

Der Chef tritt ab, die Expansion geht weiter

THALIA Der grösste Buchhändler ist auf Erfolgskurs. Dank Übernahmen, Neueröffnungen und einem starken Mutterhaus.

GRET HEER

Stolz präsentiert CEO Hanspeter Büchler die neuste Filiale von Thalia in Winterthur namens: «Thalia Vogel.» Holzgestelle wirken heimelig, eine Kaffee-Ecke lädt zum Verweilen ein und eine Kinder-rutschbahn gewöhnt bereits die Kleinen an die Atmosphäre einer Buchhandlung. «Über 30 000 Titel sind hier zu finden», betont Büchler. Die Einweihung der umgebauten Filiale ist gleichzeitig der Höhepunkt von Büchlers Karriere bei Thalia Schweiz. «Innerhalb von neun Jahren haben wir den Umsatz verdreifacht und die Anzahl Filialen von 3 auf 23 ausgebaut.»

Nun verlässt Büchler auf Ende September das Unternehmen. Überraschend. Hinter seiner Kündigung stehe kein Zerwürfnis, erklärt er. Auch Auseinandersetzungen mit Thalia-Mitarbeitenden und der Gewerkschaft in Bern und Basel wegen Löhnen hätten ihn nicht zermürbt. «Das gehört zum

Innerhalb von neun Jahren hat Thalia Schweiz den Umsatz verdreifacht und die Anzahl Filialen mehr als versiebenfacht.

Alltag. Aber ich möchte nach bald einmal zehn Jahren Thalia noch einmal etwas Neues anpacken.» Dem Detailhandel wird er aber treu bleiben. «Das ist mein Element.» Er führe bereits Gespräche. Doch davon will er momentan nicht sprechen. Lieber erzählt der 45-Jährige von seinen Erfolgen im Buchhandel.

Ausbaupläne in Shoppingcenter

Im Juni hat Thalia die Buchhandlung Vogel übernommen und für rund 1 Mio Fr. umgebaut. Thalia profitierte davon, dass die Familie Vogel keinen Nachfolger in der Familie gefunden hat. Über den Verkaufspreis ist Stillschweigen abgemacht.

Bereits letzten Frühling hat Thalia eine grosse Buchhandlung im Einkaufszentrum in St. Gallen eröffnet. Und die Expansion soll weitergehen. Weitere Buchhandlungen, so in Basel im neuen Einkaufszentrum St. Margrethen, sind für nächstes Jahr geplant. «Noch mehr Filialen sind vorgesehen, aber noch nicht spruchreif», erklärt Büchler. Die weitere Expansion überlässt er dem Nachfolger.

Fixe Preise steigern Umsatz

Thalia bezeichnet sich selber als Marktführer in der Schweiz – vor Orell Füssli. Der Umsatz wird auf über 120 Mio Fr. geschätzt. Thalia gehört zur deutschen Thalia, die wiederum Teil des Milliardenkonzerns Douglas ist, der vor allem im Parfümeriegeschäft, aber auch im Schmuck-, Süßwaren- und Modegeschäft tätig ist.

Bei der ganzen Rabattschlacht nach dem Fall der Buchpreisbindung hat Thalia nicht mitgemacht und sich an die Empfehlungen der Verlage gehalten (siehe Artikel oben). «Die Aufhebung des Buchpreises hat dazu geführt, dass Bestseller billiger, Bücher insgesamt aber teurer wurden», erklärt Büchler. Das könne nicht im Interesse des Buches und schon gar nicht des Kunden sein. Das Festhalten an fixen Preisen habe Thalia nicht geschadet – «im Gegenteil».

Handel beklagt sinkende Qualität

BUCHPREISE Seit einem Jahr legen die Händler die Preise für Bücher selber fest. Die neue Freiheit gefällt nicht allen: Der Branchenverband fordert den Gesetzgeber auf, den Markt wieder zu regulieren.

PIRMIN SCHILLIGER

Bücher seien in der Schweiz nicht billiger geworden. «Obwohl das der Bundesrat versprach, als er Anfang Mai 2007 das Ende der Buchpreisbindung erklärte», betont Dani Landolf, Geschäftsführer des Schweizer Buchhändler- und Verlegerverbands (SBVV). Im Gegenteil: Gemäss internen Erhebungen des SBVV hätten sich rund 90% der Titel um 3 bis 9% verteuert. Lediglich bei den Bestsellern, die allerdings weniger als 10% aller verkauften Titel ausmachen, seien die Preise gefallen.

