

Das Oral History-Projekt "Buchmensen 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.

7. Juli 2026

Gespräch mit dem Buchhändler, Verlagsmanager und Verlagsvertreter
Klaus Bovers (geb. 1940)

Transkript

Michael Schnepf

Heute ist der 7. Juli 2026 und ich treffe Klaus Bovers in seinem Haus in Grassau im Chiemgau. Er wurde 1940 in Marburg an der Lahn geboren und hat die deutschsprachige Buchbranche von fast jeder Seite kennengelernt: als Buchhändler, als Verlagsmanager, als freier Vertreter, als Literaturagent und Autor. Angefangen hat alles 1960 mit einer Lehre bei der traditionsreichen Buchhandlung Schrobsdorff in Düsseldorf. 1967 wechselte er auf die Verlagsseite, als Vertriebs- und Werbeleiter beim Droste Verlag. Doch schon vier Jahre später zog es ihn nach München, das damals zu den wichtigsten Zentren der deutschsprachigen Buchbranche zählte. Beim Kurt Desch Verlag übernahm er die Vertriebsleitung, bevor er zum Carl Hanser Verlag wechselte, einem Haus, das in jenen Jahren zu den spannendsten Verlagen Deutschlands gehörte. 1989 wagte er den Schritt in die Selbstständigkeit: Als freier Vertreter bereiste er Bayern für zahlreiche Verlage und wurde für viele Buchhändlerinnen und Buchhändler zu einem vertrauten Gesicht der Branche. Ab Mitte der 1990er-Jahre arbeitete er vor allem für die große Münchner Verlagsgruppe rund um Christian Strasser und erlebte dabei aus nächster Nähe, wie aus vielen unabhängigen Verlagen große Unternehmensgruppen wurden – ein Wandel, der die ganze Branche verändert hat. Später gründete er den Bavarica Buchservice und die Literaturagentur Schlosserhaus. Bis heute ist er als Autor und Herausgeber tätig, schreibt für das Kulturmagazin „muh“ und engagiert sich für das literarische Leben im Chiemgau. Nur wenige haben die Buchbranche aus so unterschiedlichen Rollen heraus erlebt wie Klaus Bovers – gerade deshalb sind seine Erinnerungen ein besonderer Zugang zur Geschichte des deutschsprachigen Buchwesens.

Lieber Herr Bovers, wenn Sie an Ihre Jugend in Marburg zurückdenken – welche Rolle spielten damals in Ihrem Leben die Bücher und wie kam es dazu, dass Sie Buchhändler werden wollten?

Klaus Bovers

Ich fange mal an mit der Kindheit. Also Bücher waren nach meiner Erinnerung eigentlich immer da. Und nach dem Kriegsende wurden sie zunehmend mehr. Als erstes aktives Blättern in einem Buch erinnere ich mich an eine recht zerfledderte und nicht mehr ganz frische Ausgabe von Coopers „Lederstrumpf“, mit einfarbigen Zeichnungen. Und die haben mich dann dazu verführt, Buntstifte in die Hand zu nehmen und die Einfarbigkeit zu reparieren – das kam nicht so ganz gut an. Das eigene Lesen war eigentlich schon wichtig und kam zum Tragen vor der Einschulung 1946 – da war meine Oma dran schuld, Oma Lore, mütterlicherseits. Der Lederstrumpf war in Fraktur gesetzt, wie ich mich erinnere, aber das hat mir eigentlich nichts ausgemacht, war kein Hindernis. Wir sind mit der ganzen Familie 1947/48 nach Homberg an der Efze gezogen. Das war ein kleines Fachwerkstädtchen im Nordhessischen, zwischen Kassel und Bad Hersfeld gelegen, circa 6000 Einwohner, sehr protestantisch, aber es hatte eine Buchhandlung, wenn man sie so nennen will – Schreibwaren- und Buchladen. Der Herr Tittmann war das, den gibt es, soweit ich weiß, auch heute noch, dritte, vierte, sonstige Generation. Und meine Frau Mama war dort Stammkundin. Also die Bücher waren etwas Selbstverständliches. Sie nahmen zu, ich hatte immer irgendwelche Geschichten zum Lesen und als dann mein Vater seine Praxis in Düsseldorf eröffnete – das war 1953 – da standen natürlich schon gefüllte Regale mit allem Möglichen aus den Buchgemeinschaften ... wie hießen die gleich ...

Michael Schnepf

Meinen Sie die Büchergilde?

Klaus Bovers

Nein ... es war der Bertelsmann Lesering. Also aus der Zeit habe ich heute noch ein paar Exemplare von einem Jugendsachbuch oder Sammelband, Jahresbuch, so nannten die sich, „Durch die weite Welt“, erschienen bei Franckh in Stuttgart. Und da habe ich kürzlich nachgeschaut – da hatte ich schon die Manie, meine selbst gestalteten Exlibris einzukleben, mit Adresse und Nummerierung der Bücher. Also irgendwie hat sich da was abgezeichnet, schon früh. Es gab dann zwischendurch eine Phase mit Heftchen, so mit 14, 15, in dem Alter ... Wildwest-Thematik, Billy Jenkins und Tom Prox und wie diese Sachen alle hießen ... hat aber relativ schnell aufgehört. Das war in dieser Zeit, in diesem Arbeiterviertel, wo wir waren, da waren die Mannesmannröhren-Werke ... an der Straßenbahnhaltestelle gab es einen Kiosk und da wurden Heftchen verkauft. Hat mich interessiert. Beim Doktor Bovers gab es natürlich Bücherregale, gut bestückt mit Ausgaben von diversen Leseringen und Buchgemeinschaften. Ein Bildungsbürgerhaushalt eben. Das war für mich das erste wirklich vielfältige Lesefutter. Und in meinem kleinen eigenen Zimmer gab es natürlich auch ein Regal, Buchgeschenke zu Weihnachten, Geburtstag, zu allen möglichen Gelegenheiten, bald keine Jahrbücher mehr, wie ich sie beschrieben habe. Aber Bücherwünsche gab es und es gab vor allen Dingen – woran ich mich gerne erinnere – Gespräche über den Inhalt von Büchern, innerfamiliäre Diskussionen. Und die waren zum Teil relativ heftig und auch kontrovers. Eine Tageszeitung hatten wir wahrscheinlich auch, entweder Düsseldorfer Nachrich-

ten oder Rheinische Post. Also, wenn ich das so zusammenfasse, kann man das schon ein bisschen als Prägung bezeichnen, würde ich jetzt mal sagen.

Die andere Frage war jetzt, warum ich mich als junger Mensch für eine Buchhandelslehre entschieden hab. Also, ich muss gestehen, die Entscheidung hab ich nicht selber getroffen, sondern jemand anders. Ich war im Alter von 18, 19 Jahren, hatte gerade eine „Ehrenrunde“ gedreht und hab mich unglaublich unwohl an meinem Gymnasium gefühlt. Ich war bis oben hin voller Frust. Daran waren die Lehrer schuld – das sagen natürlich alle Schüler, ist klar. Aber das war halt eine Versammlung von alten Herren, die noch in der Nazizeit Lehrer waren, und die hatten überhaupt kein Interesse an ihren Schülern. Sensible Menschen haben da drunter gelitten, und ich hab dann einfach, ein Jahr vor dem Abi, das Ganze geschmissen. Ich hatte keine Lust mehr, hätte mich auch niemand bewegen können weiterzumachen. Das Ergebnis war: Meine Frau Mama machte sich irgendwann auf den Weg in die Königsallee 22, zu Herrn Doktor Hans-Otto Mayer, Inhaber der Schrobsdorffschen Buchhandlung, zu einem Gespräch, so quasi unter Akademikern. Ergebnis: relativ schnell ein Lehrvertrag mit dem Datum vom 1. April 1960. Ich war, wie gesagt, frustriert und unsicher. Meine Mama war sich dagegen sehr sicher, dass ihr Klaus und die Bücher irgendwann zusammenfinden würden, und so war es dann auch. Soll ich auch ein wenig über Schrobsdorff erzählen?

Michael Schnepf

Ja, gerne!

Klaus Bovers

Also, das war im Grunde eine Düsseldorfer Kulturinstitution. Der Doktor Mayer ist später bekannt geworden als Thomas-Mann-Sammler, hat bei S. Fischer etliche Bände mit Thomas-Mann-Briefwechseln herausgegeben und seine Sachen wurden dann, glaube ich, auch an der Uni speziell behandelt. Die Buchhandlung selber – relativ modernes Interieur, obwohl der Grundriss abenteuerlich schlauchartig und auf zwei Stockwerke ausgedehnt war, nicht unbedingt geschäftsfreundlich. Aber ein Innenarchitekt – ich glaube, er hieß Wert, wir sprachen dann immer von der „Wertarbeit“, die er gemacht hat – hat es eingerichtet. Er war berühmt als Ladenbauer, und seine Novität für den Buchhandel waren Schieberegale in zwei Schichten übereinander. Das hatte bisher noch nie jemand. Die Buchhandlungen waren zu der Zeit im Prinzip noch Ladengeschäfte mit Theke und Regal im Hintergrund, dazwischen standen die Buchhändler und passten auf, dass man das Richtige kauft. Dann gab es einen Salon weiter hinten, circa fünf Meter hoch, mit Teppichboden, rundem Tisch, kleinen Sesselchen. Das war der Versammlungspunkt der Prominenz, sag ich jetzt mal – also Gaby Henkel, Herr Rohwedder (*Ergänzung: Detlev Karsten R., der spätere Treuhand-Chef und RAF-Mordopfer*), Bankdirektoren ... Es gab bei den Kollegen von den anderen Buchhandlungen den Spitznamen „Snobsdorf“ statt Schrobsdorff. Aber jetzt das Positive: die Ausbildung in dieser Buchhandlung – wir hatten teilweise bis zu sieben Lehrlinge, überwiegend weiblich. Diese Ausbildung war dem Chef und seinen Abteilungsleitern, den Top-Kräften, eine Herzenssache. Es gab einmal in der Woche verpflichtenden Lehrlingsunterricht, bis abends um 22:00 Uhr – alle möglichen Fachthemen, Bibliographieren beim Wissenschaftsleiter Doktor Scheuermann, der die Fachbuchabteilung im Untergeschoss geleitet hat, dann Literaturunterricht im Stockwerk drüber.

