagt: "Herr Doktor, General sucht neuen Feldherrn." Und dann hat er gesagt: "Sie brauchen nicht suchen, Sie sind engagiert. Ich schick Ihnen den Uli Meier (Anm.: damaliger Marketinggeschäftsführer) nach Wien und ihr zwei macht einen Vertrag. Sagen Sie ja oder nein, ich sitz in Frankfurt am Flughafen und flieg zu einer Versteigerung von einem Recht nach New York, es geht um einem Grisham Vertrag, ich muss weg, sagen Sie ja oder nein." Und ich hab gesagt: "Herr Doktor, ist in Ordnung!" So, und dann hab ich mich mit dem Ulrich Meier getroffen und wir haben einen entsprechenden Vertrag gemacht. Das war jetzt meine Geschichte. Die Geschichte des Niedergangs der Firma Lechner, die hat so etwa ab den späten 1980er-Jahren begonnen. Der Harry Lechner, ich glaub Jahrgang 1927, ist dem Sechziger zugesteuert. Die Banken haben auch einmal gefragt: Herr Doktor, wie wird denn das weitergehen bei Ihnen? Es gab damals Vorgespräche zwischen dem Eigentümer Doktor Lechner und dem Peter Prinz über Möglichkeiten eines Managements Buyouts. Beziehungsweise hat der Peter Prinz Kontakte gehabt zum Doktor Eisler, Firma Hain, der mit der Nachfolge durch seinen Sohn gewisse Bedenken hatte, über eine etwaige Zusammenlegung der beiden Firmen. Bei den Eisler-Prinz-Gesprächen war ich teilweise dabei, teilweise haben die sogar, um keine ungebetenen Gäste zu haben, hier bei uns in Großebersdorf stattgefunden. Und um genau diese Zeit, wo das alles so in Schwebe war, ist durch eine Indiskretion seitens des Doktor Lechner, der bei irgendeiner Buchhändler-Tagung mit seinem Halbwissen herumgeredet hat, ist das dem Bertelsmann Verlag, vor allem dem Goldmann Verlag, zu Ohren gekommen, dass da was stattfindet von dem sie nichts wissen. Die ganze Geschichte ist also vor allem für diesen damaligen Goldmann-Menschen, Volker Neumann, sehr unangenehm geworden. Der auf einmal gewusst hat, dass es da Gespräche gibt und dass man sich überlegt hat, wie kann man Heyne und Goldmann unter einem Dach ausliefern - also so heikle politische, wirtschaftliche Dinge. Da hat der Doktor Lechner halt herum geredet, ich glaub in Sils Maria in der Schweiz war das, da hat es immer wieder so eine Tagung der Eigentümer gegeben, wo sich die Brockhaus und Langenscheidts und so weiter getroffen haben. (*Ergänzung Ruppert: Dieses Gespräch von Dr. Harry Lechner fand mit Liz Mohn von Bertelsmann statt.*) Jedenfalls ist das Ganze haarscharf an einem Riesenskandal vorbeigegangen. Das war die eine Seite.

Michael Schnepf

Das war Ende der 80er-Jahren?

Peter Ruppert

Das war so 1988, 1989. Dann war das nächste: Im Zuge dieser Gespräche mit der Firma Doktor Hain kam es dazu, dass die Firma Lechner eine Tochterfirma von Doktor Hain, Firma Buch und Spiel, übernommen hat. Also eine Firma, die aus Buchhändlersicht eine Nebenmarktfirma war, die vorwiegend Spielwarenhandel, Kaufhäuser beliefert hat. Da hat sich herausgestellt, dass nicht nur der Geschäftsführer dieser Firma ein Riesenschlitzohr ist, sondern dass da viele Eckdaten einfach nicht entsprochen haben. Und es hat sich natürlich auch herausgestellt, dass die Geschäftsleitung vom Lechner vom Spielwarenhandel absolut keine Ahnung hat, weil ja dort völlig andere Usancen sind. Also bis hin, dass man Ware zwei Jahre vorher bestellen und teilweise zahlen muss und so weiter, also für den Buchhandel völlig ungewöhnliche Dinge. Dann gab es noch die Nachfolgefrage vom Lechner-Eigentum: Das Ehepaar Lechner hat eine Tochter gehabt, die allgemein bekannt lesbisch war und mit einer Freundin zusammen gelebt hat, aber die immer dieses Dilemma hatte, dass sich die beiden Lechners einen Nachfolger gewünscht haben. Und diese junge, hochintelligente, sehr sensible Frau ist irgendwie so halb zerbrochen daran, ist dann in eine fast zwanghafte Ehe mit einem Doktor Georg Koller, einem Schweizer Philosophen, hineingerutscht, was ja überhaupt nicht ihren Interessen oder ihrer Veranlagung entsprochen hat. Der Doktor Koller hat sich als besondere taube Nuss herausgestellt ... Auf einmal hat der Harry Lechner völlig umgeschwenkt und es war keine Rede mehr von einem Management Buyout, weil er hat ja jetzt seinen Schwiegersohn. Daraufhin ist das Interesse von dem Peter Prinz an dieser ganzen Geschichte ziemlich erlahmt. Er ist ein 1939er-Jahrgang gewesen, also er ist auf den Sechziger zugesteuert und hat sich auch gedacht, wie wird alles weitergehen. Die Firma Buch und Spiel hat nicht wirklich funktioniert; mit dem Management Buyout hat es nicht funktioniert oder das ist aufs Eis gelegt worden; und das Rundherum hat halt einfach auch nicht mehr funktioniert. Von dem Zeitpunkt an war seine Tendenz eigentlich nur, wie werde ich das Ganze los. Da gab es eben schon einen designierten Nachfolger von dem Prinz, diesen Magister Gerhard Zillner, der begierig darauf war, in jungen Jahren in einer großen Firma das Sagen zu haben. Der war ein zwar studiertes, aber unheimlich verwöhntes Einzelkind, überheblich, grenzenlos in seinen Ansprüchen und so weiter. Aber halt auch von einer ungeheuren Ahnungslosigkeit getragen.

Michael Schnepf

Kein Buchhändler ...

