

Rudolf Bussmann

Laudatio PriCülTür an Annemarie Pfister

Unternehmen Mitte, 24.5.2016

Liebe Annemarie, liebe Dagmar, verehrte Gäste

Vor einigen Tagen, am Freitag den Dreizehnten, trafen sich Annemarie Pfister und ich zum Essen. Beim Apéro sprachen wir über dies und jenes. Vor dem Hauptgang kam ich zur Sache: „Womit“, fragte ich sie im Hinblick auf den PriCülTür „hast du diesen Preis eigentlich verdient?“ – Und Annemarie gab in ihrer trocken-lakonischen Art zur Antwort: „Das weiss i o ned.“

Schweigend sassen wir am Tisch, assen die Spargeln und versanken in Nachdenken ...

Was für eine unmögliche Frage hatte ich da gestellt! Unpassend in jeder Beziehung, sowohl was die Person der Preisträgerin betrifft als auch im Hinblick auf den PriCülTür selber. Dieser, ein alternativer Preis, verlangte ja doch nach einer ganz anderen Fragestellung. Das ging mir am anderen Morgen so richtig auf.

Ich fand nämlich in meinem Briefkasten ein Schreiben, das an mich adressiert war, jedoch weder einen Absender noch eine persönliche Bemerkung oder einen Gruss enthielt, einmal abgesehen von einem Smiley, das irgendwo an den Rand gesetzt war. Es handelte sich um einen Geschäftsbrief, den jemand ausgedruckt und vertraulich an mich gesendet haben musste.

McKinsey Analytics

Unternehmens- und Strategieberatung
CH-8002 Zürich

Analysebericht über die Firma Annemarie Pfister, Buchhandlung, Petersgraben 18, Basel

Sehr geehrte Damen und Herren

Sie haben bei uns eine externe Analyse der obgenannten Unternehmung in Auftrag gegeben. In den letzten Wochen haben wir diese einer eingehenden Prüfung unterzogen und präsentieren Ihnen im Folgenden unsere Ergebnisse. Ob sich daraus der Schluss ziehen lässt, die Firma sei eine lohnende Kandidatin für eine Übernahme, überlassen wir selbstverständlich dem Urteil Ihrer eigenen Experten.

Das Analyseverfahren bestand unter anderem darin, dass einer unserer Mitarbeiter der Firma Pfister regelmässige Besuche abstattete. Zunächst eine Zusammenstellung der öffentlich zugänglichen Quellen, die das folgende Gesamtbild ergab:

Die infrage stehende Buchhandlung wurde im Jahr 1974 mit einem rekordverdächtig geringen Anfangskapital von 3000 Franken gegründet. Da es sich um das Pilotprojekt eines Frauenbuchladens handelte, gehörte das Start-up von allem Anfang an in die Kategorie der Hochrisikounternehmen. Trotz prekären Profitaussichten wurde dieses über Jahrzehnte am Leben erhalten. Die Motivation dazu ist aus unserer Sicht nicht nachvollziehbar. Unserem Mitarbeiter erklärte die verantwortliche Geschäftsleiterin, sie führe den Laden nicht um reich zu werden, sondern um mit andern zusammen etwas verändern zu können. Auf Nachfrage präzisierte sie, nein, mit Veränderung sei nicht die Optimierung der Firmenstruktur und auch nicht eine Steigerung der Performanz gemeint.

Wir müssen beifügen, dass es sich bei der heutigen Geschäftsführerin um ein und dieselbe Person handelt, die schon bei der Gründung der Firma im Management sass. Überhaupt stellten wir im Bereich Innovation Irritierendes fest. Der Laden befindet sich noch am selben Ort wie vor 42 Jahren. Offensichtlich gab es keine Versuche, ihn von dieser für ein Verkaufslokal höchst unergiebigem Randlage weg- und näher an das Geschäftszentrum der

Stadt heranzubringen. Auch sind keine Bemühungen erkennbar, die Räumlichkeiten zu erweitern oder zumindest periodisch umzugestalten. Die Digitalisierung ist nur in Teilbereichen eingeführt, und unser Mitarbeiter beobachtete, dass Rechnungen noch von Hand ausgestellt werden. Innovationsverweigerung und Wachstumsvermeidung scheinen zu den Grundprinzipien des Unternehmens zu gehören. Nach kommerziellen Gesichtspunkten dürfte es die Firma schon längst nicht mehr geben.

Frau Pfister hat mit ihrem Laden überlebt. Offenbar hat sie ein erfolgreiches Geschäftsmodell. Dieses zu analysieren ist uns leider nicht gelungen, es ist mit den Geschäftsmodellen, die unser System weltweit gespeichert hat, nicht kompatibel. Ein Beispiel. Eine Kundin kauft ein Buch aus dem Antiquariat, das dort bereits seit gut 20 Jahren liegt. Nach aller Logik der Lagerbuchhaltung müssten die angelaufenen Lagerkosten auf den Kaufpreis geschlagen werden. Nicht so bei Frau P. Diese erliess der Kundin 50% des angeschriebenen Preises. Unser Mitarbeiter zitiert die auf diese Inkonsequenz angesprochene Geschäftsführerin mit den Worten: „I bi richtig glücklech, dass i dere ds Buech gfunde ha.“ Und als unser Mitarbeiter fragend auf eine Neuerscheinung aus einem Kleinverlag tippte, sagte sie: „I finde’s haut eifach es wichtigs Buech. Kei Ahnig, ob’s öpper chouft.“

