

# »Nicht immer nur jammern«

**Sortiment Um Existenzgründern aus ihrem ersten Tief herauszuhelfen, lud der Landesverband NRW zum Austausch. Stephan Jaenicke aus Detmold war dabei.**

**Nach der Anfangseuphorie kommt die Ernüchterung: Das erleben viele Existenzgründer nach zwei, drei Jahren. Sie auch?**

*Jaenicke:* Nein, bei mir war das überhaupt nicht so. Was wohl auch daran liegt, dass ich schon mehr als zehn Jahre in einer anderen Detmolder Buchhandlung gearbeitet und mich dann 2004 mit dem entsprechenden Fachwissen selbstständig gemacht habe. Bei der Gründerrunde des Landesverbands Nordrhein-Westfalen gab es aber durchaus zwei, drei Kollegen, die ganz offen gesagt haben, dass es nicht so läuft, wie sie sich das gedacht hatten. Das waren zum Teil Quereinsteiger, die sich mit der eigenen Buchhandlung einen Traum verwirklichen wollten.

**Welche Tipps können Sie denn den Kollegen geben?**

*Jaenicke:* Dass man ein klares Profil braucht. Wir setzen mit Krimis, Esoterik, Kinder- und Jugendbuch deutliche Schwerpunkte und pflegen außerdem einen ausgeklügelten Auftritt, eine sehr persönliche Kundenansprache. Im Internet stellen sich beispielsweise alle Mitarbeiter mit ihren Hobbys vor, ich selbst kultiviere meinen Oldtimertick. Meine Erfahrung: Wer sich mit einem neuen Geschäft, neuen Ideen selbstständig macht, hat immer einen größeren Sympathiebonus

in der Öffentlichkeit, als jemand, der einen alteingesessenen Laden übernimmt.

**Was haben Sie selbst aus der Gründerrunde mit nach Hause genommen?**

*Jaenicke:* Der erste Teil befasste sich vor allem mit der Unternehmensplanung; im zweiten Teil ging es um Personalführung. Und da gibt es immer etwas, was man in der Hektik des Alltags wieder vergisst. Ich besuche im Jahr ohnehin vier bis sechs Seminare – und aus jedem ziehe ich etwas für die tägliche Arbeit heraus. In der Gründerrunde konnte ich selbst einige meiner Erfahrungen weitergeben und so anderen Teilnehmern Hilfestellung leisten. Was einen ja auch motiviert. Ein Angebot wie die Gründerrunde hat in der Branche sicher noch gefehlt.

**Könnte sich aus der ersten Gründerrunde auch ein kleines Netzwerk bilden?**

*Jaenicke:* Zumindest sind erste Kontakte geknüpft. Ein Beispiel: Wir arbeiten in unserer Buchhandlung viel mit Checklisten, etwa wenn wir Büchertische außer Haus organisieren. Genau das empfahl auch Unternehmensberater Jörg Robbert bei der Gründerrunde. Einige Kollegen kamen danach auf mich zu und fragten nach unseren Checklisten. Da helfe ich gern weiter. Für mich



© Stephan Eppinger

selbst ist der buchhändlerische Informationsaustausch ganz, ganz wichtig. Deshalb bin ich auch Mitglied bei der Genossenschaft eBuch und in einer Erfahrungsgruppe.

**Würden Sie einem Existenzgründer im Buchhandel aus eigener Erfahrung eher zu- oder abraten?**

*Jaenicke:* Der Erfolg hängt von der Lage vor Ort und dem eigenen Konzept ab. Sicher haben wir in Detmold paradiesische, kleinstädtische Zustände, weil sich hier noch kein Filialist niedergelassen hat. Aber selbst wenn sich ein großer Konkurrent ankündigen würde, könnte er uns nicht viel wegnehmen. Ich halte wenig davon, dass im Buchhandel immer nur gejammert wird.

**Seit 2004 selbstständig: Stephan Jaenicke pflegt in seiner Detmolder Buchhandlung (170 Quadratmeter) die Schwerpunkte Krimi, Esoterik und Kinderbuch. Er ist Mitglied bei der Genossenschaft eBuch und war jüngst bei der ersten Gründerrunde des Landesverbands Nordrhein-Westfalen dabei, die 2008 fortgesetzt werden soll**