

“

Über eBay erreicht man Kund*innen, die man so nicht in die Läden in Berlin gebracht hätte. Man erweitert dadurch schlicht seinen Radius.

”

Michael Wießler

Geschäftsführer Modern Graphics Buchhandel Berlin GmbH



Händlerporträt

Unternehmen: Modern Graphics Buchhandel Berlin

Macher: Michael Wießler

Ladengeschäft in: Berlin

Produktkategorie(n): Bücher & Zeitschriften, Sammeln & Seltenes

Gegründet: 1991, bei eBay seit 2000

Als großer Comic-Fan und Leser kam Michael Wießler nach dem Ende seines BWL-Studiums die Idee einen eigenen Comicladen zu eröffnen, um sich damit einen Kindheitstraum zu erfüllen. 1991 eröffnete er sein Stammgeschäft in der Oranienstraße in Kreuzberg, 5 Jahre später eine Filiale, die nach zwei Umzügen nun seit 20 Jahren im Europa Center zu finden ist. Seit 2016 gibt es zudem eine weitere Filiale im Prenzlauer Berg mit dem Schwerpunkt auf Kindercomics und Graphic Novels.

3 FRAGEN AN ... Michael Wießler

1. Wie hat sich Ihr Unternehmen seit der Gründung vor über 30 Jahren verändert?

Früher bestand der Comicmarkt aus Heftchen und Sammelobjekten. Bis heute hat sich das deutlich gewandelt. Heute haben wir auch viele Graphic Novels im Angebot. So wie sich unser Sortiment verändert hat, hat sich auch die Kundschaft verändert. Bei unseren Kund*innen galten wir früher als ein reines Special Interest Geschäft, für das sich vor allem Sammler interessierten. Nach wie vor ist die Szene der Marvel, DC, Asterix und Co. Fans sehr groß und auch sehr wichtig für uns. Durch die Graphic Novels sprechen wir mittlerweile aber deutlich mehr weibliche Kundschaft an. Früher waren das vielleicht 10%, heute sicherlich die Hälfte.

2. Was hat Sie zum Einstieg in den Online-Handel bewegt?

eBay ist für uns ein interessantes Outlet und eine wertvolle Ergänzung zu unserem stationären Ladengeschäft, da wir darüber Kund*innen erreichen, die wir so nicht in unsere Läden bekommen. Das gilt vor allem für Tourist*innen. Sie haben oft nicht genügend Zeit, um sich großartig umzuschauen. Deshalb geben wir ihnen unsere Visitenkarte mit, auf der auch unsere eBay-Shops zu finden sind. Somit können sie in Ruhe stöbern, sobald sie Zuhause angekommen sind.

3. Was können Sie Ihren Kund*innen nur vor Ort bieten? Was nur online?

Stationär können wir durch unsere Expertise und Beratung punkten. Außerdem dadurch, dass sich die Kund*innen die Produkte genau anschauen können. Es macht einen Unterschied, wenn man ein Buch in den Händen halten kann, bevor man es kauft. Andererseits können wir online ein erweitertes Angebot ausstellen, wofür wir in unseren Geschäften schlichtweg keinen Platz haben. Dort ist die Auswahl nochmal etwas größer.