Der Erfolg des Unternehmens ist uns offen gesagt ein Rätsel. Vielleicht liegt ein Grund darin, dass die Aktivitäten der Geschäftsführerin seit je über die Firma hinausgehen. In den Anfangszeiten war sie mitbeteiligt an der Gründung des städtischen Frauenzentrums sowie des Restaurationsbetriebs Frauenzimmer. Als Vertreterin politischer Literatur und gesellschaftskritischer Belletristik blieb sie seit den 70er Jahren ein Hotspot der Alternativkultur. 2004-2008 sass sie für das Grüne Bündnis als Parteilose im Grossen Rat. Wir vermuten, dass sich hinter dieser Ausweitung des Kerngeschäfts eine besonders raffinierte public relation-Strategie verbirgt. Für Sie, verehrte Damen und Herren, mag es interessant sein zu wissen, dass Frau P. Mitbegründerin von „buy local“, einem Schweizer Netzwerk für lokal verankerte Geschäfte ist, das vor zwei Jahren ins Leben gerufen wurde. Ob das für eine eventuelle Übernahme einen Hinderungsgrund darstellt, wäre durch eine eigene Risikoanalyse abzuklären.

Von unserem Mitarbeiter war zu erfahren, dass sich das Verkaufspersonal durch überdurchschnittliches Fachwissen auszeichnet und darin geschult ist, mit den Kunden längere Interviews zu führen, um hinter deren Vorlieben zu kommen. Das Sortiment habe sich

im Laufe der Jahre stetig der Kundschaft angepasst und sei heute, wo deren Kern sich um das Pensionierungsalter bewege, bei der Regenbogenformel angekommen, wie er es nennt: grünes Wohnen, rotes Wandern, gelbe Medizin, buntes Gärtnern und neutral-transparentes Nirwana.

Er habe, hielt unser Mitarbeiter fest, fast bei jedem seiner Besuche neue Leute kennengelernt, sich mit ihnen über Bücher ausgetauscht und von ihnen Tipps bekommen. Oft sei im Laden angeregt diskutiert worden, über laufende Theateraufführungen so gut wie über die Durchsetzungsinitiative oder das bedingungsloses Grundeinkommen. Die Inhaberin habe am lautesten geredet, aber doch jedem seine Meinung belassen. Er nannte sie tüchtig und flexibel. In späteren Berichten bezeichnete er sie als unerschrocken, witzig und charmant. Seine Attribute liessen die Grenze der Objektivität, der wir uns verpflichtet fühlen, zunehmend hinter sich. Alarmiert hat uns schliesslich eine Mitteilung der Spesenabteilung. Sie stellte bei ihm einen exorbitanten Bezug von Büchern fest. Wir konfrontierten den Mitarbeiter heute Morgen mit den Zahlen. Er gestand frei heraus, dass er auf den Geschmack gekommen sei und sich einiges an Wissen über das Versagen (wie er sich ausdrückte) des Finanz- und Konsumkapitalismus angeeignet habe. Wir sahen uns gezwungen, ihn fristlos zu entlassen, er wird ab morgen nicht mehr bei uns arbeiten. Wir erlauben uns, Ihnen diese Interna zur Kenntnis zu bringen. Vielleicht enthalten sie einen Hinweis über Frau Pfisters Erfolgsmodell, das zu erfassen uns, wie erwähnt, nicht gelungen ist.

Wir versichern Sie, sehr geehrte Damen und Herren, unserer Hochachtung und verbleiben mit den besten Grüßen

Das Smiley, von dem ich gesprochen habe, war von jemandem genau dort an den Rand gesetzt worden, wo von der Kündigung des Mitarbeiters die Rede ist. Wahrscheinlich ist es dieser selbst, der mir das Schreiben zugänglich gemacht hat. Wer weiss, vielleicht ist er heute Abend gar unter uns – ?

Doch zurück zu dem, wovon ich zu Beginn gesprochen habe. Der PriCülTür, wollte ich sagen, fragt nicht: Was sind die Verdienste von Annemarie Pfister für die Basler Kultur? Sondern genau umgekehrt: Was kann die Stadt von der Preisträgerin in Sachen Kultur lernen? In Sachen Lebenskultur, in Sachen Kultur des Denkens und Handelns?

Es gibt einiges, was von ihr zu lernen wäre.

- Zum Beispiel, dass Geschäft und Kommerz sich sehr wohl mit Empathie für Menschen verträgt.
- Dass man Konzessionen machen, dass man Flexibilität beweisen und sich trotzdem selber treu bleiben kann.
- Dass man erfolgreich sein kann ohne den neoliberalen Katechismus durchzubeten und ohne mit dem Mainstream zu gehen.
- Dass Leben und Arbeit zusammengehören, dass Arbeit und Politik zusammengehören, dass Politik und Kultur, Kultur und Liebe zu den Menschen nicht zu trennen sind.
- Dass der Widerstand gegen die gesellschaftlichen Kräfte, die uns zunehmend einengen und einigeln, auch lustvoll sein kann. Es ist der alte Geist des Humanismus, den Annemarie weiterträgt (an den wir in diesen Tagen durch das Erasmus-Jubiläum erinnert werden), täglich, und ohne ein Jubiläum abzuwarten.
- Wir können von ihr lernen, was ein urbanes Leben beinhaltet, wie man es führt, und wie man dabei zufrieden und authentisch bleibt.

Liebe Annemarie, wir wünschen dir weiterhin viel Freude mit deinen Freundinnen, deinen Kunden, deinen Büchern und hoffen, dass wir deinen Laden noch oft und über lange Zeit besuchen können. Wir alle, die hier sind, und auch alle jene, die nicht hier sein können, gratulieren dir herzlich zum PriCülTür!