



Die Probleme der Buchpreisbindung aus Buchhändlersicht

Philip Karger, ehemaliger Leiter einer Buchhandlung

Sehr geehrte Damen und Herren

Die Befürworter der Buchpreisbindung vergleichen die Situation der Schweiz immer wieder mit den Situationen anderer Länder. Mein Kollege Philippe Nantermod hat ihnen bereits etwas über die Situation in Frankreich erzählt. Buchläden sterben dort obwohl sie staatlich subventioniert sind und eine Buchpreisbindung existiert. Ich möchte nun auf die Situation in Grossbritannien und Deutschland näher eingehen sowie die Probleme der Buchhandlungen mit Buchpreisbindung näher erläutern.

Situation England

Im Gegensatz zu den Behauptungen der Befürworter, geht es der Buchbranche in England nicht schlechter als vor dem Fall der Preisbindung. Die Branche hat sich allerdings stark verändert. Bücher werden heute nicht mehr nur in Buchhandlungen verkauft. Vielmehr findet man Bücher in Spielwarengeschäften, in Apotheken, bei Grossverteilern und Kiosken. Die Anzahl Absatzkanäle ist deutlich gestiegen. Gleichzeitig ist damit auch die Verfügbarkeit von Büchern gestiegen. Im Weiteren ist seit der Buchpreisbindung auch die Anzahl publizierten Bücher gewachsen. Der Umsatz der gesamten Branche – die neuen Absatzkanäle eingerechnet – hat ebenso zugenommen. Zudem hat Grossbritannien als englischsprachiges Land bereits einen sehr hohen Stand bei den E-Book-Verkäufen. Kindle & Co sind da schon länger im Einsatz als im germanischen Sprachraum.

Die Statistiken der Befürworter berücksichtigen diese Umstände nicht. Die Studie, die unter anderem höhere Preise bei Büchern in Grossbritannien zeigt, berücksichtigt nur die Buchläden, jedoch keine sonstigen Absatzwege. So ist es durchaus möglich, dass die Preise dort gestiegen sind, jedoch bieten die Buchläden auch mehr Dienstleistungen als ein Diskounter. Einen entsprechenden Preis dafür zu verlangen ist mehr als fair. Eine Preisanpassung auf die gegebenen Dienstleistungen ist mit Preisbindung jedoch nicht möglich.

Situation Deutschland

Als das EU-Kartellamt das Buch-Kartell – genannt Buchpreisbindung – verbot, wechselte Deutschland sehr schnell die Buchpreisabsprache in ein Gesetz um. Nur so konnte die Freiheit der Buchhändler weiterhin unterbunden werden. Der Druck auf das Parlament kam vom «Börsenverein des Deutschen Buchhandels», dem allmächtigen, selbsternannten Sprachrohr der deutschen Buchbranche, dem der Schweizerische SBVV so unreflektiert nacheifert. Dieser Börsenverein wird von den grossen Verlagen,

Zwischenhändlern und Buchhandelsketten dominiert. Den grossen der Branche hilft dieses Gesetz sich weiterhin auszubreiten und damit ihren Mutterkonzernen – die alle nicht in der Buchbranche sind – satte Gewinne zu bringen. Viele unabhängige Buchhandlungen und auch Verlage wehren sich immer wieder gegen das Gesetz, haben aber nicht die Lobby, um sich gehört zu verschaffen. Ich habe viele Kontakt zu Buchhändlern und Verlagen in Deutschland gehabt, die uns ermunterten sich gegen die Buchpreisbindung zu wehren, um so einen Präzedenzfall zu schaffen. Damit könnten sie sich in Deutschland auch besser gegen das unsägliche Preisdiktat wehren.

Gerne wird von den Befürwortern verschwiegen, dass seit 2005 von den 6300 Buchläden in Deutschland heute nur gerade noch 3800 übrig geblieben sind (FAZ, 18.3.2011). Dies entspricht, um wieder auf Grossbritannien zurückzukommen, etwa derselben Konkursrate wie in Grossbritannien. Trotz Buchpreisbindung! In Österreich und in Italien hält sich übrigens kaum jemand an die Preisvorgaben der Verlage. In Frankreich wiederum gilt die Preisbindung nur in den ersten drei Monaten nach Erscheinen eines Buches.