Dass nun auch der Schweizer Buchhandel den Gesetzen des freien Marktes folgt, gefällt nicht allen: Als Verlierer sehen sich die im Verein der unabhängigen Kleinbuchhandlungen (VUKB) organisierten Buchhändler. «Zwei unserer 80 Mitglieder haben seit Januar das Geschäft aufgegeben», erklärt VUKB-Präsident Urs Heinz Aerni. Weitere Buchhändler könnten in der nun eröffneten Rabattschlacht aufgegeben werden, befürchtet er.

Allerdings kann von einem zersplitternden Preiskampf kaum die Rede sein. Die von der Media Control erhobenen Zahlen zeigen, dass seit der Liberalisierung die Branche gar zulegen konnte, um rund 5%. Landolf schreibt dies jedoch der guten Konjunktur und dem ausgezeichneten Weihnachtsgeschäft zu und nicht der Aufhebung der Preisbindung.

Ex Libris profiliert sich

Entschieden genutzt hat die neuen Verhältnisse dagegen die Migros-Tochter Ex Libris. Sie profiliert sich seit Mai 2007 noch deutlicher als Buchdiscounter. Sie gewährt auf Bestseller 30% und auf ganze restliche Sortiment 15% Rabatt. «Die von den Gegnern der Preisliberalisierung kolportierten Szenarien wie Massensterben der kleinen Buchhandlungen und auf Bestseller ausgedünnte Sortimente haben sich als Gespenster erwiesen», erklärt Ex-Libris-Sprecher Roger Huber. Zudem habe dank



Vergleichen lohnt sich: Der freie Markt sorgt – vor allem bei Bestsellern – für grosse Preisunterschiede.

ZAHLEN & FAKTEN

Ein Haushalt kauft pro Jahr 8,3 Bücher

Umsatz Der Schweizer Buchhandel setzte 2007 mit rund 3500 Angestellten 770 Mio Fr. um. Sämtliche Verkäufer wie Online-Anbieter, Warenhäuser und Kioske mitgerechnet, erreichte der Branchenumsatz 1 Mrd Fr.

Branchenfürer Knapp 60% des Umsatzes erzielen die vier klassischen Buchhandelsfilialisten Thalia, Orell Füssli, Lüthy-Stocker-Balmer und Buchshopping. Die restlichen 40% entfallen auf rund 600 kleinere Buchhändler, auf Papeterien, Kioske, Warenhäuser und den Online-Handel.

Kunden Im Durchschnitt gibt ein Schweizer Haushalt pro Jahr 249 Fr. für Bücher aus oder kauft umgerechnet 8,3 Exemplare.

Produktion 2007 wurden laut der Schweizerischen Nationalbibliothek in der Schweiz über 11 000 Titel verlegt. Im Buchhandel stammen aber rund vier Fünftel der verkauften Titel aus dem Ausland.

der freien Preise der Kauftourismus nach Deutschland, durch den die Branche jeweils einen jährlichen Schaden von 100 Mio Fr. erlitten habe, gestoppt werden können.

Die grossen klassischen Buchhandelsfilialisten haben mit unterschiedlichen Strategien auf die neue Situation auf dem Markt reagiert. Thalia etwa hat die Preise kaum angepasst (siehe auch Artikel links).

Die Lüthy-Balmer-Stocker-Gruppe gibt, wie Ex Libris, die Bestseller bis zu 30% billiger ab und gewährt im Internet Rabatte von bis zu 20%. Marketingleiter Roman Horn verspricht sich von der Liberalisierung trotzdem wenig. «Der Markt wird dadurch weder grösser noch kleiner, aber die Qualität der Sortimente wird tendenziell abnehmen», prognostiziert er. Im Geschäft mit Bestsellern würden jetzt neue Player wie Grossverteiler, Fachmärkte und Kioske mitmischen. Tatsächlich wurde im letzten Herbst der siebte «Harry Potter» auch an Tankstellen oder in Fachmärkten für unter 20 Fr. angeboten – dies bei einem vom Verlag empfohlenen Richtpreis von 44 Fr. Horn unterstützt daher die Forderung des SBVV, zu einem Buchpreisbindungsgesetz zurückzukehren.

