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 Literaturgeschichtsschreibung. 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.

10. Juli 2026

Gespräch mit dem Buchhandelsmanager und Verbandspräsidenten Gerald Schantin (geb. 1953)

Transkript

Michael Schnepf

Heute ist der 10. Juli 2026 und ich treffe Kommerzialrat Gerald Schantin in seinem Haus im Ausseerland. Hier wohnt er heute und hier hat auch sein Buchhandelsleben begonnen. Geboren wurde er 1953 in Graz, nach einer Ausbildung zum Industriekaufmann und einer Zeit als Steward auf hoher See gelangte er in die Buchbranche. Sein Einstieg war alles andere als klassisch. 1975 übernahm er die Buchhandlung Löcker in Bad Aussee als selbstständiger Unternehmer. Das bedeutete: Lernen im laufenden Betrieb – Sortiment, Kundschaft, wirtschaftlicher Druck – alles kam gleichzeitig. 1978 gab er im Eigenverlag ein Buch über das Ausseerland heraus – schon früh interessierte ihn auch die Vermittlung regionaler Kultur. 1981 dann ein großer Schritt: Er geht nach Wien zur Buchauslieferung Morawa. Dort beginnt ein ungewöhnlich schneller Aufstieg – vom Vertreter im Außendienst wird er innerhalb kurzer Zeit Leiter der Auslieferung und Mitglied der Geschäftsleitung. Er ist also mittendrin, als Anfang der 1990er-Jahre die österreichische Auslieferungslandschaft massiv in Bewegung gerät. 1992 fusionieren Morawa und die Mohr Zentralgesellschaft, ein Prozess, den er operativ mitgestaltet. Nur vier Jahre später geht mit Rudolf Lechner & Sohn eine der damals größten Auslieferungen des Landes in Insolvenz – ein Schock für die Branche und ein Wendepunkt, nach dem sich die Kräfteverhältnisse im österreichischen Buchhandel nachhaltig verändern. Im gleichen Jahr, 1996, wird er Geschäftsführer von Mohr Morawa und steht damit an der Spitze der größten Buchauslieferung Österreichs. Wenig später übernimmt er zusätzlich die Leitung der Buchhandelsgruppe Morawa. Die Branche hat er aber nicht nur unternehmerisch geprägt, sondern auch als Vorsitzender wichtiger Gremien und Ausschüsse sowie als Vi-

zepräsident, schließlich von 2009 bis 2014 als Präsident des Hauptverbands des Österreichischen Buchhandels. Zahlreiche Auszeichnungen zeigen, welchen Stellenwert Gerald Schantin innerhalb der österreichischen Buchbranche über Jahrzehnte hatte.

Lieber Gerald, Du hast Industriekaufmann gelernt, bist dann zur See gefahren und schließlich 1975 bei Deiner eigenen Buchhandlung in Bad Aussee gelandet. Wie ist das passiert?

Gerald Schantin
Zwischen Seefahrt und der Übernahme der Buchhandlung waren noch ein, zwei andere Stationen, aber passiert ist es folgendermaßen: In Bad Aussee gab es die Buchhandlung Löcker – es war eine ältere Dame, ich glaube, sie war damals schon an die 70 –, bei der kaufte ich immer meine Bücher ein. Und wie halt im Buchhandel üblich, kommt man auch ins Plaudern. Wir haben uns über Literatur und über bestimmte Interessengebiete in der Literatur unterhalten. Eines Tages, nach so einer Unterhaltung, spricht mich Frau Löcker an und sagt sinngemäß: „Herr Schantin, Sie verstehen so viel von Büchern, Sie lesen und sind in der Literatur so bewandert. Ich möchte gerne aufhören, wollen Sie meine Buchhandlung pachten?" Ich war zuerst einmal völlig sprachlos, weil an das hatte ich eigentlich nicht gedacht, hatte ja andere Dinge zu tun. Aber irgendwann ist dann der Gedanke gereift und ich habe der Dame zugesagt – allerdings bevor ich die Rahmenbedingungen dafür kannte. Ich wusste nicht, dass es ein gebundenes Gewerbe war. Ich wusste nicht, dass man dafür eine spezielle Prüfung braucht. Und ich wusste nicht: Wenn ich das gebundene Gewerbe nicht bekomme, bekomme ich nur einen kleinen Gewerbeschein und kann daher nur Taschenbücher führen und, glaube ich, auch einige Schulbücher, oder Schulbücher überhaupt. Ja, dann habe ich mich erkundigt und es ist herausgekommen, dass ich alle Voraussetzungen erfülle, außer Warenkunde. Also musste ich – das hat man mir nahegelegt – in einer einjährigen Lehre quasi den Buchhandel als Warenkunde lernen, um dann eine Dispens für den großen Gewerbeschein zu bekommen. Gesagt, getan – es war allerdings sehr schwierig. Ich habe bei ihr dann diese Lehre begonnen, und zwar halbtags. Ich hatte damals schon Familie, ich hatte ein Kind, also musste ich auch Geld verdienen, weil Frau Löcker zahlte mir selbstverständlich nichts für meine Lehre. Aber das ist alles gut gegangen. Ich hatte diverse Nebenjobs und vormittags war ich in der Buchhandlung – zugegeben, nicht immer, aber sehr, sehr oft. Und am Ende des Jahres, ich glaube es war im Dezember, haben wir gesagt, im Jänner übernehme ich. Bekam die Dispens für das Gewerbe Buch-, Kunst- und Musikalienhandel – damit war das Ganze mehr oder weniger gerettet und ich konnte am 1. Jänner starten.

Michael Schnepf
Wie hat das Sortiment ausgesehen, das Du geführt hast?

Gerald Schantin
Das Sortiment war sehr stark literarisch. Die Dame war natürlich ein offenes Lexikon, was Literatur betrifft, sie hatte irrsinnig viel Wissen, das sie an mich weitergegeben hat. Dann war sehr viel regionale Literatur dabei. Damals war die Hoch-Zeit der Barbara Frischmuth mit ihrer Trilogie … ich kann mich gar nicht mehr so erinnern, was es da noch alles gegeben hat. Aber es war natürlich Taschenbuch und

Schulbuch – das waren die Hauptzweige, die wir bedient haben. Natürlich konnte man in einem Ort wie Aussee auch andere Nebenartikel führen, die etliches zum Umsatz beigetragen haben.

Michael Schnepf
Und das Publikum war gemischt: Von Stammkunden bis Touristen?

Gerald Schantin
Naja, Stammkunden, das war schwierig. Die Hauptkundschaft waren Touristen, und hier hauptsächlich Wiener Touristen. Das hat sich dann irgendwann herausgebildet, dass die Wiener zu mir gekommen sind und ihre Bücherlisten bei mir dagelassen haben. Falls sich das zeitlich nicht ausgegangen ist und sie wieder zurückgefahren sind von ihrem Zweitwohnsitz, haben sie sich die Bücher von mir nachschicken lassen. Es war so paradox: Ich habe Bücher aus Wien bestellt, habe sie eingepackt, und dann wieder zur Kundschaft nach Wien zurückgeschickt. Das ist so weit gegangen, dass die Kunden dann direkt aus Wien bei mir angerufen und bestellt haben und ich habe ihnen die Bücher hingeschickt. Die Gründe, warum die das so gemacht haben, möchte ich jetzt nicht erörtern ... ich bin natürlich später draufgekommen, warum. Aber es war sehr, sehr interessant, und ohne Touristen wäre das ganze Unternehmen nicht zu bewerkstelligen gewesen. Ich konnte damals den Umsatz relativ stark pushen, innerhalb von ein, zwei Jahren. Irgendwann haben mich andere Dinge gereizt, wie zum Beispiel die Geschichte des Ausseerlandes neu aufzulegen. Ich habe damals von einem Autor, einem gewissen Hollwöger – das war auch der Autor des Buches –, die Rechte gekauft, das Buch war schon lange vergriffen. Das hat mich dann mehr interessiert, das etwas Größere im Buchhandel. Ja, das war ein sehr guter Erfolg. Ich habe dann noch teilweise, wenn es Regionalia gegeben hat, Vertriebsaufgaben für Österreich übernommen, für Verlage, die aus Deutschland kamen. Es war eine ganz, ganz runde Geschichte.

Michael Schnepf
Welche Rolle hast Du damals eigentlich im Ort gespielt? Welche Position hatte damals ein Buchhändler – war der eher Kaufmann oder kulturelle Institution?

Gerald Schantin
Kulturelle Institution ... ja, für Buchkäufer war er sicher eine kulturelle Institution, für die normale Kundschaft war es eigentlich eine Buchhandlung. Im Wesentlichen war es eine Buchhandlung, es wurden da hauptsächlich Schulbücher bestellt, dann hatte ich auch Schulartikel – also es war eine eigentlich runde Geschichte.

Michael Schnepf
Wie war damals, Mitte der 70er-Jahre, der Weg einer Bestellung? Wo hast Du bestellt, wie hast Du bestellt, wie schnell wurde das geliefert, konntest Du remittieren?

Gerald Schantin
Ich hatte Glück. Ich war ja eine sehr kleine Buchhandlung und in dem Jahr, in dem ich dort gelernt habe, habe ich eigentlich kaum einen Vertreter gesehen. Aber irgendwann hat es sich herumgespro-

chen: Halt, da ist jetzt ein junger Buchhändler in Aussee, dem kann man auch was verkaufen. Und siehe da, es sind von Lechner, damals Morawa, Hain und von überall die Vertreter gekommen. Ich hatte mit denen ein sehr gutes Einvernehmen, sie haben mir eigentlich sehr geholfen, auch bei den Mengen. Sie haben mir gewisse Rahmenbedingungen geschaffen, auch wenn ich einmal auf größeren Mengen sitzengeblieben bin, haben sie das zurückgenommen. Ich hatte das Glück, dass die Vertreter alle in diese doch relativ kleine Buchhandlung gekommen sind. Durch die Gespräche mit ihnen habe ich immer mehr Gusto gekriegt, diese kleine Buchhandlung zu verlassen und etwas Größeres anzufangen. Und eines Tages habe ich den Entschluss gefasst, mich bei einem deutschen Verlag zu bewerben. Das war schon sehr weit gediehen. Da kam von Morawa eine Vertreterin und ich habe zu ihr gesagt: Ich bestelle bei ihr, ist in Ordnung, aber sie muss mir am Ende des Jahres den Rest zurücknehmen, was ich jetzt bestelle, weil ich höre auf. Sie war dann baff und hat gesagt: „Aha, Sie hören auf? Bei Morawa suchen sie wen! Rufen Sie dort an." So wie ich halt gebaut bin, habe ich gesagt: „Wissen Sie was, ich rufe gar niemanden an, aber wenn Interesse besteht, sagen Sie, dass ich gesprächsbereit bin. Man kann mich anrufen.“ Und tatsächlich, ein paar Wochen später hat sich jemand gemeldet – weiß gar nicht mehr, wer das war –, ob ich nach Wien zu einem Gespräch kommen könnte. Ich habe dann abgewogen, Deutschland oder Wien, und bin nach Wien gefahren und habe das Gespräch geführt. Das war dann der Entschluss, nach Wien zu gehen, als Vertreter zu beginnen und das ganze Werkl kennenzulernen – mit der Aussicht, dass man dann auch im Auslieferungswesen an einer bestimmten Stelle Fuß fasst.

Michael Schnepf
Wäre der Job in Deutschland auch als Vertreter gewesen?

Gerald Schantin
Ich weiß es jetzt nicht mehr genau, es war kein klassischer Vertreter, sondern eine Vertriebstätigkeit, glaube ich, mit Außendienst. Aber es war keine reine Vertretertätigkeit, jedenfalls sehr interessant, der Verlag war sehr interessant. Und dann war ich eben in Wien und habe mehr oder weniger die Westschiene gemacht, war Vertreter im Westen, ein Dreivierteljahr lang. Und eines Tages wurde ich ins Obergeschoss gebeten und gefragt, ob ich bereit wäre, nach Wien zu übersiedeln, wenn ich den Job bekomme – also sprich, wenn ich die Auslieferung als Leiter übernehme.

Michael Schnepf
Du hast damals noch in Aussee gewohnt?

Gerald Schantin
Ich habe in Bad Aussee gewohnt.

Michael Schnepf
Die Buchhandlung hast Du danach weitergegeben?

Gerald Schantin
Nein, nein, die wurde geschlossen, einen Nachfolger hat es in dem Fall nicht gegeben. Ich war da so

weit unabhängig, außer, dass meine Familie in Aussee war, meine Tochter war dort eingeschult. Aber ich habe mir dann ungefähr ein Jahr ausbedungen und gesagt: Ja, ich bin bereit, aber mit einer Übergangszeit von einem Jahr, damit ich das alles schön vorbereiten kann, damit das Kind ihr Schuljahr abschließt. Das wurde akzeptiert. Ich habe dann in Wien im Hotel gewohnt und war die letzte Zeit schon auf Wohnungssuche – das war sehr, sehr angenehm.

