

# «Es geht um Margen, nicht um Kultur»

Ex-Libris-Chef **Peter Bamert** über Buchpreise, Leseförderung und ein Referendum gegen das Preisbindungsgesetz

VON ARMIN MÜLLER (TEXT)  
UND SASKJA ROSSET (FOTO)

**Herr Bamert, sind Sie der Totengräber des Buchhandels?** Sicher nicht. Ich bin der Anwalt der Leserinnen und Leser. Es ist stossend, dass man in der Schweiz für Bücher 20 Prozent mehr bezahlen muss als in Deutschland. Darum bieten wir Bücher 15 bis 30 Prozent unter den empfohlenen Preisen an.

**Damit fördert Ex Libris das Lädelersterben im Buchhandel.**

Nein. Die Preisbindung ist seit zwei Jahren aufgehoben, seither können die Buchhändler die Preise frei festlegen. Das Buchkartell hat ein Massensterben prophezeit, davon ist nichts zu sehen.

**Buchhändler machen zu, weil es sich nicht mehr rechnet.** Die Buchhandelslandschaft ist in Bewegung. Es gehen neue Läden auf, andere werden geschlossen. Das gab es aber schon zu Zeiten der Preisbindung.

**Die Buchhändler fürchten, dass ohne Preisbindung unbekannte Autoren nicht mehr oder nur zu hohen Preisen verlegt werden.**

Die Buchvielfalt, die vom Kartell beschworen wird, hat nicht gelitten. Es sind noch nie so viele deutschsprachige Bücher herausgekommen wie im letzten Jahr, weit über 100 000. Wir sprechen hier von der Händlermarge, und die beträgt 30 bis 50 Prozent. Wenn wir die Preise senken, nehmen wir weniger Marge. Für den Autor ändert sich nichts.

**Ist es für Sie das Gleiche, ob Sie ein Buch oder eine Packung Hörntli verkaufen?** Es geht um Händlermargen, nicht um Kultur. Es gibt eine Million lieferbare Bücher. Was hat die 15. Auflage eines Kochbuches mit Kultur zu tun? Was ist der kulturelle Wert des 35. Feng-Shui-Buches? Das Buchkartell versucht, seine wirtschaftlichen Interessen unter dem Kulturmäntelchen zu

verstecken. Dabei geht es ihm nur darum, seine Margen zu schützen und den Strukturwandel zu verhindern. Dazu soll jeder Buchkäufer mit einer Konsumsteuer bestraft werden. Überall versucht man, die Hochpreisinsel Schweiz zu schleifen, aber im Buchhandel soll die Schutzmauer wieder hochgezogen werden.

**Ausser Ex Libris sind alle für die Wiedereinführung der Preisbindung. Warum?**

Fast die Hälfte des Schweizer Buchhandels wird von deutschen Konzernen dominiert. Thalia gehört zum börsenkotierten Douglas-Konzern, Orell Füssli gehört zu 49 Prozent der deutschen Hugendubel-Gruppe. Die haben kein Interesse an tiefen Schweizer Preisen. Sie schöpfen grosse Gewinne auf den hohen Preisen ab.

**Buchhändler behaupten, Ex Libris werde von der Migros quersubventioniert?**

Ex Libris ist ein eigenständiges Unternehmen und muss einen Gewinn abliefern, da wird gar nichts quersubventioniert.

**Die Migros veröffentlicht keine Geschäftszahlen ihrer Töchter. Wie gut läuft Ex Libris?**

Wir sind im ersten Quartal 2009 im Buchbereich wieder zweistellig gewachsen, in einem Markt, der stagniert. Sie erkennen unseren Erfolg auch an den aggressiven Reaktionen des Buchkartells. Sie sehen es an Amazon, das seine Preise für Schweizer Kunden wegen Ex Libris senken musste.

**Der Buchhändlerverband wirft Ihnen Dumping vor. Sie würden Bücher unter den Selbstkosten verkaufen.**

Das stimmt nicht. Wir arbeiten als Discounter mit anderen Mengen und anderen Kostenstrukturen als eine kleine Buchhandlung. Als Discounter müssen wir im Einkauf der Beste sein, wir müssen sehr schlanke Strukturen haben. Was wir da herausholen, geben wir über tiefere Preise an die Kun-



Peter Bamert: «Der Vatikan bestellt ebenfalls bei uns»

## Peter Bamert

Peter Bamert, 50, ist seit 1998 Geschäftsführer der Migros-Tochter Ex Libris. Am 1. Januar 2010 wird er CEO von Denner. Der Betriebsökonom war für Colgate-Palmolive tätig und von 1989 bis 1998 Verlagsleiter der Wirtschaftszeitung «Cash». Er wohnt in Zürich und ist Vater von zwei Töchtern.