Peter Ruppert

Ja, aber kein Kaufmann vor allem. Der Leiter von einer Auslieferung muss kein Buchhändler sein, der muss ein gewiefter Kaufmann sein, der juristisch beschlagen ist und so weiter. Und die Berater des Doktor Lechner haben da überall Ja und Amen gesagt. Der Herr Zillner durfte sich einen Studienkollegen als Stellvertreter aussuchen, was, wenn man das betrachtet, der absolute Wahnsinn war, dass der, der den anderen kontrollieren sollte, ein guter Freund war. So, und jetzt haben die beiden dieses Erbe angetreten. Die nicht funktionierende Firma Buch und Spiel, die ein gewaltiges Minus hatte, hat die Firma Lechner gewaltig belastet und die beiden jungen Herren haben nicht wirklich die Werkzeuge gehabt, gegen zu steuern.

Michael Schnepf

Der zweite war der Herr Haiden.

Peter Ruppert

Der Herr Magister Michael Haiden war der zweite. So und da hätten wahrscheinlich in der Situation wesentlich viele Leute auch ihre Probleme gehabt, das muss man dazu sagen. Aber der Herr Zillner war halt getragen von der Gier unbedingt der Geschäftsführer zu werden und die Eigentümervertreter, also die guten Freunde vom Harry Lechner, haben dann in einer Sitzung den Peter Prinz von seiner Geschäftsführung in allen Ehren entlastet und so weiter und der Peter Prinz hat den Kopf aus der Schlinge herausgeholt. Zu dem Ganzen kam noch dazu: Mitbesitzer der Firma Lechner war damals die Z-Trust, da fehlen mir die Detailkenntnisse, aber das ist auch eine ziemliche politische Geschichte gewesen, weil die Firma Z-Trust hat angeblich zum Zeitpunkt, wo bereits eine Insolvenz möglich gewesen wäre, noch einmal einen ziemlichen Kredit gegeben. Nach meinem Kenntnisstand: Wenn eine Bank in der Situation noch einmal einen Kredit gibt, ist das kein Kredit, sondern Erwerb von Eigentum.

Michael Schnepf

Z-Trust gehörte zur Österreichischen Zentralsparkasse ...

Peter Ruppert

Ja, zur Verwaltung von Beteiligungen. Jedenfalls hat das Ganze auch noch so ein bisschen eine politische Dimension gehabt und die Firma Lechner ist, glaub ich, mit ungefähr einem Jahresumsatz in Konkurs gegangen. War damals der zweit- oder dritthöchste Konkurs, den es je gab.

Michael Schnepf

Ich las immer von einer Insolvenz ...

Peter Ruppert

Na ja, man hat Konkurs angemeldet und hat sich dann herausgewunden, indem man die Gläubiger ein Jahr oder eineinhalb Jahr später mit einer erst höher angesetzten und später wieder verringerten Summe befriedigt hat. Ja, also man wollte damals vermeiden, dass das Ganze zu sehr aufkocht, weil diese Firma Lechner hat in den beginnenden 90er-Jahren die vorher in Vorwärtsbesitz befindliche Danubia Auslieferung erworben oder sie haben sich beteiligt oder fusioniert (Anm.: Danubia wurde 1952 von der SPÖ als Zeitschriften- und Buchvertrieb gegründet und war u.a. für die Auslieferung der Arbeiter-Zeitung verantwortlich.) Das war schon eine Geschichte, die so einen gewissen Hautgout gehabt hat. Man hat es sehr geschickt gemacht, dass das Ganze nicht ausartet, sondern die Leidtragenden waren natürlich die Verlage, die teilweise siebenstelligen D-Mark-Summen verloren haben.

Michael Schnepf

Wer waren damals die Eigentümer neben der Familie Lechner?

Peter Ruppert

Die Familie Lechner und die Z-Trust. Ah ja, und dann kam es eben zu diesem Ausgleich und was das Ganze ja auch so ein bisschen ... der Harry Lechner ist völlig verarmt und vereinsamt Jahre später gestorben und seine ehemaligen Besitzungen, wie dieses Haus auf der Seilerstätte und seine Latifundien am Kreuzberg und so weiter, das gehört alles heute den Leuten, die da irgendwie beteiligt waren an dem Ausgleich. Also der Harry Lechner ist sicher derjenige gewesen, der am meisten ins Gras gebissen hat. Aber er ist halt ein Lebtage lang kein Geschäftsmann gewesen, er hat immer jemanden gebraucht, der die Geschäfte für ihn führt. Das war sein Schicksal. Er war ein liebenswürdiger, großzügiger, gebildeter Mensch, alles, nur kein Kaufmann - und halt labil. Also die große heroische Figur in der Familie war seine Frau, die dann irgendwie geschaut hat, dass sie den Schwiegersohn wieder anbringen und die halt das Allernotwendigste noch gemacht hat - sie war die einzige. Eine tapfere Frau, die diesen schwierigen Mann, diese schwierige Tochter, die Probleme mit der Firma noch irgendwie durchgesteuert hat. Da hat es einige Insider gegeben, die gesagt haben, wir bewundern diese Doris Lechner, wie die das alles ohne Aufsehen durchsteht. Eine sehr gute Freundin von der Doris Lechner war die Buchhändlerin Christl Wagner, Buchhandlung Heger, eine Kulturinstitution und mit Gott und der Welt in einem Netzwerk. Die hat auch immer gesagt: Diese Doris Lechner! Ich bin voller Bewunderung für diese Frau, wie sie das alles aushält.

Michael Schnepf

Aber dieses Lechner Ende war dann letztendlich für den österreichischen Buchhandel doch überraschend.

Peter Ruppert

Naja, für die Verlage war es teilweise überraschend, weil ja etliche unbedarfte Leute bis zur letzten Sekunde an die Versprechungen von Herrn Zillner geglaubt haben - und einige Verlage haben namhafte Summen verloren. Ich habe damals schon den Heyne Verlag gemacht und hab natürlich auch gewusst, dass es jetzt endgültig dem Ende entgegengeht. Ich hab damals mit dem Gerald Schantin vorbereitet, dass, falls das wirklich zum Krachen kommt, der Heyne Verlag eine neue Heimstätte kriegt und hab in einer sehr vertraulichen Geschichte mit Mohr Morawa alles vorbereitet, dass die relativ schnell wieder eine Auslieferung für Österreich auf die Beine stellen können. Hab dem Schantin auch empfohlen, um welche Leute, die bei Lechner ihren Job verloren haben, er sich kümmern soll und so weiter. Ich habe den Heyne Verlag auch ein halbes oder dreiviertel Jahr vorher mit Statistik belegt, also davor gewarnt, und ich weiß noch, dass der Doktor Marsch, der damalige Finanzchef von Heyne, irgendwie knapp vor dem Konkurs von den aushaftenden Summen noch eine Million Mark zurückbekommen hat.

