

# Den Nachwuchs auf den crossmedialen Mix vorbereiten

22 Jahre lang war Tanja Messerli an der Berufsfachschule WKS KV in Bern tätig, zuletzt als Schulleiterin. Nun hört sie auf. Im Gespräch blickt sie zurück – und nach vorn.



FOTO: BEAT FELBER

Tanja Messerli: «Die Liebe zum Buchhandel und Büchern ist eine Lebenskonstante.»

**Seit 22 Jahren begleiten Sie die Ausbildung des Branchennachwuchses in der Schweiz. Warum hören Sie auf?**

**Tanja Messerli:** Es ist Zeit, die Leitung in neue Hände zu geben und selber Neues an die Hand zu nehmen. Vor 30 Jahren schloss ich meine Lehre in der Münster-gass-Buchhandlung in Bern ab, seither arbeite ich im und für den Buchhandel. Ich liebe den Buchhandel und Bücher – diese Liebe ist, wie bei vielen Leuten der Branche, eine Lebenskonstante. Ich bin gespannt, was als nächstes kommt.

**Ihr Abschluss als Schulleiterin hielt eine spezielle Herausforderung für Sie bereit: Prüfungen während des Lockdowns. Wie erlebten Sie das?**

Ich war froh um meine langjährige Erfahrung im Umgang mit verschiedenen Menschen und deren Bedürfnissen. In Zeiten der Unsicherheit bilden sich rasch Gruppen mit Überzeugungen, und alle möchten verstanden werden. Zum Glück liegt mir das Vermitteln in schwierigen Situationen. Ich begann ohne Verzögerungen, mich mit

dem Chefexperten, anderen Schulorten und der Ausbildungsleiterin im SBVV auszutauschen. Prozesse, in denen man sich finden und einigen muss, kenne ich bestens. Sie sind anstrengend, aber gewinnbringend – und sie führen in unserer Branche stets zu stabilen Lösungen. In diesem Fall entstand unter anderem eine Hotline für die Zeit, in der die Berufsbildnerinnen und Berufsbildner ihre Lernenden selbst prüfen mussten. Die Bewertungen trafen rechtzeitig ein, niemand war überlastet. Ein Erfolg für alle Beteiligten!

**Sie haben viele Umwälzungen mitgemacht. Vor zwanzig Jahren begannen noch 40 Buchhandelslernende an Ihrer Schule die Ausbildung, heute sind es jährlich gut 20. Wie beurteilen Sie die Entwicklung?**

Was für mich zählt, ist der einzelne Mensch, der Buchhändlerin oder Buchhändler werden will. Die erworbenen Kompetenzen sind vielseitig und zukunftssicher, und dank der Reformen ist die Ausbildung überaus anschlussfähig an andere Dienstleistungsbranchen. Von 2006 bis 2009 arbeiteten wir intensiv an einem neuen nationalen Bildungsplan, und wir bauten den Lehrgang handlungsorientiert auf. Alle drei nationalen Buchhandels-Schulen waren daran beteiligt, zudem der SBVV, comedia sowie grosse und kleine Buchhandlungen. Wir konnten damals eine Grundlage schaffen, die bis heute nur wenig angepasst werden musste. Wir wollten eine schlanke Grundbildung. Das hat sich bewährt. Ich setzte mich zum Beispiel für Leistungsziele in «Kalkulation» anstelle «Preisbindung» ein, was zunächst auf

Widerstand stiess. Doch ich konnte erklären, dass ich damit nicht den festen Ladenpreis in Frage stellen, sondern Lernende auf alles vorbereiten wollte.

**Worauf muss der Branchennachwuchs heute vorbereitet werden?**

Konkret wird sich das im nächsten Jahr zeigen, wenn die Zehnjahres-Überprüfung der Leistungsziele ansteht. Viel zu reden geben wird voraussichtlich der crossmediale Mix. Die jungen Buchhändlerinnen und Buchhändler sollen gezielt auf eine Kundschaft vorbereitet werden, die einerseits im Laden vorbeikommt, andererseits auf sozialen Medien und im Internet in Sachen Bücher unterwegs ist.

**Wie fit ist der Buchhandel für die digitale Zukunft?**

Buchhandlungen müssen seit jeher immer wieder ihre Kommunikationskanäle wechseln, ohne dass dafür viel Zeit oder grosse Geldsummen zur Verfügung stehen. Das finde ich etwas vom Schönsten an dieser Branche: Dass sie digital wendig ist, ohne sich etwas darauf einzubilden. Kaum entstehen neue Formate, spielen sie auch im Geschäftsleben der Buchhandlungen eine Rolle. Um die Kundschaft optimal zu bedienen, muss man ihre digitalen Vorlieben kennen und individuell darauf eingehen. Der eine Kunde wird gern per WhatsApp daran erinnert, dass er sein Buch abholen kann, eine andere Kundin möchte sich über Downloads auf den E-Reader informieren, wieder jemand anderer schaut eigentlich nur die Instagram-Stories an und trifft dort die Kaufentscheidung. Das analoge Produkt Buch, im Laden haptisch ansprechend präsentiert, wird vorgängig weitgehend digital vermittelt und beworben. Hier spielt die Innovationskraft der Verlage wiederum direkt hinein in die

