

Die E-Books mischen den Buchhandel auf

Grosse Ketten wittern ihre Chance, kleine Anbieter kommen stärker unter Druck

Günstigere Endgeräte und mehr Auswahl beim Lesestoff: Elektronische Bücher werden zum Massengeschäft. Der klassische Buchhandel bangt um seine Kundschaft.

SVEN MILLISCHER

Dani Landolf vom Schweizer Buchhändler- und Verlegerverband (SBBV) spricht Klartext: «Im Buchhandel wird es zu dramatischen Umwälzungen kommen.» Schätzungen gehen davon aus, dass bis in fünf Jahren E-Books gut einen Viertel zum Gesamtumsatz beisteuern werden. Vor allem kleinere und mittlere Buchhandlungen gerieten längerfristig unter Druck, befürchtet Landolf.

Zum einen fehlt ihnen die kritische Grösse, um beim Verkauf übers Internet als eigenständige Marken wahrgenommen zu werden. Zum anderen hat die Erfahrung in den USA gezeigt, dass sich das Geschäft mit dem elektronischen Buch bisher auf wenige Bestseller beschränkt.

Amazon wirbt mit Dumpingpreisen

Bereits im klassischen Buchhandel herrscht in diesem Marktsegment ein harter Verdrängungskampf, der sich bei den E-Books noch weiter verschärfen wird. Insbesondere Platzhirsch Amazon dreht an der Preisschraube: Beim Internet-Marktführer kostet beispielsweise Dan Browns Hit-Thriller «The Lost Symbol» als E-Book auf Englisch rund zwei Drittel weniger als die gebundene Fassung, während deutsche Verlagshäuser bei elektronischen Büchern bislang auf die Preise der regulären Druckausgabe pochen.

Dani Landolf betont denn auch, elektronische Bücher dürften nicht zur «Ramschware» verkommen: «Die Entwicklung in der Musikindustrie ist uns eine Warnung.» Dort schickt die digitale Distribution die CD-Preise dauerhaft in den Keller und be-

scherte den Plattenfirmen Milliardenverluste.

Um dem Margendruck zu entgehen, bleibt für kleinere Anbieter deshalb wohl nur die Flucht in die Nische: «Die Buchhandlung muss zur Kulturtankstelle werden», beschwört Landolf die Überlebensstrategie. Die Losung heisst: Mehr Lesungen und Veranstaltungen, mehr Beratung und ein Angebot, das nicht nur in die Breite, sondern vor allem in die Tiefe geht.

Buchhandel wächst primär im Netz

Während die Kleinen bangen müssen, wittern die grossen Ketten das Geschäft. Sie verfügen über etablierte Verkaufsplattformen im Internet, die den E-Book-Vertrieb abwickeln. Zwar wurden hierzulande erst ein paar tausend elektronische Bücher verkauft, doch Roger Huber von Exlibris, dem grössten Schweizer Medienanbieter, sieht ein «riesiges Potenzial»: Der Buchhandel wachse ja jetzt schon primär online.

Auch Konkurrent Orell Füssli verkauft bereits seit zwei Jahren E-Books und sieht darin einen Zukunftsmarkt: Das digitale Musikformat MP3 habe auch sechs Jahre gebraucht, um sich durchzusetzen, heisst es bei der Zürcher Buchhandlungsgruppe.

Derweil wächst das Sortiment stetig an: Exlibris führt rund 30 000 E-Books. Und auch Orell Füssli kommt bereits auf 8000 elektronische Titel. In der Mehrheit Sachbücher und wissenschaftliche Werke. Die Belletristik als Massensparte ist noch immer untervertreten, gerade auch jene aus dem deutschsprachigen Raum.

Schweizer Verlage zögern noch

Auf die diesjährige Frankfurter Buchmesse hat mit Georg von Holtzbrinck (u. a. S. Fischer, Rowohlt) nun erstmals eine grosse deutsche Ver-



BILDSCHIRM STATT PAPIER Die Preise für digitale Lesegeräte dürften sich halbieren. REUTERS

lagsgruppe 800 ihrer Bücher digital bereitgestellt. Bis Ende Jahr sollen rund 1500 Titel verfügbar sein.