Michael Schnepf
Kurz noch zurück zu den sechs Jahren, in denen Du Buchhändler in Bad Aussee warst, von 1975 bis 1981. Das war ja auch eine Zeit, in der sich die Rolle der Vertreter geändert hat: Sie wurden sehr wichtig, sie bekamen eine beratende Funktion. Mir hat ein Vertreter erzählt, in den 60er-Jahren waren sie noch eher „Auftragsentgegennehmer“. Das hat sich dann zum Berater in verschiedensten Belangen entwickelt. Du hast den Anfang Deiner Buchhandelszeit noch ganz ohne Vertreter erlebt, die sind ja erst später gekommen. Wie war das?

Gerald Schantin
Nein, die sind schon relativ rasch gekommen. Vorher habe ich die Vorschauen bekommen, teilweise sogar angefordert. Diese ganze Landschaft habe ich erstmal zerpflügt und geschaut, wie komme ich da zurecht, weil Frau Löcker mit ihrem Alter nicht mehr so rege war zu sagen, sie will alle Vorschauen haben. Das war eine kurze Zeit, aber diese reine Auftragsentgegennahme habe ich in meiner Zeit nicht mehr erlebt – weil, wenn ich daran denke, so Hausverlage wie Styria, das waren Vertreter … nicht Legenden, aber langjährige Persönlichkeiten. Die waren ganz ganz wichtig, weil sie dich einerseits sachlich unterstützt haben, andererseits dabei, wenn du Fehldispositionen gemacht hast oder sonstwas.

Michael Schnepf
Kannst Du Dich noch an besondere Geschichten erinnern, die Du mit Vertretern erlebt hast – seid ihr abends manchmal essen gegangen oder so …?

Gerald Schantin
Das Problem ist, dass die meisten inzwischen gestorben sind. Also ich glaube, Fessl Peter hat er geheißen, der selbst eine Buchhandlung hatte, ich weiß nicht mehr wo, in Linz glaube ich, der war bei Lechner Vertreter. Der Styria-Vertreter ist bereits gestorben. Dann ein Herr Mader, mit dem hatte ich eigentlich sehr viel Kontakt, der hat Knaur gehabt. Das ist lange her. Aber ich hab einen sehr guten Kontakt gehabt und das Vertreterleben war damals schon ein sehr, sehr entspanntes. Das wusste ich und das habe ich mitbekommen.

Michael Schnepf
Haben die damals in Bad Aussee übernachtet und ihr seid am Abend essen gegangen?

Gerald Schantin
Die haben teilweise da geschlafen und hier und da bin ich mit jemanden essen gegangen. Ich hatte damals eine sehr hübsche Verkäuferin, wahrscheinlich sind sie auch wegen der zu mir gekommen, sie

war wirklich ein hübsches Mädchen. Es war ein sehr, sehr gutes Verhältnis, sie haben auch angerufen, ich konnte ihnen schreiben ...

Michael Schnepf
Wie war damals eigentlich die Stimmung in der Branche? Hast Du das mitbekommen, auch von Bad Aussee aus? Wo hattest Du Deine Netzwerke – warst Du manchmal in Graz bei Veranstaltungen, oder in Wien?

Gerald Schantin
Graz überhaupt nicht. Und in Wien hat es damals noch keine Veranstaltungen gegeben.

Michael Schnepf
Du hast damals noch kein Netzwerk gehabt, außer die Vertreter?

Gerald Schantin
Das waren natürlich die Vertreter, aber das Netzwerk habe ich auch durch eine besondere Episode bekommen. Wir hatten Barbara Frischmuth im Lande. Und wie jeder Autor – das habe ich in meinem weiteren Berufsleben immer wieder gesehen – gehen sie Auslagenschauen und wollen ihre Bücher natürlich alle in der Auslage haben. Eines Tages kommt eine sehr aufgeregte Frau Frischmuth herein, mit einem Ton – einem Ton, dafür dass wir uns nicht gekannt haben! – warum ihre Bücher nicht in der Auslage sind. Und wie bei mir immer im Leben: Der Ton macht die Musik. Ich habe gesagt: „Liebe Frau Frischmuth, was in meiner Auslage ist, bestimme ich, und nicht Sie und niemand sonst.“ Sie hat gesagt, sie wird sich bei den Verlagen beschweren und so weiter. Es war ein Phänomen – der damalige Auslieferer, ich glaube das war Dr. Eisler, war am Telefon, der Verlag war am Telefon, alle waren am Telefon: „Bitte, bitte, wir schicken Ihnen die Bücher in Kommission, aber bitte, stellen Sie die Bücher von Frau Frischmuth in die Auslage!" So habe ich damals Kontakte gekriegt, es waren drei, vier Leute, die sich sehr bemüht haben, dass Frau Frischmuth ruhig gestellt ist. Ich verstehe es ja! Nur: Die Frischmuth war jung, ich war jung. Und da kommt jemand aufgeregt daher und sagt: „Sie müssen …!“ Aber es war gut für die Kontakte. Ich habe dann Kommissionspakete ihrer Bücher bekommen und sie reingestellt, denn es war ja keine Willkür. Es war damals gerade, glaube ich, „Die Mystifikationen der Sophie Silber" auf den Markt gekommen (Anm.: Band 1 der „Sternwieser-Trilogie“ ist 1976 bei Residenz erschienen), es war eines ihrer besten Bücher, ich hab es auch gerne verkauft, aber es war halt gerade an dem Tag nicht in der Auslage. Weil wir haben die Auslage doch hier und da gewechselt.

Michael Schnepf
Das heißt, Du hast in Deiner kurzen Zeit als Vertreter ein besonderes Verständnis für die Buchhändler gehabt?

Gerald Schantin
Das war schon so. Ich habe ihre Sorgen vielleicht besser verstanden wie jemand, der nicht selbst Buchhändler war – oder der kein kleinerer Buchhändler war. Das waren natürlich schon Pluspunkte für

mich, weil die auf einmal einen Gesprächspartner gehabt haben. Wenn die eine Sorge hatten, habe ich es teilen können. Und irgendwie hat sich da eine sehr erfolgreiche Zusammenarbeit herausgebildet. Also das war schon ein Pluspunkt für mich, dass ich selbst aus einem Geschäft komme, selbstständig war und die Sorgen und Nöte von kleineren Buchhandlungen durchaus nachvollziehen konnte.

Michael Schnepf
War dieses Verständnis auch ein Grund dafür, dass Du so schnell in den Innendienst berufen wurdest?

Gerald Schantin
Das ist schwer zu sagen ... das war es sicher nicht ... Ich glaube, es war auf der einen Seite die Position, um die es gegangen ist, und dann meine Position, wie ich mit den Verlagen bei den Verlagsbesprechungen umgegangen bin. Man hat gemerkt, dass ich vom Gespräch her, speziell bei den Verlagen, sehr gern gesehen war. Ich wurde eingeladen nach Deutschland zu kommen, was ja damals nicht üblich war, dass ein Österreicher zu den Verlagen gekommen ist. Mein Vorgänger hatte gewisse Probleme, aber bei mir hat es sich eben relativ rasch ergeben. Und ich glaube, das war es dann.

Michael Schnepf
Wie hast Du diese Welt dann erlebt? Du warst ja bis dahin immer mit Kundschaft konfrontiert.

Gerald Schantin
Wie ich das erlebt habe ... Das war natürlich dadurch geprägt, dass ich den Osten überhaupt nicht kannte. Ich bin Chef der Auslieferung geworden und kannte im Prinzip keine Wiener Kundschaft. Da war es sehr hilfreich, dass damals der Emmerich Selch gesagt hat: Wie tun wir da ... Er war bei der damaligen Butaru (Anm.: Buchhändler-Tafel-Runde), da waren alle diese „Wiener Granden", wie sie damals bezeichnet wurden, versammelt. Da hab ich gesagt: Am besten ist, Sie nehmen mich an der Hand, gehen mit mir dort durch und stellen mich überall vor. Dann krieg ich den Kontakt. Und so war es dann auch, so haben wir das gemacht.

Michael Schnepf
Das heißt, Emmerich Selch hat Dich in dieser Zeit gefördert und unterstützt?

Gerald Schantin
Ja, der junge Selch. Er hat mich unterstützt damals, aber er wollte ja auch, dass ich nach Wien komme – das war schon seine Aufgabe, mich zu unterstützen.

Michael Schnepf
Wie war damals das Verhältnis von Morawa zu den anderen Auslieferungen? Gab es starken Mitbewerb? Hat man geschaut, wer welche Verlage bekommt?

Gerald Schantin
Naja, das war eine wilde Konkurrenzsituation damals und Morawa wurde aufgrund der personellen Si-

tuation nicht ganz ernst genommen, das muss man dazu sagen. Aber hatte wunderbare Verlage, hatte Ullstein, hatte Reclam – es war eigentlich eine gute Basis da. Dann gab es im ersten Jahr die Umstellung auf EDV, die hat noch einmal viel gekostet, das war eine wilde Umstellung. Wir sind in ein neues Lager und dort konnten wir ein bisschen anders arbeiten, haben uns ein sehr gutes Image erarbeitet, und dann sind mehrere Verlage dazugekommen. Die Verlage hatten es ja fein, sie konnten unter vier konkurrierenden Auslieferungen wählen, das war natürlich einfach.

Michael Schnepf
Morawa, Lechner, Mohr und Hain.

Gerald Schantin
Ja, da haben sie wählen können. Auf der anderen Seite wurde natürlich sehr viel mit den Konditionen gespielt, aber ich glaube, es hat auch die Sympathie eine Rolle gespielt. Wir haben uns irrsinnig gut konsolidiert und waren dann ein ernstzunehmender Mitbewerber am Parkett.

Michael Schnepf
War das mit dem neuen Lager und der neuen Software im Jahr 1982? Hat es da begonnen, dass die Verlage gekommen sind … einer nach dem anderen?

Gerald Schantin
Ja, ich glaube 1982. Dann hat irgendeine kleine Auslieferung, Hartwiger, wo unter anderem der Orac Verlag war, dem Wettbewerb nicht standgehalten und wurde aufgelöst. Wir haben das Glück gehabt, dass wir den größten Teil dieser Verlage, die wir ja alle kannten, zu uns bekommen konnten – nein, wir haben die Auslieferung gekauft, so war das. Und die Verlage sind alle bei uns geblieben, haben Vertrauen gehabt in die Auslieferung. Normal ist, dass die sofort eine andere Auslieferung suchen, wenn jemand den Betrieb aufgibt, aber wir haben alle gehalten, inklusive – das war mir ganz wichtig – den englischen Buchvertrieb, Pocketbook natürlich nur, also nur Taschenbücher. Das war auch ein sehr sehr gutes Geschäft, das haben wir dann auch stark ausgebaut.

Michael Schnepf
Wie war das Kräfteverhältnis in den 80er-Jahren zwischen diesen vier Auslieferungen? Wie würdest Du das beschreiben?

Gerald Schantin
Lechner war der Größte. Ich glaube, wir waren bei meiner Übernahme das Schlusslicht, die Kleinsten.

Michael Schnepf
Hain hatte damals schon Bertelsmann?

Gerald Schantin
Hain hat Swoboda gehabt damals. Da hat man nicht genau gewusst, wie das mit dem Spielwarenhandel

ist, aber er war stärker wie wir. Weil er doch Hanser und alles hatte ... und Bertelsmann glaube ich hatte er damals auch schon.

Michael Schnepf
Wie war Mohr ZG einzustufen?

Gerald Schantin
Mohr hat natürlich den großen Vorteil gehabt mit dem Bibliographischen Institut, das war zu der Zeit natürlich eine Lebensversicherung. Dann haben sie teilweise von Langenscheidt das Schulbuch gehabt. Das war so eine komische Teilung, denn Lechner hatte die Schulbücher für Wien gehabt, „You & Me“ oder wie das alles geheißen hat. (Anm.: „English for You & Me“, Englischlehrwerk von Langenscheidt für österreichische Schulen) Die haben schon sehr gute Verlage gehabt – waren auch gut aufgestellt.

Michael Schnepf
Bist Du damals zu den Buchmessen gefahren?

Gerald Schantin
Ich bin insgesamt, glaube ich, 35-mal zu Messen gefahren. Habe dort den Marathon gemacht, damals war ich noch alleine, bin die ganze Woche zu jedem Verlag gegangen. Das war gut, weil du warst immer im Gespräch, es hat auch gut gepasst, dass ich selbst gekommen bin und nicht irgendwer anders.

