

Buchpreiskartell steht auf der Kippe

BUCHPREISBINDUNG Das Blatt hat sich gewendet: Das geplante Gesetz zur Wiedereinführung fixer Buchpreise stösst in der Branche nun plötzlich auf Ablehnung. Der Grund: Für den Online- und Versandhandel soll weiter der freie Markt gelten. Zudem lebt die Branche mit der Aufhebung fester Buchpreise nicht schlechter.

GRET HEER

Ausgerechnet auf den Nachmittag des 16. Juni ist im Parlament die Differenzbereinigung für die Wiedereinführung des Buchpreisgesetzes angesetzt. Ein nationaler Schicksalstag – nicht wegen der Preisbindung im Buchhandel, sondern wegen der Vorentscheidung auf dem Fussballrasen. An diesem Tag wird um 16 Uhr das WM-Spiel Schweiz - Spanien angepfiffen. Es ist absehbar, dass dann viele Parlamentarier nicht ganz bei der Sache sind. Jedenfalls nicht bei der Sache des Buches.

Das geplante Gesetz will die Buchpreisbindung wieder einführen. Allerdings soll der Online-Handel ausgenommen sein. Das ist für den Buchhändler- und Verlegerverband ein schweres Foul. Er kämpft zwar seit Jahren für ein Gesetz – aber nicht für ein derartiges: «Wir wollen keine Buchpreisbindung um jeden Preis», sagt Geschäftsführer Dani Landolf. «Mit dem Ausschluss des Online-Handels wird das Buchpreisgesetz absurdum geführt. Denn sie schwächt und diskriminiert den stationären Buchhandel in einer Art, die für die Mehrheit der Branche existenzbedrohend wäre.» Schliesslich sei der Online-Handel der einzige Wachstumsmarkt. Lange Jahre hatte sich der Verband für eine Preisbindung eingesetzt, um Vielfalt im Buchhandel zu bewahren.

Neue Allianzen

Jetzt spielt der Verband plötzlich auf der gleichen Seite wie etwa die Migros-Tochter Ex Libris. Der Discounter kämpft seit Jahren für den freien Markt, weil er direkt davon profitiert. Mit Rabatten bis zu 30% auf Bestsellern lockt er gezielt Kundschaft an. Sollte das Parlament dem neuen Gesetz zustimmen, schliesst das Unternehmen ein Referendum nicht aus, wie Ex-Libris-Sprecher Roger Huber erklärt. Im Internet konnte Ex Libris

in den letzten drei Jahren stark zulegen. «Dies ging vor allem auf Kosten des deutschen Anbieters Amazon und nicht auf Kosten inländischer Kleinanbieter.»

Auch die Buchhandelskette Orell Füssli bietet Bücher sowohl im Laden wie auch im Netz an – und ist wie Ex Libris nicht überzeugt. «Ein neues Gesetz sollte den Wettbewerb nicht verzerren und einen vernünftigen unternehmerischen Handlungsspielraum belassen», sagt Fabio Amato, Geschäftsführer der Orell-Füssli-Buchhandlung: «Die derzeit in Stände- und Nationalrat diskutierte Fassung diskriminiert die Flächenbuchhandlungen gegenüber dem Online-Handel.»

Profitieren würden vor allem auch ausländische Online-Anbieter wie Amazon. Auf der Verlagsseite regt sich ebenfalls Widerstand. So teilt Diogenes die Ansichten des Verbandes. Denn mit dem neuen Gesetz käme der Verlag noch mehr unter Druck.

Ohne spürbare Folgen

Seit Mai 2007 werden die Verkaufspreise für Bücher nicht mehr verbindlich von den Verlagen und Buchhändlern festgelegt. Das hat laut Branchenverband zu leicht höheren Buchpreisen für das gesamte Sortiment geführt, während die Preise für Bestseller gesunken sind.

Zu einem beschleunigten Sterben von kleinen Buchhandlungen ist es aber nicht gekommen. Die grossen Buchhandelsketten wie Orell Füssli und Thalia haben ihre Verkaufsflächen zwar erweitert, mussten aber schwierige Jahre bewältigen. So hat Orell Füssli letztes Jahr flächenbereinigt einen Rückgang der Verkaufserlöse hinnehmen müssen. Das Internetgeschäft blieb auf dem Niveau des Vorjahres, das Grosskundengeschäft nahm allerdings stark zu. Der Verkaufserlös steigerte sich insgesamt um 0,7% auf 123,6 Mio Fr. Der Jahresgewinn lag bei 6,3 Mio Fr., was aber durch einen Liegenschaftsverkauf gestützt wurde.

Pfiffigen kleinen Buchhandlungen wie etwa der Zürcher Buchhandlung Hirslanden hat die Abschaffung der Preisbindung nicht geschadet. «Sie hat für uns keine Rolle gespielt, wir haben treue Kunden», sagt Buchhändler Walter Reimann. Er hält die Kundschaft mit persönlicher Beratung und Lesungen bei der Stange.

Wenn das Parlament mit diesem Gesetz der Wiedereinführung des Kartells zustimmen sollte, würde es sich – angesichts der breiten Ablehnung in der Buchbranche – somit ziemlich klar ins Offside stellen.