Michael Schnepf

Das heißt, der Unterricht hat nicht in der Buchhandelsschule stattgefunden, sondern in der Buchhandlung?

Klaus Bovers

Zusätzlich zur Buchhandelsschule (*Ergänzung: Gemeint ist die einjährige Pflicht-Berufsschule für Düsseldorfer Buchhandelslehrlinge. Klaus G. Saur, der spätere Verleger, war Mitschüler.*) Wie gesagt: Herzenssache – und wahrscheinlich kannten sie die Qualität der Berufsschule und dachten, wir müssen da noch was draufsetzen. Auch immer verbunden mit Hausaufgaben fürs nächste Mal. Also, es war schon richtig knackig.

Michael Schnepf

Ausbildung vom Feinsten also!

Klaus Bovers

Genau. Aber keiner hat das irgendwie als Last empfunden, eher waren wir ein bisschen stolz drauf, kann man so sagen. Im letzten Jahr der Ausbildung habe ich dann die Gestaltung des einzigen Schaufensters auf der Königsallee übernehmen dürfen. Das war eine begehbare, übermannshohe, 15 Quadratmeter große Ausstellungsvitrine – ein Monstrum mit nur einer kleinen Seitenwand, ansonsten konnte man von allen drei Seiten hinein und durch und auf die andere Seite schauen. So was zu dekorieren war eine Herausforderung, aber ich hab das gern gemacht und hatte jeweils eine Woche Vorbereitungszeit – der Wechsel der Schaufenster war dreiwöchig. Für die Vorbereitung gab es ein sogenanntes Atelier im ersten Stock, wo die Büros waren – im Grunde ein besserer Bastelraum mit allen möglichen Pappgeschichten und so weiter. Aber immerhin, ich habe einige Preise abgeräumt. Und ich musste von den Sachen, die es dann gab, also Geld in D-Mark, nichts abgeben – das war Dr. Mayers Absicht. Man weiß nicht, inwiefern der Name Schrobsdorff bei den Wettbewerben eine Rolle gespielt hat – ich habe später selber Wettbewerbe ausgeschrieben und dann schon mal geachtet: Wer ist denn da dabei, wo sind denn meine Top-Kunden? Also gut, aber so war es jedenfalls. Und ich kann mich an einige Fenster erinnern, die ohne Wettbewerb zustande kamen, einfach vom Thema interessant waren. Da standen dann, wenn der Tag der Eröffnung des Fensters kam – es war immer Nachtarbeit bis 1:00 Uhr nachts – draußen die Besucher in zwei, drei Reihen und schauten bei Schrobsdorff hinein. Da war ich nicht un stolz drauf.

Michael Schnepf

Waren das Themenschaufenster?

Klaus Bovers

Ja, eines war irgendwann mal ein Jubiläum der Buchhandlung, ich glaube 100., 50., 20., keine Ahnung mehr. Und da habe ich mich ins Zeug gelegt und war dann schon zwei Wochen im Atelier tätig. Na, ein andermal war ein Wettbewerb vom Langewiesche-Brandt Verlag – den gibt es, glaube ich, nicht mehr. (Anm.: Der 1906 gegründete Verlag hat mit dem Jahr 2020 seine Tätigkeit endgültig eingestellt.) Der hatte ein Buch gemacht, das hieß „Anschläge“, und zwar waren das Plakate, gedruckt in verkleinerter

Form auf Originalplakatpapier. Und ich hatte die Idee, ich lasse mir vom Verlag mal einen Andruckbogen schicken und zerschneide die und mache daraus eine schöne große Anschlagtafel mitten ins Schaufenster. Da waren politische Plakate dabei aus der Nazi-Zeit, aus der Weimarer Zeit, sehr witzige Konsumplakate. Und das dann mit Kleister auf eine Holzwand, die mittendrin stand, draufgepappt. Da waren dann also wirklich drei Reihen vor dem Schaufenster, und alle drückten sich die Nase platt. Dem Verlag hat es gefallen, und er hat mich sehr gelobt. Zur Ausbildung gehörte im letzten Lehrjahr auch noch die Frankfurter Buchhändlerschule. Es gab diese Sechs-Wochen-Kurse. Die Buchhändlerschule war zu der Zeit gerade eröffnet, mehr oder weniger, und wir waren der zweite Kurs. Und wie ich nachher gehört habe, waren wir ziemlich berüchtigt, weil wir zu bestimmten Zeiten Schlafengehen mussten, das haben wir dann irgendwie hintertrieben. In der Nähe war Sachsenhausen, und die hatten interessante Ebbelwei-Kneipen, und die haben wir dann nachts besucht – allerdings nur möglich, indem wir über die Zäune gestiegen sind. Das hat dann irgendwann Unwillen erzeugt, naja ... Also im Grunde hat für mich die Ausbildung bis heute nicht aufgehört, ich sehe das so. Buchhändler sein ist eigentlich immer lernen, permanent – gerade wenn man den vom Sortiment in einen Verlag wechselt, Programme, Autoren kennenlernt. So ist für mich entstanden, was andere abschätzig „buchhändlerische Halbbildung“ nennen. Meine Meinung dazu: lieber von allem etwas, möglichst das Wichtigste, wissen als mit uferlosem Spezialwissen irgendwo Nischenkönig zu sein. Man kann auch Allgemeinwissen dazu sagen. Orientierung ist damit auf jeden Fall gegeben, heute wichtiger denn je, würde ich sagen. Ich hab mal gehört, dass der Quizmaster Jauch eine panische Angst vor Buchhändlern hat – das muss wohl einen Grund haben.

Michael Schnepf

Das führt mich zu einer Frage, die ich noch zu Ihren Anfangsjahren stellen möchte: Wie war eigentlich der Stellenwert des Buchhändlerberufs damals? Sie sagen, es hat sogar den Salon gegeben, und der Oberbürgermeister ist gekommen ...

Klaus Bovers

Ja. Also, schwer zu beantworten, aber sagen wir mal so: nach außen auftreten war auf jeden Fall vornehm – Anzug, Schlips, Hemd. Das war selbstverständlich.

Michael Schnepf

Für den Lehrling schon Anzug und Krawatte?

Klaus Bovers

Sobald sie im Laden auftauchten, mussten sie anständig ausschauen.

Michael Schnepf

War das nur bei Schrobsdorff so oder generell?

Klaus Bovers

Generell eigentlich. Genau. Es hat sich dann später ein bisschen geändert, wie wir alle wissen. Ansons-

ten, gesellschaftlich, habe ich mir ehrlich gesagt keine Gedanken darum gemacht. Das war mir wurscht. Hatte meinen Spaß an dem Ganzen.

Michael Schnepf

Wie war eigentlich die Arbeit damals? Es war ja eine Zeit, wo es noch kein ISBN, kein VLB, keine Computer gab – war das ganze Bestellwesen anders?

Klaus Bovers

Ja gut, aber es funktionierte im Prinzip schon so wie heute. Es gab auch schon das Angebot: heute bestellt, morgen ist es da. Wir hatten ein Barsortiment in Köln in der Nähe – das hat wahrscheinlich mit dazu beigetragen, die kurze Entfernung und die Zugverbindung. Das ging über Bestelllisten, die dann abends bis um neun handschriftlich ausgefüllt wurden, in Umschläge gesteckt, die speziell gestaltet waren, und dann, glaube ich, auch bevorzugt befördert wurden von der Bahn. In der Früh am nächsten Tag, also bis spätestens 10:00 Uhr, kam der KNV-Wagen – Koch Neff Oetinger, oder Koehler und Volckmar hießen sie, glaube ich. (Anm.: In den 1960er-Jahren gab es die Barsortimente Koehler & Volckmar (KV) und Koch, Neff & Oetinger (KNO) als zwei eigenständige Unternehmen. Der Name KNV entstand erst 2004 durch die Fusion beider Barsortimente.) Oder Wengenroth, das war noch ein zweiter Konkurrent. Wenn der das Buch nicht hatte, hatte es der andere. Und die lieferten die Bücher an. Also wir hatten da schon durchaus was zu bieten. (Anm.: Das Kölner Barsortiment Erich Wengenroth war bis zu seiner Insolvenz 1974 der drittgrößte Buchgroßhändler der Bundesrepublik Deutschland.)

Michael Schnepf

Sie haben am Abend, nach Geschäftsschluss, erst die Post aufgegeben und die muss dann bereits in der Nacht irgendwann zur Auslieferung gekommen sein?

Klaus Bovers

Ganz klar. Aber vorher wurde das, was am Tag verkauft wurde, anhand der Kassenzettel durchs Lager abgeglichen – haben wir noch, haben wir nicht mehr. Dann wurde aufgeschrieben: brauchen wir drei Stück. Da war dann relativ viel los, an den Regalen und auf den Etagen, und so lief das, ging nicht anders. Also Nacharbeit quasi, besonders spannend im Weihnachtsgeschäft – das zog sich dann bis in die Puppen.

Michael Schnepf

Und in der Früh haben Sie dann bereits die Ware entgegengenommen, sortiert, die Bestellungen wurden in die Bestellfächer gegeben ...