Michael Schnepf
War das damals eigentlich schon ein Thema, dieses unterschiedliche Auslieferungsmodell in Österreich und Deutschland?

Gerald Schantin
Damals war es so, dass 90 Prozent der Vertreter in Österreich hauseigene Vertreter waren. Ich bin nach wie vor der Überzeugung, dass das kein schlechtes Modell war. Das war ein sehr gutes Modell. Sie hatten zwar eine größere Tasche, weil sie mehr Verlage hatten, weil wir das ja gebietsweise getrennt haben, aber dieses Modell ist sehr gut gewesen. Weil man einfach in jede Buchhandlung damit reingekommen ist, man hatte eine breite Palette und es bleibt immer irgendwo beim anderen etwas hängen. Es hat natürlich auch ein paar selbstständige Vertreter gegeben, aber das waren vielleicht ein Dutzend. Lechner hat die meisten Vertreter angestellt gehabt, Hain und wir auch.

Michael Schnepf
Wieso ist das in Österreich so entstanden – im Unterschied zu Deutschland?

Gerald Schantin
Naja, das hat mit dem Volumen zu tun. Wenn ein Verlagsvertreter mit nur einem Verlag gereist wäre, wäre er wahrscheinlich verhungert – er muss von Ost nach West fahren, ganz Österreich bedienen, da bist du ganz schön unterwegs, und du kriegst dabei keine ordentliche Besuchshäufigkeit zusammen.

Unsere Vertreter haben – ich habe das dann so umgestellt – einen Besuchsrhythmus gekriegt, wo die großen Kunden öfter besucht wurden, dass man nicht vorbeigefahren ist irgendwo, sondern reingeschaut hat. Das hat ganz gut funktioniert. Und mit dem Lechner-Niedergang war dann natürlich die große Ära der angestellten Vertreter vorbei.

Michael Schnepf
Da kommen wir noch dazu … Aber diese Phase, 80er-Jahre: Welche Verlage waren es eigentlich, mit denen Du den engsten Kontakt hattest?

Gerald Schantin
In den 80er-Jahren waren das Reclam, Ullstein …

Michael Schnepf
Für die Du auch Vertreter warst in Deiner ersten Zeit.

Gerald Schantin
Ja, die kannte ich von da … Hestia war damals einer der größten Publikumsverlage, die haben Konsalik verlegt – ich meine Konsalik, das war ja unglaublich. Den hatte ich als Vertreter auch schon. Übrigens, Konsalik war einer der nettesten Menschen, die es gegeben hat, auch in der Zusammenarbeit. Wir hatten sehr viel persönlichen Kontakt und ich durfte bei seiner Verabschiedung in Salzburg sogar die Laudatio halten. Man hat mich gebeten, über die Zusammenarbeit Österreich – Konsalik zu sprechen. Er als Verlagseigentümer und als großer Autor. Das war ein gutes Verhältnis … (Anm.: Heinz G. Konsalik hat 1979 gemeinsam mit seiner Tochter Dagmar Stecher-Konsalik den Hestia Verlag übernommen; seine Tochter hielt die Mehrheitsbeteiligung und führte den Verlag.)

Michael Schnepf
Wie hast Du Konsalik kennengelernt? Kannst Du Dich noch an die erste Begegnung erinnern?

Gerald Schantin
Das war bei einer Verlagstagung, er war mit Hestia anwesend ... Und bei Ullstein gab es ein belletristisches Programm – da hast du von hundert Büchern siebzig in der Partie verkaufen können. Arthur Hailey und was es da alles gab … Dann war noch Manesse, mit denen ich einen sehr guten Kontakt gehabt habe, das war mein Lieblingsverlag. Alle Manesse-Bände, die ich damals in Leder gesammelt habe, habe ich glaube ich noch immer. Auch Reclam war immer ein hervorragendes Verhältnis … Ich bin jetzt schon ein bisschen weit weg von dem Ganzen ...

Michael Schnepf
Das waren also Verlage, die Du regelmäßig bei Vertretertagungen getroffen hast.

Gerald Schantin
Immer. Auch privat teilweise. Und ja, das war gut. Irgendwann haben wir den Hueber Verlag dazube-

kommen, was eine super Sache war. Da war eine ältere Dame, die ich schon bei einem anderen Verlag kennengelernt hatte, war dort Vertriebschefin, ist immer zu uns gekommen ... Also es war eine stetige Aufwärtsentwicklung.

Michael Schnepf
Es war Ende der 80er-Jahren, als sich dann doch schon die ersten Strukturprobleme gezeigt haben: Die Titelproduktion ist gestiegen, der wirtschaftliche Druck ist teilweise auch gestiegen, es hat geringere Margen gegeben. Wie hast Du das damals wahrgenommen?

Gerald Schantin
Naja, geringere Margen – die Marge in Prozenten ist nicht geschrumpft, sie war im Wesentlichen immer gleich, ist aber nicht mit den anderen Kosten mitgewachsen. Das war irgendwann einmal ein Problem für den Buchhandel. Ende der 80er-Jahre hat das angefangen, dass die Bücher nicht teurer geworden sind, es war immer das gleiche Niveau. Da gab es diese verrückten Schuhpreise, mit 99 und so …. ich weiß nicht, ob es das heute noch gibt und wie das geheißen hat. Oder die Preissprünge … Die haben in Österreich nie eine Rolle gespielt, wir haben hier keine Humanic-Preise gebraucht. Aber in Deutschland war das so, damit haben sie sich eigentlich selbst gegeißelt. Auch mit diesen Preissprüngen, wo sie nicht drüber wollten, über 20 D-Mark oder so. Aber höhere Preise waren anscheinend nicht notwendig, weil das Geschäft hat gebrummt damals. Es war nicht notwendig ...

Michael Schnepf
Wie wichtig waren damals einzelne Personen für die Entwicklungen in der Branche? Hat es Persönlichkeiten gegeben, Verleger- oder Buchhändlerpersönlichkeiten, die Dir noch in Erinnerung sind, von denen Du sagst: Die haben wirklich herausgestochen?

Gerald Schantin
Naja, jetzt muss man sagen: Wie herausgestochen? Es waren natürlich damals Unternehmer- oder Verlegerpersönlichkeiten am Werk, wie ein Unseld und so weiter, die hat es dann nicht mehr gegeben, weil es ist ja alles ins Management abgeglitten – es hat keine Eigentümerverleger mehr gegeben. Die sind halt irgendwann schön langsam verschwunden. Mit diesen Leuten zu reden, das war vom Gespräch her natürlich eine andere Ebene, da ist es einfach um das Produkt gegangen. Das waren wirklich gute Persönlichkeiten, und es waren auch gute Manager dabei, das muss man sagen. Ich habe noch den alten Reclam gekannt, der den Namen Reclam getragen hat, das waren Persönlichkeiten halt. War so. Aber das wusste man, dass das irgendwann zu Ende geht.

Michael Schnepf
Die waren auch immer bei den Vertretertagungen dabei?

Gerald Schantin
Die sind immer, also Langenscheidt, Tielebier-Langenscheidt und so weiter, dabei gesessen. Immer! Unseld weniger, der ist halt einmal dazugekommen – aber er war da. Soweit ich mich da erinnern kann.

Michael Schnepf
Wann ist Dir das erste Mal klar geworden, oder wann hattest Du das erste Mal so ein Gespür, dass da Probleme auf die Branche zukommen?

Gerald Schantin
Eigentlich nie …

Michael Schnepf
Auch nicht in den 90ern?

Gerald Schantin
Auch nicht. Man wusste, dass sich manches ein bisschen verändert, aber dass ich gesagt hätte, es geht nicht weiter, das war einfach nicht präsent. Wir wussten, dass es weitergeht. Was haben wir nur alles erfunden: Für österreichische Verlage habe ich gemeinsame Schaufensterpakete erfunden, weil sie gesagt haben, sie sind unterpräsentiert. Es war immer so, du hast mit den Leuten sehr viel machen können. Es hat niemand zugemacht, jeder war für Ideen offen, das war das Interessante in dieser Zeit. Aber das ist klar, weil eine Vorwärtsbewegung da war.

Michael Schnepf
Anfang der 80er ist ja dann mit Libro ein neuer Player aufgetaucht, der die Bücher ganz anders verkauft hat: in Einkaufszentren, zusammen mit anderen Produkten. Wie hast Du den Einstieg von Libro in Erinnerung?

Gerald Schantin
Gut, wir waren mit Libro immer in einem losen Kontakt. Auslieferungstechnisch hat es eigentlich überhaupt keine Probleme gegeben. Nur: Libro ist natürlich dann in einer Art und Weise gewachsen, dass er für manche Verlage – speziell bei Taschenbuchverlagen – einen Großteil des Österreichumsatzes ausgemacht hat. Und das hat Libro natürlich auch gewusst. Da ist die Schere aufgegangen: Was krieg ich an Konditionen – was muss ich weitergeben. Da haben dann manche Verlage, weil sie das nicht mehr abgelten konnten, Libro direkt beliefert. Das hat natürlich sehr wehgetan – vertraglich wäre das gar nicht möglich gewesen, aber entweder du akzeptierst das, oder du bist den Vertrag los. Denn jeder Vertrag war Alleinauslieferungsrecht. Aber gut, das ist im Leben so. Eine Zeit lang ist das gut gegangen, bis die Verlage auf Bergen von Remissionen von Libro gesessen sind. Weil Libro war ja ein Gebilde so wie Thalia, bis das nicht mehr gegangen ist, Ende der 2000er-Jahre. Es war nur auf verdrängen, auf Masse ausgerichtet, und auf einmal sind sie auf den Bergen gesessen. Natürlich sind sie dann wieder zu uns gekommen und haben gefragt: Wie bewältigen wir das jetzt? Da hat es dann die Umkehr gegeben und wir haben wieder die Taschenbücher und alles geliefert. Die Ware hat ja entsprechend ausgeschaut von Libro. Wir haben noch zu unserer Zeit Remittenden geputzt, die wurden abgestaubt und verkaufsfähig gemacht. Das war bei diesen Produkten nicht mehr möglich, die sind in einer Kiste gelandet, das war auch die große Zeit der Ramscherei. Auf einmal ist Taschenbuch-Ramsch in Hülle und Fülle aufgetaucht. Wenn ich jetzt schaue, aber ich bin selten irgendwo, Taschenbuch gibt es ja quasi nicht mehr,

es gibt vielleicht ein oder zwei Händler. Aber früher musste man aufpassen, dass da nicht neuwertige Bücher drin sind. Ende der 80er- bis Mitte der 90er-Jahre war die große Zeit der Ramscher, wie Gottschalk, Godai, Hintermayer – es war ein Eldorado, muss man ganz ehrlich sagen. Da hat es angefangen, dass verschiedene Verlage für den Ramsch produziert haben, die haben eine Auflage gemacht und der Rest war Ramsch. Das ist schon mit eingeplant gewesen. Da hat es einen Verlag gegeben, den größten Ramscherverlag, der war in Herrsching, ich weiß nicht mehr, wie er geheißen hat. (Anm.: Manfred Pawlak Verlag, gegr. 1976; spezialisiert auf Restauflagen und preisgünstige Lizenzausgaben.) Ich war sehr oft dort, weil er eben von uns ausgeliefert wurde. Das war die große Zeit der Ramscher. Da ist Propyläen-Ullstein verramscht worden, man kann sich gar nicht vorstellen, was da über den Ladentisch gegangen ist.

Michael Schnepf
Ich habe eine interessante Zahl gefunden: In den 80er-Jahren, vermutlich in der ersten Hälfte, hat der Wiener Innenstadtbuchhandel die Hälfte des gesamten Jahresumsatzes von ganz Österreich ausgemacht.

Gerald Schantin
Könnte stimmen, ja. Weil: Was haben wir denn gehabt? Wir haben in Wien die ganz großen Buchhandlungen gehabt – Gottschalk, Godai, Gerold bitte, dann Prachner, das waren ja alles Institutionen, auch Morawa hat die Innenstadtbuchhandlung gehabt, dann hat es den Krey gegeben … es hat Spezialitätenbuchhandlungen gegeben, die nur eine bestimmte Sparte geführt haben. Das mag schon stimmen, denn was war in den Bundesländern? Das Größte war die Tyrolia, die mir jetzt einfällt, die ja schon damals Filialist war und ein Haupthaus in Innsbruck gehabt hat. In Salzburg war der Buchhandel relativ unterentwickelt, Höllrigl … das waren alles normale Größenordnungen. In Graz war die Moser Buchhandlung, aber auch nicht überdimensional groß. In Klagenfurt gab es nur normale Buchhandlungen. Aber dann kam ja die Zeit der Einkaufszentren ...

