



Markus Schaden im früheren Ladengeschäft in Köln, Foto: Damian Zimmermann

# Die Mission Fotobuch bleibt

## Interview mit Markus Schaden

wissen Trägheit den aktuellen Trends folgt – das gilt sowohl beim Produzieren von Fotobüchern als auch für den Einzelhandel und den Vertrieb. Aber auch das Käuferverhalten hat sich verändert: Amazon ist ein mächtiger Konkurrent und die Verlage verkaufen selber viel auf Messen. An den großen Geschäften können wir gar nicht mehr teilhaben.

### Es gibt also nicht nur viel mehr Sammler und Käufer von Fotobüchern, sondern auch viel mehr Fotobuch-Anbieter auf dem Markt?

So viel mehr Anbieter sind das gar nicht. Extrem gestiegen ist jedoch der Anteil der semiprofessionellen Dealer, die das aus dem Wohnzimmer oder der Garage heraus machen. Verändert hat sich vor allem der Vertrieb. 1995, als wir das Ganze angefangen haben, gab es noch die „alte Welt“ mit Buchhandel, Antiquariaten, Verlagen und dem Ramschverkauf. Heute ist das Wissen um Fotobücher gestiegen, weil es plötzlich die entsprechende Literatur darüber gab. Allein „Photobook: A History“ hat, wenn man die französische Ausgabe hinzurechnet, eine Auflage von 60.000 oder mehr. Das hat natürlich viele Leute auf den Plan gerufen – auch viele kleine Händler. Und die Sammler haben auch angefangen zu handeln. 1995 war der Internetbuchhandel noch nicht so gut

aufgestellt – das ist im Jahr 2012 anders. Und das hat auch Auswirkungen auf die Messen. Parallel dazu bringen Fotografen heute ihre eigenen Bücher heraus und stellen sie ins Netz, wo man sie direkt kaufen kann. Die Bezahlvorgänge sind da auch viel einfacher geworden. Alles ist viel einfacher geworden. Für uns als Buchhändler ist das aber immer ein Verlust.

Und dann haben wir noch den Bereich Social Networks. Die Kommunikation über das Material ist extrem hoch. Und, das ist ein entscheidender Punkt: Sie ist global. Wir haben Fotobuch-Fans aus Japan, aus Indonesien und aus Australien. Und dann sitzt da Alec Soth in Minnesota, macht ein Buch in einer kleinen Auflage von 500 Stück, das wird rumgetwittert und nach 48 Stunden ist das ausverkauft. Die Fans haben das alle schon, bevor ich das überhaupt mitkriege. Ich sehe das ja an meiner eigenen Homepage. Ich bietet dort Sachen an, weil ich gut informiert bin, weil ich glaube zu wissen, was gut ist und weil man mir vertraut. Und die Leute nehmen das an. Aber sie kaufen es nicht. Ich habe täglich 10.000 Besucher auf der Seite, aber nur drei Bestellungen – so ist in etwa das Verhältnis.

### Ein bisschen war die Entwicklung auch abzusehen – erst gab es die

### Verlosung „A Picture for Home“, für die Dir befreundete Fotografen Arbeiten zur Verfügung gestellt haben, dann hat Dir Renate Gruber 300 Fotos aus ihrer Privatsammlung geschenkt, damit Du sie zur Rettung Deines Geschäftes verkaufen konntest. Das hat aber nicht ausgereicht.

Nein. Die letzten drei Monate 2011 waren sehr schlecht. Man kauft weiter ein, hat ein größeres Lager, aber man verkauft weniger und die Kosten für Mitarbeiter und Laden laufen weiter. Ich war selber erstaunt, wie schnell das gehen kann, aber jeden Monat 10.000 Euro weniger Umsatz müssen erst einmal kompensiert werden. „Picture for Home“ hat uns geholfen, dass wir weitermachen können und da danke ich natürlich allen 200 Fotografen und auch den Verlagen, die uns das alles gestundet haben, und denen, die noch immer auf ihr Geld warten, für ihre Unterstützung. Ich habe immer gesagt, dass ich die Verantwortung übernehme und die Bude jetzt nicht explodieren lasse. Ich versuche weiter zu kämpfen, damit mehr oder weniger alle bedient werden können.