## Buchpreisbindung

Seit Mai 2007 sind die Buchhändler in ihrer Preispolitik frei. Jetzt liegt ein Gesetzentwurf vor, der die früher geltende Buchpreisbindung wieder einführen will. Bücher dürften nur noch zum einheitlichen, vom Verlag beziehungsweise Buchimporteur festgelegten Preis verkauft werden.

den weiter. Wir wollen den Umsatz, der wegen der Preisbindung ins Ausland abgeflossen ist, wieder in die Schweiz zurückholen.

**Wie viele Bücher werden im Ausland gekauft?**

Wir schätzen, dass mindestens 100 Millionen Franken ins Ausland fliessen, über den Online-Handel und über den Einkaufstourismus. Das sind 16 Prozent des Buchgeschäfts.

**Und geht Ihre Strategie auf?**

Seit wir die Preise gesenkt haben, kaufen Bibliotheken bei uns, die vorher in Deutschland eingekauft haben. Und der Vatikan bestellt das Buch über die Schweizergarde ebenfalls bei uns. Die Kunden schätzen, was wir machen. Ich brauche nicht gerne die Begriffe, die das Buchkartell dauernd benutzt, aber wenn wir mehr Bücher verkaufen, ist das auch Leseförderung. Wenn wir den neuen Salman Rushdie 30 Prozent billiger anbieten, dann lesen mehr Leute Rushdie. Das funktioniert wie bei anderen Produkten auch. Tiefere Preise fördern das Lesen.

**Der Buchhändlerverband argumentiert, die Buchpreisbindung koste den Staat nichts, er könne das Kulturgut Buch damit gratis fördern.**

Das Buch wird schon mit einem tieferen Mehrwertsteuersatz gefördert. Dazu kommen Förderungen für Autoren und Verlage. Den Staat kostet das heute etwa 100 Millionen Franken.

**Wie entwickelt sich der Onlinehandel?**

Der Onlinehandel mit Büchern wächst stark, heute werden rund 15 Prozent über das Internet abgewickelt.

**Und bei Ex Libris?**

Bei uns ist es mehr. Langfristig wird gegen die Hälfte des Buchumsatzes über das Internet laufen.

**Haben E-Books Zukunft?**

Sicher. Im Bereich Fach- und Hörbuch spüren wir das schon.

Die Geräte sind viel besser geworden. Das Buch wird deswegen nicht verschwinden. Aber der Kunde will alle Optionen: Er kauft ein Buch, ein anderes lädt er sich elektronisch herunter.

**Der Buchhändlerverband möchte die Preisbindung auch auf E-Books anwenden.**

Das kann man nicht kontrollieren. Es ist absurd zu glauben, man könne im Internet eine Mauer um die Schweiz bauen.

**Wie sieht der Buchhandel der Zukunft aus?**

Jeder Kanal hat seine Berechtigung. Online, Discounter wie Ex Libris, Grossfilialisten wie Orell Füssli und schliesslich die kleinen Buchhandlungen, die sich wie Boutiquen durch Spezialisierung und Kundennähe von den Grossen abheben. Der Buchhandel ist unter der Preisbindung eingeschlafen. Jetzt muss man wieder auf den Kunden zugehen, man muss sich etwas einfallen lassen.

**Was machen Sie, wenn das Parlament dem Preisbindungsgesetz trotzdem zustimmt?**

Dann sammeln wir Unterschriften und ergreifen das Referendum.

**Und wenn Sies nicht schaffen?**

Es wäre ein Gesetz gegen die Leserinnen und Leser. Es würde uns zwingen, auf einer Million Bücher die Preise zu erhöhen. Sollte es so weit kommen, prüfen wir, mit dem Onlineshop über die Grenze zu gehen und von dort in die Schweiz zu liefern. Wir wollen das nicht, aber vielleicht werden wir dazu gezwungen. Wir wollen unseren Kunden keine Konsumsteuer abknöpfen.

**Sie werden nächstes Jahr Chef von Denner. Ist die Tiefpreisstrategie und der Kampf gegen die Buchpreisbindung das Trainingsgelände für den Kampf gegen Aldi und Lidl?**

Bitte verstehen Sie, dass ich dazu nichts sagen kann. Über Denner spreche ich erst, wenn ich dort angefangen habe.

ANZEIGE

Wir sind immer flexibel,  ausser bei den Börsengebühren. Die bleiben gleich, egal um wie viel Geld es geht.

Bei uns kostet jeder Börsenauftrag gleich wenig. 40 Franken für einen Auftrag via Internet, 100 Franken für einen telefonischen Auftrag. Mehr zu unseren umfassenden Bankdienstleistungen unter [www.migrosbank.ch](http://www.migrosbank.ch) oder Service Line 0848 845 400.



**MIGROSBANK**  
Es geht auch anders.