Michael Schnepf
Das kam in Österreich aber später als in Deutschland. In Österreich war Godai zwar schon früh dran, aber eigentlich war Deutschland Ende der 70er-Jahre mit Hugendubel als Pionier unterwegs, mit großen Häusern, Ketten und so weiter. Das hat in Österreich bis in die 80er gedauert, Amadeus in Wien etwa, oder eben Morawa mit größeren Häusern. Und der Durchbruch kam hier überhaupt erst in den 90ern.

Gerald Schantin
Ja, der kam in den 90ern. Wenn man sich da erinnern kann – was war da ... Konsum, Gerngross zum Beispiel, das waren die ersten Kaufhausbuchhandlungen, die waren nicht eingemietet, sondern haben das selber gemacht und geführt. Dann ABM, dieser Abholmarkt, da sind schon Bücher rausgeflossen. Und dann kam die Zeit der Einkaufszentren, das war schon zu meiner Zeit, wie ich die Buchhandlungen übernommen habe. Da hat jeder gesagt: Hände weg – ich nicht. Europark war eine der größten Geschichten damals, gibt es leider nicht mehr. Oder Plus City, das waren schon tolle Sachen damals. Gibt

es nicht mehr, denn es ist so: Das war dann die Zeit von Thalia, wo aus 600 Quadratmetern Buch 3000 Quadratmeter geworden sind. Da hast du natürlich keine Chance mehr.

Michael Schnepf
Warum kam der Wandel hin zu Großbuchhandlungen in Österreich eigentlich zehn Jahre später als in Deutschland?

Gerald Schantin
Ja, einmal glaube ich – wenn man sich die Innenstädte anschaut, bei uns in Wien oder Graz zum Beispiel –, war es dort gar nicht möglich, so große Flächen zu bekommen. Das ist einfach langsam gegangen. Das ist erst mit dem Landesverlag gekommen, wie der expandiert hat. Die erste Großfläche war dann in der Mariahilfer Straße, ich glaub das war Landesverlag?

Michael Schnepf
Amadeus war das …

Gerald Schantin
Genau, Amadeus war das. Ist aus der Landesverlagsgruppe gekommen. Wurde von Libro gekauft, und dann von Thalia aus Libro wieder rausverkauft – da waren wir Mitbieter.

Michael Schnepf
Ich finde es trotzdem interessant, dass das erst zehn Jahre später in Österreich gekommen ist. Und dazwischen hat es eine Reaktion – war die auf Libro? – gegeben: Die Aktion BBB, „Billige Bücher beim Buchhändler".

Gerald Schantin
Das war die Gottschalk-Gruppe, die Ramscher-Hoch-Zeit, 1987. Dadurch, dass ich zu Gottschalk einmal eine besondere Nähe gehabt habe, weiß ich das: Da war Godai dabei, da war Gottschalk dabei, die Tyrolia dabei, dann die Kärntner, Motzko in Salzburg. Das war eine Gruppe, die haben gemeinsam eingekauft und auch mit großem Erfolg. Die haben das ganz gut gemacht. Das war eine tolle Geschichte.

Michael Schnepf
Wenn wir gerade bei den Buchhandlungen sind – wir kommen dann wieder zurück zu den Auslieferungen – habe ich noch eine Frage dazu: 1998 kommt Amazon nach Deutschland. War der Branche damals klar, was sich damit alles verändern wird?

Gerald Schantin
Nein.

Michael Schnepf
Wie hast Du das erlebt?

Gerald Schantin
Da habe ich sehr, sehr wilde Sachen erlebt, also in der Meinungsbildung. Das haben wir alle unterschätzt, der ganze Buchhandel hat das unterschätzt. Ich kann mich noch erinnern, ich war bei einem Begräbnis in Deutschland von einem Verleger und da ist der damalige Weltbild-Verleger, ich weiß nicht mehr genau wer das war, neben mir hergegangen und hat gesagt: „Eines werfe ich mir vor: dass ich den Internethandel und Amazon unterschätzt habe." Und das hat das Unternehmen auch gespürt, denn es ist ja dann sogar in die Insolvenz gegangen. Aber er hat das schon ein Jahr vorher gesagt. Ich habe es auch unterschätzt, wie groß das wird. Weil ich mir nicht hab vorstellen können – und das war mein Fehler – dass Frauen übers Internet kaufen. Wir hatten ja 70 Prozent Frauen als Kundschaft. Ich hab ein Bild gehabt: Frauen brauchen ein Einkaufserlebnis, gehen gerne in die Stadt und so – also alles, was zum Einkaufserlebnis dazugehört. Der Klick im Internet ist kein Erlebnis. Wir waren damals sogar dran, eine Internetbuchhandlung aufzuziehen, aber zu der damaligen Zeit hätten wir uns verblutet. Wir hätten gegen Amazon, das einfach allgegenwärtig war, als Nischenanbieter überhaupt keine Chance gehabt. Ich habe es wirklich unterschätzt.

Michael Schnepf
Das heißt, selbst wenn man es damals richtig eingeschätzt hätte, hätte man keine Chance gehabt, etwas dagegen zu tun?

Gerald Schantin
Du hast eigentlich keine Chance gehabt. Weil was da Geld verbrannt wurde … bis einmal diese ganze Thalia-Geschichte, mit Hugendubel und so weiter – die haben ja alle dadurch Schwierigkeiten gekriegt, das waren ja keine Felsen in der Brandung, die haben alle ihre Probleme gekriegt … haben sich dann zusammengeschlossen beim Internet mit Thalia. (Anm.: Thalia beteiligte sich ab 1999 über die Phönix-Montanus-Gruppe an buch.de; Hugendubel startete 2001 einen eigenen Onlineshop und schloss sich 2007 mit Weltbild zur DBH Buch Handels GmbH zusammen. Eine gemeinsame Digitalallianz von Thalia, Hugendubel und Weltbild entstand erst 2013 mit Tolino.) Das ist für uns ja eigentlich nicht in Frage gekommen, ich glaub, für Österreich war das gar nicht so relevant. Ich habe vor allem den raschen Siegeslauf unterschätzt, sonst hätte ich mir damals sicher eine Amazon-Aktie gekauft.

Michael Schnepf
Wie war das eigentlich für die Auslieferung Mohr Morawa? Wie hat sich der Erfolg von Amazon auf die Auslieferung ausgewirkt?

Gerald Schantin
Das war nicht so tragisch. Von der Auslieferungsseite her war das in Österreich nicht so tragisch, wir haben das in den Zahlen nicht so direkt gemerkt. Deutschland war da viel mehr betroffen, warum kann ich jetzt gar nicht sagen. Bei uns ist es nicht so rapide gegangen, dass wir es gemerkt haben. Insofern haben wir es gemerkt, dass der Buchhandel skeptisch geworden ist, es war nicht mehr so leicht, einen Buchhändler auf Bevorratung zu bringen. Das hat uns dann auch nicht so wehgetan, weil, auf der anderen Seite, wenn er 1 und 1 bestellt hat, haben wir mehr verdient, wie wenn er eine Partie bestellt hat.

Aber die meisten haben ohnehin Abschlüsse gehabt. Trotzdem: Bei der Bevorratung hat es der Vertreter schon gemerkt, dass die Risikobereitschaft nicht mehr so hoch ist. Weil die haben gewusst, der Bestseller geht ohnehin dort und dort und dort. Aber Amazon war kein Bestseller-Verkaufsding. Das war Backlist, weil dort haben die Leute alles gesehen. Einen Bestseller haben sie meiner Meinung nach weiterhin in der Buchhandlung mitgenommen. Also der war nicht so gefährdet. Aber zu der Zeit ist ja noch eine Libro-Pleite dazugekommen, da ist so viel auf einmal dazugekommen. Das war eine der spannendsten Zeiten, die ich je erlebt habe, also geschäftlich.

Michael Schnepf
Spannend waren aber auch die 80er – dahin gehen wir noch einmal zurück und schauen uns ein bisschen die Verlage an, vor allem die österreichischen. Mit dem Konkurs vom Wiener Molden Verlag 1982 ist eigentlich ein führender deutschsprachiger Verlag weggefallen. Gleichzeitig sind in Österreich aber auch neue Häuser entstanden: etwa Brandstätter, Residenz, Picus. Das heißt, die 80er waren auch ein sehr entscheidendes Jahrzehnt für die österreichischen Verlage?

Gerald Schantin
Den Molden-Niedergang habe ich insofern miterlebt, dass ich sogar einmal dort war, weil den wollte unbedingt ein gewisser Verlagsmensch kaufen, der hat Stecher geheißen, er war der Vertraute von Konsalik und von Hestia. (Anm.: Reinhold G. Stecher, Verlagsmanager und Literaturagent; Schwiegersohn und Agent von Heinz G. Konsalik) Zu dem Zweck waren sie damals in Wien, sind aber aus irgendwelchen Gründen nicht zusammengekommen. Damit konnte man Molden nicht mehr unterstützen, er war auch nicht mehr zu unterstützen, weil die Philosophie des Molden Verlags war natürlich ein bissl seltsam. Aber was der Molden Verlag gehabt hat: tolle Leute. In jedem seiner Bereiche hat er die besten Leute gehabt – das muss man sich vorstellen. Aber ich glaube, der Fritz Molden, den ich später als Freund kennengelernt habe, war ein bisschen resistent für Ratschläge von außen … Das machen wir so! Er ist dann ein langjähriger Freund von mir gewesen und wir haben uns sehr viel über diese Zeit unterhalten. Hat er gesagt: Das war halt so, das war er halt. Und die Neugründungen: Der Brandstätter kommt aus dem Molden heraus, und das ist glaube ich die beste Gründung gewesen, die stattgefunden hat. Er hat zwar Hochs und Tiefs erlebt, der Brandstätter, aber letztendlich hat auch sein Sohn – wie heißt er? Nik – das Zepter gut in die Hand genommen, und ich glaube, er macht einen guten Job, was ich so von außen sehe. Wie auch immer … sie haben gute Themen und machen das gut. (Anm.: Nikolaus Brandstätter übernahm 2011 die operative Führung des Brandstätter Verlags von seinem Vater Christian Brandstätter.)

Michael Schnepf
Jetzt hat er so gute Leute gehabt, der Molden. Was war dann also letztendlich das Problem?

Gerald Schantin
Er hat Lizenzen gekauft, er hat Bücher eingekauft zu Preisen, die ... Ich glaube, das letzte war „Prinzessin Daisy" und das war dann der Schlussstrich. (Anm.: Judith Krantz, „Prinzessin Daisy", Molden 1980)

Michael Schnepf
Wenn man einen Blick in die Schweiz macht und dort den Diogenes Verlag ansieht, der sich zum größten unabhängigen belletristischen Verlag Europas entwickelt hat – warum ist so etwas in Österreich nie aufgegangen, auch nicht mit so ernstzunehmenden Versuchen wie bei Molden?

Gerald Schantin
Ich habe jahrelang mit Diogenes eng zusammengearbeitet. Die hatten sich das geteilt, einen verlegerischen Leiter und einen kaufmännischen Leiter, ich glaube, der Kaufmann war sogar Österreicher – und der Verleger war genial.

Michael Schnepf
Das waren Keel und Bettschart. (Anm.: Daniel Keel gründete 1952 den Diogenes Verlag in Zürich; sein Jugendfreund Rudolf C. Bettschart stieß 1954 dazu und wurde später Mitinhaber und Geschäftsführer. Beide wurden am 10. Oktober 1930 in der Schweiz geboren.)

Gerald Schantin
Ja, Bettschart war der Kaufmann, der war gut, der hat Handschlagqualitäten gehabt. Ich kann mich erinnern, unseren Auslieferungsvertrag haben wir am Wiener Flughafen mit Handschlag gemacht. Damals, wie die Lechner-Pleite war. Ich war gerade in Graz unterwegs, auf einmal bekomme ich einen Anruf, ob ich nach Wien kommen kann. Sag ich: „Ich bin noch in Graz!“ Er: „Mein Flieger geht eh erst in zwei Stunden.“ – da haben wir die fünf Hauptpunkte mit Handschlag festgelegt. Wir haben gesagt, wenn wir zu Hause sind, gießen wir das in Form. Und das hat gepasst, jahrelang. Irgendwann ist dann auch Diogenes in die Kostenschere gekommen, sie haben wahnsinnig viel Geld für EDV und so weiter ausgegeben und haben dann selbst ausgeliefert. Ich glaube, jetzt liefern sie aber wieder über einen Partner aus, weil: Die Backlist ist ihnen weggebrochen. Das ist ja das große Asset einer Auslieferung – die bricht weg, wenn niemand mehr da ist.

