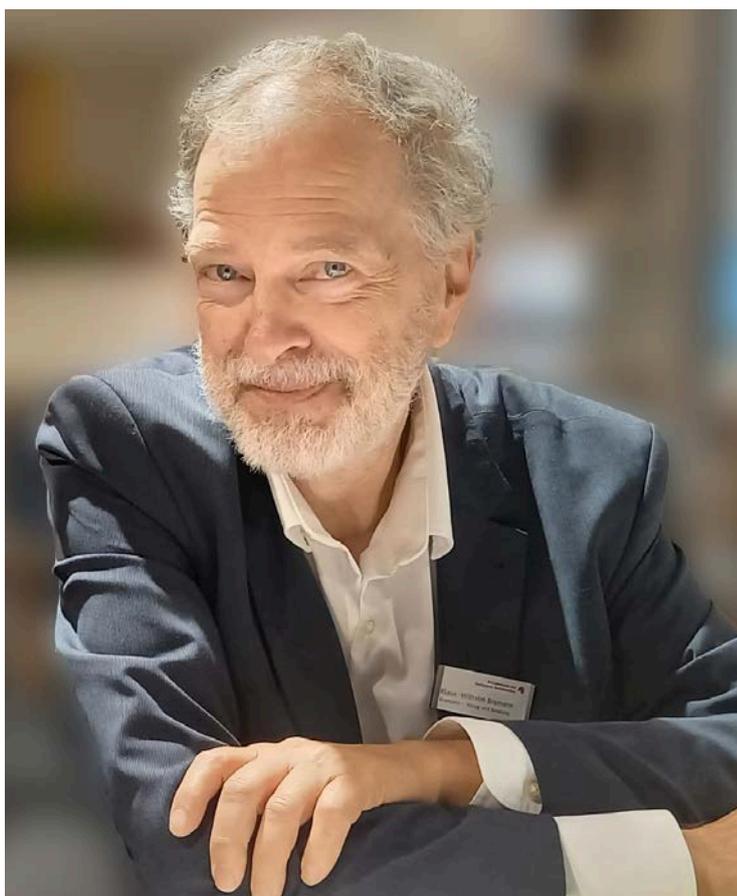


Spezialist für Weiterbildung

Seit 25 Jahren hält der Bramann Verlag das Wissen der Branche fest. Leichter ist das Geschäft nicht geworden, aber Verleger Klaus-W. Bramann hat seinen Weg gefunden.

Stefan Hauck



Verleger Klaus-W. Bramann: »Wissen muss anschaulich vermittelt werden«

Da guckst du am besten mal bei Bramann nach: Vor allem bei Auszubildenden, Studierenden und denen, die sich als Quereinsteiger:innen in die Buchbranche wagen, ist dieser Satz immer wieder zu hören. Denn die Standardwerke mit gesammeltem Fachwissen über Verlage, Buchhandlungen und Zwischenbuchhandel finden sich alle im in Frankfurt am Main ansässigen Bramann Verlag. Das breite Themenspektrum reicht von Buchherstellung über Rechnungswesen im Buchhandel und Verlagsmarketing bis zum Leitfaden für freie Lektor:innen.

Hinter dem Verlag stehen zwei Köpfe: der umtriebige Verleger Klaus W. Bramann und seine Frau Margarete, die früher als Buchhändlerin gearbeitet hat und seit 2010 für die Herstellung des Programms zuständig ist. Bramann sieht sich als »Spätgeburt des Buchhandels«, weil er erst nach seinem Germanistik-Studium samt Promotion in Bonn die ökonomische Seite der Bücher entdeckt hat. Von 1984 bis 1999 als Dozent an der Deutschen Buchhändlerschule fest angestellt, wechselte er 1998 in die Selbstständigkeit und kaufte von K.G. Saur als

Blick ins Regal:
76 Bramann-
Titel sind derzeit
lieferbar



Verlagsgrundstock Teilrechte an der Reihe »Grundwissen Buchhandel – Verlage«, die er seit 1995 mitherausgegeben hatte.