Klaus Bovers

Die Lehrlinge fingen meistens als Auspacker und Auszeichner im Untergeschoss an. Also wir waren diejenigen, die die Ware entgegennehmen konnten. Man lernt es kennen, man verteilt es – ein guter Einstieg auf jeden Fall.

Michael Schnepf

Beginn war um 7:00 Uhr, 8:00 in der Früh?

Klaus Bovers

Ja doch, acht, glaube ich, war schon die Zeit.

Michael Schnepf

Dann wurde um 9:00 Uhr den Laden aufgesperrt. Und bis 18:00 Uhr ging es durchgehend ohne Pause?

Klaus Bovers

Noch länger, 19:00 Uhr zum Teil. Am Samstag auch bis 16:00 Uhr oder so.

Michael Schnepf

1971 sind Sie dann nach München gekommen

Klaus Bovers

1972, im Olympia-Jahr. *(Korrektur: Korrekt, es war das Jahr 1971. „Olympia-Jahr“ wurde bei mir später zur gern genutzten Erzählung, weil es so schön markant war.)* Ich bin schon relativ lange in Bayern und, wie man mir zu verstehen gibt, gut integriert. Und ja, den süddeutschen Slang habe ich mir angewöhnt.

Michael Schnepf

In München haben Sie begonnen beim Kurt Desch Verlag.

Klaus Bovers

So ist es. Es gab vorher noch eine Verlagszeit in Düsseldorf. Ich bin von Schrobsdorff in den Droste Verlag gegangen. Das war mein erster Verlagsjob, als Vertriebs- und Werbeleiter. Klingt bombastisch – die ganze Mannschaft bestand aus fünf oder sechs Leuten. Ich hatte sogar eine Sekretärin beziehungsweise Mitarbeiterin. Die hatten eine eigene Auslieferung noch, also ein eigenes Lager und so weiter. Droste gehörte zu einem Unternehmen, die Druckerei hieß auch Droste, dort erschien die Rheinische Post. Also das Ganze war ein Riesen-Druckunternehmen im Pressehaus am Martin-Luther-Platz, und wir waren eine Mini-Abteilung. Was uns Umsatz gebracht hat, war eine Bildbandreihe mit historischen Bildern von verschiedenen Städten – „Erfurt, so wie es war“, Düsseldorf, damit fing es natürlich an, Köln und so weiter. Das lief permanent und brachte den Umsatz. Den sichersten Umsatz brachte allerdings das Buch, das den Droste Verlag eigentlich hat entstehen lassen: „Die Feuerzangenbowle“ von Heinrich Spoerl. Das war 1933, und da entstand auch der Verlag. Über die Jahre danach wissen wir nichts. Und ja, das lief dann auch in der Nachkriegszeit weiter – die Feuerzangenbowle war ein Dauerbrenner und brachte den Umsatz. Es gab dann eine Lektorin, die vom S. Fischer Verlag dazu stieß, die hatte, es waren die 68er-Jahre, verrückte Ideen, und die Eigner, die Familie Droste, hat das einfach so genommen, wie es kam – das waren ziemlich verrückte Geschichten. Frau Doktor Siegmund Schulze hieß sie, glaube ich. An eine Anthologie erinnere ich noch, das war die sogenannte „Super Garde“ –

das waren die jungen Literaten, die zum Teil heute noch bekannt sind, Chotjewitz (Anm.: Schriftsteller, Übersetzer, RAF-Anwalt) fällt mir gerade ein, und Brinkmann (Anm.: Rolf Dieter Brinkmann prägte als Pop- und Underground-Lyriker vor allem die erste Hälfte der 1970er-Jahre; er starb 1975.) fällt mir ein. Die hatten mit ihren allerersten Texten in der „Super Garde“ ihren Auftritt, und die Familie Droste hat es, konservativ wie sie war, irgendwie geschluckt. Aber wie gesagt, das waren Experimente.

Michael Schnepf

Wie hat man damals für Bücher konkret Werbung gemacht?

Klaus Bovers

Gute Frage. Wenige Anzeigen – die waren damals schon relativ teuer ... Was haben wir denn gemacht? Wir haben Prospekte gemacht. Wie die verteilt wurden, kann ich mich ehrlich gesagt jetzt nicht mehr so richtig erinnern. Börsenblatt-Anzeigen natürlich, das war klar, das war wohl das meiste. Wir wollten ja in die Buchhandlungen reinkommen – Handelswerbung, das war das Wichtigste.

Michael Schnepf

Ich glaube, Publikumswerbung gab es damals ja noch gar nicht so ausgeprägt, oder?

Klaus Bovers

War im Prinzip noch nicht so richtig erfunden ... Ich hab dann jedenfalls einen Ruf sozusagen nach München bekommen. Meine damalige Frau kriegte eine Anstellung bei Kaiser am Marienplatz, berühmte Buchhandlung, sie war auch Buchhändlerin. Und dann bin ich halt mitgezogen – wenn du nach München gehst, dann ziehe ich halt mit und suche mir einen Verlag. Die erste Bewerbung, die ich dann betrieben habe, war allerdings nicht beim Desch Verlag, sondern beim Molden Verlag. Molden hatte eine kleine Filiale in München, am Nymphenburger Kanal, irgendwo im ersten Stock, Minibüro. (Anm.: Die Münchner Niederlassung des Fritz-Molden-Verlags befand sich in der Stievestraße 9 in München-Neuhausen.) Der Filialleiter war Gert Frederking. Bei dem Vorstellungsgespräch war der große Molden auch dabei, und ich habe mich dann verabschiedet und gesagt, ich meld mich wieder. Hab aber dann Desch vorgezogen und das hat dem Molden überhaupt nicht gefallen – der hat mich die folgenden Jahre in München sehr misstrauisch beäugt. Was hat er gesagt: Wer nicht mit fliegenden Fahnen zu Molden geht, der ist sozusagen irgendwo nicht ganz dicht.

Michael Schnepf

Das Molden-Büro war ein Vertriebsbüro?

Klaus Bovers

Der erste Fuß in München – Vertrieb und Autorenkontakte. Gut, wir wissen, dass das Ende bei Desch etwas tragisch ausgegangen ist – er war ja mal die Lizenznummer eins.

Michael Schnepf

Er hat ja prominente Autorennamen gehabt, Pearl S. Buck ...

Klaus Bovers

... oder Hans Habe ... alle möglichen Leute. Irgendwann kam heraus, dass er das mit den Autorenabrechnungen etwas locker gehandhabt hat, und das war so ein Stolperstein, über den er dann gekippt ist. Fand dann dummerweise auch Käufer für seinen Verlag, die branchenfremd waren und kriminell gestrickt, sag ich jetzt mal, die haben nichts anderes gemacht, als die Rechte zu verramschen und die ganze Kiste auseinanderzunehmen. Wir haben (*Ergänzung: gemeint sind die leitenden Angestellten*), um die Mitarbeiter zu schützen, noch schnell einen Betriebsrat gegründet, damit das Ganze nicht zu schnell auseinanderflog, hat aber dann nichts gebracht. Gelernt habe ich trotzdem einiges bei Desch – wie erkennt man frühzeitig aufziehenden Misserfolg zum Beispiel. Aber ich habe auch gelernt, wie man riesige Lagerbestände von unverkäuflichen Krimis loswird – die nannten sich die „Mitternachtsbücher“ und hatten, glaube ich, eine schwarze Hand auf dem Rücken oder so was. Es lagen bei Ebner in Ulm über eine Million Exemplare, gebunden und ungebunden, angesammelt aus fünf, sechs Jahren. Und ich habe die auf einen Schlag losgebracht. Das ging noch zu der Zeit, da gab es noch die Zentraleinkäufe der Kaufhäuser, Kaufhof, Karstadt, Horten, Hertie. Ein Messetermin, und nach einer knappen Stunde war die Schose gegessen – es war alles weg. Allerdings muss ich sagen, die Herren haben dann später bei mir, egal in welchem Verlag ich war, nie mehr was gekauft. Die hatten davon relativ lange was. Aber gut, das war der Desch.

Michael Schnepf

In welchem Stadium des Desch Verlags sind Sie dann weggegangen?

Klaus Bovers

Kurz vor dem Ende. Ja, kurz bevor dann wirklich zugemacht wurde.

Michael Schnepf

Zugemacht? Keine Insolvenz?

Klaus Bovers

Insolvenz war gar nicht mehr möglich. Also die neuen Eigner haben quasi abgesperrt, und weg. Man kann das irgendwo nachlesen, in irgendwelchen Buchhandelsgeschichten. War nicht schön, aber unumgänglich. Hanser war dann die nächste Station. Mein Vorgänger war Lothar Borowsky, und es fing relativ klein an in der Vertriebsabteilung. Das war sozusagen das erste Mal, dass ich mit wirklich professionellen, bundesweiten Star-Vertretern zu tun hatte – richtig gute Typen. Heinz Zirk in Berlin zum Beispiel, oder Jörg Wallenstein für Hessen und Rheinland-Pfalz – richtige Persönlichkeiten mit einem tollen Marktwissen. Ich habe jetzt kurz noch mal bei Michael Krüger, der zu der Zeit noch Lektor war, in seine Veröffentlichungen reingeschaut und hab da ein Video entdeckt, wo er sich ungeheuer lobend über die Vertretergilde äußert, wie wichtig die waren und was das für tolle Typen zum Teil sind – nicht alle natürlich, und wie wichtig sie sind. Ich glaube, der „Buchmarkt“ hat unter Zittwitz mal eine Serie gebracht, die hieß „Vertreter – Motor der Branche“ – so ganz falsch ist das, glaube ich, nicht.