Michael Schnepf

Da war er einer der wenigen Verlage ...

Peter Ruppert

Ja, einer der wenigen Verlage. Beziehungsweise ist das ganze Jahr in einer Art Chaos untergegangen, weil viele Verlage einfach eine Mannschaft ausgerüstet und einen Lastwagen geschickt haben und sich

am Lechner-Lager bedient haben, das teilweise dem Lechner gehört hat und teilweise den Verlagen gehört hat. Aber das war in dem Augenblick nicht so wirklich wichtig, sondern es war die Aktion "Rette sich wer kann!" und das Ganze ist mehr oder weniger ziemlich unvorteilhaft über die Bühne gegangen.

Michael Schnepf

Und manche Verlage haben nichts abgeholt?

Peter Ruppert

Ja, bei einigen Verlagen, zum Beispiel aus der Holtzbrinck-Gruppe, ist den Eigentümern die Sache schon eigenartig vorgekommen und ich weiß, dass Geschäftsführer von Verlagen, die Lechner ausgeliefert hat, gesagt haben: Rufen Sie einmal an! Anderen Verlagen ist das auch aufgefallen, warum ist das Ihnen nicht aufgefallen?

Michael Schnepf

Und für den österreichischen Buchhandel ist von einem Moment auf den anderen eine doch wesentliche Auslieferung weggefallen ...

Peter Ruppert

Für den Buchhandel war das eine Umorganisation. Es war ja schon ein Zeitpunkt, wo viele Buchhandlungen teilweise oder überwiegend bei den deutschen Barsortimenten eingekauft haben. Die haben halt eine Zeit lang, nicht sehr lange, ihren Bedarf über das deutsche Barsortiment gedeckt und das Interregnum zwischen Lechner und Mohr Morawa hat nicht lange gedauert. Der Mohr Morawa war relativ schnell imstande, die Verlage, die halt weiter in Österreich ausgeliefert werden wollten, zu übernehmen.

Michael Schnepf

Das war das Duo Herr Selch und Herr Schantin?

Peter Ruppert

Der Herr Selch ist der Eigentümer. Und der Schantin war schon da mit seiner Mannschaft. Der Selch hat natürlich zu allen ja sagen müssen, ist ja keine Frage. Aber der Schantin war schon damals der, der das mit einem gewissen ... bemerkenswert, dass die ihre Organisation wie eine Ziehharmonika aufmachen konnten - und es ist weitergespielt worden. Das war schon eine organisatorische Meisterleistung vom Schantin und seiner Mannschaft.

Michael Schnepf

Wie hat sich dann eigentlich die Auslieferungslandschaft in Österreich neu aufgestellt?

Peter Ruppert

Einige wenige Verlage haben beschlossen, sich nicht mehr in Österreich vertreten zu lassen und das war ja auch schon der Zeitpunkt, wo viele dieser eingangs erwähnten Mittel- und Kleinauslieferungen

nicht mehr bestanden haben. Die Danubia hat es nicht mehr zu dem Zeitpunkt gegeben. Es hat die Auslieferung Heidrich nicht mehr gegeben. Es hat die Auslieferung Hardwiger nicht mehr gegeben - nur um die etwas Größeren zu nennen. Und viele Kleinere hat es nimmer gegeben. Das heißt, in der Auslieferungslandschaft hat es dann nur mehr gegeben eben die Firma Hain, die Firma Mohr Morawa, die natürlich gewaltig gewachsen ist durch die Lechner Verlage. Und als dritte Auslieferung hat es diese Gruppe gegeben rund um den österreichischen Bundesverlag.

Michael Schnepf

Hat Hain auch etwas aufgefangen?

Peter Ruppert

Wenig ... der Hain war damals schon nicht mehr so ... Also die Frau Reiter, die Geschäftsführerin von Bertelsmann, die ja teilweise mit Goldmann und anderen Verlagen beim Doktor Hain waren, die hat immer gesagt, sie geht vom Hain so lange nicht weg, als dass der Doktor Peter Eisler der Eigentümer ist. Weil sie will einfach aus firmenfreundschaftlichen Gründen nicht zu Eisler gehen und sagen: Wir kündigen. Aber sobald der Doktor Peter Eisler an seinen Sohn übergeben hat, sind sie auch zum Mohr Morawa gekommen. Das war ja dann so der Beginn des Niedergangs der Auslieferung Hain. Der Nachfolger, der Doktor Thomas Eisler, war einfach ungeschickt im Umgang mit den Verlagen - ziemlich ungeschickt. Ja, also der war schon mit ein Grund, dass die irgendwann aufhören mussten - und mit dem Zeitpunkt war dann die Firma Mohr Morawa aber wirklich der Klassenbeste.

Michael Schnepf

Wir haben ganz am Anfang schon erwähnt, dass der Heyne Verlag eine historische Leistung aufweisen kann: Er hat ein Massenpublikum erschlossen ...

Peter Ruppert

Rolf Heyne wurde von seinem Vater nach Amerika geschickt, um sich dort den Markt anzuschauen. Dazu muss man noch wissen, dass der Rolf Heyne eine panische Angst vorm Fliegen hatte. Der hat seine Reisen mit dem Schiff gemacht, der ist noch mit der Pan-American Linie nach New York und zurück wieder mit dem Schiff gekommen. Der hat in Amerika die Trivial-Taschenbücher entdeckt und gesehen, dass es für diese trivialen Bücher einfach einen Riesenmarkt gibt. Ist zurückgekommen und sein Vater dürfte ihm das als erste Spielwiese übertragen haben. Die später Umschlingsromane genannten Bücher, wo auf jedem vorne irgendein spärlich bekleidetes Paar drauf war, mit einem rosa oder blauen Buchschnitt und die entsprechend der Zielgruppe ausgestattet waren - das durfte er nun auflegen. Gegen diese Bücher hat sich im ganzen deutschen Sprachraum der Buchhandel mit einer Vehemenz gewehrt, ja! So ist eigentlich dem Heyne Verlag nichts anderes übrig geblieben, als sich für ein Produkt, für das es einen Markt gab, andere Vertriebswege zu suchen. So hat man eben begonnen mit dem in Deutschland und auch in Österreich recht gut organisierten Bahnhofsbuchhandel zu kooperieren. Es hat sich herausgestellt, dass diese Bücher sehr wohl ordentlich zu verkaufen sind. Dann kam noch dazu, dass die Gerngroß-Gruppe (Anm.: damals Österreichs modernstes, aufstrebendes Warenhaus-Imperium) Buchabteilungen hatte, die auch diese Ware geführt haben, weil die sich nicht als Kul-