Aus der Praxis ins Buch

Was Bramanns Werke so nutzwertig machen: Der Verleger weiß genau, worüber er Branchenexpert:innen schreiben lässt – und worüber er selbst schreibt (»Immer wenn ein Autor fehlte, hab ich zur Feder gegriffen«). Denn der Verleger leitet zwei buchhändlerische ERFA-Gruppen (Kinderbuch und Rhein-Main-Rhön), macht Gründer-Workshops bei Libri, betreut beim mediacampus frankfurt Projektarbeiten im Fernlehrgang »Grundlagen des Buchhandels«, berät rund zwei Dutzend Buchhandlungen. Außerdem unterstützt er jährlich mehrere Existenzgründungen und Übernahmen, vom Sortiment am Bodensee bis zur Strandbuchhandlung in Zinnowitz. Sein geballtes Praxiswissen setzt er dann immer wieder in Bücher um.

76 Titel sind derzeit lieferbar. »Bei jeder Nachauflage wird kräftig aktualisiert. Das Wissen verändert

»Ich wollte immer, dass die Herstellkosten sechs Monate nach Erscheinen eingespielt sind«

Klaus-W. Bramann
Verleger

sich nun mal ständig«, sagt Bramann. Die Auflagen bewegten sich früher zwischen 2.000 und 4.000 Exemplaren, Bestseller wie »Wirtschaftsunternehmen Sortiment« erreichten sogar mehr als 10.000 verkaufte Exemplare. Doch inzwischen hat sich die Kalkulation völlig verändert: »Bibliotheken holen sich nun ein Exemplar, am besten als E-Book, die Azubis und Studenten laden es dort kostenlos herunter und brechen so als Käufergruppe weg,« berichtet der Verleger. Kleinere Auflagen von 300 Stück sind die neue Realität, »und ich bin froh, dass ich den Jahresumsatz von rund 30.000 Euro halten kann.« Bramanns Beratungstätigkeit macht heute mehr Umsatz als der Verlag.

Die Wirtschaftlichkeit stabilisiert er durch Anzeigen in den Büchern. »Mein Ziel ist es, dass die Herstellkosten sechs Monate nach Erscheinen eingespielt sind« – in den meisten Fällen gelingt ihm das auch. Sein Programm sieht der Verleger nicht zuletzt als wichtigen Service für die Branche: »Das Fachwissen und die neuen Entwicklungen müssen auch irgendwo festgehalten werden.« An Studierende richtet sich die »Bramann Basics«-Reihe, in diesem Jahr soll Band 10 herauskommen: »Digitale Transformation in Medienunternehmen« von Prof. Thomas Breyer-Mayländer – Rückblick auf ein Vierteljahrhundert Verlagswesen.

Independent für Independents

Klaus W. Bramann sieht sich als Independent für Independents – und ist ein Fan davon, »Fakten in größere Zusammenhänge zu stellen«. Heute seien Einzelthemen wie Birgit Menches »Urheber- und Verlagsrecht« oder Julia Walchs »Buchherstellung« allerdings oft gefragter als der Blick auf das große Ganze. Dass der Verleger inzwischen 70 Jahre alt ist, kann man bei seiner Agilität kaum glauben: »Ich fühle mich absolut fit«, meint er und grinst. Der trockene Humor ist sein Markenzeichen und hat so manchem Buchhandelsschüler im Unterricht den Zugang zu Themen erleichtert. Das gilt auch für Bramanns anschauliche Beispiele und seine Fähigkeit, komplexe Sachverhalte herunterzubrechen. Genau deshalb tüfelt er auch so lange, bis Inhalte, Darstellung und Ästhetik im Buch richtig »sitzen«. Pläne hat er noch jede Menge: »Ich kann mir gut vorstellen, den Verlag weiterzuführen, bis ich 75 bin – und ihn dann in neue Hände zu legen.« ▀

Foto links © Anja Krauß
Foto oben © privat