Michael Schnepf
Glaubst Du, dass es Folgen für österreichische Verlage hatte, dass es hierzulande keinen großen, international durchsetzungsfähigen Verlag gegeben hat?

Gerald Schantin
Glaube ich nicht. Wir hatten schon einen: Der Orac Verlag war sicher im deutschsprachigen Raum ein sehr guter Verlag, mit Lizenzen. Dann hatten wir gute Ansätze im Sachbuch, wie Ecowin und so weiter. Es hat schon ganz gute Dinge gegeben, aber in einer Größenordnung, die halt nicht so interessant ist. Aber auch ein Verlag wie der Amalthea Verlag, die ja als Background den Langen Müller hat, bleibt trotzdem ein mittlerer Verlag. Aus. Da kann er machen, was er will – und ist auch richtig so, die sollen sich auf Österreich konzentrieren, das passt so. Wenn das so leicht ginge, dann hätte man vielleicht schon im Schlepptau von Langen Müller – gut, die haben natürlich ideologische Probleme hier und da … Ich weiß es nicht, ist der Boden nicht da für so einen Verlag – ja oder nein? Ich glaube nicht. Weils Land zu klein ist? ...

Michael Schnepf
Das würde für die Schweiz auch zählen ...

Gerald Schantin
Ja, aber die Schweiz ist, glaube ich, noch einen Sprung internationaler als wir.

Michael Schnepf
Warum?

Gerald Schantin
Ja, weil sie offener sind, ganz einfach. Die sind viel offener!

Michael Schnepf
Ich habe die These gehört, dass Österreich in seiner DNA noch irgendetwas aus der Monarchie hat, von diesem riesengroßen Wirtschaftsraum, wo man sich nicht anderswo umschauen musste, sondern innerhalb der Staatsgrenzen der Monarchie seine Bücher verkaufen konnte. Das hatte die Schweiz nicht, deswegen musste sie sich früher über die eigenen Grenzen hinaus orientieren. Kann da ein Fünkchen Begründung drinnenstecken?

Gerald Schantin
Naja … Dann ist es natürlich auch so bei den Verlagen: Wenn man nur Bücher erzeugt, die der Jury der Verlagsförderung gefallen, wird das auch zum Problem. Anstatt darauf zu schauen, dass man die Bücher gut verkaufen kann. Sondern einfach Bücher macht, wo man die Jury kennt und sagt: Aha, wenn ich dieses Buch mache, wird das von der Jury unterstützt. Dann kriegt ich mein Überlebensgeld. Ich glaube, so ist das System. Jetzt kann ich das ja sagen – als Präsident des Hauptverbands konnte ich es nicht sagen. Ich hab mit manchen Verlagen damals geredet drüber: Ist die Verlagsförderung falsch, dass man Titel fördert? Man muss den Absatz fördern, den Autor fördern, aber nicht den Titel, weil das verleitet dazu, genehme Titel zu machen. Und das passiert zum Großteil, gar nicht bei wenigen.

Michael Schnepf
Und hilft der Struktur natürlich überhaupt nicht – nicht dem einzelnen Verlag und auch nicht der gesamten österreichischen Verlagsstruktur.

Gerald Schantin
Überhaupt nicht … überhaupt nicht!

Michael Schnepf
Ist Deiner Meinung nach diese wirtschaftliche Verbindung und Verflochtenheit mit Deutschland für den österreichischen Buchmarkt insgesamt ein Vorteil oder ein Nachteil?

Gerald Schantin
Ich sage einmal so: Wir haben diese Verflochtenheit. 80 Prozent der Bücher, die in Österreich verkauft werden, kommen aus Deutschland, das ist zumindest mein Stand. Das heißt, der Buchhandel ist nur fähig zu leben, weil wir die Bücher aus Deutschland importieren. Also ist diese wirtschaftliche Verbindung einfach notwendig. Weil es gibt ja auch so viele Kriterien, warum ein Buch in Deutschland oder im deutschsprachigen Raum erfolgreich ist. Ich weiß nicht, ob Du das weißt: Ein in Österreich lektoriertes Buch wird in Deutschland nicht gerne gelesen. Das ist so. Da wird gesagt: Das ist österreichisch lektoriert, die Deutschen verstehen das nicht. Ich hab einmal einem Verleger, der mir das auch nahegebracht hat, gesagt: Seid's nicht so engstirnig, wir haben 80 Prozent Bücher aus Deutschland und verstehen es auch. Aber wir sind angewiesen auf ihre Bücher und sie umgekehrt nicht. Darum gehen ja alle erfolgreichen Autoren nach dem ersten, zweiten Buch hinaus nach Deutschland, weil der Verlag, der das liest, sagt: Wenn wir das gescheit lektorieren, geht das für unseren Markt auch. Und ihr akzeptiert es sowieso. Das spielt also alles eine Rolle ...

Michael Schnepf
Hast Du aus den 80er-Jahren noch Autoren oder konkrete Bücher im Kopf, die das Jahrzehnt sehr geprägt haben, auch wirtschaftlich?

Gerald Schantin
Ende der 80er-Jahre … was war da … auf einmal war eine Erich-Fried-Renaissance da. Dann hat es tolle Bücher gegeben, die aber teilweise nur gekauft, aber nicht gelesen worden sind. Es gab diese eine Ovid-Geschichte, wie hat die denn geheißen ... (Anm.: Christoph Ransmayr, „Die letzte Welt", S. Fischer 1988) Da sind Bücher rausgegangen, wo ich gesagt habe: Wer liest das?! Das kann ja niemand lesen … lies einmal Ovid ... weißt du, wenn du mal Latein gehabt hast. Das waren Hype-Bücher und die Buchhändler haben gelitten, weil das Buch wurde dreimal verschenkt und zweimal haben sie es zurückgekriegt. Also solche Bücher hat es immer wieder gegeben, aber daran erinnere ich mich jedenfalls noch: Ende der 80er-Jahre war Fried, das weiß ich, weil da hab ich mich damals das erste Mal richtig mit Fried beschäftigt. Die 80er waren Boomjahre, waren gute Jahre, in denen auch in den Köpfen der Buchhändler einiges passiert ist – Aufbruch, Konsolidierung, das moderne Antiquariat ist zur Blüte gekommen. Da ist viel Geld verdient worden im Buchhandel.

Michael Schnepf
Und dann wird Anfang und Mitte der 90er auf einmal die Auslieferungslandschaft neu gewürfelt. Wie ist das aus dem Ganzen heraus zu verstehen?

Gerald Schantin
Wir, also Morawa, waren räumlich zu klein. Wir sind in dieser wachsenden Zeit an unsere Grenzen gestoßen. Wir haben hauptsächlich Verlage von Lechner & Sohn bekommen, als er noch intakt war. Wir haben damals bekommen Langen Müller und was weiß ich, was wir alles bekommen haben. Und sind als Morawa zu klein geworden. Also war die Überlegung, neu zu bauen oder andere Möglichkeiten zu suchen – das ist eine Unternehmerentscheidung. Das gleiche Problem hat anscheinend auch die Firma

Lechner & Sohn gehabt, in einer anderen Dimension. Die wollte auch neu bauen, weil es war damals die Zeit, wo die Bücher unter Plastikplanen standen, weil sie einfach keinen Platz mehr hatten.

Michael Schnepf
Das war also noch vor der Fusion Morawa mit Mohr?

Gerald Schantin
Ja. Da hat es Gespräche gegeben zwischen Morawa und Lechner – wenn Du die Sulzengasse kennst, das erste Grundstück dort rechts war mehr oder weniger der Grund, wo sie gesagt haben: Da wird neu gebaut. So waren die Gespräche. Meines Erachtens, ich bin relativ schnell draufgekommen, waren das Scheingespräche – ich will die Details gar nicht erzählen, weil der Herr Prinz ist ja schon gestorben, hat sich das Leben genommen, er war der Federführende. Ich habe da einige Sachen erlebt, wo ich gesagt habe: Das sind Scheingespräche, was wollen die eigentlich verhindern? Wir wussten auch von der Eröffnung von Mohr, dass die Halle halb leer stand, weil der zwar zukunftsweisend und clever gebaut hatte, aber sie nicht füllen konnte, weil sich der Wettbewerb zwischen Lechner und Morawa abgespielt hat. Es war nicht ganz einfach, in diese Gespräche einzutreten, jeder reklamierte für sich, die Gespräche angefangen zu haben – ist auch vollkommen egal wer. Ich habe damals gesagt: Lechner, das sind Scheingespräche, mich interessiert nicht, welche Türklinken da raufkommen. Wir hatten ja noch nicht einmal den Grund gekauft, und da wird schon über Beschläge geredet. Das hat mich nicht interessiert – da habe ich zum ersten Mal gesagt: Komm, wir gehen, die meinen das nicht ernst, das ist eine Täuschung, das Ganze. Und dann sind die Gespräche mit Mohr gekommen, das war 1992, und da gab es relativ schnell Einigkeit, weil die Gruppen ungefähr gleich groß waren – wir hatten stark aufgeholt, durch Langen Müller und so weiter, waren wir ungefähr gleich stark. Wer die besseren Verlage gehabt hat – wurscht, wir waren gleich stark. Diese Gespräche sind darin gemündet, dass man anbaut – nein, dass man umbaut und wir dort reinkommen. Weil den Zubau hab ja dann ich gemacht – ein Palettenlager wurde gebaut. Auf jeden Fall hat das dann funktioniert, aber es war sehr schwierig, so eine Fusion ist wahnsinnig schwierig gewesen, es war eine schwierige Zeit. Aber nachträglich gesehen haben die Morawa-Leute gewonnen, was die Positionen betrifft. Ich wurde Geschäftsführer, die Frau Handel war Vertriebsleiterin, dann haben wir einen Einkaufsleiter gehabt, die sind alle von Morawa gekommen, aber es war ein Kampf bis dorthin. Man hat es zusammengefügt – und der Bessere hat gewonnen. Das ist halt eben so.

Michael Schnepf
Von Morawa Seite hast Du verhandelt, und natürlich der Eigentümer Herr Selch?

Gerald Schantin
Ja, also der Eigentümer hat zuerst verhandelt.

Michael Schnepf
Und Du warst dabei. Und auf der Mohr-Seite?

Gerald Schantin
Auf der Mohr-Seite hat natürlich verhandelt der Eigentümer, Dr. Gottfried Berger. Und der Herr Müller, der war zuständig für EDV und war der Kaufmann. Müller war ein guter Programmierer, aber ok ... auf jeden Fall war er ein guter Kaufmann, man hat ihn schon schätzen können, aber er war natürlich nicht greifbar. Ich war damals in der Geschäftsleitung für Vertrieb, Einkauf, Verlagswesen zuständig. Die haben verhandelt. Ich hätte es nicht so gemacht, wenn ich fusioniere – hätte nicht das Leben, das Herz dem anderen gegeben, hätte geschaut, dass ich zumindest einen da drinnen habe. Aber das haben sie damals so gemacht … Ich war damit einverstanden.

Michael Schnepf
Du warst damit für alle Verlage zuständig?

Gerald Schantin
Ja, das hab ich damit gehabt. Leben tut das durch den Vertrieb, den Einkauf und das ... Auslieferung ist was Technisches und einen Kaufmann hast du eh auch. Auf jeden Fall habe ich diese Position übernommen, was irgendwann dazu geführt hat, dass ich gemeinsam mit Berger Geschäftsführer geworden bin.

Michael Schnepf
Hatte diese Position vorher beim Mohr der Karl Marx innegehabt?

Gerald Schantin
Der war beim Morawa, Karl Marx war Einkaufsleiter. Wir haben da so eine besondere Sammlung gehabt: Wir haben den Karl Marx gehabt, wir haben den Georg Büchner gehabt und wir haben den Franz Schubert gehabt. Das war lustig, all diese Namen vereint! Der Marx hat es dann aber nicht geschafft, der war krank, sehr krank, der ist dann in ein Leipziger Verlagshaus abgewandert. Dann hat das die Frau Handel übernommen, die hat dann Einkauf und Vertrieb gemacht. Aber da sind wir relativ schnell an die Kapazitätsgrenzen geraten. Dann ist die Lechner Pleite gekommen, 1996, da haben wir uns konsolidiert bis dorthin und dann haben wir zugebaut. Das ist ein wunderschöner Zubau gewesen, für die damalige Zeit war viel Geld dahinter ...

Michael Schnepf
Es waren spannende Jahre, auch historisch gesehen, zwischen 1992, wo ihr fusioniert habt, und 1996, als Lechner pleiteging. Wie waren da die Kräfteverhältnisse in dieser Zeit?