turträger verstanden, sondern die haben einen Quadratmeter-Umsatz erbringen müssen. Und der erste Buchhändler, von dem ich weiß, der sich in Österreich dieser Sache völlig unvoreingenommen gewidmet hat, war der Helmut Godai. In dem von vielen Kulturmenschen bewohnten Hietzing hat er einfach so einen Heyne-Trivialständer ins Geschäft gestellt, was wütende Proteste der Stadtbuchhändler ausgelöst hat. Aber sie sind drauf gekommen, dass sich dieser Ständer viel schneller leert als jene, in denen Goethe und Schiller standen. Und man ist drauf gekommen, dass es Kunden gab, die ein ziemliches Niveau hatten, die ihre Literatur gekauft haben und für zwischendurch halt einen Tschim-Bumm-Roman. Und der Heyne hat dann nicht nur diese Umschlingsromane gehabt, sondern er hat begonnen mit Science Fiction und mit Jerry Cotton und mit allem. (*Korr. Ruppert: Es war nicht Jerry Cotton sondern die Reihe Heyne-Western und Perry Rhodan.*) Man hat immer wieder probiert, neue Linien zu machen. Speziell im Bahnhofsbuchhandel oder in der damals entstehenden Libro-Kette sind diese Bücher hervorragend verkauft worden und viele - zumindest einige - Buchhändler haben sich seit damals bis zu meinem Tätigkeitsende dagegen gewährt und haben das nicht geführt.

Michael Schnepf

Haben Sie mitbekommen, ob dieser Widerstand in Deutschland eigentlich vergleichbar war?

Peter Ruppert

Es war ähnlich, die Buchhändler in Deutschland haben zumindest damals nicht viel anders getickt wie hier. Also vielleicht waren sie ein bisschen mehr Geschäftsleute, aber dieses Kulturträgergehebe war in Deutschland sicher auch vorhanden. Die Deutschen haben halt früher begonnen, größere Flächen zu bewirtschaften oder sich auch an verkaufsstarke Plätze zu begeben. Also nicht mehr dieses Denken: Die Kunden sollen gefälligst zu mir kommen! Sondern: Wie suche ich meine Kunden?

Michael Schnepf

Der Wandel hin zu größeren Buchhandlungen hat also in Deutschland also viel früher begonnen. Ende der 70er-Jahre war Hugendubel Pionier in München mit dem Marienplatz und das wurde dann in den 80er-, 90er-Jahren mit Ketten wie Thalia stark ausgebaut. In Österreich hat es zwar in den 80ern auch schon erste Ansätze gegeben, etwa Amadeus in Wien und auch Morawa oder Fakultas haben größere Filialen gehabt, aber der eigentliche Durchbruch kam erst in den späten 90er-Jahren - immerhin zehn Jahre später als in Deutschland!

Peter Ruppert

Also die ersten Großflächenbuchhandlungen: Ich hab vorhin erwähnt, dass die Firma Styria wollte, dass ich nach Deutschland gehe und da bin ich auf eine Rundreise geschickt worden und hab mir damals die ersten Großflächenbuchhandlungen anschauen dürfen. Das war damals in Hamburg und der Herder in Freiburg, der war auch einer der ersten Großen. Der Witwer in Stuttgart, dann weiß ich den Namen einer großen Buchhandlung in Frankfurt jetzt nicht. Ich bin immer angekündigt worden und hab dort meistens mit dem Eigentümer oder mit dem Geschäftsführer ein Gespräch gehabt. Die Leo Buchhandlung in St. Gallen war auch eine dieser Großflächen. Das war aber, wie gesagt, in meiner Styria-Zeit. Das waren vor 1974 in Deutschland die ersten größeren Flächen. In Wien hat es relativ lange

gedauert. Das hing natürlich auch damit zusammen, dass sich die Buchhändler, die ja meistens nicht sehr betucht waren, über größere Flächen wegen der hohen Mieten nicht drüber getraut haben. Eine Miete in der Wiener Innenstadt hat ja richtig Geld gekostet. Der erste, der da ausgebrochen ist, war eben der Helmut Godai mit seiner Buchhandlung in Ekazent, der dort eine etwas größere Fläche bewirtschaftet hat. Dann gab es noch Buchhandlungen mit größerer Fläche: die Tyrolia in Innsbruck, die Athesia in Bozen.

Michael Schnepf

Warum hat es in Österreich so viel länger gedauert?

Peter Ruppert

Es ist sicher am Engagement und an den Möglichkeiten der Buchhändler gelegen. Die Buchhändler haben sich ja auch gegen alles, was nicht viereckig war und wo man von rechts blättern konnte, gewehrt. Zum Beispiel die Athesia-Kette in Südtirol: Die haben das sehr früh verstanden, diese Diversifikation. Dass man eben nicht nur Bücher verkauft, sondern, wenn man an der richtigen Stelle sitzt, auch Souvenirs und Ansichtskarten und anderes. Und die Athesia gibt es in erweiterter Form bis heute. Die haben sehr, sehr früh gesagt, wir müssen neben den Büchern auch Ware haben, wo wir selber kalkulieren können. Der Ladenpreis ist ja aus kultureller Optik schön und wichtig, aber für den Händler, für den Kaufmann ist er einschläfernd. Der braucht nicht kalkulieren, das ist eh alles vorgegeben. Dazu kam noch dieser Widerwille gegen kaufmännische Eckpunkte. Man hat sich einfach drauf verlassen: Wenn sich jemand bilden will, muss er ohnehin in eine Buchhandlung gehen. Man hat sich wie der Teufel vor dem Weihwasser gefürchtet vor den ersten Tonträgern, die gar nichts ausgelöst haben. Also der Buchhandel, der österreichische Buchhandel hat mit wenigen Ausnahmen diese neue Welt, die sich da aufgemacht hat, verschlafen.