Die Schweizer Verlage zögern indes noch: Man sei intensiv mit der Umsetzung beschäftigt, heisst es beim Diogenes-Verlag. Und der Unionsverlag ist zwar technisch parat, doch seien gewisse Urheberrechtsfragen noch nicht abschliessend geklärt. Einzig Kain & Aber bietet seit diesem Sommer E-Books an, doch mit zwei verfügbaren Werken ist die Auswahl bescheiden. Vor allem die

kostenlosen Leseproben liefen gut, heisst es beim Zürcher Verlag.

Der eigentliche Hemmschuh war bislang die Hardware: 300 bis 400 Franken kosten die aktuellen Lesegeräte. Zu viel fürs Massengeschäft, sagt Roger Huber: «In den nächsten Monaten kommen die Preise ins Rutschen.» Bereits seien Geräte für 200 Franken angekündigt. Damit dürften nicht nur technikaffine Erstkäufer zur Hardware greifen, sondern vermehrt auch Viel- und Ferienleser, die Gewicht sparen möchten.

Ein Fünfliber pro Ticket

Internationale Billette gibts am SBB-Schalter nicht mehr gratis

Die persönliche Beratung für Fernreisen kostet bei der Bahn künftig fünf Franken. Die enorme Unterdeckung in diesem Bereich soll so gemildert werden.

IRINA KISSELOFF

Die Information ist ganz am Ende einer längeren Mitteilung der SBB über den Fahrplanwechsel (siehe Box) versteckt: Beim Verkauf von internationalen Billetten mit persönlicher Beratung wird es ab dem 13. Dezember eine Auftragspauschale geben.

Das heisst: Wer sein Ticket nach Paris am Schalter oder über das SBB-Call-Center ersteht, muss für diese Dienstleistung künftig fünf Franken bezahlen. Der Obolus wird ab einem Billettwert von 25 Franken und pro Person fällig. Ausgenommen sind Reisen ins «grenznahe Ausland» und Tickets für Kinder bis 16 Jahre. Als «grenznahe Ausland» gelten beispielsweise Lindau (D), Feldkirch (A) oder Colmar (F).

Die SBB begründen die Gebühr damit, dass die persönliche Beratung am Schalter im internationalen Personenverkehr nicht kostendeckend sei. «Der Grossteil des Geldes für die Tik-

kets fliesst an die Partnerbahnen im Ausland», sagt Mediensprecher Roman Marti. Die Provisionssätze für die SBB seien in letzter Zeit um bis zu 50 Prozent gesunken. Gleichzeitig werde das Angebot breiter, die Beratung damit komplexer und länger. «Der Beratungsaufwand hat sich mehr als verdoppelt, was zu einer Unterdeckung in diesem Bereich von mehreren Millionen Franken pro Jahr geführt hat», führt Marti aus.

Ohne Auftragspauschale sind internationale Billette weiterhin im Onlineshop erhältlich, schreiben die SBB. Das hört

sich gut an, birgt aber zwei Probleme:

- Online können nur Tickets nach Deutschland, Frankreich, Italien und Österreich gekauft werden. Für alle anderen Länder in Europa müssen die Kunden an den Schalter.

- Auch wer online kauft, dem bleibt der Gang an den Schalter oft nicht erspart: Die internationalen Billette lassen sich nur teilweise zu Hause ausdrucken. Die Kunden können sie sich zwar kostenlos zuschicken lassen, doch das dauert drei Arbeitstage. Benötigt ein Kunde das Ticket schneller, muss er es am Bahnhof abholen. Und wer innert der nächsten Stunden reisen möchte, kann sein Billett gar nicht im Onlineshop erstehen.

Das heisst für die SBB: Bei der grossen Mehrheit der internationalen Tickets werden sie künftig die Auftragspauschale von fünf Franken berechnen können. Der internationale Personenverkehr macht 1 Prozent aller SBB-Tickets aus. 164,4 Millionen Reisende waren es im ersten Halbjahr 2009. Rund 16 Millionen Franken könnte die Massnahme also jährlich in die Kassen der SBB spülen.

Kommentar

SBB brechen Versprechen



IRINA KISSELOFF
Die Bahn braucht Geld. Viel Geld. Das hat SBB-Chef Andreas Meyer in den letzten Wochen und Monaten mehrfach klargemacht. Doch er hat auch immer wieder darauf hingewiesen, dass die Kunden vorerst nicht mehr bezahlen müssen.

Zunächst war eine Erhöhung der Ticketpreise auf diesen Fahrplanwechsel vorgesehen. Doch im März hatte Meyer den notwendigen Schritt auf Ende 2010 verschoben – wegen der Wirtschaftskrise. «Wir wollen unsere Kunden nicht zusätzlich mit höheren Preisen belasten», sagte er im Frühling gegenüber dieser Zeitung.