Geschäftstätigkeit. Alle diese Ströme zu nutzen, finde ich anregend und verbindend. Die Lernenden tragen viel aktuelles digitales Wissen in die Buchhandlungen und eignen sich gleichzeitig die analogen Kompetenzen der Buchbranche an. In beiden Kategorien zu denken, ist die beste Grundlage, die ich mir vorstellen kann für eine gelingende und glückliche berufliche Laufbahn.

**Wird die Corona-Krise die Buchbranche verändern?**

Mehr als vor der Krise fürchte ich jetzt, dass Kommunikationsprofis in diesen unsicheren Zeiten neu erfinden, was die Buchhandlungen bereits können. Vertrauensräume zu schaffen, in denen analoge und digitale Inhalte erworben werden und lokale Treffpunkte entstehen, ist eine Stärke unserer Branche. Dazu gehört der perfektionierte Service für die Kundschaft durch das Zusammenspiel von Verlagen, Zwischenbuchhandel und Buchhandel. Den Gesamtbuchhandel zeichnet die Fähigkeit aus, trotz engen Margen Breite zu bieten, versiert mit Waren und Informationen zu handeln, lückenlose Lieferketten zu schaffen und fokussiert und kundenorientiert zu arbeiten. Es wundert mich nicht, dass die Corona-Krise die Sehnsucht der Menschen nach Buchhandlungen so deutlich sichtbar gemacht hat. Der immense Einsatz vieler Buchhändlerinnen und Buchhändler, der an Originalität schwer zu überbieten war, führte vielerorts zum Erfolg. Was machen wir jetzt mit diesem Corona-Einfluss, wohin geht der Elan? Wie können wir ihn als Branche in politische Energie umwandeln?

**Nachdem viele Schulen nach dem Lockdown wieder zum normalen Schulbetrieb zurückkehrten, hat Ihre Abteilung Buchhandel eine hybride Unterrichtsmethode eingeführt: Lernende und Lehrende können wählen, ob sie in der Schule oder online weiterarbeiten wollten. Warum?**

Nach dem Lockdown waren die Bedürfnisse für die verbleibende Schulzeit sehr unterschiedlich. Für mich und mein Kollegium steht die Kundenorientierung immer im Vordergrund, das ist hoffentlich eine meiner Hinterlassenschaften. Es ist kein Zufall, dass ausgerechnet der Buchhandels-Lehrgang die Chance ergriff, hybride Unterrichtsformen auszuprobieren. Versuche im Lernumfeld verunsichern im ersten Moment, aber



Von der Pike auf: Tanja Messerli als junge Buchhändlerin in der Münsterergass-Buchhandlung in Bern.

sie ziehen uns in die Zukunft hinein. Wir machen mit den Mischformen zwischen Präsenz- und Distanzunterricht zur Zeit Erfahrungen, wie sie wahrscheinlich aktuell auch bei der Planung der Frankfurter Buchmesse erlebt werden. Sicher ist schon einmal: Es geht nicht ohne Konflikte, und es geht nicht ohne Konferenzmikrofon.

**Was planen Sie für Ihre Sommerferien nach dem allerletzten Schulschluss?**

Vielleicht werde ich als erstes meine Französischkenntnisse vertiefen. Ich komme aus einer Hippie-Familie und war als Kind lang in Indien unterwegs. Meine Eltern unterrichteten mich sorgfältig im Homeschooling, aber es blieben ein paar Lücken. Schon vor fünf Jahren machte ich deshalb einen Bildungsurlaub bei einer famille d'accueil in Lausanne. Für drei Monate wohnte ich in deren hellblauen Kinderzimmer. Davor schwitzte ich zusammen mit unseren Lernenden bei der DELF-Prüfung, und ich erfuhr, was Prüfungsangst bedeutet. Das sind wertvolle Erlebnisse, die ich immer wieder suche. Dieser Wunsch, Perspektive zu wechseln, gehört wohl zu meiner Buchhändlerinnenseele. Ich fürchte die Ungewissheit nicht. Aus ihr wird das Neue geboren.

INTERVIEW: PASCALE BLATTER

**In eigener Sache**

Zum Zeitpunkt des hier veröffentlichten Gesprächs wussten weder die Interviewte noch die Journalistin, dass sie bald zusammenarbeiten werden: Tanja Messerli wird auf den 1. August 2020 neue Redaktionsleiterin des «Schweizer Buchhandels». Sie soll zudem die Kommunikation des SBVV gegenüber den Medien und der Öffentlichkeit ausbauen und betreuen.