Michael Schnepf

Libro ist dann gekommen, ist in den 80er-Jahren so richtig aufgetaucht ...

Peter Ruppert

Ja, es gab schon in Deutschland Vorbilder dafür. Die Vorläufer von der Thaliakette hat es ja schon gegeben, die auch nicht wirklich gewusst haben, was sie wollen, die haben einmal nur Papierware, also Stationery Shops, gehabt, dann haben sie wieder Taschenbücher geführt, dann wieder modernes Antiquariat, dann normalpreisige Ware ... also die haben auch lang herumgedoktert. Und der legendäre Herr Wlaschek (Anm.: Karl Wlaschek gründete Libro 1978 als Buchdiskonter seines Billa-Konzerns.), der ja entsprechende Erfahrungen im Verkauf von Ware hatte, Billa-Eigentümer, damals noch mit Litega, also Teppich, Linoleum und so weiter, und später dann auch die DM-Kette (Anm.: Anfang der 1990er wurde BIPA als Schwesterunternehmen von Billa gegründet.), der hat sich damals einen jungen Buchhändler gesucht, der erfahren war in der Führung von mehreren Filialen. Das war der Kattinger, der hat damals, ich weiß nicht mehr genau, vier oder fünf Buchhandlungen, kleinere Buchhandlungen des Verlags Jugend & Volk geleitet. Den hat sich der Herr Wlaschek geholt und die haben dann in rascher Folge eine Filiale nach der anderen aufgemacht. Und haben eben genau diese Mischung gemacht, die der

Buchhandel immer abgelehnt hat: Von Papier, Papierware, Souvenirs, Geschenke und Bücher. Bücher, die man verkaufen kann und nicht die, über die man seine persönliche Kultur darstellt. Die sind halt sehr, sehr rasch erfolgreich geworden. Und haben im Endeffekt weit über 200 Filialen, 200 ziemlich uniforme Läden gehabt, die dann auch an ihre Grenzen gestoßen sind, speziell bei den Büchern, weil es eben beim Bedarf der Kunden regional große Unterschiede gibt. Die Leute, die in Vorarlberg Bücher kaufen, ticken einfach anders wie die im Burgenland - der Bedarf an Büchern ist halt nicht überall der gleiche. Wenn man eine Filiale hat, die uniform bestückt ist, stirbt halt die Individualität - da auf Regionalia einzugehen, wird organisatorisch schwierig. Nun ja, der Libro ist halt dann dem Größenwahnsinn des Herrn Rettberg zum Opfer gefallen, der Maß und Ziel verloren hat. (Anm.: Rettberg, ein gebürtiger Niederländer und gelernter Buchhändler, wurde 1984 von Karl Wlaschek als Sanierer für die damals kriselnde Diskontkette Libro geholt.) Das Schlimmste, was dem André Rettberg passiert ist, war, dass er zum Manager des Jahres ernannt wurde (Anm.: 1999), weil der ist nicht mehr auf der Gardinenstange, sondern schon am Dachfirst gewesen, weil er sich für unüberwindlich gehalten hat. Mein letztes Zusammentreffen mit dem André Rettberg war in Wiener Neudorf in der damaligen Einkaufszentrale. Da haben sie die ersten vier oder fünf Filialen ziemlich unglücklich in Deutschland eröffnet, auch völlig unbedarft von den Bedürfnissen. Da haben sie auch geglaubt, sie können das österreichische Konzept in Deutschland durchziehen, was überhaupt nicht funktioniert hat. Und der Rettberg hat damals zu mir gesagt: Es tut ihm sehr leid, dass unsere Kontakte jetzt aufhören, weil Deutschland ist schon im Sack, also mit fünf Filialen, und jetzt kommt der nächste Schritt: Amerika! Ich weiß nicht ... ich bin damals im Auto gesessen und bin gar nicht weggefahren, habe mir nur gedacht: So ein armer Narr. Der hat ja bis zum Schluss an diese Geschichten geglaubt, hat dann im Endeffekt noch selber Aktien auf Kredit oder Raten gekauft, damit er den Aktienkurs in die Höhe bringt ... Er hat also auch Dinge gemacht, von denen er absolut keine Ahnung hatte. Ja, aber bestimmt ist die ganze Geschichte an einem gewissen Größenwahnsinn, an einer ungeheuren Überheblichkeit gescheitert, die mit nichts unterfüttert war. Aber eine faszinierende Persönlichkeit. Ich hab mit ihm sehr gerne gearbeitet. Obwohl das war auch einer von den Großkunden, da war man weniger Vertreter wie Psychiater. Also der hat dazu geneigt: Davon nehmen wir 5000, da nehmen wir 3000 Exemplare ... und ich hab gesagt: Herr Rettberg, lassen Sie die Kirche im Dorf, Sie kriegen das morgen ja wieder ... Fangen Sie einmal mit 500 an ... das ist eine haarige Geschichte, fangen Sie einmal mit 500 an in den 40 größten Filialen - er hat damals so Filialtypen gehabt. Und dann sehen Sie ja, wie es läuft, denn EDV-mäßig waren die hervorragend aufgestellt. Du siehst nach drei Tagen wie das läuft und dann schießen wir 2000 an alle Filialen nach. "Das ist eine gute Idee, so machen wir das." Aber er hat natürlich bei vielen Leuten, die nur gierig waren, einen Auftrag zu schreiben, wie blöde eingekauft.

Michael Schnepf

Was waren seine Qualitäten?

Peter Ruppert

Erstens einmal hatte er ein glänzendes Benehmen, also gute Kinderstube, ziemlich gebildet, visionär. Aber wie halt bei vielen Leuten: Was ihm gefehlt hat, war ein Regulativ, irgendeiner, der gesagt hat, es ist eine Wunderidee, aber ... Ich hab ihn menschlich sehr gemocht, er hat richtige Handschlagqualitä-

ten. Einmal wußte ich, da hat es irgendwelche Unstimmigkeiten gegeben, einige seiner Filialinspektoren haben versucht, linke Dinge mit Remittenden und Fehlermeldungen zu machen und da hab ich ein Gespräch mit ihm gehabt und ihm nachgewiesen, was passiert ist. Da hat er gesagt: Du kennst mich lange genug, das kommt überhaupt nicht in Frage. Dann hat er zwei, drei von diesen Inspektoren rausgeschmissen. Also da war er ein Ehrenmann. Er war einer - was man von einigen Nachfolgern oder anderen nicht sagen kann - auf den man sich verlassen hat können. Es ist schade, dass er seinen Erfolg in Österreich nicht konsolidiert hat und dann, wenn alles gelaufen ist, gesagt hat: So jetzt machen wir Step by Step. Und nicht: Wir erobern die Welt!

