



Machen!

Sebastian hatte einen guten Job.
Dann kündigte er, um einen Buchverlag zu
gründen. Ganz schön mutig

Von Oliver Gehrs

Jahre später, wieder verheiratet und mittlerweile Vater von drei Töchtern – bisweilen Albträume hat, liegt auch daran, dass er selbst ein anderer geworden ist.

„Früher, als ich noch für die großen Büros arbeitete, war ich ein viel oberflächlicherer Mensch“, sagt er. Ein Anrennen nach oben sei das gewesen. „Damals habe ich Leute einfach so entlassen“, erinnert er sich. „Heute will ich, dass wir hier alle wie eine Familie zusammenarbeiten.“ Das zeige auch sein Firmenname. „Tectur“ hat er seinen Betrieb getauft und damit anders als viele andere Architekturbüros auf seinen Namen in der Bezeichnung verzichtet.

„Alle, die bei mir arbeiten, sind fest angestellt“, sagt Volmerhaus. Bei großen Büros sei das oft anders. Dort arbeiten freischaffende Architekten in der Regel projektgebunden. Auch sind junge Architekten oft bereit, sich für einen bekannten Büronamen ausbeuten zu lassen. Gibt es keine Aufträge, müssen sie gehen – und kosten nichts weiter.

„Ich übernehme die Verantwortung für meine Leute, auch wenn sich ein Projekt in die Länge zieht und deshalb nichts einbringt oder der Bauherr nicht zahlt.“ Das kann manchmal eine gedankliche Abwärtsspirale in Gang setzen: Ich habe mich mit dem Projekt übernommen, mag der erste Impuls lauten. Was danach folgt, wird immer nur noch schlimmer: Mein Erspartes wird nicht reichen, um den Engpass auszugleichen; ich werde Leute entlassen müssen; meine Kunden merken, dass ich in Schwierigkeiten bin; ich bekomme keine neuen Aufträge mehr. O Gott, ich lande in der Gosse! „Ängste sind ja völlig irrational“, sagt Volmerhaus. Um ihnen vorzubeugen, denkt und handelt er, was das Geschäftliche betrifft, konservativ. Das heißt: An großen Ausschreibungen für öffentliche Gebäude teilzunehmen ist in dieser Lage schwierig. Gleichwohl sind es aber diese Architekturwettbewerbe, die dem Gewinner Ruhm und Ehre versprechen. „Im Grunde müsste ich einen weiteren Architekten beschäftigen, der sich nur um solche Wettbewerbe kümmert“, erklärt er, „denn so was gewinnt man nicht gleich beim ersten Mal. Da muss man schon bei ein paar mitmachen, um in der Liga der ganz Großen mitzuspielen.“ Ein Ziel, das Volmerhaus noch erreichen will – irgendwann. ←

→ Natürlich haben sie ihn gewarnt. Ein Buchverlag? Ausgerechnet jetzt, wo doch zunehmend weniger gelesen würde – und wenn, dann doch eher im Internet. Sprüche eben, die Leute machen, die gern was in den Medien aufschnappen.

Aber Sebastian Guggolz liebt nun mal das gedruckte Wort: In der Oberstufe hatte er Deutsch als Leistungskurs, danach studierte er Literaturwissenschaft, und als er fertig war, begann er ein Praktikum bei einem Buchverlag. Mit 23 hatte er das gute Gefühl, genau das zu tun, was er tun wollte.

Vom Praktikanten stieg er schnell zum Lektor auf, und weil der Verlag so klein war, musste er auch andere Arbeiten erledigen: Marketing, Vertrieb, Druck, Presstexte – alles, was das Verlagsgeschäft so ausmacht. „Das hätte ich in dieser Vielfalt in einem großen Verlag nie haben können“, sagt Sebastian, der sich wohlfühlte in seinem Job und dennoch spürte, dass er manche Sachen anders machen würde als sein Chef.

Nach sechs Jahren kündigte er seinen Job und beantragte beim Arbeitsamt einen Existenzgründerzuschuss. Dann überlegte er, was denn der Guggolz Verlag für ein Verlag sein sollte, und entschied, vergessene Autoren aus Nordosteuropa wiederzuentdecken – aus Finnland zum Beispiel oder aus Weißrussland. Das war auch so ein Punkt, an dem die Menschen, denen er das erzählte, die Hände über dem Kopf zusammenschlugen.

Laut Businessplan brauchte er 50.000 Euro von der Bank, aber 13 von 15 Geldinstituten, denen er sein Konzept schickte, winkten sofort ab. Die Gespräche bei den beiden anderen waren nach 15 Minuten beendet. Doch Sebastian blieb hartnäckig und fand schließlich doch noch eine Bank – zu Hause in seinem Heimatort. Auch von seinen Eltern wurde er bestärkt, obwohl sie selbst kein Geld beisteuern konnten. „Mach das mal, du schaffst das schon“ – so in etwa sah ihre Starthilfe aus, und diese Worte waren für Sebastian genauso wichtig wie das Geld der Bank.

Und dann ging es tatsächlich los: Sebastian mietete ein Büro, ließ zwei Bücher übersetzen, auf die er bei seinen Recherchen gestoßen war (eins aus Finnland, eins aus Weißrussland), kümmerte sich um eine schöne Gestaltung und ließ jeweils 2.000 Exemplare drucken. Dann schickte er eine Verlagsvorschau an die Buchhändler und wartete auf Bestellungen. „Als erst einmal gar nichts passierte, habe ich gedacht: O Gott, was ist, wenn niemand die Bücher will?“ Aber schon als der erste Karton aus der Druckerei eintraf, waren die Bedenken verflogen. Er packte die frisch gedruckten Bücher aus, seine Bücher, die es ohne ihn nie gegeben hätte. „Schon für diesen Moment hatte es sich gelohnt“, sagt Sebastian, „selbst wenn ich kein einziges verkauft hätte.“

Doch dann kamen auch die Bestellungen, und zwar mehr als gedacht. Sebastian hatte Glück, dass Finnland das Partnerland der jüngsten Frankfurter Buchmesse war. Plötzlich war er der Verleger, der den einzigen finnischen Literaturnobelpreisträger im Programm hatte. Das finnische Fernsehen kam vorbei, und in den Zeitungen erschienen Lobeshymnen auf ihn, den mutigen Jungverleger.

Insgesamt hat Sebastian seine Kosten schon fast wieder drin. Um seinen Lebensunterhalt zu bestreiten, korrigiert er aber noch nebenbei Artikel für Zeitschriften. Das macht ihm nichts aus, denn mit den nächsten Büchern könnte er schon in die Gewinnzone kommen. Oder Pleite machen. „Die Möglichkeit des Scheiterns gibt es immer“, sagt er, „aber wenn man kein Risiko eingeht, läuft ja gar nichts.“ ←