



Aarau

■ Basel

■ Bern

■ Luzern

■ Zürich

www.buecher-brocky.ch

Interview mit Clemens Ribler, Inhaber von *Bücher-Brocky*

Herr Ribler, wie kamen Sie dazu, vor 30 Jahren ein Ladengeschäft für gebrauchte Bücher zu eröffnen?

Ich habe eine kaufmännische Ausbildung und wollte immer selbstständig sein. Deshalb habe ich mich an einem kleinen Antiquariat in Luzern beteiligt, das ich nach 1,5 Jahren alleine weitergeführt habe. Was ich da verdient habe, war zu wenig zum Leben und zuviel zum Sterben. Nach und nach hat sich das Geschäft entwickelt und ich konnte in Basel einen zweiten Laden aufmachen.

Ist es nicht ein Wagnis, in der heutigen Zeit Bücher nicht online anzubieten?

Natürlich gäbe es ein riesiges Potenzial, Bücher auch online anzubieten, aber ich lebe nach dem Motto „Schuster bleib bei Deinen Leisten“, bin zufrieden mit meinem Umsatz und will mein Geschäft nicht weiter ausbauen.

Wieviele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben Sie und sind dies langjährige?

Ich habe aktuell 22 Angestellte. Eigentlich bleiben alle lange – 2024 sind allein vier Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Ruhestand gegangen.

Wer sind Ihre Kunden?

Alle!

Haben Sie den Eindruck, die Jüngeren kaufen wieder mehr Bücher?

Ja, das ist auf jeden Fall so. Die allgemeine Entwicklung ist eher, dass die älteren, bibliophilen Sammler immer weniger werden.

Was ist Ihnen wichtig in der Atmosphäre Ihrer Ladengeschäfte?

Die Ladengeschäfte sollen die Atmosphäre einer gepflegten Buchhandlung haben, sie dürfen vor allem nicht muffig riechen. Es läuft leise Musik im Hintergrund – meist Klassik, manchmal auch Jazz und es gibt Kaffee.

Welche Werke landen am häufigsten bei Ihnen? Welche fast nie?

Was gut läuft, sind Krimis, Kunstbücher, Kochbücher und Kinderbücher. Neuerdings haben wir in Zürich die englische Bücherabteilung zu einem English Corner vergrüssert, der sehr gefragt ist. In Bern gibt es ein „Gender-Regal“, das auch sehr gut angenommen wird.

Was war für Sie der schönste Buch-Fund?

Ich habe große Freude an einem Kunstbuch, „La lune et Rodin“, das auf jeder Seite signierte Künstlerarbeiten zeigt.

Haben Sie Konkurrenten?

Nein, mein Geschäftsmodell ist in der Schweiz einzigartig.

Die Frage „Welchen Wert hat ein Buch“ beschäftigt Sie sehr. Wie ist Ihre Antwort darauf?

Der Wert eines Buches liegt ganz im Auge des Betrachters. Gerhard Richter sagte einmal: „Die Bilder können den Wert gar nicht haben, die sie bei den Auktionen erzielen“.

Haben Sie eine Philosophie in ihrem Berufsleben?

Ja, dass ich immer das machen wollte, woran ich Freude habe. Dabei steht die Gewinnmaximierung nicht an vorderster Stelle.

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit für Sie?

Nachhaltigkeit spielt eine sehr große Rolle!

Sie sind sicher selbst auch Bücher-Jäger. Was lesen Sie? Was sammeln Sie?

Ich bin sehr an Architektur und Kunst interessiert, aber ich sammle nicht. Büchersammeln wäre mein Verderb!

Was machen Sie, wenn Sie keine Bücher verkaufen? Bleibt noch Zeit für andere Beschäftigungen im Leben?

Ich segle gerne, ich schraube an Autos und ich liebe es, mit meinem Hund in die Berge zu gehen.

Wie blicken Sie die Zukunft Ihres Unternehmens?

Wir wissen natürlich nicht, wohin die Reise im Buchhandel geht, aber ich sehe, dass die jüngere Generation wieder mehr liest und das stimmt mich hoffnungsvoll.

BUCH CONTACT betreut für *Bücher-Brocky* die deutschsprachige Medienarbeit zum 30-jährigen Jubiläum. Wenden Sie sich für ausführliches Bild- und Textmaterial gerne an uns.