Die Preiskalkulation eines Buches: So lernen es die angehenden Buchhändler und Buchverleger.

Die Buchbranche lässt sich nicht gerne in die Bücher blicken – Kalkulationen gelten als Geheimsache

Weder der Diogenes-Verlag noch die Buchhandelskette Orell Füssli, noch kleinere Buchhandlungen wollen ihre Preiskalkulationen preisgeben. «Die Kalkulation ist ein Geschäftsgeheimnis», sagt Diogenes-Sprecherin Ruth Geiger. «Wir machen eine Mischkalkulation.» So werde etwa eine 32-bändige Werkausgabe von Patricia Highsmith quersubventioniert.

«In die Details unserer Kalkulation geben wir keinen Einblick», erklärt Fabio Amato, Geschäfts-

führer der Orell Füssli Buchhandlungs AG. «Schulbeispiele gibt es zwar, allerdings ist die Situation je nach Grösse, Spezialisierung und Lage recht unterschiedlich.» Bücher verkaufen sei eine Leidenschaft und könne keine hohen Renditeerwartungen erfüllen. «Branchenvergleiche zeigen regelmässig, dass die Rendite auch negativ sein kann, aber in der Regel zwischen 0 und 5% liegt.»

Der Schweizerische Buchhändler- und Verlegerverband verweist für die Buchkalkulation

auf Schulungsunterlagen (siehe Bild). Gabi Omlin, Lehrerin an der Wirtschaftsschule KV Winterthur, erklärt, dass die Prozentzahlen im Schulbeispiel je nach Buchhandlung, Buch und Verlag variieren. So würde bei kleinen Buchhandlungen der Buchhändlererrabatt 35% betragen und bei grösseren 47%. Denn Letztere würden von grösseren Bestellmengen profitieren. Auch der Anteil des Autorenhonorars am Verkaufspreis sei unterschiedlich. (gh)

KOMMENTAR

Kultur kann nicht über den Preis gerettet werden



GRET HEER

Das Parlament sollte sich auf die Zukunft ausrichten und nicht der Vergangenheit nachträumen. Denn die Zeiten der vielen kleinen Buchhandlungen sind längst passé. Die kleinen Läden gaben auf oder wurden geschluckt, weil sie keine Nachfolger fanden, weil die Mietpreise stiegen oder weil ihnen die grossen Buchhandelsketten das Wasser abgruben. Doch diese Entwicklung kam mit dem allgemeinen Ladelisterben in der Schweiz lange vor dem Fall der Buchpreisbindung. Man mag zu Recht bedauern, dass der Detailhandel immer globaler wird. Und die Landschaft dadurch immer eintöniger. Austauschbarer. Trotzdem lohnt es sich nicht, alten Zeiten nachzutruern. Bereits steht mit dem E-Book und den E-Book-Readern eine Umbruchphase bevor, die weit über die Buchpreisbindung hinausgeht. Während das Parlament über den stationären Buchladen und den Online-Handel debattiert, wo das gedruckte Buch noch physisch ausgeliefert wird, steht also die nächste Revolution in der Buchbranche vor der Tür.

Noch sind die E-Book-Volumen im deutschsprachigen Angebot klein. Aber nicht mehr lange: Hier müssen sich Verlage und Buchhändler rüsten, um die grösste Revolution seit Gutenbergs Druckmaschine zu überstehen. Das gedruckte Buch stirbt nicht, aber das digitale Buch wird auf seine Kosten immer mehr Marktanteile erobern. Darum hat es keinen Sinn, die Buchpreisbindung wieder einzuführen – und schon gar nicht wie geplant nur beim Flächenbuchhandel. Die Konkurrenz für den traditionellen Buchhandel kommt digital daher und nicht in Form von Drucker-schwärze. Und im Online-Handel gibt es keine nationalen Grenzen.

Die Buchpreisbindung ist das falsche Instrument, um das Buch zu fördern. Besser wäre es, nicht am Ende, sondern am Anfang der Wertschöpfungskette aktiver zu werden, bei der Förderung von Autoren. Der Staat könnte auch das Lesen in Schule und Freizeit vermehrt unterstützen. Kulturpolitik via Preis zu betreiben, ist im digitalen globalisierten Zeitalter aussichtslos – und in diesem Fall sogar kontraproduktiv.

ANZEIGE

Bis die Shuttle-Busse unserer Konkurrenz fahren, wurden Sie bei uns schon massiert.

MATTER & GREINER



zurich.radissonblu.com

Der neue Fitness & Wellness Club im Radisson Blu Hotel, Zurich Airport. Wie macht man ein unvergleichliches Hotel noch einzigartiger? Indem man es durch ein einmaliges Fitness- & Wellness-Angebot ergänzt. Stärken Sie Ihren Körper auf den neusten Fitness-Geräten und geniessen Sie Ruhe und Entspannung in unserer exklusiven Wellness-Oase, wo Sie Saunen und ein mit echten Goldsteinen geschmücktes Hammam erwarten. Entdecken Sie einen der schönsten Fitness- & Wellness-Bereiche der Schweiz. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.



Radisson BLU
HOTEL, ZÜRICH AIRPORT