

## Der Verlagsvertreter

Der Verlagsvertreter ist ein Vermittler zwischen Verlag, Zwischenhandel und Buchhandlung und zugleich vertritt er auch die Endkunden seiner Region. Er ist natürlich auch Handelsreisender, unterstützt den Zwischenbuchhandel und ist für seine Verlage oft der beste Marktkenner in seinem Gebiet. Er weiss in der Regel am besten, was aus seinem Markt funktioniert, weil er die Erfolge und Misserfolge seiner Verlage über die Jahre genau verfolgt. Alle seine Aufgaben haben mit dieser Scharnierfunktion zu tun.

### Aufgaben des Verlagsvertreters

Grundsätzlich ist der Verlagsvertreter dafür zuständig, dass in seiner Region (Schweiz und Lichtenstein) die richtigen Titel aus seinen Verlagen zur richtigen Zeit in der richtigen Menge am passenden Ort vorhanden sind. Seine Tätigkeiten sind:

- Manuskripte lesen und beurteilen, ob und wie das Buch verkauft werden könnte.
- Eine Auswahl für sein Gebiet treffen, differenzieren, seinen Markt gegenüber dem Verlag vertreten
- Buchhandlungen besuchen (Vertreterbesuch oder Reise), in der Regel zweimal Jährlich.
- Regelmässiger Kontakt mit den Verlagen (Vertreterkonferenz, Sitzungen etc.) und dem Zwischenbuchhandel
- Events wie Lesungen planen und durchführen.
- Medienarbeit: Informationen für alle Kanäle (Presse, Radio, TV) aufbereiten und zur Verfügung stellen
- Mit Buchhandlungen Konditionen und Remittendenquoten aushandeln, Marketingunterstützung liefern, Einzelbestellungen bearbeiten

Um erfolgreich zu sein, muss ein Vertreter immer auf dem Laufenden sein. Er muss

- .. seine Abnehmer (die Buchhandlungen) und alle Veränderungen kennen,
- .. die Buchhändler/innen in seinem Gebiet kennen und wissen, was sie selber lesen und was sie fördern helfen;
- .. den Markt – die Kunden (Leser/innen) und ihre Bedürfnisse kennen.

## Das Beispiel: Sebastian Inhauser



Sebastian Inhauser ist Verlagsvertreter für den *Piper Verlag* inklusive *Pendo*, *Malik*, *Malik National Geographic* und *Westend* sowie für die Verlage *Braunmüller* (A), *Cosmos* (CH), *Delius Klasing* (D) *FONA* und *FARO* (CH).

### Biographie

Sebastian Inhauser studierte in den USA Marketing und Kommunikation und machte danach die verkürzte Buchhändlerlehre bei der Buchhandlung Stauffacher in Bern. Er kommt aus einer Buchhändler-Familie und ist mit einer Buchhändlerin verheiratet. Bevor er Vertreter wurde, hat er im Buchzentrum (BZ) die Auslieferung mit den englischsprachigen Titeln aufgebaut.

Er will nicht mit vielen Verlagen auf Reise, sondern mit einer „kleinen, schlanken – vor allem mit einer guten Tasche.“

*Kontakt zu Sebastian Inhauser: [s.inhauser@hispeed.ch](mailto:s.inhauser@hispeed.ch)*

## **Voraussetzungen für den Vertreterberuf**

Eine offizielle Ausbildung zum Verlagsvertreter gibt es nicht. Jemand, der diesen Beruf ausübt, braucht:

- Buchhandels-Affinität
- Erfahrung in verschiedenen Bereichen des Gesamtbuchhandels
- Eine Ausbildung in einem dieser Bereiche
- Intuition als Verkäufer
- „Street Credibility“ (sinngemäss: Glaubwürdigkeit der Gasse)
- Freude am Lesen und daran, seine Verlagskenntnisse täglich zu erweitern
- Breite Interessen
- Gespür für Trends (Zitat: „Seine Augen und Ohren überall haben“)
- Offenheit, Mut, Ehrlichkeit
- Gute kommunikative und soziale Fähigkeiten

## **Arbeitsbedingungen**

Verlagsvertreter können von Verlagen fest angestellt werden, aber sie sind immer am Umsatz beteiligt. Der Anreiz, die Verlagsprodukte möglichst gut zu verkaufen, gehört einfach zum Beruf. Sebastian Inhauser ist freier Vertreter mit einer eigenen Agentur. Die Aufwände für diese Agentur muss er – wie jeder selbständige Unternehmer – durch seine Einnahmen erwirtschaften.

Er arbeitet während der Reise 15-18 Stunden täglich (s. auch Aufgabe des Verlagsvertreters). Er reist zweimal im Jahr mit seinen Verlagsprogrammen durch die Buchhandlungen der Schweiz und Lichtenstein. Während der dreimonatigen Frühlingsreise absolviert er ca. 220 Termine, während der dreimonatigen Herbstreise 250 Termine. Pro Termin rechnet er eine Stunde bis einen Tag, je nachdem hat er bis zu acht Termine täglich.

Wichtig: Er verdient, wenn er verkauft. Was später von den Buchhändlern remittiert wird, gehört nicht dazu. Die Umsatzbeteiligung der Verlagsvertreter ist immer remissionsbereinigt.

## Tipps für die Buchhändlerin/den Buchhändler beim Vertreterbesuch

- Vorbereitung: Verlagsvorschau überfliegen, Fragen notieren, Schaufensterplan/Eventterminplan bereit halten
- Dem Vertreter zuhören, nicht einfach diktieren, was man haben will. Nur so kann die Buchhandlung von dem genau auf sie abgestimmten Wissen des Vertreters profitieren. 80% der Informationen, die ein guter Vertreter gibt, stehen nicht in der Vorschau.
- Nicht in erster Linie aufgrund eigener Vorlieben einkaufen
- Events wie „Von Schirach im Literaturclub“ in der Agenda der Buchhandlung oder – noch besser – direkt auf dem Schaufensterplan notieren.
- Die Zusammenarbeit mit dem Vertreter langfristig planen, nicht nur für einen Vertreterbesuch.
- Daran denken, dass die Vorschau bereits veraltet ist und besonders bei deutschen Verlagen nicht der Schweiz angepasst.
- Sich neben dem Vertreter auch auf das Bauchgefühl verlassen
- Nachbearbeitung: wichtige Informationen des Verlagsvertreters unbedingt an andere betroffene Stellen weiter geben

### **Persönliche Erfahrung von Sebastian Inhauser**

*Buchhändlerinnen können Bestseller machen!*

Wenn Buchhändlerinnen und Buchhändler für einen Titel begeistert werden können, von einem Titel begeistert sind, dann kann dieser auf die Bestsellerliste kommen, auch wenn er keine entsprechenden Rezensionen (Buchbesprechungen) hatte.

*Buchhändlerinnen und Buchhändler sind entscheidend für den Umsatz!*

Wenn Buchhändlerinnen/Buchhändler, die mit Herzblut eine Abteilung geleitet haben, kündigen, dann geht der Umsatz ohne Ausnahme immer zurück. Es dauert manchmal über ein Jahr, bis das Geschäft in der Abteilung wieder anzieht, d.h. bis die Kunden an die neue Buchhändlerin gewöhnt und wieder Vertrauen haben, dass sie richtig einkauft und berät.