

🔍 Suchen

11. Feb. 2022

## Buchhandlung v. Mackensen: Eine Buchhandlung als Brennglas ihrer Stadt



Michael Kozinowski: Der Geschichtsbuchfan musste die Gutenberg-Statue von Otmar Hörl einfach haben.

🔍 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 🔍

Wenn man nach Wuppertal hineinkommt und an langen Reihen mit hohen Bürgerhäusern aus dem 19. Jahrhundert entlangfährt, dann bekommt man schon eine Ahnung von Reichtum und Vielfalt der Stadt: Industriezentrum, Einkaufs-, Verwaltungs- und Kulturzentrum für das Bergische Land mit großen Kunstsammlungen, kirchliches Zentrum mit großer Diakonie, Hochschulstandort – und nicht zuletzt die einzigartige Schwebebahn. Keine einfache Aufgabe, Menschen, die in so vielen Bereichen tätig sind, in einer Buchhandlung zusammenzubringen und für alle da zu sein. **Michael Kozinowski** gelingt es bereits seit 31 Jahren in seiner **Buchhandlung v. Mackensen**, diese Stadt und ihre Bedürfnisse wie in einem Brennglas einzufangen. Dabei sieht man das der 180 Quadratmeter Ladenfläche auf dem ersten Blick kaum an.

Wer die Buchhandlung an einem Januartag betritt, der kann sich über die Aufgeräumtheit wundern. Gerade war Inventur, da habe er das Lager heruntergefahren, entschuldigt sich Kozinowski fast. Doch es wird klar, er hat Sortiment und die Umschlagzahlen im Griff. Es habe kein Jahr in roten Zahlen gegeben, wird er später sagen. Mit einer kurzen Ausnahme, als der Versuch der Filialisierung schief ging.

Im Eingang steht eine alte Druckmaschine. Sie symbolisiert, worauf der Großteil der mehr als 350.000 Einwohnerinnen und Einwohner stolz ist: die Industriekultur der Stadt. Sie spricht auch einen Teil seiner über 80 Prozent Stammkunden an: Technikinteressierte, Heimatverbundene, Geschichts- und Kulturinteressierte, aber auch Kinder, machen große Augen.

Zu bestimmten Anlässen wird die Maschine von einem Drucker zum Leben erweckt. Dann entstehen Drucke von bekannten Künstlerinnen und Künstlern wie **Wolf Erlbruch**, mit dem Kozinowski sich verbunden fühlt und mit dem er immer wieder Veranstaltungen und Signierstunden macht.

### **Weihnachten ist das Geschichtsregal immer leer**

Dahinter präsentiert sich zunächst ein ganz „normales“ allgemeines Sortiment. Ein Tisch mit Angeboten und besonderen Empfehlungen, das Belletristikregal, über dem zum Teil „Neuerscheinungen“ steht („wir haben ja eigentlich nur Neuerscheinungen im Laden“, so Kozinowski), viele Kinderbücher, ein coronabedingt geschrumpftes Reiseregal und ein Kochbuchangebot mit vor allem hochpreisigen Titeln („Kleinpreisiges stelle ich mir nicht mehr hin“).

Doch auf dem zweiten Blick sieht man dann schon die Besonderheiten: Sachbuch- und Geschichtsregale in einer Breite, wie man sie sonst kaum findet. Eine große Auswahl an Büchern zu Wuppertal und über das Bergische Land. Sogar ein Regal mit Klassikern, in dem sich auch ein Depot des **Meiner** Verlags findet. Kozinowski hat das Sortiment der **Büchergilde** im Laden („das läuft gut“) und neuerdings auch die Titel der **wbg** bei sich („ist noch in der Testphase“).

Wenn Kozinowski sagt, „es gibt eine große Überschneidung unserer Interessen mit denen unserer Kunden“, dann ist das fast hamburgisches Understatement. Kozinowski lebt genau das, was auch seine Kundinnen und Kunden suchen. Später wird er zugeben, dass er zu Hause ein eigenes Zimmer voll mit Büchern, vor allem Regionalia, hat.

Deshalb ist für ihn unverständlich, dass viele über den Rückgang der Sachbuchumsätze berichten. Im Gegenteil: „Wenn wir das Herbstprogramm eingekauft haben, dann ist das Geschichtsregal so voll, dass ich mir immer nicht vorstellen kann, wie sich das verkauft. Und an Weihnachten ist immer alles weg“, sagt er.

Ihm gelingt es, immer die richtige Menge zu haben, so dass der Laden trotz Breite eine große Leichtigkeit ausstrahlt und die Zielgruppe doch alles findet was sie braucht.

### **Eine Investition, die sich gelohnt hat**

Die Leidenschaft hat der Wuppertaler von seinem Vater geerbt. Der Pfarrer hatte ebenfalls eine riesige Bibliothek zu Hause und konnte sich von keinem Buch trennen. Diese hat den Sohn dann auch in die Buchhandlung v. Mackensen getrieben, wo er bereits als Schüler ausgeholfen hat. Nach dem Abitur schloss sich eine Lehre an.

Doch nach dem Zivildienst musste Kozinowski auch damals schon feststellen, im Diakonischen Werk konnte man an der richtigen Position mehr Geld verdienen. Bis er dann seine Lehrbuchhandlung im *Börsenblatt* wiedergefunden hat, wo sie zum Verkauf angeboten wurde. Seine Entscheidung stand schnell fest.

420.000 D-Mark hat er für die 1946 gegründete Buchhandlung bezahlt und sie am 1.1.1990 zu seiner gemacht. 20.000 Dm hatte er angewspart. Das restliche Geld hat über öffentliche Kredite finanziert. Heute dürfte das Geschäft Umsätze im einstelligen Millionenbereich machen.