Gerald Schantin
Wir sind immer stärker geworden und der Lechner hat abgebaut. Es gab teilweise die Situation, dass wir gar nicht alles aufnehmen konnten. Wir haben dann Langenscheidt komplett gekriegt – da war ja nur der „You & Me“-Teil für die Bundesländer da, aber der ganze Langenscheidt-Bereich plus Wien, das war ein unglaubliches Umsatzvolumen. Das ist mir gelungen mit dem Vertriebschef dort, der ein bisschen unzufrieden war. Das war ein guter Deal!

Michael Schnepf
Obwohl Lechner damals ja relativ aggressiv war.

Gerald Schantin
Ja, die waren sehr aggressiv, aber sie haben sich irgendwo ... ich weiß es nicht … ich kann es wirklich nur off-record sagen …

Michael Schnepf
Das Band läuft aber!

Gerald Schantin
Ja, ich weiß, drum sag ich das auch nicht … ich will niemanden beleidigen. Sie waren auf alles andere konzentriert, und ich glaube, mit diesen ganzen Versprechungen mit Neubau und, und, und sind sie an die Belastungsgrenze bei den Verlagen geraten. Die haben das nicht mehr geglaubt. Dann haben sie auch Schwierigkeiten in der Distribution gehabt, sie haben Schwierigkeiten mit der EDV gehabt. Wir haben ihnen seinerzeit angeboten, dass sie unsere EDV haben können, weil sie mit ihrer am Ende waren – sie hatten dieselbe EDV, die Morawa bis zur Fusion gehabt hat, die war gut, aber dann am Ende. Das haben sie abgelehnt und haben die EDV vom Schweizer Verlagszentrum gekauft. Der größte Fehler, den man überhaupt machen kann. Sogar das Schweizer Verlagszentrum hat gesagt, das ist ein Fehler, weil sie die ganzen Leute abstellen mussten hierher. Es hat nicht funktioniert, es hat nicht mehr funktioniert. Aber sie waren damals so, dass sie gesagt haben: Sie bräuchten uns nicht. Sie waren ja noch größer als wir und haben das auch so gespielt. Es gab sogar Fusionsgespräche, wobei alle abgeraten haben, weil das nicht funktioniert – dann reißen sie das andere Unternehmen nur mit. Aber das ist Gott sei Dank dann weg gewesen, weil wir gesagt haben, wir reißen unseren guten Betrieb da nicht mit. Und dann kam 1996 – wir hatten bis dahin die Traumjahre. Wir haben noch den gemeinsamen Zustelldienst gehabt. Da sind wir ausgebrochen, Mohr Morawa. Ich habe gesagt, ich will das nicht mehr, wir haben da Unsummen eingezahlt. Ich habe mir alternative Vertriebswege gesucht und bin aus dem Zustelldienst ausgestiegen, wir haben dann über den Pressevertrieb zugestellt.

Michael Schnepf
Seit wann hat es diesen gemeinsamen Zustelldienst gegeben?

Gerald Schantin
Immer schon. Schon als ich in die Branche kam, hat es den gegeben und ich habe immer die Zahlung dafür unterschrieben. Und dann war es natürlich auch so: Wenn eine Auslieferung anstand – die war bei Lechner stationiert – ist natürlich unsere Ware liegen geblieben, wenn die Kapazität nicht ausgereicht hat. Wenn es umgekehrt gewesen wäre, hätte ich das auch so gemacht, muss ich zugeben. Auf jeden Fall bin ich aus dem Zustellbetrieb ausgestiegen, und dann haben wir auf einmal Vorarlberg im 24-Stunden-Rhythmus beliefert, das war ein Traum, Südtirol haben wir dann auch dazu beliefert. Das ist alles gegangen. Das war jetzt nicht der Untergang von Lechner, aber es hat ihnen wehgetan, weil finanziell etwas gefehlt hat. Und irgendwann kam dann die Geschichte der Pleite ...

Michael Schnepf
Wann hast Du das erste Mal das Gefühl gehabt, dass es mit Lechner zu Ende geht?

Gerald Schantin
Das lag schon ganz lang in der Luft. Anfang der 90er haben wir schon gewusst, was die ihren Kunden erzählen. Sie haben natürlich ihre Nöte gehabt, das verstehe ich ja, sie haben immer wieder versucht zu flicken, aber irgendwann kannst du es nicht mehr flicken.

Michael Schnepf
Sie hatten ja auch eine ungelöste Nachfolgefrage?

Gerald Schantin
Naja, die haben gestritten. Im Prinzip ist auf einmal ein Herr Zillner dahergekommen und der Prinz, und das war dann …

Michael Schnepf
Und Michael Haiden …

Gerald Schantin
Was die teilweise bei den Buchhändlertagen aufgeführt haben ... Die sind mit Kleinkindern und Babys gekommen, um Sympathien zu erhaschen. Es war abenteuerlich, es gab viele abenteuerliche Geschichten, über die man wirklich nicht reden kann, was dort alles passiert ist.

Michael Schnepf
Waren das letztendlich für die Branche dramatische Tage, diese Lechner-Insolvenz? Wo dann auch das Treffen am Flughafen stattgefunden hat?

Gerald Schantin
Nein. Wir haben ja bei Diogenes zum Beispiel schon vorher angeboten, die hatten natürlich eine gewisse Treue gehabt zu Lechner. Aber das Angebot ist auf dem Tisch gelegen, ein halbes Jahr oder Jahr vorher, und sie haben gesagt, sie warten noch ab, wie es sich entwickelt. Sie haben gesagt: Wenn es so weit ist, greifen wir darauf zurück. Und das war der Anruf: Jetzt gilt das, Handschlag, gemma, ohne Unterschrift. Man hat es gesehen, weil Lechner nichts mehr rausbrachte. Ich habe es selbst am besten über meine Buchhandelsgruppe erlebt – da habe ich nur Reklamationen bekommen: Das kriegen wir nicht, das kriegen wir nicht … was können wir tun! Das habe ich an vorderster Front gespürt, ungeschminkt, ohne Sympathien oder Antipathien. Dadurch haben wir gewusst, es kann nicht gutgehen, weil der Markt ist zu sensibel. Ein Buch, das du heute nicht verkaufst, verkaufst du nicht mehr, das ist einfach so. Und der Buchhändler macht dann auch zu – unsere Sorge war, dass der Buchhandel ans Barsortiment abwandert, das war die größte Sorge. Da sind natürlich schon die Deutschen gekommen: Der Koch Neff, der alte Voerster, der war ein schlauer Fuchs, der hat gesagt: Aha, ich fange an, direkt nach Österreich zu beliefern. Ich war aber sein größter Kunde in Österreich und da habe ich mit ihm ta-

cheles geredet und gesagt: Entweder Sie lassen das, oder – ich hatte allerdings eine gute Basis mit ihm – Sie verlieren Ihren größten Kunden, ich ziehe von Ihnen ab und gehe zu Libri. Das war natürlich für ihn ein Schreckensgespräch. Ich habe gesagt: Lassen Sie unsere Verlage in Ruhe, fangen Sie das gar nicht erst an. Hat er dann eh nicht gemacht. Wir wissen eh, wie alles ausgegangen ist. Aber auch da gab es ein Nachfolgeproblem, ein richtiges Nachfolgeproblem. Wir haben das dann jedenfalls gewusst. Dann kamen natürlich alle Verlage – ich war zu dem Zeitpunkt schon viel unterwegs und kannte alle. Natürlich sind die Telefone heiß gelaufen: Könnt ihr uns übernehmen? Ich habe gesagt, im Moment nicht, weil wir nichts machen, was uns gefährdet. Wenn wir gierig gewesen wären, hätten wir mit einem Schlag alle bekommen. Auch mit dem Damoklesschwert, dass sich Verlage daran gewöhnen, direkt auszuliefern habe ich gesagt: Nein, trotzdem nicht, die Gier tut uns jetzt nicht gut, wir müssen schauen, dass wir die Verlage sinnvoll integrieren. Es war eh eine Riesengeschichte, aber wenn man noch mehr nimmt, wird irgendeiner unzufrieden, und diese Nichtgier hat uns eigentlich über die schlimmste Zeit hinweggeholfen, das habe ich auch immer den Eigentümern gesagt. Schlimme Zeit ... Wir haben immer alles verkauft! Aber wir haben wirklich nicht gewusst, wann der Arbeitstag zu Ende ist. Du musst Dir vorstellen, wenn ein Drittel mehr Volumen dazukommt ... unglaublich.

Michael Schnepf
Es gibt übrigens ganz viel Lob für Dich, wie Du das damals gemanagt hast. Aber waren es dann wirklich 95 Prozent der Verlage, die bei Mohr Morawa angerufen und gesagt haben: Könnt ihr uns ausliefern? Oder hat da Hain auch eine Rolle gespielt?

Gerald Schantin
Der Hain hat mit dem jungen Eisler glaube ich dann schon ein Problem gehabt ...

Michael Schnepf
Das heißt, es waren wirklich fast alle, die bei euch angerufen haben?

Gerald Schantin
Ja. Einen Vertrag hat Hain allerdings gekriegt, mit dem war ich auch in Verhandlung. Ich war damals in München, kannte den Geschäftsführer sehr gut noch aus Ullstein-Zeiten. Ich hab ihm mein Angebot unterbreitet und dann hat er gesagt: „Ihr Konkurrent bietet das." Ich habe gesagt: „Tut mir leid, das kann ich nicht!“ Das hat Hain aber wehgetan, weil er das nie wieder weggekriegt hat – das war ein Prozentsatz, da hätte ich mich geschämt, wenn ich das unterschrieben hätte. Ich habe gesagt: „Tut mir leid.“ „Aber schauen Sie doch, unser Volumen!“ Hab ich gesagt: „Mir nützt das Volumen nichts, wenn ich nichts verdiene dran. Nur, dass ich euch habe, ist mir zu wenig.“ Das war ein Münchner Verlag, ich bin damals im Park spazieren gegangen und habe gedacht: Das darf doch nicht wahr sein. Wenn ich das Gleiche geboten hätte, hätte ich ihn gekriegt. Aber das war der Hain, der junge Eisler hat mit diesen Preisen gearbeitet. Bei Bastei hat er ein Angebot gemacht, die sind aber trotzdem bei uns geblieben. Er hat natürlich wahnsinnig viel Druck vom Vater gehabt, das habe ich auch verstanden … er der Nachfolger … er muss … Aber wenn es an die Substanz geht … Es hat für mich eine rote Linie bei den Konditionen gegeben, die habe ich mir selbst gezogen, da hab ich gewusst, da geht nichts mehr und die

musst du einhalten. Wenn du da einmal drunter gehst, spricht sich das herum, das ist eine große Gefahr, denn Vertriebsleute wechseln von A nach B. Diese Linie habe ich nicht verlassen. Diese Konditionen haben wir nicht gemacht! Wenn ich Dir den Satz nenne, sagst Du ...

Michael Schnepf
Das heißt, es waren arbeitsintensive Monate nach der Pleite von Lechner.

Gerald Schantin
Aber es war eine schöne Zeit, eine richtig schöne Zeit, weil alle mit Enthusiasmus gearbeitet haben, wir haben gute Leute gehabt.

Michael Schnepf
Wie war diese Übergangsphase für die Verlage und auch für die Buchhandlungen? Hat es da große Reibungsverluste gegeben?

Gerald Schantin
Schon, klar, muss ja. Es waren erstens einmal die Läger (Anm.: Kaufmännischer Plural für „Lager"; gemeint sind die Buchbestände und Auslieferungslager), die wir übernommen haben – ich kann mich erinnern, wir haben Diogenes und noch einen anderen Verlag übernommen, und dann haben wir diese Läger gesehen – da hab ich zu den nächsten Verlagen gesagt: Nichts, retour, wir bestücken neu. Da hätten wir uns vollgepfropft. Da waren Dinge dabei, das glaubst ja nicht. Bei den nächsten Verlagen haben wir gesagt: Aus, wir übernehmen keine Läger mehr von Lechner, erstens ist er ohnehin in Insolvenz, das ist eh schwierig. Ihr nehmt das alles zurück, das ist euer Problem, das ist eh gut für euch, weil es aus der Konkursmasse ist. Es waren ja viele Abrechnungsverlage dabei, die Ware hat ihnen gehört. Ich hab gesagt: Die brauchen wir nicht zu uns rüberschicken. Wir bestücken komplett neu. Die haben uns dann Verkaufszahlen von draußen gegeben und nach diesen haben wir wirklich Tag und Nacht diese Verlage neu bestückt.

Michael Schnepf
Die Ware bei Lechner ist teils in die Insolvenzmasse geflossen, teils wurde sie abgeholt.