Michael Schnepf

Es hat in den 60er- und 70er-Jahren einen Wandel gegeben, was die Position und die Wichtigkeit der Verlagsvertreter angeht. Manche sagen, sie waren davor eher Auftragsentgegennehmer, die mehr oder weniger die Bestellungen der Buchhandlungen abgeschrieben und mitgenommen haben. Die wichtige Berater- und Vertrauensposition, die haben sie dann erst später bekommen ...

Klaus Bovers

Naja gut, ich habe es erst ab den 70ern mitgekriegt, da war das allerdings schon so. Die mussten und wollten, und machten das auch mit Begeisterung, sich mit dem Programm identifizieren, und die Vertretersitzungen waren entsprechend kritisch und auch professionell und die hatten was zu sagen. Ich kenne es eigentlich nur aus dieser Ecke. Dass es früher anders war, möglicherweise, ja. Wobei ich mich erinnere, Schrobsdorff hatte einen der beiden Brüder Goldmann – der eine war Verleger, der andere war Vertreter bei C.H.Beck, was natürlich eine Fundgrube und Goldgrube war, juristische Sachen verkaufen. Schrobsdorff hatte eine große Jura-Abteilung mit vielen, vielen Abonnenten in der Düsseldorfer Szene. Und dieser Doktor Goldmann kündigte sich immer schon eine Woche vorher an und fuhr mit Chauffeur auf der Königsallee vor. Also solche Vertreter gab es auch. Und die, die Sie jetzt gerade erwähnt haben, die „Formularmitnehmer“, kenne ich eigentlich nicht. Aber gut, ich kam erst später dazu.

Michael Schnepf

Welche Verlage hatten damals wirklich professionelle Vertreterstrukturen? Sie sagen, von Desch und von Droste haben Sie das nicht so gekannt.

Klaus Bovers

Bei Droste kann ich mich eigentlich gar nicht mehr an Vertreter erinnern. Bei Desch waren ein paar, ja ... sie haben keinen Eindruck hinterlassen ... Sie merken es, mir fällt keiner ein. Bei Hanser war es schon anders.

Michael Schnepf

Wer hatte die Strukturen dort aufgebaut? War das Carl Hanser als Verleger selbst?

Klaus Bovers

Carl Hanser ist als Verleger eigentlich im Tagesgeschäft so gut wie nie aufgetaucht. Einmal im Monat mal, dann gab es eine kleine Konferenz, und dann durften wir ihm die Hand schütteln, und das war's. Er hat es abgegeben an den Herrn Schlotterer, Verlagsleiter. Die große Lektorenschar – die war, glaub ich, das Wichtigste. Wir hatten fünf Lektoren, alles großartige Leute: Fritz Arnold, Jürgen Kolbe, der wurde später Kulturreferent von München, der Eco-Übersetzer – wie heißt er gleich wieder – und dann Michael Krüger natürlich, und ein sehr guter Klassiker-Lektor, wir hatten ja Klassikerausgaben zu betreuen. (Anm.: Der legendäre Eco-Übersetzer war Burghart Kroeber, Hans-Joachim Simm war für die Klassiker zuständig.) Die Konferenzen, wo ich dabei sein durfte, um was zu lernen, beizusteuern und Fragen zu beantworten. Die waren nie unter drei, vier Stunden. Und das Besondere war halt die Raucherei, die vollen Aschenbecher ... zu der Zeit – jeder!

Michael Schnepf

Können Sie sich erinnern, wie damals Werbemaßnahmen bei Hanser ausgesehen haben?

Klaus Bovers

Da gab es natürlich schon Publikumswerbung, da gab es ja auch schon die ersten Buchsammelmagazine, die anklopften und Anzeigen haben wollten. Also wie hießen die denn gerade ...

Michael Schnepf

Die Buchwerbung der Neun hat es damals schon gegeben ...

Klaus Bovers

Ja, die hat es schon gegeben. Und Buchreport glaub ich gab's ... (Anm.: Buchreport war ein Branchenmagazin. Seit 1971 ermittelte es die SPIEGEL-Bestsellerlisten, die den Buchverkauf erheblich beeinflussten.) Wir hatten die Möglichkeit, der Etat war auch da, in der ZEIT, FAZ, Süddeutschen Streifenanzeigen zu schalten. Der Etat war schon ziemlich ordentlich. Man weiß nie, wie Werbung wirkt – ist es ein Streuverlust, haben wir das Geld umsonst ausgegeben oder nicht. Das ist halt bei Werbung generell mal so. Ich hatte dann – als Friedrich Pfäfflin, das war auch noch ein Lektor, ins Literaturarchiv nach Marbach abschwenkte, war die Stelle eines Werbeleiters frei, und die hat man mir dann angeboten, gegen relativ geringen Gehaltsaufschlag. Kostenbewusst waren die Verleger und die entsprechenden Leute auch immer schon. Ich hatte da ungefähr sechs, sieben Leute unter mir. Ich meine, ich habe damals beide Abteilungen relativ gut geführt. Teile in der Geschäftsleitung waren anderer Ansicht – zu locker, zu wenig Druck und so weiter. Und ja, da begann dann sozusagen die Inszenierung der Ablösung und es folgte mir die später sehr berühmt gewordene Vertriebsleiterin – Felicitas Feilhauer nach. Tolle Frau, Vorbild für viele, viele andere Vertriebsleiterinnen in anderen Münchner und sonstigen Verlagen. Man muss sie schätzen! Sie kennen sie?

Michael Schnepf

Ja! Ich habe sie noch aktiv kennengelernt. Ich habe noch eine kleine Geschichte, zu der ich Sie fragen möchte: Es soll Autoren gegeben haben, konkret etwa Horst Bienek, der sehr aktiv mitgesprochen haben soll, wie eigentlich die Werbung auszusehen hat. War das damals häufig so, dass die Autoren ihre eigenen Ideen hatten und gesagt haben, das würde ich mir wünschen, lieber Verlag?

Klaus Bovers

Das muss vor mir gewesen sein, weil an mich sind sie eigentlich nicht so rangetreten. Aber kann ich mir bei Bienek wunderbar vorstellen, das ist schon klar. Also, ich habe Hanser verlassen, das war 1979. Zu der Zeit suchte die Akademische Buchhandlung einen Filialleiter für ihr Antiquariat in der Adalbertstraße, Univiertel, Uni-Publikum, Professoren – also hochkarätige Kundschaft. Das hat mich interessiert, und ich hatte relativ freie Hand, auch beim Antiquariatseinkauf. Private Sammler haben sich bei mir gemeldet. Also ich habe da wieder neue Dinge kennengelernt, und das war eine interessante Zeit.

Michael Schnepf

Das war das gleiche Jahr, in dem Hugendubel am Marienplatz das erste große Buchkaufhaus Deutschlands eröffnet hat, 1979. Können Sie sich noch erinnern, wie das in der Münchner Branche aufgenommen wurde?

Klaus Bovers

Es war Aufruhr, ja natürlich, klar!

Michael Schnepf

Also, es war wirklich Thema. Auch außerhalb des Buchhandels?

Klaus Bovers

Das weiß ich jetzt weniger. Aber der Buchhandel stand jedenfalls ein bissl Kopf, würde ich sagen. Aber es hat sich relativ bald beruhigt, und man hat gesehen, Herr Hugendubel ist ein ehrbarer Kaufmann, der will niemandem an die Wäsche und niemanden fertigmachen. Kaiser hat es natürlich getroffen, direkt gegenüber. Der hat sechs, sieben Jahre später zugemacht. *(Korrektur: Richtig sind dreizehn Jahre bis zur Kaiser-Schließung 1992.)* Hat sich aber relativ gut noch gehalten. Hugendubel war nicht die Ursache für sein Ende, ich glaub, da gab es Nachfolgeprobleme und Ähnliches.

Michael Schnepf

Hat man davon gesprochen: Jetzt werden sich die Spielregeln im Buchhandel ändern und wir müssen alles neu würfeln? Gab es solche Diskussionen und Überlegungen?

Klaus Bovers

Diskussionen: Ja ... Jetzt wird alles anders, und jetzt ist es das Ende der kleinen Buchhandlung. Die gab es natürlich, aber die waren aufgeplustert und unrealistisch zum Teil.

Michael Schnepf

Es war dennoch der Anfang der Diskussion, die teilweise bis heute stattfindet – die Filialisten und die Ketten.

Klaus Bovers

Logisch, klar. Und die haben damals eigentlich begonnen, das war der Anfang ... ich kenne mittlerweile seine Nachfolger. Ich habe mit Heiner Hugendubel relativ gut gekonnt, wir haben uns gemocht und geduzt ...

Michael Schnepf

Wir waren also im Jahr 1979 – Sie haben Hanser verlassen, haben an Felicitas Feilhauer übergeben. War das innerhalb einer koordinierten Übergabezeit?

Klaus Bovers

Es ging relativ flott, ja, es gab Leute bei Hanser, die mich loswerden wollten. Das gibt's, da kann man nichts machen. Das war gut, ich habe dann relativ schnell auch den Kontakt abgebrochen. Wobei der mittlerweile wieder da ist, oder mit Jo Lendle verstehe ich mich ganz gut, dem habe ich neulich eine Mail geschrieben und mich an die Sitzungen und die Raucherei erinnert, das fand er herrlich. Zu Michael Krüger habe ich auch Kontakt.

Michael Schnepf

Haben Sie zu Carl Hanser noch Erinnerungen – auch wenn Sie gesagt haben, dass er relativ selten im Verlag war?