### Wie vielen Leuten schuldest Du noch Geld?

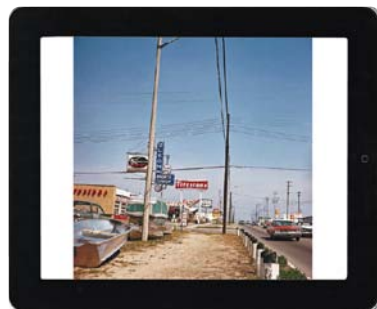
Es sind noch zu viele. Aber ich versuche das Beste und das wird auch irgendwie klappen. Natürlich habe

„Schaden.com macht zu.“ Diese Nachricht hat viele Fotobuch-Fans überrascht und manche auch geschockt – schließlich gehört Markus Schaden zu den wichtigsten und prominentesten Experten auf diesem Gebiet und seine Kölner Buchhandlung ist ein Treffpunkt der internationalen Szene. Doch der 46-Jährige winkt ab. „Die Marke Schaden.com bleibt bestehen. Ich mache nur das Ladengeschäft zu.“ Als ich ihn nach seinen Zukunftsplänen befragen möchte, holt Schaden weit aus, analysiert den gesamten Fotobuchmarkt und beschreibt, wie sein eigenes Geschäft Ende 2011 am „ökonomischen und mentalen Tiefpunkt angelangt“ sei. Er stand vor der Frage: Weiter machen wie bislang, also mit Ladenlokal, Online-Shop und Messeständen – und so möglicherweise eine Insolvenz riskieren? Oder aber etwas völlig Neues ausprobieren?

**Damian Zimmermann: Offensichtlich hast Du Dich dazu entschieden, etwas Neues zu machen. Was ist passiert?**

**Markus Schaden:** Ich war an einem Punkt angelangt, an dem ich gedacht habe: So kann es auch mit dem Fotobuch nicht weitergehen. Wir befinden uns in einer hybriden Phase zwischen Boom und Krise.

Auf der einen Seite haben wir noch nie so viele Fotobücher über Fotobücher gehabt wie aktuell, wir haben einen Boom im Enthusiasmus aller Fotografen, ein Fotobuch selbst zu produzieren. Die Verankerung des Fotobuches in der Fotografie ist nie besser gewesen. Auf der anderen Seite haben wir aber die Krise des Buchhandels, der mit einer ge-



ich erst einmal versucht, die Fotografen zu bedienen, die mir ihre Bücher verkauft haben. Da kann ich nur um Geduld bitten, da ich das nur peu à peu zurückzahlen kann. Auf der anderen Seite hat man sich sehr gut geholfen. Da steht Hatje Cantz an erster Stelle, die sehr viel Druck herausgenommen haben. Das ist wichtig, um das Überleben zu gewährleisten.

#### Und was hast Du jetzt genau vor?

Die entscheidende Frage war für mich: Warum funktioniert der Fotobuchmarkt nicht mehr? Und ich kann es Dir sagen: Weil wir den entsprechenden Kundenmarkt brauchen. Man spricht von weltweit 20.000 Fotobuch-Enthusiasten, die regelmäßig kaufen. Dieser Markt muss erst einmal wachsen. Nur, weil es plötzlich viel mehr Neuerscheinungen im Monat gibt, erhöhen die Leute ja nicht ihre Budgets. Es müssen also Käufer nachrücken. Erschwerend kommt folgendes Phänomen hinzu: Ich habe im Laden oft Leute gehabt, die gesagt haben: „Ich interessiere mich für Fotobücher. Verkaufen Sie mir doch mal die besten zehn der letzten fünf Jahre.“ Und ich muss denen dann sagen: „Sorry, aber ich habe sie nicht mehr. Die sind vergriffen. Und wenn ich Ihnen eine Liste mache, dann müssten Sie für die Bücher mindestens 1.500 Euro hinlegen.“ Das bedeutet: Das wirklich gute Material, das man eigentlich verkaufen will, ist gar nicht mehr vorhanden und wird im Antiquariat verzockt. Aber das sind ja ganz normale Leute, die einstei-

Horacio Fernández verdeutlichen. Ich war im Le Bal in Paris, habe die dazugehörige Ausstellung gesehen und war begeistert von dem, was da lag. Aber als ich wieder im Zug saß dachte ich: „Das war doch eigentlich eine Peepshow.“ Denn außer den vier Doppelseiten in den Vitrinen werden wir das alles niemals zu sehen bekommen, weil der ganze Kram längst unter den Sammlern aufgeteilt wurde. Das hat mich langfristig eher frustriert.

#### Also ist der Fotobuchmarkt, obwohl das Fotobuch eigentlich ein demokratisches Medium ist, eher mit dem Kunstmarkt zu vergleichen.

Wir haben einen verminderten Zugang, einen Limited Access, zum wirklich guten Material. Das ist ja so, als könnten wir heute in der Literatur nicht mehr Goethe oder Schiller lesen. Es gibt so viel gutes Material, das man dringend neu editieren müsste. Die Verlage machen es aus finanziellen Gründen nur in Auflagen ab einer bestimmten Größe. Also ist die entscheidende Frage: Wie kriegen wir das gelöst? Für mich gab es einen entscheidenden Moment. Ich habe meine ganze japanische Bibliothek verkauft und darunter war auch eines meiner Lieblingsbücher, „Tokyo Suburbia“ von Takashi Homma. Das hing mir immer sehr am Herzen. Ein paar Tage später traf ich Homma er und zeigte mir, dass er von dem Buch ein eBook gemacht hat. Und plötzlich hatte ich das Gefühl, ich kann in Kontakt bleiben. Denn es ist ja nicht nur, dass ich das Buch als hap-