Gerald Schantin
Alles, was Eigentumsvorbehalt war, ist glaube ich abgeholt worden, das war ja Eigentum der Verlage. Die Ramschware, die dort zuhauf lag, hat der Herr Sotsas zu einem Preis bekommen – also wirklich zu einem Preis … naja, wurscht. (Anm.: Wilhelm Sotsas, österreichischer Buchhändler und Großhändler; er erwarb 1992 u. a. die Buchhandlungen Frick und Höllrigl und war später mit dem WISO Buchvertrieb auch im Handel mit Restauflagen und preisreduzierten Büchern tätig.) Wenn ich er gewesen wäre, hätte ich das genauso gemacht. Aber Du weißt ja, wie Insolvenzverwalter sind: Weg damit, ihre Spesen müssen sie abdecken, alles andere interessiert sie nicht. Sotsas hat einen goldenen Schnitt gemacht. Da hat niemand mehr gewusst, was da drinnen ist, der hat Paletten gekauft – aber passt schon. Er hat die Gunst der Stunde genutzt.

Michael Schnepf
Habt ihr dann auch Leute von Lechner übernommen?

Gerald Schantin
Nein. Doch, eine haben wir übernommen. Eigentlich haben wir es mit der bestehenden Mannschaft versucht, aber Du musst bedenken, ich habe 1982 mit 26 Leuten angefangen und am Schluss, wie ich aufgehört habe, waren wir 210 – mehr wäre nicht drinnen gewesen, aber das war ja immer ein Wandel. Wir haben eigentlich nur eine Frau Jaromin übernommen, die dort auf einmal frei war, aber das war auch erst später, als Herr Enzl in Pension gegangen ist.

Michael Schnepf
Habt ihr Vertreter übernommen?

Gerald Schantin
Nein, nicht als Angestellte, aber die Verlagsvertreter haben die Aufträge dann zu uns geschickt. Das waren sehr gute Leute, da waren einige dabei, die waren auch für uns eine Bereicherung. Der Peter Ruppert war eine Bereicherung, der hat den Markt gekannt, mit dem hast reden können, der hat eine ehrliche Antwort gegeben. Das war schon ganz wichtig, dass man das einmal auch aus deren Warte sieht, wir haben nämlich kaum Verlagsvertreter gehabt. Ich habe die immer gern bei mir gehabt, weil ich da immer was erfahren habe.

Michael Schnepf
Wie viele Vertreter hattet ihr vor der Lechner-Insolvenz als Angestellte?

Gerald Schantin
14 so ungefähr, glaube ich.

Michael Schnepf
Und nachher?

Gerald Schantin
Auch nicht mehr, weil 90 Prozent waren die freien Vertreter. Es haben sich dann auch Gruppen gebildet, alle, die bei Lechner arbeitslos geworden sind, haben Vertretergruppen gebildet. Da gab es einen Capo, der Cleverste hat den Capo gemacht. Das war schon spannend.

Michael Schnepf
Hat sich in dieser Zeit eigentlich auch die technische Infrastruktur des Buchvertriebs verändert?

Gerald Schantin
Nein, die technische Infrastruktur eigentlich nicht, aber EDV-technisch hat sich einiges verändert, einfach vom Informationsgehalt. Da haben wir immer wieder nachgerüstet, Lagerbestände mit Auflagen-

höhen und alte Auflagen neu ... das war eine Entwicklung. Da ist sehr viel Input von den Verlagen gekommen, das sind ihre Wünsche gewesen. Aber wir haben das immer mit Begeisterung gemacht, weil wir immer mitgelernt haben mit ihnen. Wir hätten es nicht gebraucht für uns, und das, was wir von dem einem bekommen haben, haben wir ja nicht nur für den gemacht, sondern für alle. Damit haben wir wieder ein Goodie gehabt für die anderen. Also da ist schon einiges EDV-technisch weitergegangen. Ansonsten waren die Läger halbautomatisiert, das ist gleich geblieben – die Vollautomaten, wie es sie in Deutschland gab, haben sich für uns nicht ausgezahlt, wären auch schön gewesen, haben wir aber nicht gebraucht. Der Mensch war bei uns schon noch im Vordergrund.

Michael Schnepf
Was sich aber in dieser Zeit auch geändert und verstärkt hat, ist die Rolle und die Bedeutung der Barsortimente.

Gerald Schantin
Ja.

Michael Schnepf
Kannst Du dazu ein bisschen was sagen? Wie haben sich die in Österreich etabliert, wann sind die gekommen, und was war dann in den 90er-Jahren?

Gerald Schantin
In den 90er-Jahren war der große Umbruch, weil wir wussten, dass die EU kommt, wir wussten, dass der feste Ladenpreis auf dem Prüfstand steht – ob wir den durchbringen. (Anm.: Österreich trat 1995 der EU bei. Die grenzüberschreitende Buchpreisbindung über den Sammelrevers bestand bis 2000; danach wurde sie durch eine nationale gesetzliche Buchpreisbindung ersetzt.) Wir wussten nicht, wie wir mit den Preisen zurechtkommen, wie wir mit dem festen Ladenpreis grenzüberschreitend arbeiten. Bis zur Erhaltung der Preisbindung vor dem EU-Beitritt Österreichs gab es die Praxis der Buch-Mark, da wurde eine deutsche Mark in 7,80 österreichische Schilling umgerechnet. Das war keine Willkür von uns, dass wir uns ein Geld herausgeholt haben, sondern die Deutschen haben sogenannte Exportpreise gehabt, wie es auch in anderen Branchen schon früher grenzüberschreitend üblich war. Die haben die Mehrwertsteuer nicht entlastet, die haben sie kassiert. Wir mussten quasi – weil wir Mehrwertsteuer zahlen müssen auf den Preis, wir haben keine Entlastung gehabt, also haben wir es zahlen müssen – mit 7,8 umrechnen. Das waren die spannendsten Themen – die Leute dazu zu bringen, dass sie die Mehrwertsteuer herausrechnen. Und da haben wir Gott sei Dank das Druckmittel gehabt: die grenzüberschreitende Preisbindung. Wenn die auf dem Prüfstand gewesen wäre, hätten wir heute noch ein Problem und hätten heute noch höhere Preise. Weil natürlich mussten sie 7 Prozent nachgeben, weil sie haben die Mehrwertsteuer kassiert und einbehalten, aber nicht bezahlt. Das waren schlimme Verhandlungen durch ganz Deutschland und die Schweiz, das war eine Reise- und Verhandlungstätigkeit, ein Wahnsinn. Ich bin einmal bei einem Verlag aufgesprungen, ich sag nicht bei welchem, da sind der Kaufmann und der Verleger gesessen, und da hab ich gesagt: Tut mir leid, ich gehe jetzt, weil Prozentrechnen kann ich euch nicht lernen. Dieses Unverständnis – die meisten haben es gar nicht gewusst,

dass das einbehalten wird. Die Großen haben das relativ schnell gemacht, weil die hätte es getroffen mit der Preisbindung. Und es sind dann ein paar nachgetröpfelt, wir haben halt eine Zeit lang höhere Preise gehabt. Aber ich glaube, letztendlich habe ich mit Stichtag 2002 alle Verlage soweit gehabt, dass sie die Mehrwertsteuer entlasten. Und dann gibt es ja meine Schantin-Tabelle mit der Umrechnung, plus/minus abgerundet, weil wir keine Einzelpreise hatten. (Anm.: Die „Schantin-Tabelle“ bezeichnete eine Umrechnungstabelle für die Übertragung deutscher Ladenpreise auf österreichische Buchpreise nach der Änderung des bisherigen Umrechnungsverfahrens.) Deswegen bin ich sogar vor dem Handelsgericht gestanden, weil die Frau Plautz uns vorgeworfen hat, wir bereichern uns am Buchhandel. Wir haben ihnen bewiesen, dass die Bücher dadurch billiger geworden sind, weil ja die 7,80 weg sind und wir nichts mehr draufgeschlagen haben. Früher war in die 7,80 ja auch noch ein bissl was drinnen. Ich war damals mit dem Kernstock bei einer Tagung, die Plautz war auch dort und hat mich – ja, sie hat mich angezeigt. Dann der Durchbruch: Wir haben Recht gekriegt und dadurch sind die Bücher – leider – billiger geworden. Aber die Tabelle, die gibt es glaube ich heute noch … ist ein historisches Dokument. Die ist auch überall als Schantin-Tabelle bei den Verlagen aufgelegen, die hat sich jeder kommen lassen, weil die wollten ja nicht rechnen, die wollten nur mit dem Finger die Tabelle runterfahren. (Anm.: Helga Plautz, Buchhändlerin in Gleisdorf/Steiermark; Michael Kernstock, Wiener Buchhändler, 1995–2008 Obmann der Wiener Fachgruppe und 2005–2015 Obmann des Fachverbands Buch- und Medienwirtschaft der WKÖ.)

Michael Schnepf
Wir waren noch bei den Barsortimenten ...

Gerald Schantin
Ja, Barsortimente. Die haben natürlich eines gemacht: Um einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen, haben sie angefangen, die Mehrwertsteuer herauszurechnen und haben den Buchhändlern die Differenz per Scheck ausbezahlt. Bei der Jahrestagung oder wo auch immer – kann ich nicht sagen, weil ich nicht dabeigewesen bin. Das war für uns natürlich ein riesen Wettbewerbsnachteil. Da ist es um 7 Prozent gegangen! Aber wir haben das auch weggesteckt, weil wir – Gott sei Dank – dieses Hybridmodell aus Auslieferung und Barsortiment hatten, und dadurch Mittel, um Rahmenabschlüsse zu machen, mit denen wir das ausgleichen konnten. Damit haben die Barsortimente auch nicht so viel absaugen können, das haben sie dann auch nicht. Und es hat schon eine gewisse Auslieferungstreue gegeben.

Michael Schnepf
War Mohr Morawa der Einzige mit diesem Hybridmodell?

Gerald Schantin
Naja, wir waren fast nur mehr alleine ...

Michael Schnepf
Hain hat das nicht gehabt und ein Lechner hat es früher auch nicht gemacht?

Gerald Schantin
Na der Lechner, der hat alles gemacht ... Es hat dann schon Abschlüsse gegeben, wo man gesagt hat, wenn es ein besonderer Kunde war ... Aber das Hybridmodell war einfach gerechter. Ich habe sogar noch in den 2000ern, bevor ich gegangen bin, mit Libri verhandelt und gemeinsam mit Libri ein Barsortiment gemacht – das habe ich aber selbst nicht mehr erlebt, weil ich da schon weg war. Das hab ich gemeinsam mit dem Herrn Langer gemacht. Er hat das dann durchgezogen, aber auf eine andere Art ... das ist wurscht, nach meinem Weggang haben mehrere Leute da reingeredet.

Michael Schnepf
Du hast schon angefangen zu erzählen, wie Du von einer rein unternehmerischen Tätigkeit hineingewachsen bist in die Funktion des Branchenvertreters. Diese Arbeiten waren ja für die gesamte Branche.

Gerald Schantin
Ich war damals Vorsitzender des Betriebswirtschaftlichen Ausschusses im Hauptverband des Österreichischen Buchhandels und habe das eigentlich für alle gemacht, auch für die Wirtschaftskammer.

Michael Schnepf
Und der Euro-Ausschuss?

Gerald Schantin
Im Euro-Ausschuss war ich auch, um die Interessen des Buchhandels zu wahren.

Michael Schnepf
War das ein mühsamer Prozess?

Gerald Schantin
Ein mühsamer Prozess, ja. Die Interessen waren verschieden, die Lebensmittelhändler und wir, das war alles nicht so einfach. Aber es war letztendlich eine spannende Zeit. Spannender war natürlich, dass die Deutschen irgendwann davon geträumt haben, dass in Deutschland und Österreich gleiche Preise gelten. Das geht aber nicht, wenn ich 3 Prozent Mehrwertsteuerdifferenz habe. Sie haben zuerst gesagt: Es ist uns wurscht, was ihr macht, wir wollen das so. Das konnten wir aber nicht schlucken. Dann habe ich gefragt: Wer zahlts? Sie haben gesagt: Wir zahlen es nicht. Ich habe gesagt: Wir zahlen es aber auch nicht. Wenn ihr den Ladenpreis gefährden wollt, dann können wir das gerne machen. Aber unser Buchhandel kann das nicht zahlen, auch die Auslieferung kann das nicht zahlen. „Ja, das muss aber gehen!“ Dann war ich in Hamburg, da waren Bertelsmann, der Herr Neumann, dann dtv und noch zwei große Verlage. Der Neumann hat so ein Heftl in der Hand und hat gesagt: „Macht, was ihr wollt, ich stimme allem zu!“ Damit war das für die ganze Branche geregelt – der Branchenleader, die Bertelsmann-Gruppe und auch dtv waren auf meiner Seite. Ich kann mich so gut erinnern: „Machts, was wollts, ich stimm eh zu!“ Damit war das vom Tisch und dann kam die Schantin-Tabelle, ich hab das ausgerechnet und hab es geglättet mit der Abrundung – vollkommen absurd eigentlich, weil wir im Nettopreis nicht niedriger oder höher sein durften als in Deutschland. Darum ging das Spitz auf Knopf zu. War lustig.