Ähnlich äussert sich auch Fabio Amato, Geschäftsführer von Orell

Füssli. Auch wenn er mit der Möglichkeit, die Preise nun nach eigenem Ermessen zu kalkulieren, gute Erfahrungen gemacht hat. Im Geschäftsjahr 2007 konnte der Marktführer den Umsatz um 5% steigern. Die neu eingeführte «Best Price»-Linie bietet bestimmte Titel mit Rabatten von 10% bis 30% Rabatt an. Und von günstigeren Konditionen profitieren neuerdings auch Grosskunden.

Studie soll Objektivität schaffen

Verlässliche Zahlen über die Folgen der Abschaffung der Buchpreisbindung gibt es allerdings noch nicht. Diese soll bis spätestens Ende Juli die Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) in einer Studie liefern. In Auftrag gegeben haben diese das Staatssekretariat für Wirtschaft Seco und die nationalräthliche Wirtschafts- und Abgabekommission. Sie hat auf Ende August das Thema traktandiert.

Wie auch immer das Ergebnis ausfallen wird, zu den Gewinnern gehört klar der Internetverkauf: Der Online-Händler Amazon etwa erweitert kontinuierlich das Sortiment und unterstützt die Verlage dabei, auch alle Backlist-Titel den Kunden verfügbar zu machen. «Zudem können wir aus Deutschland die Schweizer Kunden erst noch Mehrwertsteuerfrei beliefern», sagt Amazon-Sprecherin Christine Höger.

LEX DOSSIER

Arbeitsverträge in schweren Zeiten ändern



ISABELLE WILDHABER

Lehrbeauftragte an der Juristischen Fakultät der Humboldt-Universität, Berlin

Arbeitgeber nehmen heutzutage zunehmend unternehmensinterne oder unternehmensübergreifende Umstrukturierungen vor. Diese sind fast untrennbar mit der Änderung von Arbeitsbedingungen des einzelnen Arbeitnehmers verbunden. Die Änderung der arbeitsvertraglichen Anstellungsbedingungen ist vor oder nach einer Umstrukturierung grundsätzlich im selben Umfang und unter denselben Voraussetzungen wie sonst möglich. Folgende Möglichkeiten sind in Betracht zu ziehen.

Die Parteien sind stets frei, die Arbeitsbedingungen des Arbeitnehmers durch einen einvernehmlichen Änderungsvertrag den neuen Bedürfnissen oder Verhältnissen anzupassen. Der Änderungsvertrag darf aber keine zwingenden Gesetzesbestimmungen oder Bestimmungen in Gesamtarbeitsverträgen und Betriebsordnungen umgehen. Zeigt sich der Arbeitnehmer einem Änderungsvertrag gegenüber verschlossen und kommt somit eine einvernehmliche Vertragsänderung nicht in Frage, und hat sich der Arbeitgeber ausserdem keine Möglichkeit der Änderung der Arbeitsbedingungen vertraglich vorbehalten, indem er etwa eine Verzweckungsklausel oder einen Wi-

«Die Änderung der arbeitsvertraglichen Anstellungsbedingungen ist vor oder nach einer Umstrukturierung möglich.»

derrufsvorbehalt mit dem Arbeitnehmer vereinbart hat, so stehen dem Arbeitgeber folgende zwei Optionen zur einseitigen Änderung der Arbeitsbedingungen zur Verfügung.

Einerseits steht ihm das Weisungsrecht gemäss Art. 321d OR zur Verfügung und er kann – im Rahmen der durch den Arbeitsvertrag und zwingende kollektivvertragliche Regelungen abgesteckten Grenzen – die Leistungspflicht des Arbeitnehmers in Bezug auf Art, Ort und Zeit der Leistung konkretisieren und durch Anweisungen ausfüllen. Andererseits steht dem Arbeitgeber die Änderungskündigung zur Verfügung, d.h. im Normalfall eine bedingte Kündigung des Vertrags für den Fall, dass der Arbeitnehmer die vorgeschlagene Änderung der Bedingungen ablehnt. Nimmt die Gegenpartei die Offerte zur Vertragsänderung nicht an, so endet das Arbeitsverhältnis mit Ablauf der anwendbaren Kündigungsfrist. Nimmt sie die Offerte zur Vertragsänderung an, so gelten die inhaltlichen Regeln des neuen Arbeitsvertrags.

Es ist grundsätzlich zulässig, den mit einer ordentlichen Änderungskündigung erzeugten Druck zu verwenden, um eine sachlich gerechtfertigte Anpassung des Arbeitsvertrages im Hinblick auf eine Umstrukturierung des Betriebs oder des Unternehmens zu erwirken. Bei breitflächigen Änderungskündigungen ist zu beachten, dass die Vorschriften betreffend Massenentlassungen im Sinne von Art. 335d ff OR anwendbar sind.

