

# Bündner Verlage stellen auf der Buchmesse Frankfurt aus

Wenn sich mehr als 7300 Aussteller einfinden, die weltweit bekanntesten Schriftsteller sich ein Stelldichein geben und abends die Füsse schmerzen, dann nennt sich das Buchmesse Frankfurt. Auch Bündner Verlage sind mit dabei.

Von Claudia Schneebauer

**Frankfurt.** – Wie jedes Jahr stellen sie ihre neuesten Publikationen im Rahmen des Gemeinschaftsstands des Schweizer Buchhändler- und Verlegerverbands (SBVV) aus. Die Vereinigung Graubünden Books, der Rüegger Verlag und der Südostschweiz Buchverlag lassen sich von den Superlativen wenig beeindrucken. Sie präsentieren vom 9. bis 13. Oktober ihre Veröffentlichungen, nutzen das Ereignis fürs Netzwerken und recherchieren die neuesten Trends. Das Thema des elektronischen Buchs, das sogenannte E-Book beispielsweise, gewinnt zunehmend an Bedeutung – auch für Graubünden.

## Die einzigen Verlage für das Romanische

Stefan Bühler leitet den Casanova Verlag in Chur und vertritt als Präsident des Verlegervereins Graubünden Books 14 Mitglieder. «Wir empfinden es als unsere Verpflichtung, dabei zu sein», erklärt er und verweist auf das Romanische. «Unsere Verlage sind die einzigen, die in der vierten Landessprache Bücher veröffentlichen.»

Ihm liegt ausserdem daran, für seine Mitglieder Ressourcen zu bündeln und mit einem gemeinsamen Marketingauftritt spürbaren Mehrwert zu bieten. Während der ersten drei Messetage ist ausschliesslich Fachpublikum zugelassen, und bei diesem holt er sich wertvolles Feedback. Wenn er selbst durch die Messehallen läuft, schaut er auf innovative Ideen und tauscht sich mit anderen Experten aus.

Das Thema E-Book beurteilt er realistisch und erkennt, dass dieser Bereich einen zentralen Stellenwert in



**Bündner Bücher in Frankfurt:** Hans Ramseier präsentiert das neueste Buch von Andrea Hämmerle, «Ein Bündner erfährt die Welt». Bild Claudia Schneebauer

der Branche einnehmen wird. Persönlich überzeugten ihn seine letzten Ferien, als er die gesamte Urlaubslektüre auf einen handlichen Tablet-Computer lud und ohne Gebühren fürs Übergepäck durchkam.

Auf der gegenüberliegenden Seite des Standes vertritt Hans Ramseier den Rüegger Verlag und den Südostschweiz Buchverlag. Ähnlich wie sein Kollege denkt er weniger daran, in Frankfurt möglichst viele Bücher zu

verkaufen. Dabei holt er durchaus einige Highlights aus der Tasche wie zum Beispiel «Ein Bündner erfährt die Welt» von Andrea Hämmerle. Viel mehr jedoch geht es ihm darum, Kontakte zu knüpfen und Lösungen für anstehende Fragen zu recherchieren. Dafür hat er bereits im Vorfeld seine Gesprächspartner vorselektiert und Termine festgeklopft.

«Die Messe beginnt für mich zwei Monate vorher», beschreibt er den Ab-

lauf und setzt nach: «Ich rede in diesen Tagen am wenigsten über Bücher.»

Anbieter und Dienstleister für Software, Druckvorstufe und Logistik seien vor Ort und das entsprechende Wissen leicht zugänglich. In diesen Feldern gäbe es rasante Entwicklungen, über die man sich kontinuierlich informieren müsse. Das E-Book sieht er zukünftig als festen Bestandteil des Marktes, selbst wenn sich dies nach wie vor in den Anfängen befinden würde. Da dies von der klassischen Buchhandlung wegführt und eine eigene Vertriebschiene erfordert, heisst es neben der Herstellung auch die Vermarktung zu recherchieren. Erneut und verstärkt geht es um Software und digitales Marketing.

## Willkommener Blick über den Tellerrand

Interessant finde er auch den Blick über den Tellerrand zu den Mitbewerbern am SBVV-Stand. So entdeckte er beim NZZ Verlag eine Veröffentlichung, die zwar thematisch dasselbe behandelte wie «Energiewende» aus dem eigenen Haus, dabei allerdings eine ganz andere Position bezieht. Für Ramseier eine schöne Gelegenheit, eine kontradiktorische Veranstaltung im Nachgang zur Messe anzuregen, auf der die Vertreter beider Standpunkte ihre Argumente auf den Tisch legen und mit dem Publikum diskutieren.

Die rund 500 Kilometer nach Frankfurt scheinen sich für die Bündner Verlage zu lohnen. Sie holen sich Inhalte, Zahlen und Angebote. Sie erhalten ausserdem den Querschnitt einer Branche, die andernorts kaum so kompakt anzutreffen ist. Nirgendwo sonst begegnen sich auf so kurzen Wegen Buchhändler, Vertriebspartner und Hersteller.

Wenn am Wochenende Privatbesucher durch die Hallen strömen, haben Bühler und Ramseier ihr Pflichtenheft längst mit Erfolg geschlossen. Sie überlegen, wie sie die gewonnenen Erkenntnisse und Resultate in Strategie, Inhalte und Abläufe integrieren. Dass sie nächstes Jahr wieder teilnehmen, steht ausser Frage.