Michael Schnepf

Der Sortimentsbuchhandel ist schon ein wenig wie die Maus vor der Schlange gesessen, oder?

Peter Ruppert

Ja, der Sortimentsbuchhandel ist immer wie die Maus vor der Schlange gestanden. Das war schon so, wie der Molden begonnen hat mit seinen unorthodoxen Werbemethoden, da sind die Verlage und der Buchhandel wie die Maus ... Die Verlage haben relativ schnell aufgeholt in ihren Vertriebsstechniken und Werbetechniken, aber die Buchhändler waren verzweifelt, wie der ÖAMTC gesagt hat, sie machen einen Buchclub. Und wie der Ladenpreis ins Schwanken gekommen ist ... Also die großen Strategen des Buchhandels sind ja nicht im Verband gesessen, das waren alles brave, biedere, engagierte ... aber die ganz großen Leuchten ... also es waren so Ehrenmänner, die alle Qualitäten gehabt haben, wie ein Bundespräsident, der Doktor Mang oder wie sie alle geheißen haben. Aber einer, der die Branche so richtig voranbringt, ist mir keiner wirklich bekannt. Der Hilscher ist da noch zu erwähnen, das waren alles gestandene Ehrenmänner, gebildete, aufrechte Kaufleute, ja! Aber halt keine, die umgerührt hätten oder imstande waren, sich an eine Situation rasch anzupassen.

Michael Schnepf

Dieser Buchclub vom ÖAMTC wurde ja vom Fritz Molden mit angestoßen. Und ich hab irgendwo ausgegraben, dass der Herr Godai damals einen offenen Brief geschrieben hat und sich sehr beklagt hat, dass der Molden das nicht tun darf, weil sonst boykottiert ihn gleich der ganze Buchhandel.

Peter Ruppert

Also, ich hab Ihnen schon erzählt, wir sind ja mit dem Godai seit ewigen Zeiten befreundet. Und den Helmut seine Aktionen waren menschlich teilweise rührend. Sein Bemühen, ja, er lebt und stirbt für den Buchhandel ... Für all diese Geschichten wie Ladenpreis und Schulbuch und so weiter, hat er sich ungeheuer engagiert. Aber sein Bestreben, Verbandspräsident oder sowas zu werden, ist nie in Erfüllung gegangen. Darunter hat er wahnsinnig gelitten. Er hat ja alles hingenommen, hat sich beworben um den Job ... aber der Hauser vom Bundesverlag, der ja ein Angestellter war, ist der Vorsitzende von einem Eigentümerverband geworden.

Michael Schnepf

Was gar nicht möglich gewesen wäre ...

Peter Ruppert

Und der Godai hat sich zu seinem Stellvertreter machen lassen, also es war teilweise menschlich rührend, aber die Ära von Selfmade-Nachkriegskaufleuten wie Gottschalk und Godai ist einfach zu Ende gegangen. Deren Methoden haben nicht mehr gezogen.

Michael Schnepf

Noch in den 1980er-Jahren hat der Wiener Innenstadtbuchhandel rund die Hälfte des gesamten Jahresumsatzes von ganz Österreich ausgemacht. Unglaublich, getragen von Personen wie Heidrich, Gottschalk, Godai, Prachner ...

Peter Ruppert

Wer da ganz sicher nicht dazu gehört, ist der Heidrich, dem sind die Motten aus der Kassa geflogen, die haben auch kein Warenlager mehr gehabt. Dabei war der Erwin Heidrich ein höchst gebildeter Mensch, Mitglied der Hofmannsthal Gesellschaft und ich weiß nicht, was der alles für Gschäftln gehabt hat und aus bester Familie, verheiratet mit einer Heiner-Tochter und seine Vorfahren waren Freunde von Schiele. Ja, aber als Kaufmann war er halt unglücklich und das war auch einer von denen, der nicht gewusst hat, wo er sein Geld verdient. Der hat seine Auslieferung verkauft, um drauf zu kommen, dass eigentlich das defizitäre die Buchhandlung ist ... und die hat ihm dann noch gehört ...

Michael Schnepf

Wie haben Sie Fritz Molden wahrgenommen? Welches Image hat der gehabt in der Branche? Hat es damals schon kritische Stimmen gegeben, die gesagt haben, der übernimmt sich, das kann so nicht funktionieren?

Peter Ruppert

Man hat dieses Phänomen mit großen Augen gesehen, weil wenn man sich die damaligen Verleger, biederer Verleger angeschaut hat, ist auf einmal einer gekommen mit großartigem Netzwerk. Der ja nicht nur tolle Bücher gemacht hat! Bevor der angefangen hat, hat er sich in seinem Umfeld umgeschaut: Wer sind die besten Köpfe, wenn ich einen Verlag mache? Wer sind die besten Köpfe, die ich haben kann? Und das waren bei den Autoren seine Starjournalisten von der Presse wie der Ernst Trost, nur als Beispiel. (Anm.: Der erste große Bestseller war "Das blieb vom Doppeladler", Molden 1966.) Und das war in der Werbebranche der Karl Schwarzer. Als Pressedame hat er eine Dame vom ORF abgeworben, die Renate Wunderer. Er hat den Schaumberger als Chefgrafiker gehabt. Er hat den Gerd Bacher als Geschäftsführer gehabt, den sein Stellvertreter war der Hans Peter Übeleis. Ja, also alles Leute, die später irgendwo großartig aufgetaucht sind, war einfach genial, wie der Mann das organisiert hat. Selber war er auch bestens vernetzt, Kreisky-Freund und was weiß ich und hat halt einfach in kürzester Zeit viele Bestseller gemacht. Alleine den Irrsinn, den er ausgelöst hat, als er auf der Frankfurter Buchmesse über diese ganze Häuserallee durch Transparente spannen hat lassen für die Hildegard Knief "Der Geschenkte Gaul".