Klaus Bovers

Ein älterer Herr, zurückhaltend und wortkarg, eine Respektsperson, und man hatte mit ihm eigentlich wenig zu tun, eine andere Welt sozusagen. Er hat das irgendwann abgegeben, „lasst die mal machen“ so quasi, aber er hatte schon ein Auge drauf, er wusste, glaube ich, was passierte. Ich denke, er hatte im Verlag seine Zuträger – das gehört sich, wenn einem so ein Verlag gehört, man muss schauen, dass man Bescheid weiß. Das war also nochmal ein Ausflug zurück zu den Wurzeln, die zwar etwas anders verliefen ... aber es war eine interessante Zeit ... Ja, die Akademische Buchhandlung wurde dann irgendwann von der Uni-Buchhandlung Hueber übernommen. Da wurden wir aber nicht mit übernommen, ich wohnte zu der Zeit in Rosenheim, war also Pendler, das war ohnehin nicht das Angenehmste, täglich von Rosenheim nach München zu pendeln ... Und dort gab es das Rosenheimer Verlagshaus. Ich habe mich beworben bei Alfred Förg, der eine eigenwillige Persönlichkeit war. So ein Nebeneinsteiger – er war eigentlich Grafiker von Haus aus, soweit ich weiß, aber mit einem unheimlichen Näschen, Gespür und Kreativität für versteckte Preziosen literarischer Art, von und über bayerische Autoren. Also er hat Dinge ausgegraben und wunderschön gestaltet, nannte die Reihe „Rosenheimer Raritäten“, wurde von den Kollegen durchaus anerkannt. Nur: Einen Vertriebsleiter hatte er nie gehabt – wusste eher nicht, was eine Statistik und eine Umsatzplanung ist. Ich kam dann mit solchen Vorschlägen und dann hat er sich lange überlegt, ob er so jemanden braucht – es brauchte ein paar Anläufe, bis er sagte: Okay, wir versuchen es miteinander. Es hat ihm viel gebracht, weil ich den Laden umsatzmäßig ein bisschen nach vorne gebracht habe, und ihm hat es dann auch gefallen. Wir haben etliche Geschäftsreisen zusammen gemacht, auch nach Wien, fällt mir gerade ein. Wir haben uns ganz gut vertraut. Was ihm nicht mit allen gelungen ist, er war, wie gesagt, ein bisschen eigenwillig. Er lernte von mir den Nutzen von Statistiken, Umsatzplanung, und er lernte, wie man bundesweit zum Beispiel eine Verkaufsaktion zu einem bestimmten Thema aufzieht: Das war bis dato noch so ein Randthema im Programm: Handarbeitsbücher. Dabei waren es die Jahre, wo überall in München in den U- und S-Bahnen die Leute saßen und strickten. Im Bundestag hat man auch welche gesehen, als die Grünen einzogen, saßen die dort und haben gestrickt. Also es war ein In-Thema, ein Hype, und mir ist es gelungen, bundesweit circa 100 Schaufenster zu besetzen. Das war ein Kracher, so was hatte er vorher noch nicht erlebt.

Michael Schnepf

Wie haben Sie das erreicht?

Klaus Bovers

Ein bisschen um ihn herum – ich wollte ihn wenig um Erlaubnis fragen, weil das war immer schwierig. Ich habe einfach ein paar Dinge gemacht, ihn vor vollendete Tatsachen gestellt. Die Aktion hieß „Geben Sie uns keinen Korb, lassen Sie sich einen schenken“, und das war ein geflochtener Handarbeitskorb, von dem ich irgendwo in Ungarn, glaube ich, 120 Stück bestellt habe. Die kamen dann in einem Waggon in Rosenheim am Güterbahnhof an, und Herr Förg wusste immer noch nichts von der Aktion. Also, ein bisschen unheimlich war uns das schon, aber als es dann lief, hat er es sozusagen nachträglich abgesegnet. Dieser Handarbeitskorb war der Blickfang für die Schaufenster und das hat funktioniert.

Michael Schnepf

Das wurde über die Vertreter an den Handel kommuniziert.

Klaus Bovers

Ja, Vertreter, Vertriebsleitung, auf der Messe noch ... War eine gute Geschichte! Ja, das war Rosenheimer. Also für den Provinzler, als der der Verlag von den Kollegen gesehen wurde, war das doch ein Erfolg. Und ich sehe noch jetzt die größeren Verleger beim Rosenheimer Messestand vorbeiflanieren: „Ach, das ist der komische Exot.“

Michael Schnepf

Wie war in den 70er- und 80er-Jahren die Stimmung in der Verlagsszene? München war in den 70er-Jahren sowieso das Zentrum, Schwabing mit all den Verlagen, die dort beheimatet waren, im Besonderen. Wo hat man sich damals getroffen? Wie hat man miteinander gesprochen? War da ein starkes Wettbewerbsdenken?

Klaus Bovers

Ja, es gab schon so was wie Netzwerke. Ich erinnere mich an den relativ berühmten Stammtisch im Max Emanuel Bräu in Schwabing, wo praktisch jeder, der in München im Verlagswesen oder im Buchhandel was zu sagen hatte, irgendwie Mitglied war – nicht offiziell, so was gab es nicht, es gab auch keine Vereinsstruktur, es war einfach nur der Stammtisch. Ja, also da war der Werbeleiter von Hugendubel, ein paar Abteilungsleiter tauchten auch dort auf. Es war eigentlich die gesamte Branche, die sich da traf, einmal im Monat. Es gab einen Leiter, der sich diesen Posten gerne ans Revers geheftet hat, Herr Unverhau von der Akademischen Buchhandlung. Er bestimmte nicht, aber er nahm neue Leute auf, mit Wohlwollen, und stellte sie vor, mehr war da an Struktur aber nicht.

Michael Schnepf

Also keine Themen, wo man Vorträge gehalten hat, sondern eher ein informeller Austausch.

Klaus Bovers

Informell, lustig und spöttisch – wie immer natürlich.

Michael Schnepf

Wie lange hat es das gegeben?

Klaus Bovers

Solange Herr Unverhau aktiv war, also ich glaube so bis Anfang der 90er ... Gut, das war dann mein Ausflug wieder zurück in die Provinz. München hat mich dann doch noch mal gesehen, wieder als Pendler. Ich bin bei Copress gelandet, das ist ein kleiner Sportbuchverlag, der zum Münchner Druckhaus gehörte und von den Chefs dort so als Hobby betrieben wurde, war irgendwann von jemandem übriggeblieben, und sie sagten, naja, wir machen den halt noch weiter – verlegen Fußball-Jahrbücher, „Kicker-Jahrbuch“ hieß es, in Zusammenarbeit mit der Zeitschrift Kicker in Nürnberg, Eishockey-Jahrbücher und ähnliche Geschichten. Das Schöne dran war, das waren glaube ich fünf Leute und ich durfte als Vertriebsleiter ein bisschen beim Programm mitmischen, ohne dass mir da jemand reinpfuschte. Ich hatte also Ideen einzubringen, und so sind auf die Weise Bücher über Fankultur entstanden und ähnliche Reizthemen zum Teil. Die waren relativ erfolgreich und es hat Spaß gemacht. Es schaute keiner so richtig drauf: Bringt das jetzt echt Umsatz oder nicht ... mach halt mal, wenn es dir Spaß macht. Also relativ lockere Handhabung des Ganzen. Copress wurde dann irgendwann abgestoßen. Der Herr Müller, so einer von den Müller-Brüdern, Drucker, hatte keine Lust mehr und hat es dann Bruckmann angeboten – gibt es heute glaube ich noch, als Imprint. Da sollten sich dann die wenigen Hansln, die da den Verlag machten, bei ihnen neu bewerben, was natürlich irgendwie eine Unverschämtheit war. Und da habe ich gedacht, das machst du nicht – das war der Beginn, sozusagen der Initialschuss: Ich war in der Zeit verunsichert, den Job hatte ich nicht mehr und einen neuen hatte ich auch noch nicht – Arbeitslosenunterstützung, ich weiß es nicht mehr, jedenfalls keine schöne Zeit. Meine Partnerin sagte dann irgendwann: Du hast doch mal gesagt, was deine Vertreter machen, könntest du auch, wenn nicht sogar besser. Das war wahrscheinlich schon eine Phase, wo ich kritisch auf Vertreter geschaut habe. Ich sagte: „Eigentlich hast Du recht“. Und ich hab dann einen kleinen Überbrückungskredit vom Staat bekommen, Gründerhilfe oder so was Ähnliches, ein paar tausend D-Mark, und hab dann Verlage gesucht. Das fing relativ klein an, und ich dachte, na, hoffentlich wird das was. Und da lief mir dann einer aus der Stammtischzeit, aus dem Stammtischnetzwerk, über den Weg: Thomas Kniffler, Verlagsleiter bei Hugendubel, kennt glaube ich jeder. Der größte Buchhändler Deutschlands, weil er über zwei Meter groß war. Kniffler sagte dann – es war auf der Spielwarenmesse in Nürnberg, wo ich Verlage suchte – „Was machst Du denn hier? Ich hab was für Dich: Bei mir hört gerade der wichtigste Vertreter auf, Herr Triebel“. Der hatte eine Tasche, wie man so sagt, also ein Verlagsangebot – da gehörte Hugendubel dazu, Eugen Diederichs, Paul Haupt in Bern, Pendo in Zürich, lauter ehrenwerte Häuser, AT in Aarau glaube ich auch noch. Und die konnte ich sozusagen „erben“, ohne einen Pfennig Ablöse dafür zu zahlen. Also Riesenglück, und nach einem halben Jahr mit diesen Verlagen war ich sozusagen gesattelt, es war ein toller Einstieg. Hugendubel war dann später Teil der Strasser-Gruppe ...

Michael Schnepf

Das mit der Ablöse habe ich noch nie gehört. Wie lief das? Wieviel hat man wem gezahlt? Dem alten Vertreter, der in Pension gegangen ist?

