

Buchhandel

# »Das richtige Buch zur richtigen Zeit finden«

Die Buchhandlung Fundevogel legt seit 35 Jahren viel Wert auf Beratung. Inhaber Claus-Peter Jepsen zieht Bilanz – und plant eine Neuaufstellung.

**Kompetenz fürs Kinderbuch:** Julia Finger, Carola Meyer und Kirby Bayraktar sind Teil des Teams der Freiburger Buchhandlung Fundevogel, die Claus-Peter Jepsen 1985 gegründet hat (v.l.).

**S**ucht man ein Wort, um die Lage der Kinder- und Jugendbuchhandlung Fundevogel zu beschreiben, so trifft „idyllisch“ wohl am ehesten zu: Von der Freiburger Innenstadt führt eine Brücke über den historischen Gewerbekanal in die Marienstraße, ein altstädtisches Gässchen, in dem neben der Buchhandlung auch Restaurants, ein Spielwarenladen, ein Schuhge-

schäft und das Museum für Neue Kunst mit grünem Vorgarten angesiedelt sind.

Diesen Standort am Rande der südlichen Altstadt hat sich Claus-Peter Jepsen bewusst ausgesucht, als er die 80-qm-Buchhandlung vor 35 Jahren gegründet hat, zeitgleich zur Eröffnung des Museums. Angrenzend befindet sich die Wiehre, ein kinderreicher, bürgerlich-akademischer Stadtteil, dessen Einwohner an der Buchhandlung vorbeikommen, wenn sie auf dem Weg in die Innenstadt und zum Markt am Münster sind. Auch die Miete sei, trotz des zentralen Standorts, noch heute bezahlbar.

Das erlaubt dem Fundevogel-Team, das Sortiment nach eigenem Gutdünken zusammenzustellen. Nur ein paar Meter weiter, und er müsste deutlich mehr auf „Mainstream“ setzen, um die Laufkundschaft anzusprechen, sagt Jepsen, und schließt an: „Wir leben in einem qualitativen Paradies und haben uns hier eine Nische gesucht, in der man das auch genießen kann.“

## Möglichst viele Perspektiven bieten

So hat der Laden eine gute Mischung aus Lauf- und Stammkundschaft mit langer Beziehung zum Laden – mitunter auch Erwachsene, die den Fundevogel schon seit der Kindheit kennen. Die deutlich größeren Buchhandlungen Rombach und Thalia, beide wenige Hundert Meter entfernt in innerstädtischer 1a-Lage gelegen, sieht er nicht als große Konkurrenz: „Es gibt Kunden, die brauchen große Stapel an Büchern, in denen sie suchen können und dabei nicht gestört werden“, das sei aber Jepsens Sache nicht, der viel Wert auf individuelle Beratung und eine persönliche Auswahl setzt.

Im Sortiment setzt das Team eigene Schwerpunkte und rückt spezielle Themen