### **Was man nicht sieht...**

Was man nämlich vorn in der Buchhandlung nicht sieht, ist, dass bereits sein Lehrherr v. Mackensen ein großes Rechnungsgeschäft aufgebaut hat, nachdem er diese 1959 übernommen hat. In einer Stadt mit derartiger Dichte an Unternehmen, Verwaltung und großen Bildungseinrichtungen gab und gibt es dafür durchaus eine große Nachfrage. Heute werden 50 Prozent des Umsatzes auf wenigen Quadratmetern im hinteren Teil des Ladens generiert, wo sich die Büroräume befinden.

Dort stehen die Ordner für 2022 akkurat beschriftet, denn nach wie vor brauchen die öffentlichen Stellen in der Verwaltung Papier. Bereits 2003 hatte LD die Buchhandlung als Leuchtturm beschrieben. Leuchtturm ist sie bis heute geblieben.

Auch durch die Corona-Zeit ist Kozinowski mit besten Ergebnissen durchgekommen. Allerdings sind ein paar Änderungen zu spüren. Weil viele im Homeoffice arbeiten, nimmt die Nachfrage nach Fachinformationen in Digitalform zu, muss er feststellen. Das drückt auf die Margen.

Die hohe Übereinstimmung mit seiner Kundschaft hat Kozinowski zur Institution werden lassen. Drei verschiedene Thalia-Buchhandlungen hat er überlebt. Der Hagener Filialist befindet sich mit einem Sortiment heute in den City-Arcaden.

### **Viel Engagement für die Kundenbindung**

Über 80 Prozent seiner Kundinnen und Kunden bezeichnet Kozinowski als Stammkundschaft. Dazu zählt er auch die Jungen, die schon in dritter oder vierter Generation bei ihm kaufen und Kinderwagen in den Laden schieben. Der Nachfrage nach Kinder- und Jugendbüchern trägt er mit einem Viertel der Ladenfläche Rechnung, aber auch mit Mitarbeiterinnen, die gut beraten können. „Unter der Woche sind die Mütter mit ihren Kindern da, Männer sind Samstagskunden“, sagt er.

Für seine Kundenbindung hat er immer viel getan:

- Eigene Veranstaltungen mit bekannten Autorinnen und Autoren oder Buchvorstellungsabende mit Dennis Scheck
- Kaum ein regionaler Titel, der nicht bei ihm vorgestellt wurde
- RWS-Seminare mit Partnern und Verlagen
- Viele Aktionen mit der Interessensgemeinschaft von Händlern
- Kooperationen mit anderen Buchhandlungen vor Ort
- Frühzeitig hatte er eine Homepage
- Kinder- und Jugendbuch-Veranstaltungen

Einen eigenen Verlag betreibt Kozinowski nicht, aber das ein oder andere Produkt verlegt er auch selbst. Unter anderem einen Kalender mit Motiven der Straßenbahn Wuppertal. Die Fotos stellt ihm ein Kunde zusammen, der ein Fan dieser kommunalen Transporttechnik ist. Zumal es in Wuppertal sogar zwei Schienenbreiten gab. Die immer gleich hohe Auflage ist stets ausverkauft.

Aktueller Renner ist ein Wuppertalbild von **Jacques Tilly**, der durch seine Mottowagen zu Rosenmontag in Düsseldorf und Köln bundesweit bekannt geworden ist. Das großformatige Poster hat Kozinowski in mehreren Auflagen verkauft, in diesem Jahr gibt es davon ein Puzzle, dessen Auflage er sich mit dem Stadtmarketing geteilt hat.

## Und die Zukunft?

Kozinowski hat immer wieder neue Ideen umgesetzt, so dass LD eines Tages ein Verbot bekam, diese immer auch gleich vorzustellen. „Ich möchte ja nicht als Vorzeigeschüler der Branche enden“, sagte er damals.

Bis heute kostet er buchhändlerisch alles aus, was möglich ist. Früh hatte er eine eigene Homepage, diese hat er erst kürzlich wieder erneuern lassen. Auf Facebook und Instagram ist er schon lange aktiv.

Doch so langsam möchte der leidenschaftliche Buchhändler mehr Zeit für sein Bücherzimmer und andere Interessen haben, gibt der passionierte Hobbyfotograf zu erkennen. In der Vielfalt seiner Heimatstadt und der Umgebung findet er immer noch etwas Entdeckenswertes. Eine Nachfolgeregelung in der Familie ist bisher nicht in Sicht. Zunächst macht er sich erst einmal auf, leidenschaftliche Buchhändlerinnen oder Buchhändler zu entdecken, die Unternehmerinnen oder Unternehmer werden wollen.

*Weitere Bilder finden Sie hier:*

[LD \(https://www.langendorfs-dienst.de/index.php?id=29405\)](https://www.langendorfs-dienst.de/index.php?id=29405)

## Weitere Meldungen aus dieser Rubrik

- 3. Dez. 2021: [Buchhandlung Vogel: Erfolg "durch unsere nette Art" \(index.php?id=29152\)](#)
- 29. Okt. 2021: [Buchhandlung Bräunling: Wie eine Stadtteilbuchhandlung Heimat gibt \(index.php?id=29012\)](#)
- 17. Sep. 2021: [„Ich kann über mich lachen, das macht es leichter“ \(index.php?id=28850\)](#)

---

## Umsatztest

**8. Mär. 2022**

[LD-Umsatztest: Kräftiges Plus im Februar – auch gegenüber 2019 \(index.php?id=29511\)](#)

[\(index.php?id=29511\)](#)