Klaus Bovers

Das war eine Sache, die ich nur gehört habe, Gott sei Dank, nie selber erlebt, dass so was üblich war – wenn Vertreter aufhören oder wechseln, dass sie ihre Tasche an Kollegen weitergeben und sich dafür zahlen lassen. Keine Ahnung, was da so üblich war, ich habe es Gott sei Dank so gekriegt. Der liebe Herr Triebel, dem war's wurscht, der ging in Pension. Vielen Dank! Da begann also die Vertreterzeit.

Michael Schnepf

Das war ja auch wieder ein wichtiges Jahr – das Jahr des Mauerfalls. 1989 war ja ein wahnsinniger Umbruch in der Buchbranche: Was passiert mit den Verlagen, was passiert mit den Buchhandlungen?

Klaus Bovers

Also, einer meiner ersten Kleinverlage – Gott, wie hieß er denn – Herr Hanke in München, der irgendwie den Christian-Kaiser-Verlag ...

Michael Schnepf

Sie meinen den Neuen Kaiser Verlag aus Klagenfurt? (Anm.: Der 1978 gegründete Neue Kaiser Verlag in Klagenfurt war auf Lizenz- und Massenauflagen spezialisiert. Seine verlegerische Tätigkeit lief zwischen 2005 und 2008 aus. Heino Hanke war Buchhändler und Verlagsrepräsentant, der nach der deutschen Wiedervereinigung Hoffmann & Campe, Gräfe & Unzer, Franz Schneider und den Neuen Kaiser Verlag in den neuen Bundesländern vertrat.)

Klaus Bovers

Ja, genau. Herr Hanke war einer dieser Goldgräber, die sofort in die neuen Bundesländer gereist sind und dort Geschäfte gemacht haben, über die ich eigentlich lieber nichts wissen möchte. Die waren nicht alle so wahnsinnig anständig, wie wir da so hereingebrochen sind, und es waren viele Bücher da. Da war schon richtig was los, ist klar. Es kamen dann auch, in der beginnenden Hugendubel-Zeit, Kollegen aus den neuen Bundesländern zu mir, die bei mir sozusagen lernen sollten, wie man im Westen so was macht. Sie sollten und durften mitreisen. Ich erinnere mich noch ganz gut dran, die durften eine Woche bei mir im Auto mitfahren und haben geschaut, wie man verkauft – Mund und Nase aufgesperrt. War eigentlich auch nicht so richtig anständig, aber die waren zum Teil wunderbar und wirklich gut, weil sie irgendwie frisch waren. Bei Vertretern kommt es immer auf die Person an.

Michael Schnepf

Wie war die Grundstimmung in der Buchbranche, wenn Sie sich zurückerinnern? War die eher hoffnungsvoll: Da kommen jetzt neue Märkte, neue Verlage! Oder war da eher eine Unsicherheit, was passieren wird?

Klaus Bovers

Nein, nein, nein, das war so eine richtige Goldgräberstimmung schon. Jeder rechnete sich was aus ...

Michael Schnepf

Man wollte vielleicht Verlage übernehmen oder wusste, man bekommt Zugang zu den Buchhandlungen in den neuen Bundesländern.

Klaus Bovers

Richtig. Christine Paxmann, die Sie ja auch kennen, hat mir das auch erzählt. Sie hat damals ein paar kleine Verlage gekauft – Verlag für die Frau und Altberliner, und noch ein dritter, glaube ich. Die habe ich auch zum Teil vertreten, daher kennen wir uns ja, die Christine und ich. Ja, ja, also das war schon für viele ein Ansporn, in die Richtung was zu machen. Sie hat es nachher bereut, aber das hat andere Gründe ...

Michael Schnepf

Sie sind erst 1989 selbstständiger Vertragsvertreter geworden, aber Sie kannten die Arbeit der Verlagsvertreter ja vorher schon. Daher meine Frage: Hat sich die Arbeit eines Vertreters durch die Wiedervereinigung geändert?

Klaus Bovers

Eigentlich nicht. Die haben das Modell übernommen, das ihnen angeboten wurde ...

Michael Schnepf

Es wurde das ehemalige westdeutsche Modell für alle Bundesländer übernommen?

Klaus Bovers

Die lernten das relativ rasch. Es waren ja auch, ich würde fast sagen, zu 80 Prozent noch freie Vertreter. Das heißt: Verkauf auf Provisionsbasis, die unterschiedlich gehandhabt wurde, kommt drauf an, was man für einen Vertrag und welches Verlagsgebiet man hatte. Das ist heute anders, heute haben wir vielleicht noch 40, 50 Prozent freie, der Rest sind Angestellte, wenn es überhaupt so viel ist. Aber zu der Zeit, wie gesagt, waren Vertreter gern gesehen, auch Kollegen von drüben, und die kannten ihren Markt und waren relativ schnell drin in der Materie. Wir haben ihnen natürlich geholfen ... unter Vertretern. Wie viele gibt es in Deutschland heute, vielleicht 300, 350 maximal – das ist ja ein kleiner Klüngel im Grunde, der sich kennt, mag, keine Konkurrenz untereinander ist. Etwas Kollegiales gibt es eigentlich nicht im Buchhandel, diese Schicht, sag ich jetzt mal. Das ist heute noch so. Ich habe noch jetzt Kontakt zu ein paar Leuten, von denen ich meine Informationen herbekomme, was heute los ist draußen.

Michael Schnepf

Und wie war das mit den Verlagsauslieferungen 1989 – gab es da eine Marktveränderung oder spezielle Erwartungen?

Klaus Bovers

Wir hatten immer noch die VVA, die ständig wuchs, wir hatten Libri, die KNV-Ecke, heute Zeitfracht glaube ich heißt das. Die haben sich, wie sie eben sind, flexibel und mit offenen Augen unterwegs, angepasst, und das können sie ja immer noch ganz gut. Ohne den Zwischenbuchhandel sähe der Buchhandel anders aus, ist übrigens die einzige Branchenecke, die ich nicht bespielt habe. Ganz, ganz wichtiges Ding, was nach außen eigentlich nie publik wird.

Michael Schnepf

Wurde irgendetwas aus den DDR-Zeiten übernommen in der Auslieferungs-, Vertreter-, Distributionsbranche? Oder konnte man sich da Ihrer Meinung nach gar nichts anschauen?

Klaus Bovers

Ne, also da erinnere ich mich an gar nichts, die haben das voll übernommen. Auch die DDR-Verlage, die ich dann kennengelernt habe. Und ich glaube, sie sind gut damit gefahren.

Michael Schnepf

Wir kommen schön langsam in die 1990er-Jahre und damit zu jener Zeit, in der Sie eng mit der Verlagsgruppe rund um Christian Strasser zusammengearbeitet haben. Das war ja auch eine Zeit großer verlegerischer Ambitionen, zahlreicher Übernahmen und einer zunehmenden Konzentration der Branche. Christian Strasser hat ein Beispiel dafür gegeben. Wie haben Sie diese Jahre erlebt?

Klaus Bovers

Christian Strasser war eine interessante Begegnung. Er war, und ist es immer noch, relativ umtriebig und kann es nicht lassen, weiter mit Büchern zu hantieren. Also, das Verlagshaus Goethestraße, wo der Hugendubel-Verlag zum Teil noch sein eigenes Programm gemacht hat, war vertrieblich in der Goethestraße integriert.

Michael Schnepf

So sind Sie auch zu Christian Strasser gekommen?

Klaus Bovers

Ja, ich wurde quasi mit hineingenommen. War dann doch immer wieder, auch mit den anderen Verlagen, die Strasser zu bieten hatte, relativ bei den Top-Ein-Zwei-Umsatzvertretern. Das hatte mit Bayern zu tun, Bayern war und ist ein knackiges Vertretergebiet, muss man einfach so sagen. Wobei das mit der Zeit kleiner wurde, das heißt: Christian Strasser hat umorganisiert, hat kleinere Aufteilungen gemacht. Mein erstes Bayerngebiet war komplett Bayern, bis rauf nach Aschaffenburg, bis nach Neu-Ulm, Oberpfalz, Niederbayern, bayerisches Allgäu – also ein relativ großes Gebiet, mit auch Phasen, wo ich wochenlang unterwegs war, von Wochenende zu Wochenende. Ganz zum Schluss, als Christian Strasser dann übernommen wurde, da wurde es dann noch kleiner und intensiver. Ich muss direkt überlegen – das Verlagshaus Goethestraße wurde ja dann übernommen von ...

Michael Schnepf

... Springer. Das war 1998 – aber so weit sind wir ja noch gar nicht, wir sind bei den großen Erfolgswahren in der Goethestraße. Was hat denn Christian Strasser ausgemacht als Unternehmer? Er war, wie Sie vorhin gesagt haben, ein besonderer Mensch mit einer besonderen Ausstrahlung. Und er hat viele Verlage gekauft und eine große Gruppe zusammengestellt – da muss er ja Visionen und Perspektiven gehabt haben, die man auch seiner Mannschaft kommunizieren muss. Wie haben Sie ihn da wahrgenommen?

Klaus Bovers

Gute Frage. Relativ kritisch, würde ich jetzt mal sagen, weil er zum Teil Visionen hatte und Dinge angefangen hat, wo er unglaublich überzeugt war. Zum Beispiel eine Reihe mit Geschenkbüchern für jeden Tag, also für jeden Tag ein Buch. 365 verschiedene kleine Titelchen, Geschenkbüchlein. Die Vertreter hatten dann relativ schnell einen Reihentitel dafür: „Bücher, die Sie sich schenken können“, hießen sie. Also er hätte es lieber sein lassen ... so waren die Vertreter. Ich finde es toll, wenn Leute Initiativen haben und loslegen, aber ich glaube, bei ihm fehlte manchmal ein bisschen die Beschränkung auf die Realität. Er ist manchmal übers Ziel hinausgeschossen.