Kooperation: Weblaw AG, www.weblaw.ch

SPOTS

Siemens

Der Mischkonzern Siemens will weltweit 16 750 oder knapp 4% seiner Stellen abbauen. 5250 Stellen sollen alleine in Deutschland wegfallen. In Deutschland hatte Siemens zuletzt rund 130 000 Beschäftigte. Vom Effizienzsteigerungsprogramm ist auch Siemens Schweiz betroffen. «Wir nehmen in den nächsten Tagen Kontakt mit den Arbeitnehmervertretungen auf», sagt Benno Estermann. Wie viele Stellen in der Schweiz bis 2010 – so lange dauerte das Programm – zum Opfer fallen, sei noch unklar.

Orascom

Der Bau- und Hotelkonzern Orascom Holding des ägyptischen Investors Samith Sawiris hat im 1. Halbjahr mit der Eröffnung mehrerer neuer Hotels die Zahl der angebotenen Hotelzimmer auf über 6000 erhöht und den Erlös im Hotelgeschäft vorläufigen Zahlen zufolge auf 76.50 gegenüber 56.90 Mio Dollar in der Vorjahresperiode gesteigert. Zudem wurden Immobilien im Wert von 185 Mio Dollar verkauft. Die Orascom-Aktie wird seit Mitte Mai an der Schweizer Börse

SWX gehandelt. Die damals zu 152 Fr. emittierte Aktie steht heute bei 105 Fr.

OC Oerlikon

Die OC-Oerlikon-Tochter Oerlikon Solar hat zwei neue Aufträge akquiriert. Mit Gadir Solar sei eine Order über eine komplette Produktionsanlage abgeschlossen worden. Den zweiten Auftrag erhielt Oerlikon Solar von der chinesischen Chint Solar. Die Aufträge würden 2009 zur Auslieferung kommen. Über das Volumen wurde nichts bekannt gegeben.

Kuoni

Richelieu verabschiedet sich als Grossaktionär von Kuoni: Am 4. Juli 2008 meldete der französische Investor, dass die Meldeschwelle von 3% unterschritten worden sei. Neu hält Richelieu noch 2,99% der Stimmrechte am Schweizer Reisekonzern. Seit Anfang 2008 hat Richelieu – nach der Übernahme durch die bel-

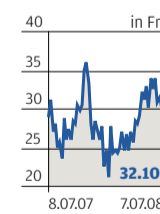
gische KBC Group – ihre Beteiligung an Kuoni um 5,37% reduziert. Kuoni-Sprecher Peter Brun erklärt auf Anfrage: «Insgesamt verändert sich nichts für uns. Wir haben weiterhin eine gute Durchmischung des Aktionariats.» Noch vor Jahresfrist war Richelieu mit 11,92% bei Kuoni engagiert. Gérard Augustin-Normand, Präsident von Richelieu Finance, erklärte damals der «Handelszeitung», dass man das Engagement bei Kuoni weiter ausbauen wolle. Der französische Investor ist seit rund zwölf Jahren bei Kuoni investiert.

Komax

Komax hat im 1. Halbjahr 2008 den Bestellungen um 16% auf 210 Mio Fr. erhöht. Sehr erfreulich habe sich das Kerngeschäft Kabelverarbeitung entwickelt, teilt der Anbieter von Kabelverarbeitungssystemen und Montageautomaten mit. Ebenfalls positiv laufe der Bereich Photovoltaik. Der detaillierte Halbjahresabschluss wird am 26. August 2008 publiziert.

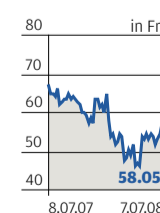
Temenos

Temenos hat der britischen Herstellerin von Bankensoftware, Financial



90% auf den Schlusskurs der Valoren vom 2. Juli dar. Ziel von Temenos ist, die gesamte Zahl der Aktien zu übernehmen.

Novartis



Novartis hat die Übernahme eines 25%-Paketes an dem Augenheilmittelunternehmen Alcon von Nestlé für 10,4 Mrd Dollar abgeschlossen. Der Kaufpreis liege damit um 200 Mio Dollar tiefer als ursprünglich angekündigt, was mit Dividendenzahlungen zu tun habe. Die Vereinbarung zwischen Nestlé und Novartis sieht daneben vor, dass Novartis zwischen Januar 2010 und Juli 2011 weitere 52% an Alcon von Nestlé abrufen kann.