Michael Schnepf

Alle hundert Meter war die Hildegard Knef zu sehen ... (Anm.: Mit seinem Reklamerummel brach Molden 1970 alle bisherigen Verkaufsrekorde der jungen Bundesrepublik.)

Peter Ruppert

Oder er hat so Ideen gehabt, wie ich es vorhin bei Freytag & Berndt erwähnt habe: Den Moderator vom ORF über die Mondlandung ein Buch schreiben zu lassen, das vier Tage nach der Mondlandung ausgeliefert worden ist. Und ja, die Buchhändler waren fasziniert. Er hat jedes Jahr die besten und umsatzstärksten Buchhändler zu einem Segeltörn in die Adria eingeladen und so weiter. Aber es ist halt auch das Schicksal von jemanden, dem die Sache irgendwann aus dem Ruder läuft oder der sich selbst überschätzt. Er hat dann zwei oder drei großartige Flops hingelegt, die ihm viel Geld gekostet und nichts eingebracht haben. Ja, und dann glaube ich - also das ist jetzt eine sehr private Meinung von mir, die ich auch nicht wirklich begründen kann: Aber ich glaube, er ist letztendlich das Opfer der Auseinandersetzung von Kreisky und Androsch geworden. Kreisky wollte ja seinen Zuerst-Nachfolger und Kronprinzen loswerden und hat ihn zum Generaldirektor der Creditanstalt-Bankverein gemacht und die Creditanstalt-Bankverein war der größte Gläubiger des Molden Verlags zu einem Zeitpunkt, wo es dem Molden gar nicht gut ging. Der Androsch war ja ein absoluter Buchmensch, der sich auch in der Branche gut auskannte. Und der hat natürlich die Gelegenheit wahrgenommen, sich die hohen Ausstände des Herrn Molden genauer anzuschauen. Der Molden war damals eben ein Kreisky Freund - und ja, dem Kreisky hat er nicht ans Fell können, aber ein paar Freunden hat er Probleme machen können ... und der hat sich einmal die Bilanz vom Molden Verlag angeschaut und hat gesagt: Da steht ja das ganze Warenlager drinnen in der Bilanz, das Warenlager zu den Verkaufspreisen. Und die Bücher sind das, hat der Androsch angeblich damals gesagt, die Bücher, die da in der Bilanz stehen, sind das wert, was der Schibli-Doppler, ein damaliger Ramscher, dafür zahlt. Das heißt, die ganze Bilanz ist für den Hugo, weil die Werte der Bestände in keiner wie immer gearteten Weise stimmen.

Michael Schnepf

Und so ist es ihm gelungen, eigentlich dem Kreisky eins auszuwischen ...

Peter Ruppert

Also, wie gesagt, das ist vielleicht eine Interpretation von mir, aber ich glaube, ich liege nicht so weit entfernt.

Michael Schnepf

Aber warum war der Molden schon zu dem Zeitpunkt so schlecht beinand?

Peter Ruppert

Weil er einige Großprojekte nicht durchgebracht hat. Er hat die Memoiren der Swetlana, der Stalin-Tochter herausgebracht (Anm.: Swetlana Allilujewa "Zwanzig Briefe an einen Freund", 1967) Ja, er hat einfach zu hoch gepokert und dann ist natürlich auch immer die Frage: Wenn ich verwöhnt bin, weil ich von einem Buch eine halbe Million verkauft hab und dann mache ich wieder einen Titel und

fang nicht mit 20.000 an sondern mit 200.000 - und verkaufe aber nur 20.000 ... Also, wenn man sich übernimmt, ist das ein klassischer Fall von Selbstüberschätzung.

Michael Schnepf

Ich glaube, die Taschenbuchrechte hat er ja alle abgegeben und nicht selbst wahrgenommen?

Peter Ruppert

Na, zu den Taschenbuchrechten: Der Hans-Peter Übleis ist ja direkt vom Molden zu Heyne gegangen und ich glaube, der Hans-Peter Übleis hat bei seinem Übertritt zu Heyne schon einige dieser Rechte im Portefeuille gehabt. Also auch eine Vermutung, ja, also der ist lückenlos vom Heyne übernommen worden. Natürlich war der Molden gewöhnt: "Verschenkte Gaul" eine Million und 500.000 der Buchclub. Und irgendwann hat er vor lauter Nullen geglaubt, das geht so endlos. Der war wahrscheinlich als Verleger auf diesem Gebiet der populäreren Literatur einer der faszinierendsten, oder die faszinierendste Persönlichkeit. So wie der Wolfgang Schaffler bei der Literatur, hat Molden halt zehn Jahre lang die Branche geprägt. Die aggressiven Verkaufsmethoden mit 12/10 und vollem RR - das waren Dinge, die den Buchhandel entsetzt haben. Die Buchhändler - vom Kopf her Greisler - hätten ja am liebsten einen Schutzumschlag in Kommission bestellt, wenn sie es können hätten. Ja, also vorsichtig und nur nett - und die hat es ja bis weit hinein in meine Zeit gegeben ... die mehr Antiquar wie Buchhändler waren ... und vor allem Neuen so eine gewisse Scheu hatten ...

Michael Schnepf

Für mich stellt sich da die Frage, ob es auch eine nachhaltige Wirkung auf die gesamte österreichische Verlagsbranche hatte, dass so ein Projekt wie von Molden nicht wirklich gelungen ist. In der Schweiz etwa gibt es einen Diogenes Verlag, der Zugpferd für andere Schweizer Verlage ist ...