Michael Schnepf

Wann haben Sie das bemerkt?

Klaus Bovers

Das Beispiel mit den Geschenkbüchern war die Bestätigung dessen, was man sich schon so gedacht hatte: Lieber Christian, mach's lieber eine Nummer kleiner. Das war so unsere Meinung ...

Michael Schnepf

Mit „uns“ meinen Sie die Vertreter? Von denen hatten alle die gleiche Meinung gehört: Das funktioniert so nicht super ...

Klaus Bovers

Du bist gut und hast tolle Sachen, aber immer wieder daneben oder drüber hinaus. Naja, wir wissen ja, wie es weiterging und ausging.

Michael Schnepf

Aber in dieser Zeit, also noch bevor Axel Springer eingestiegen ist, hatten Sie ja noch zwei österreichische Verlage in der Tasche: Brandstätter und Deuticke. Haben Sie da einen Unterschied in der Arbeit wahrgenommen? Wurden Vertreterunterlagen, Vorschauen, überall gleich professionell aufbereitet?

Klaus Bovers

Ja, das sehe ich schon so, da habe ich überhaupt keinen Unterschied gesehen. Deuticke brachte ja den ersten Daniel Kehlmann heraus. „Beerholms Vorstellung“ hieß es, tolles Buch. Und ich hab die größte Anzahl beim Start verkauft, und da bin ich heute noch stolz drauf. Ich hatte schon auch einen Blick da-

für, weil das Programm bei Strasser ja Sachbuch-geprägt war, viel Esoterik, alles Mögliche, Politik und so weiter. Aber ich hatte schon auch ein Händchen und ein Auge auf gute belletristische Sachen. Also ich habe schon gesehen, das ist was Besonderes, Kehlmann war einfach was Besonderes.

Michael Schnepf

War Christian Strasser da ein bisschen eifersüchtig auf Erfolge, die Sie mit anderen Verlagen hatten? Wollte er Sie am liebsten als Exklusivvertreter haben?

Klaus Bovers

Das war nicht möglich, ich war ja freier Vertreter, und da habe ich großen Wert drauf gelegt. Mit seinem Kollegen in Österreich, Christian Brandstätter, kam er gut aus, die zwei haben sich super verstanden – was Brandstätter über ihn gedacht hat, weiß ich nicht ... keine Ahnung! Die Deuticke Damen, das war ein Dreiergespann, die waren relativ schnell wieder verschwunden ... nach zwei Programmen oder so waren sie nicht mehr dabei ...

Michael Schnepf

1998 ist dann Axel Springer eingestiegen bei der Goethestraße und hat eine neue Vision mit eingebracht, nämlich dass die Goethestraße als dritte Kraft neben Bertelsmann und Holtzbrinck etabliert werden sollte. Solche Pläne gab es also – die sind aber mehr oder weniger gescheitert.

Klaus Bovers

Ja, ziemlich schnell.

Michael Schnepf

Warum?

Klaus Bovers

Die anderen waren zu stark, und er war, glaube ich, nicht Realist genug, so sehe ich das. Ich glaube, das ist zu viel Ehrgeiz gewesen, würde ich jetzt mal sagen.

Michael Schnepf

Lag die Schwäche im Programm oder in der Struktur, im Vertrieb?

Klaus Bovers

Als Vertreter war ich ja relativ draußen aus dem Verlag, was sich innerhalb abgespielt hat, vor allen Dingen natürlich auf dem finanziellen und kostenmäßigen Gebiet, da hatte ich überhaupt keinen Einblick. Ich glaub, da war relativ schnell Schluss, weil Springer musste ja erst mal investieren, und da sind die Herrschaften streng, die wollen relativ schnell Ergebnisse sehen, oder zumindest eine Perspektive. Und ich glaube, daran hat es gemangelt, fürchte ich ...

Michael Schnepf
Ungeduld seitens Springer?

Klaus Bovers
Ja, zu wenig, zu langsam. Es war ja doch, wie lange hat es gedauert, die Springer-Geschichte, drei Jahre so was?

Michael Schnepf
Fünf Jahre. 2003 war dann der Ausstieg, und mehr oder weniger ist es dadurch auch endgültig zu Fall gekommen, muss man fast sagen.

Klaus Bovers
Das kann man so sagen. Also die Vertreter wurden komplett gekündigt. Ich, als ehemaliger Vertriebsleiter, habe ja früher Verträge mit Vertretern gemacht, wusste auf was es ankam und hatte einen klasse Vertrag. Bei Kündigung durch den Verlag: Abfindung in Höhe einer Jahresprovision. Das war schnucklig, gut, das meiste hat die Steuer gefressen ... Aber würde ich mal sagen: Ein Teil meiner Altersvorsorge ist da entstanden.

Michael Schnepf
Ist in der Branche etwas geblieben von diesem „Experiment“ – das Wort ist wahrscheinlich jetzt übertrieben –, aber von dieser Vision Christian Strassers, Verlage zu verbinden, zu vereinen, dann später auch diese dritte Kraft zu werden?

Klaus Bovers
Gute Frage. Ich weiß nicht, ob es noch jemand versucht hat in der Richtung, ich wüsste jetzt nichts.

Michael Schnepf
Heute könnte man sagen, Daniel Kampa vielleicht?

Klaus Bovers
Das ist richtig, das stimmt, aber die machen das, glaube ich, relativ vernünftig, solide.

Michael Schnepf
Aber gut, wir wollen ja nicht so weit ins 21. Jahrhundert hinein, unser Fokus liegt ja vor der Jahrtausendwende. Und da gibt es noch etwas anderes, was Sie gemacht haben, und eine andere Seite der Branche, die Sie kennengelernt haben: Sie waren Vertrauensmann des Sozialwerks des Deutschen Buchhandels für Bayern, ab 1995.

Klaus Bovers
Habe ich geerbt von einem Vorgänger, der aufgehört hat, ich weiß gar nicht mehr, wer es war. Das war eine Sache, die mir viel Spaß gemacht hat. Es ist klar, Vertreter haben natürlich den Blick in den Buch-

handel, in die individuellen Schwierigkeiten, Möglichkeiten. Die kennen viele Personen, wissen, dem geht es schlecht, da ist was faul. Deswegen sind die Vertreter als Vertrauensleute natürlich von Wert, ich glaub, es gibt keine besseren. Es war relativ schnell, dass ich dem einen oder anderen hab helfen können, und einmal im Jahr traf man sich auf der Messe zur Konferenz. Man konnte allerdings auch zwischendurch, wenn irgendwas akut war, vorstellig werden und sagen, ich weiß da was, könnt ihr mal überlegen, ob wir da nicht was machen können, was weiß ich, 300 Euro im Monat zusätzlich, weil dies und dies liegt vor ...

Michael Schnepf

Was waren die konkreten Probleme und Anforderungen?

Klaus Bovers

Mein größter Fall, sag ich jetzt mal, war die Buchhandlung Kaiser – dort wurde ja komplett gekündigt, die ganze Mannschaft. Ich weiß gar nicht mehr, wer das übernommen hat, die genauen Hintergründe weiß ich nicht mehr, es war jedenfalls ein Skandälchen, arbeitsrechtlich sowieso sehr schwierig alles. *(Ergänzung: Es geht um die Buchhandlung Christian Kaiser im Rathaus am Marienplatz, die im September 1992 nach einem Vergleichsverfahren, zahlungsunfähig, schließen musste. Die Begleitumstände waren für die Angestellten, die z.T. bereits ihre Gehälter nicht mehr bekommen hatten, äußerst belastend.)* Es saßen jedenfalls plötzlich, naja, gut, 20 Leute auf der Straße, und da dachte ich, jetzt als Bayern-Vertrauensmann, das ist jetzt deine Chance, jetzt kannst du mal auf den Putz hauen. Und hab ne Aktion gemacht über das Börsenblatt, eine Sammlung veranstaltet, es kam also richtig was zusammen, weil das Sozialwerk hat ja auch seine Grenzen. Es gab Leute, die plötzlich ihre Miete nicht mehr zahlen konnten, weil sie gekündigt wurden, es gab nichts mehr, es war so eine ganz abrupte, üble Angelegenheit. Ich meine, dass ich da doch ein bisschen was bewegen konnte, sie sind im Prinzip alle irgendwo wieder untergekommen, die Kollegen, aber sie hatten eine schwierige Zeit zu überwinden, und so was macht dann Spaß, wenn man da etwas helfen kann.

Michael Schnepf

Das ist auch eine wichtige Arbeit. Aber haben Sie Probleme identifiziert, die Sie speziell auf die Branche beziehen würden oder zuordnen könnten?

Klaus Bovers

Es waren Alltagssachen – Krankheit, Alter, Partner gestorben ... was weiß ich ... finanzielle Sorgen halt, die man abfedern konnte.

Michael Schnepf

Das hat Ihnen also keinen neuen Blick auf die Branche ermöglicht ...

Klaus Bovers

Nein, ich wusste, das sind ja meine Leute, ich kannte sie ja.

Michael Schnepf

Und Sie wussten: In der Buchbranche wird man nicht unbedingt reich ...

Klaus Bovers

Das ist richtig. Wie heißt der Spruch: Wie kann man im Buchhandel ein kleines Vermögen machen? Indem man ein Großes einsetzt!