Und nun das. Fünf Franken pro Person und Billett müssen SBB-Passagiere für Fernreisen künftig als «Auftragspauschale» bezahlen. Wenn sie sich am Schalter oder im Callcenter beraten lassen und das Ticket auch

dort beziehen. Wer nach der Beratung ohne Billett von dannen zieht und dieses zu Hause im Internet kauft, zahlt keine Gebühr. Online-Tickets gibt es aber nur für Reisen nach Deutschland, Frankreich, Italien und Österreich. Zudem lassen sich längst nicht für alle Destinationen in diesen Ländern die Billette zu Hause ausdrucken.

Die neue Pauschale ist also aus zwei Gründen ärgerlich: Wer mit der Bahn ins Ausland reist, wird kaum an ihr vorbeikommen, auch wenn er keine Beratung nötig hätte und sein Ticket im Internet kaufen könnte. Die SBB bitten ihre Kunden über die Hintertür zur Kasse. Wenn der Verkauf von internationalen Billetten mehrere Millionen Franken an Unterdeckung hat, muss das angegangen werden. Doch weil SBB-Chef Meyer noch vor kurzem Preis-erhöhungen im Jahr 2009 von sich wies, bleibt ein schaler Nachgeschmack.

irina.kisseloff@azag.ch

Nachrichten

US-Wirtschaft wächst wieder

Die amerikanische Wirtschaft hat möglicherweise die Wende geschafft. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist im dritten Quartal um 3,5 Prozent gewachsen, wie das US-Handelsministerium mitteilte. Es ist das stärkste Plus seit zwei Jahren. Zuvor war die Wirtschaft der grössten Volkswirtschaft der Welt vier Quartale in Folge geschrumpft. Die Erholung fiel zudem etwas besser aus als von Experten erwartet. Die US-Regierung hatte mit verschiedenen Programmen, darunter einer Abwrackprämie, die Konjunktur angekurbelt. Für Wachstum sorgten im dritten Quartal vor allem die Ausgaben der Konsumenten. Auch der Häusermarkt kam dank Steuererleichterungen wieder in Schwung. (AP)

Siegfried Umsatz nach neun Monaten gesunken

Der Pharmazulieferer und Generikahersteller Siegfried in Zofingen hat in den ersten neun Monaten des Jahres einen Umsatz von 201,5 Millionen Franken erzielt. Das sind 5,6 Prozent weniger als im Vorjahr. Im ganzen Jahr rechnet Siegfried mit einem leicht rückläufigen Umsatz. (AP)

Straumann Umsatzminus von 6,3 Prozent

Der Umsatz des Zahnimplantateproduzenten Straumann ging in den ersten neun Monaten im Vergleich zur Vorjahresperiode um 6,3 Prozent auf 552,3 Millionen Franken zurück, wie die Nummer 2 auf dem Weltmarkt mitteilte. (AP)

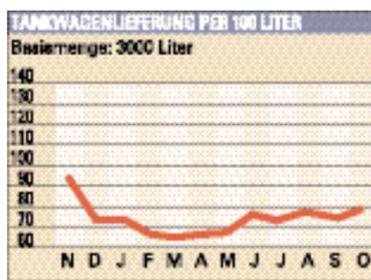
Bucher Deutlich durch die Rezession gebremst

Der Maschinen- und Fahrzeughersteller Bucher Industries ist in den ersten neun Monaten dieses Jahres durch die Rezession deutlich gebremst worden. Der Umsatz sank im Vorjahresvergleich um 24 Prozent auf 1,621 Milliarden Franken. (AP)

Bally Neuer Chef beim Schuhproduzenten

Berndt Hauptkorn wird ab dem 1. November dieses Jahres die Leitung bei Bally übernehmen. Hauptkorn gehört zum Team, das die Labelux Gruppe aufgebaut hat. Diese besitzt Bally seit April 2008. (MZ)

HEIZÖLPREISE



	22. Okt.	29. Okt.
800– 1499	96.70	94.80
1500– 2199	89.70	87.80
2200– 2999	84.60	82.80
3000– 4499	81.70	79.90
4500– 5999	80.00	78.20
6000– 8999	79.00	77.10
9000– 13999	78.10	76.20

Swissoil Aargau

INSERAT