Peter Ruppert

Der aber auch völlig anders tickt. Die haben Qualität zur Massenware gemacht und dort haben sich zwei Genies vereinigt. (Anm.: Der Diogenes Verlag wurde 1952 von Daniel Keel gegründet; Rudolf C. Bettschart trat 1954 ein und wurde 1966 Mitinhaber.) Ich habe die ersten Jahre den Diogenes bei Lechner vertreten und der Bettschart ... also ausgebuffte Kaufleute. Ja, Weltbürger, vielsprachig. Also, da sind gewisse Ingredienzien von Haus aus vorhanden gewesen und die haben ihr Unternehmen auf allen Gebieten wachsen lassen und nicht so auf "Loriot ist ein Hammer, jetzt drucken wir gleich 50.000". Sondern die haben gesagt, jetzt drucken wir 5000 und das ist vielleicht gar nicht schlecht, wenn das zwei Wochen nicht lieferbar ist und die Leute sind ganz gierig drauf. So, also Marktverknappung als Marketing. Die haben das sehr, sehr, sehr geschickt gemacht. Die haben auch so Dinge gemacht, die die anderen Taschenbuchverlage völlig verstört haben. Sie haben begonnen, ihre Taschenbuchständer zu verschenken, nur mit der Auflage, dass Diogenes drauf ist. Aber die Taschenbuchverlage von Rowohlt über Fischer bis Heyne haben ihre Taschenbuchständer versucht zu verkaufen. Dann hatten die natürlich auch diesen genialen Umschlaggestalter und außerdem ein paar Leute wie den Paul Flora und den Loriot und so weiter.

Michael Schnepf

Und sich auch schon sehr früh Weltrechte gesichert ...

Peter Ruppert

Kommt natürlich dazu ... und dass die eine Galerie auch haben ... und dass sie halt auch sehr persönliche Vorlieben umgesetzt haben, wie die Patricia Highsmith. Das sind Lieblingsautoren, ja, und der Keel und der Bettschart haben sich auch handverlesen Mitarbeiter gesucht, die haben immer einen exzellenten Außendienst gehabt, also die waren aus meiner Sicht einfach rundum und bis heute wunderbar. Die österreichischen Verlage haben aus den Erfahrungen von Molden nicht wirklich was gelernt. Der Zsolnay Verlag hat ja ewig herumgedoktert (*Ergänzung Ruppert: Gemeint ist damit die zweite Hälfte der 1970er- und erste Hälfte der 1980er-Jahre.*), ohne irgendeinen nennenswerten Erfolg, denn er ist ja eigentlich erst zu dem geworden, was er heute ist, nachdem er zur Hanser Gruppe und zum Krüger kam.

Michael Schnepf

Es gibt die Theorie, wenn man die österreichischen Verlage und die Schweizer Verlage vergleicht, dass Österreich noch im Geist der Monarchie steckengeblieben ist: Damals gab es einen sehr großen Markt und man konnte als heimischer Verlag für diesen vorhandenen großen Markt produzieren. Das war in der Schweiz nicht so, da hat man für den Erfolg in die Welt gehen müssen.

Peter Ruppert

Nur: Das ist jetzt bitte inzwischen 110 Jahre her. Also es gibt ja diese Theorie, dass in Österreich alles später stattfindet wie in Deutschland. Das was Sie sagen, mag vielleicht für die Zwischenkriegszeit stimmen, aber heute ... Es gibt viele Verlage, die nicht imstande sind, den vorhandenen großen deutschen Markt zu nutzen. Die einfach eine Scheu davor haben, über die Grenzen zu wirken. Oder es ist auch teilweise das Schicksal der Nachfolger der neuen Eigentümer, wenn man sich überlegt, was war einmal der Ueberreuter Verlag und was ist er heute. Es sind viele Verlage nicht von der Bildfläche verschwunden, aber halt ungleich weniger geworden. Wenn man heute als Verlag bei schrumpfenden Lesern nicht die Schweiz und Deutschland erreicht, wenn es nicht gerade irgendein Regionalia ist, dann wird es schwierig. Und bei internationalen Rechten spielen die halt heute keine Rolle. Dazu kommen natürlich auch noch die neuen Medien, also es spielt schon vieles zusammen - es ist sicher ungleich schwieriger geworden.

Michael Schnepf

Ich hätte noch eine Abschlussfrage: Wenn Sie zurückblicken, lieber Herr Ruppert, gab es etwas aus der früheren Zeit, das Ihrer Meinung nach oft falsch dargestellt oder missverstanden wird und wo Sie sagen: Das ist eigentlich nicht so gewesen, ich war doch dabei.

Peter Ruppert

Naja, also viele, viele Leute, die zurückblicken, wie ein Helmut Godai, sehen natürlich die Vergangenheit verklärt. Aber das ist auch eine menschliche Eigenschaft, dass man sich lieber an den Erfolg erin-

nert, als an die Dinge, die weniger gelungen sind. Ich glaube einfach, jede Generation schaut zurück - und die Geschichte wird ununterbrochen neu geschrieben. Dass ich jetzt sagen würde: Das stimmt alles nicht, das war ganz anders! Dazu müsste ich aus dem hohlen Bauch sagen: nichts Gravierendes.

Michael Schnepf

Hat es etwas Entscheidendes gegeben, was Sie geprägt hat, wo Sie sagen, das war für Ihre Laufbahn sehr entscheidend?

Peter Ruppert

Ja, ich weiß es nicht, manchmal denk ich mir, es ist immer alles zufällig gewesen. Ich hab unlängst so als Spaß gesagt: Wenn mich die Firma Meinl bei der Bewerbung genommen hätte, würde es den Meinl heute noch geben.

Michael Schnepf

... und Sie nicht im Buchhandel gegeben haben ...

Peter Ruppert

Ja, also ich glaub, es hat immer wieder Dinge gegeben ... ich meine, nachher ist man immer gescheiter, vielleicht hätte ich beim Lechner zwei Jahre vorher kündigen sollen und hätte mir viel Ärger oder menschlichen Frust erspart ... aber sonst bin ich eigentlich zufrieden, es läuft eh alles ganz gut. Jetzt kommt noch am Schluss, dass ich auf meine alten Tage anfangen Bücher zu schreiben.

Michael Schnepf

Jetzt ist gerade Ihr Viertes in Arbeit ...

Peter Ruppert

Ja, eigentlich eine sehr gute Maßnahme gegen die Demenz, so wie man spazieren gehen sollte im Alter, damit der Körper weiter trainiert bleibt. Es ist, glaube ich, auch ganz gut, wenn man sich geistig beschäftigt.

Michael Schnepf

Herr Ruppert, das war ein tolles Gespräch. Vielen Dank dafür.

Das Transkript wurde redaktionell leicht bearbeitet, inhaltliche nicht verändernd korrigiert und von der interviewten Person überprüft und ergänzt (kursiv markiert). Die Freigabe erfolgte am 17.06.2026.