Michael Schnepf

Jetzt kurz ins neue Jahrhundert – da haben Sie zunächst einen Buchversand aufgebaut, später die Literaturagentur gegründet und sind auch als Autor tätig. Es sind also wieder neue Perspektiven hinzugekommen. Sie haben den Buchhandel, die ganze Buchbranche, aus ganz unterschiedlichen Blickwinkeln erlebt. Hat es Phasen gegeben, in denen Sie von der Branche enttäuscht waren, den Kopf geschüttelt haben oder sich über Entwicklungen geärgert haben?

Klaus Bovers

Ehrlich gesagt: eher das Gegenteil. Also jetzt, zum Beispiel die letzten Jahre, wo ich das ja mehr oder weniger von außen betrachte, freue ich mich über jede kleine Neugründung, die es gibt – und die gibt es ja wirklich, immer wieder mutige, meistens sind es Frauen, Buchhändlerinnen, die was Neues aufziehen. Gut, andere verschwinden oder werden geschluckt, werden Teil einer Kette, gibt's alles, aber nein, ich bin eigentlich, je länger ich in der Branche bin, desto mehr freue ich mich, dass ich in der Branche bin, sag ich jetzt mal so. Nee, enttäuscht ... wüsste ich nicht.

Michael Schnepf

Die Konzentrationsentwicklungen ab den Neunzigern waren schon ein großer Bruch, würde ich behaupten, genauso wie die Digitalisierung.

Klaus Bovers

Ja gut, aber das waren Dinge, die irgendwie von Notwendigkeiten geprägt waren – und die Branche ist für mich immer noch eine sehr resiliente, tüchtige und wache Angelegenheit.

Michael Schnepf

Gibt es noch Themen, die Ihnen am Herzen liegen?

Klaus Bovers

Ja, so ein Kernthema – Vertreterkonferenzen, Vorschauen, haben wir noch gar nicht beackert. Vertreterkonferenzen kannte ich aus der eigenen Verlagspraxis, habe sie selber zweimal im Jahr jeweils organisieren müssen, und Vorschauen – das war in meiner Anfangszeit das wichtigste Werkzeug für Handel und Werbung.

Michael Schnepf

Aber auch bei den Konferenzen war eine Veränderung zu merken – da waren die Vertreter früher sehr

präsent und selbstbewusst, was Mitsprache bei Covergestaltung und ähnliches anging.

Klaus Bovers

Richtig! Und sie waren auch wichtig, das ist glaube ich eine der Hauptrollen von Vertretern, so wie ich sie verstehe.

Michael Schnepf

War das in Strasser-Zeiten noch genauso?

Klaus Bovers

Ja, ja, das wollte er, die Vertreterkonferenz dauerte dort eine Woche, weil wir hatten ja etliche Verlage, und das war ihm schon wichtig. Da hat er auch die Vertreter machen lassen, reden lassen, Sachen rausgelockt und seinen Lektoren hingerieben: „Da seht ihr mal.“

Michael Schnepf

War das in den 90er-Jahren, also rund zwei Jahrzehnte später, in dieser Hinsicht mit Ihrer Zeit bei Hanser vergleichbar?

Klaus Bovers

Es wurde intensiver, ich glaube, es ist intensiver geworden.

Michael Schnepf

Wurden die Vorschauen und Vertreterunterlagen in dieser Zeit professioneller? Ich hab von Vertretern aus den 70er-Jahren gehört, dass es damals teilweise schon unprofessionelle Vorschauen gegeben hat, und man musste ein bisschen Druck machen und sagen: Wir brauchen gute Informationen, wir brauchen gute Unterlagen als Vertreter.

Klaus Bovers

Es gab schon schwächelnde Geschichten und Dinge, die man eigentlich so nicht machen sollte. Mittlerweile weiß man, wie sowas aussehen muss, wo die wichtigen Informationen platziert sein müssen, auf der DIN-A4-Seite oder auf der Doppelseite, das ist Standard geworden, und da rüttelt auch keiner mehr.

Michael Schnepf

Ist dieser Standard entwickelt worden in den 70er-Jahren?

Klaus Bovers

Ja, würde ich schon sagen.

Michael Schnepf

Davor haben Sie die Vorschauen als Lehrling in der Buchhandlung gesehen ...

Klaus Bovers

Ich war allerdings beim Einkauf nicht dabei, als ich in der Lehre war. Das machten andere. Die Vorschauen gab es geordnet in irgendwelchen Ordnern, wer was wissen wollte, musste dann drin blättern gehen. Aber darüber habe ich mir keine Gedanken gemacht, das war jenseits.

Michael Schnepf

Nun zu den Buchmessen, ein schönes Thema!

Klaus Bovers

Absolut! Ich habe irgendwann zurückgerechnet, wie viele Messen ich besucht habe, inklusive Lehrzeit, die durften ja dann auch mal am Wochenende nach Frankfurt – es waren 40. Das ist schon eine ganz schöne Zahl, kurze Unterbrechung, wo ich zwei Jahre, glaube ich, bei der Bundeswehr oder so war. 40 Messen. Die letzten waren dann als Vertreter für Rosenheimer, da hatte ich dann einen einzigen Kundentermin, aber einen ganz wichtigen: Die Passauer Neue Presse hatte so eine Art Buchversand über ihre Zeitung und kaufte ganz bestimmte Titel ein, die aber in dreistelliger Anzahl. Dieser Termin, es war eine Stunde mit der Frau Sowieso, brachte mich zur Messe, was anderes wollte ich eigentlich gar nicht, damit war der Aufenthalt auch finanziert. Das waren so die letzten Besuche ...

Michael Schnepf

Bei der Goethestraße gab es dann gar keine Messebesuche mehr?

Klaus Bovers

Doch, doch, für die Goethestraße war ich natürlich als Vertreter, klar, das war wichtig.

Michael Schnepf

Das heißt, Sie haben Bestellaufträge geschrieben auf der Messe. Wann haben Sie eigentlich Ihren ersten Auftrag geschrieben, wann den letzten?

Klaus Bovers

Einer von den letzten war wahrscheinlich die Passauer Neue Presse, irgendwann ist diese Abteilung eingestellt worden. Der erste Auftrag muss irgendwie bei Droste gewesen sein, würde ich mal annehmen. 40 Jahre oder so liegen dazwischen.

Michael Schnepf

Wie würden Sie die Stimmungsveränderung auf der Messe beschreiben in diesen 40 Jahren?

Klaus Bovers

Es ist mehr geworden, es ist voller geworden und ein bissl anstrengender, kann natürlich auch mit dem Alter zusammenhängen. Es gab da mal so eine Phase, die 68er, da kursierten die Haschkekse, das war dann schon eine ganz spezielle Stimmung, die war aber auch schnell wieder vorbei, und im Grunde war es immer das Gleiche, würde ich sagen: gute Stimmung! Und: Wie geht's dir? Was machen die Umsät-

ze? Die Wichtigkeit der Messen für Buchhandelsaufträge war früher größer, das hat sich ja dann zeitweise ... Also ganz zum Schluss war die Messe dazu da, um präsent zu sein, um sich zu zeigen. Die Kosten wuchsen, die Stände wurden kleiner, wenn es vernünftige Verlage waren. Ich weiß nicht, wo die Bedeutung liegt, ich glaube, sie liegt nicht mehr in den Handelsumsätzen, sondern einfach in der Verkaufs-Darstellung. Jahrmarkt der Eitelkeiten halt. Hat sich insofern also schon gewandelt.

Michael Schnepf

Welche Menschen und Persönlichkeiten haben Sie in Ihrer Laufbahn kennengelernt, von denen Sie sagen würden: Die waren prägend für mich!

Klaus Bovers

Ja, Christian Strasser kann man ruhig nennen, Thomas Kniffler, der war wichtig für mich, Michael Krüger, klar. Naja, ein großer Kollege, der jetzt noch als Freier ziemlich erfolgreich unterwegs ist, ist Michael Dolles. Der diesen Wandel bei den Verlagen, auf Angestellten-Vertreter zu setzen, wirklich überzeugend etwas entgegensetzen kann. Er hat eine Mannschaft, die eigentlich aus Frauen besteht, eine ist seine Tochter, die mitmacht, also ein ganz überzeugter Überzeugungstäter im Buchgewerbe-Verkauf. Hat natürlich eine Riesentasche und verteilt die auf seine Mannschaft recht geschickt. Für mich ist das ein Vorbild, und der wird es mit Sicherheit noch die nächsten zehn Jahre machen.

Michael Schnepf

Abgesehen von ihm waren es drei Persönlichkeiten aus Verlagen, die Sie jetzt genannt haben: Christian Strasser, Thomas Kniffler und Michael Krüger. Gibt es auch Buchhändler, von denen Sie sagen würden: Von dem habe ich viel gelernt?

Klaus Bovers

Weniger. Aber als angenehme Person der Heinrich Hugendubel natürlich. Und jetzt seine beiden Kinder, die Geschwister halte ich für ein großartiges Unternehmerpärchen. Ich kenne sie persönlich nur relativ flüchtig. Naja, das sind sie im Grunde. Buchhändler ... Oh Gott, da gibt es viele.

Michael Schnepf

Ihr Lehrherr wird wahrscheinlich auch noch eine gewisse prägende Rolle gespielt haben?

Klaus Bovers

Selbstverständlich! Gott Vater!

Michael Schnepf

Dann bedanke ich mich herzlich für das Gespräch.

Klaus Bovers

Sehr gerne.

Das Transkript wurde redaktionell bearbeitet, syntaktisch geglättet, geringfügig gekürzt, ohne den Aussagegehalt zu verändern, sowie mit Anmerkungen versehen. Es wurde von der interviewten Person überprüft und autorisiert; ihre Ergänzungen sind kursiv gekennzeichnet. Die Freigabe erfolgte am 28.07.2026.

Dieses Projekt wurde im 2. Halbjahr 2026 gefördert durch