#### Meine neuen Bücherregale sind nach zwei Jahren wieder voll.

Siehst du. Dafür gibt es dann die Option, die Bücher runterzuladen. Das hat man dann auf seinem iPad oder dem PC. Der Vorteil: Man hat es immer zur Hand. Dieses Modell funktioniert vielleicht auch für Leute, die neu einsteigen. Und für Studenten, für Professoren und für alle Leute, die mit dem Material arbeiten müssen. Und da vor allem fokussiert auf die Dinge, die es nicht mehr gibt, oder die viel zu teuer sind. Ich will keine Diskussion „eBook gegen gedrucktes Buch“ entfachen, ich will es nicht als Ersatz für das Fotobuch haben. Beide Formen werden parallel existieren. Das ergibt dann auch ganz neue Möglichkeiten. Stell dir mal vor, Horacio Fernández würde jedes einzelne Buch, das in „The Latin American Photobook“ vorgestellt ist, digitalisieren. Und dann hast du eine App für 150 Euro oder so, in der du alle 200 Bücher komplett durchlesen kannst. Das wäre doch der Hammer. Und für zehn Euro gäbe es dann sogar „Sleeping by the Mississippi“ von Alec Soth.

#### Reicht der Markt überhaupt dafür aus?

Man darf den Markt nicht unterschätzen. Die Leute wollen das Zeug ja sehen, aber so viele Stellen gibt es gar nicht auf der Welt, wo man sich das angucken kann. In Deutschland sind wir noch recht gut ausgestattet. Aber wie sieht es in Argentinien aus? Oder in Chile, in Peru oder auf den Philippinen? Ich



Schaden.com eBook zu Henry Maitek: Amerika 67, geplant für das 2. Halbjahr 2012

gen wollen. Die wollen ja nicht gleich mal 1.000 Euro für Alec Soths „Sleeping by the Mississippi“ ausgeben. Die Fragen dann „Warum ist das so teuer? Warum wird das nicht nachgedruckt?“ und schon ist man mitten drin in dem komplexen System aus Produktion und Vertrieb. Die nachwachsenden Interessenten werden also nicht mehr bedient. Aber das ist absurd. Stell dir mal vor, alle Platten von Miles Davis wären ausverkauft und nur, wer die Vinyl hat, kann sie hören. Die anderen müssen warten, dass es vielleicht mal im Radio läuft. Das hätte dann den gleichen Effekt, als wenn man bei einem Freund im Bücherregal „Sleeping by the Mississippi“ entdeckt.

#### Im Radio könnte man das dann noch wenigstens aufzeichnen. Bücher müsste man abfotografieren. Das wird schwer.

Abfotografieren ist genau der Punkt. Ich will das mal am Beispiel „The Latin American Photobook“ von

textisches Objekt verloren habe – man verliert ja auch den Bezug zu den Bildern, weil man sich die nicht mehr angucken kann. Es ist einfach weg. Hier aber habe ich die Abfolge des Buches und es sieht auch sehr ähnlich aus. Das hat mich überzeugt in dieser Einfachheit und preislich ist es mit 5,99 Dollar oder so auch okay. Bei Neuproduktionen ist es außerdem relativ einfach zu produzieren, da man weitgehend auf PDF-Vorlagen zurückgreifen kann.

#### Was bedeutet das jetzt konkret?

Ich entwickle ein neues „Schaden.com-Library-System“. Auf der einen Seite kauft man sich die Dinge, die man wirklich liebt. Ich nenne es das „Manifest 100“. Vielleicht braucht man nur 100 Bücher – und zwar die, die man nachts um 4 Uhr noch aufschlagen will. Aber es gibt auch viele Bücher, die man mag, die man aber nicht als Riesenband im Regal stehen haben muss. Das macht ja auch immobil.

habe 250 Follower aus Manila und ich frage mich, wo die herkommen. Aber wie viele Bücher bekommen die tatsächlich mal zu sehen?

#### Wann soll es losgehen?

Im Herbst will ich die Premiere mit dem Schaden.com-Library-System und den ersten 20 Titeln haben. Zwei, drei sehr gute Sachen, die Out of Print sind, haben wir schon abgemacht. Bis dahin muss ich vor allem Überzeugungsarbeit leisten. Ich hatte die Befürchtung, dass ich mit Tomaten beworfen werden würde, als ich das Thema in Paris bei den Verlagen angesprochen habe. Das ist ja ein sehr haptischer, objektfixierter Markt. Aber die Reaktionen waren positiver als erwartet. Ich habe den Eindruck, dass man vielleicht sogar darauf gewartet hat. Denn Fakt ist, dass wir Innovationen und Ideen für die Zukunft brauchen.

Text und Interview:  
Damian Zimmermann