Michael Schnepf
Wie bist Du in die Gremienarbeit hineingekommen? Wann hat das begonnen und wie war das?

Gerald Schantin
Ich hab mit dem Hauptverband eigentlich wenig am Hut gehabt. Ich war auch nicht im Auslieferverband …

Michael Schnepf
Auch nicht als größter Auslieferer Österreichs?

Gerald Schantin
Dann schon! Am Anfang war ich nicht dabei, dann natürlich. Wir haben damals so eine Freundesgruppe gehabt, das war das Schwarzer Verlagsbüro, der Werner Brunner, Manz, der Hilscher und ich. Der Hilscher ist immer bei diesen Buchhändlertagungen dabei gewesen, ich weiß nicht warum, aber er war dabei. Und ich habe dann irgendwann gesagt: Du, da wird über Auslieferungen verhandelt, da werden Dinge verhandelt und da ist keiner von uns dabei. Dann bin ich in den Vorstand von den Auslieferern gegangen, oder wurde hineingewählt. Da haben wir schon einmal ein Bein drin gehabt.

Michael Schnepf
Wer war vor Dir drinnen?

Gerald Schantin
Gar niemand. Ich machte die typische Karriere bei einem Verband: Ich war Rechnungsprüfer. Rechnungsprüfer, als der Ueberreuter-Chef damals Präsident war …

Michael Schnepf
Dr. Otto Mang …

Gerald Schantin
Ja genau. Da habe ich eine Rechnungsprüfung gemacht, die ich nicht unterschrieben habe. Da hat einer, wurscht wer, er ist inzwischen gestorben, ein Projekt entwickelt, das der Hauptverband finanziert hätte und wo er so nebenbei eine Buchhändlervereinigung gemacht hätte, und da ist Geld geflossen. Der damalige Sekretär hat das unterschrieben und ich hol mir den Zettel raus, den Zuschuss, und sehe nur eine Unterschrift. Aber das hat es nicht gegeben beim Verband, da hat der Präsident mitunterschreiben müssen. Da habe ich mich geweigert, das zu unterschreiben – für dieses Unding. Der war arbeitslos und hat eine Beschäftigung gesucht … war so Berater. So bin ich dann hineingekommen, dann war ich im Auslieferverband, wurde Vorsitzender des Auslieferverbands, dann Vizepräsident, dann Vorsitzender des Betriebswirtschaftlichen Ausschusses, und damit war es das eigentlich. Dann habe ich noch zwei Präsidenten überlebt. Und wie der Potyka damals keine Chance mehr gehabt hat, wiedergewählt zu werden, habe ich gesagt: Na gut, dann mache ich es. Ich bin dann gewählt worden und habe das sechs Jahre gemacht, fünf oder sechs Jahre. Es war eine sehr erfolgreiche Zeit, wir haben wahnsinnig viel be-

wegt in der Zusammenarbeit mit den Deutschen und bei den Börsenvereins-Tagungen. Die sind mehr oder weniger in echte Arbeitstagungen ausgeartet, weil wir da wirklich die Branchenprobleme besprochen haben.

Michael Schnepf
Eine Sache ist mir noch in Erinnerung, die ich als wesentlich empfinde: Du hast, glaube ich, Schulter an Schulter mit der Interessengemeinschaft der Autorinnen und Autoren, für die Rechte der Urheber, insbesondere Kopierschutz, gekämpft. Kannst Du dazu noch ein bisschen was erzählen?

Gerald Schantin
Kann ich Dir eigentlich nichts mehr dazu erzählen. Ich habe immer gewusst, dass die IG Autoren, wie hat er geheißen …

Michael Schnepf
… der Gerhard Ruiss …

Gerald Schantin
… der Ruiss ein rotes Tuch war für alle. Ich hab den nicht gekannt, wie ich Präsident wurde.

Michael Schnepf
Im Hauptverband war er ein rotes Tuch?

Gerald Schantin
Nicht nur. Dann habe ich gesagt: Was soll das, wir haben da Themen – ich möchte mit dem Ruiss ein Treffen haben. Ich habe mich mit ihm zusammengeredet und auf einmal haben wir zusammengearbeitet mit ihnen. Es ist zwar mit dem Ruiss nicht leicht, weil: kleiner Finger, ganze Hand. Aber ich hab ihn im Griff gehabt. So habe ich mit dem Ruiss diese Kampagne mitgemacht und die haben wir abgeschlossen. Aber ich kann jetzt nicht mehr genau sagen, was da alles war, es hat etliche Gespräche gegeben. Er war jedenfalls kein leichter Partner. Aber es war ein wichtiges Thema.

Michael Schnepf
Konntest Du eigentlich in Deiner Funktion als Präsident Deine Ziele und Erwartungen in der Regel umsetzen, oder war der Handlungsspielraum kleiner, als Du es Dir gewünscht hättest?

Gerald Schantin
Der war eigentlich recht groß. Ich muss sagen, ich bin angetreten und habe mir die Vorstände genommen und hab ihnen klipp und klar gesagt: Ich bin jetzt da der Präsident, ihr seid meine Vizepräsidenten, ich möchte keine Intrige erleben. Ihr wisst, was ich für den Verband mache, aber ich bin auch so schnell wieder weg, wie ich gekommen bin – weil: Intrige brauche ich nicht. Und die haben sich alle daran gehalten, im Wesentlichen. Ich habe nie irgendwo von jemand Querschüsse erlebt … naja, Querschüsse schon, aber sachlich begründete, keine hinterrücks. Sie sind immer zum Gespräch gekommen.

Ich muss da den Potyka loben, der Föger am Anfang … ja ... ich muss den Riedesser loben, der der Schwierigste war am Anfang – also ich muss die alle loben. Und dann natürlich meine liebe Inge Kralupper, die war sowieso das Größte, was im Verband war. Hinter der bin ich gestanden. Damit war das ganze Pulver verschossen, denn die haben gewusst, da kommen wir nicht an, denn hinter der steht er. (Anm.: Alexander Potyka, Benedikt Föger und Erwin Riedesser waren in dieser Zeit führende Funktionäre des Hauptverbands; Inge Kralupper war dessen Geschäftsführerin.) Und ich muss sagen: Es war immer konstruktiv, alles. Wir haben die Messe etabliert – die erste Messe hat noch der Potyka gemacht, aber es war unser Betreiben, dass wir aus dem Kleinkrämerischen herauskommen – da im Rathaus war es kleinkrämerisch. Die Messe hat sich anscheinend etabliert, ich weiß es nicht, ich war nie mehr dort. An dem Tag, wo ich ausgetreten bin, habe ich alle Verbindungen gekappt.

Michael Schnepf
Wer waren die prägenden Personen, Persönlichkeiten in Deinem Berufsleben?

Gerald Schantin
Puh, das ist schwierig zu sagen.

Michael Schnepf
War das vielleicht eine Frau Löcker schon ganz zu Beginn?

Gerald Schantin
Nein, die nicht. Also nein, ich habe nie von Idolen gelebt, auch nicht von Idealen, das war nie meins. Ich habe diese Tätigkeit gemacht und so viele interessante Leute kennengelernt. Bin mit Frau Reding (Anm.: Viviane Reding, luxemburgische EU-Kommissarin für Bildung und Kultur 1999–2004.) am Tisch gesessen, geplaudert, hab bei der Verleihung vom Toleranzpreis die Leute getroffen. Ich habe so viele Leute kennengelernt und gute Gespräche geführt, dass ich dafür eigentlich ewig dankbar bin, für diese Begleiterscheinung. Der Job hat mir immer wahnsinnig Spaß gemacht, obwohl er stressig war. Es war einer der schönsten Jobs, die es wahrscheinlich in der Buchbranche gibt. Und wenn man jetzt auf die Managementaufgabe geht, war es wahrscheinlich das Schönste überhaupt, diesen kulturellen Beigeschmack des Ganzen und all die Menschen zu haben. Die Claudia Schmied, die Ministerin, mit der hast du was machen können, bis sie beeinflusst worden ist. Es waren so viele Leute, dass ich eigentlich niemanden herausnehmen möchte. Ein Konsalik, ein Unseld, sogar unseren Nestbeschimpfer hab ich einmal getroffen … na, wie heißt er gleich …

Michael Schnepf
… der Thomas Bernhard …

Gerald Schantin
… ja, der Bernhard ... Du, es waren so viele! Beim Gerhard Roth war ich in der Südsteiermark unten einen Nachmittag. Ich hab ihn eigentlich nur verpflichten wollen für die Hauptverbandstagung und bin den ganzen Nachmittag bei ihm gesessen ... Ich habe so viele Leute kennengelernt, mit Komarek war

ich enger befreundet, auch mit der Frischmuth Barbara, nach dem ersten Entree in der Buchhandlung haben wir dann ein gutes Einvernehmen gehabt, sie war bei mir, ich war bei ihr ... Es waren wahnsinnig viele. Beeindruckend war für mich einmal der Besuch von Umberto Eco in der Buchhandlung, das war es wirklich! Da habe ich mir gedacht: Siehst, wenn einer wirklich etwas kann, ist er nicht einmal kompliziert. Kompliziert waren ja nur die, die so in der Mitte waren. Man weiß es ja, das sag ich auch vor Tonband: Künstler kennen erst einmal sich selbst. Dann kennen sie sich, sich und sich. Dann kommt nichts. Dann kennen sie einmal dich. Und wenn sie dich ganz gut kennen, kennen sie wieder nur sich. Das ist in ihnen drinnen. Sie quellen über und erzählen, dann fragen sie: Wie geht's Dir? – und bevor du antwortest, reden sie schon wieder weiter. Das sind sie halt, daran musst du dich gewöhnen. Ich hab auch nicht die Nähe von Künstlern so gesucht, aber wenn, dann haben wir uns blendend unterhalten und es war immer eine Wertschätzung, ich glaube eine gegenseitige. Ja, und es hat auch viele komische Begegnungen gegeben. Es war für mich der schönste Beruf, den man haben kann. Eigentlich der schönste Job in dem Sinn, weil es war ja dann nicht mehr der Beruf des Buchhändlers. Allein durch die Vielfalt und durch die Leute, die du kennengelernt hast, mit denen du geredet hast … und Mitarbeiter waren sowieso – bis auf ganz wenige – immer ein Riesenkapital von mir … dass ich so gute Mitarbeiter gehabt habe, auf die ich immer sehr stolz war.

Michael Schnepf
Dann komme ich nun zur Abschlussfrage: Wenn Du zurückblickst, gibt es Deiner Meinung nach Dinge, die heute falsch dargestellt werden, wo Du sagst, das ist ärgerlich, weil Du hast es erlebt, und das war eigentlich ganz anders.

Gerald Schantin
Ich wüsste nicht was. Ich bin da nicht mehr drinnen, also ich weiß nicht, ob jetzt irgendwer etwas für sich reklamiert aus der Zeit, was nicht so war ... soll er, das tun viele. Der Erfolg hat viele Väter, der Misserfolg keinen. Aber falsch dargestellt – das wird es immer geben. Falsch dargestellt: Es waren sicher Dinge, wo ich mir gedacht habe: Aha, vorn hinstellen kann ich mich selber auch. Aber das ist gleich wieder vorbeigegangen, diese Eitelkeit habe ich nicht so gehabt. Der etwas falsch darstellt, hat vielleicht vergessen, wie es wirklich war – ich habe auch vieles vergessen. Es war fesch auf jeden Fall, es war eine gute Zeit. Viele Begegnungen habe ich sicher vergessen, an die ich mich gar nicht mehr erinnere, wer da alles war. Aber alle, mit denen ich zu tun gehabt habe, mit denen war es fesch, ob es jetzt ein Verleger aus Österreich war, ein Deutscher oder sonst was. Es haben auch viele, nicht wehgetan, aber nicht das getan, was mir grad gutgetan hätte. Aber selbst das ist legitim, ich hab sicher auch manchen wehgetan.

Michael Schnepf
Dann beenden wir das Gespräch mit diesen Worten. Ich danke Dir sehr, das war ein sehr informatives Gespräch.

Das Transkript wurde redaktionell bearbeitet, syntaktisch geglättet, geringfügig gekürzt sowie mit Anmerkungen versehen. Es wurde von der interviewten Person überprüft und autorisiert. Die Freigabe erfolgte am 1.9.2026.

Dieses Projekt wurde im 2. Halbjahr 2026 gefördert durch Bundesministerium Wohnen, Kunst, Kultur, Medien und Sport