Spezialisierung als Überlebensstrategie

Was ist also die Strategie, wenn mit oder ohne Buchpreisbindung der Strukturwandel nicht aufzuhalten ist? Unabhängige Buchhandlungen überleben in der Schweiz nur noch wenn sie sich spezialisieren. Es gibt zwei Richtungen einer Spezialisierung im Buchmarkt, die auch zusammen ausgelegt werden können. Wichtig bei beiden Arten ist die gute Ausbildung der Mitarbeiter. Spezialisieren kann sich eine Buchhandlung auf den

1. Standort:

Ich kenne meine Umgebung und meine Kundschaft, ich biete dementsprechende Bücher an und baue eine persönliche Beziehung zur Kundschaft auf: «Frau Meier, schön sie zu sehen! Ich habe da gerade ein gutes Buch bekommen das ihnen ganz sicher gefallen wird» In der Art lassen sich Bücher verkaufen. Die angesprochene Person ist wegen dem Service nicht zu preissensibel.

2. Themen:

Ich spezialisieren mich auf bestimmte Themen – am besten solche die mich selber interessieren. Themen gibt es genug! Das reicht von der Kunst bis zur Sprache und vom Tourismus bis zu Hobbies und EDV. Mit dieser Spezialisierung kann man sich einen Namen machen und auch sehr gut einen Internetshop betreiben.

Wichtig ist bei der Spezialisierung ist die Weiterbildung der MitarbeiterInnen. Kunden die in solchen Buchhandlungen kommen, suchen kompetente Beratung.

Buchpreisbindung nützt den Grossen. Kleine benachteiligt.

Besonders bis 2007 – bis zum Fall der Preisbindung - sind die Buchhandelsketten enorm gewachsen. Sie haben kleine Buchhandlungen verdrängt oder aufgekauft. Dies war wegen den hohen Margen möglich, die nur die Grossen erreichen konnten und welche direkt auf die Buchpreisbindung zurückzuführen waren. Eine kleine Buchhandlung erhält nicht mehr als 30% Rabatt auf den Endverkaufspreis eines Buches. Eine grosse Buchhandlung oder eine Kette nimmt im Gegenzug grosse Mengen desselben Buches ab und kann so Extrarabatte aushandeln. Damit sind Margen von 60% und mehr möglich. Da der Verkaufspreis in einem Regime der Preisbindung fix ist, werden diese

Margengewinne nicht an die Kunden weitergegeben. Das zusätzliche Geld wird in Werbung und den Aufkauf von unabhängigen Buchhandlungen investiert. Grosse Ketten konnten sich so den Einstieg in das E-Book-Geschäft leisten und kommen mit eigenen E-Book-Readern (Thalia: OYO / Amazon: Kindle) und entsprechenden Internetseiten auf den Markt. Dies alles unter dem Regime der Buchpreisbindung!

Das Fazit einer Buchpreisbindung fällt daher aus Sicht der kleinen Buchhändler negativ aus. Die Marktmacht der Grossen ist ein Faktum – mit oder ohne Preisbindung. Darum auch hat die Wettbewerbskommission das Preiskartell verboten und der Bundesrat eine Wiedereinführung als wirkungslos und nicht zielführend abgelehnt.

Die Wiedereinführung der Buchpreisbindung wäre ein grober Rückschritt. Unter dem Regime fixer Preise können sich die kleinen, innovativen und unternehmerisch handelnden Buchhändler weniger gut entfalten. Sie leiden unter dem Preisdiktat stärker als im freien Wettbewerb! Darum ist die Wiedereinführung abzulehnen.

Buchpreisbindung für Buchvielfalt kontraproduktiv

Als Buchhändler muss ich mir bewusst sein, dass ich ein Buch zum festgelegten Endverkaufspreis verkaufen muss. Wird ein Buch schlecht verkauft, kann ich maximal fünf Prozent Rabatt geben. That's it! Wird es zum Ladenhüter riskiere ich einen Totalausfall meines Ertrags. Als Buchhändler werde ich mir durch eine Buchpreisbindung mir also doppelt überlegen, ob ich ein Buch ausstellen will oder nicht. Im Zweifelsfall werde ich das Buch also eher nicht ausstellen. Wie so eine Vielfalt garantiert werden soll, bleibt ein Rätsel. Einer vieler Mysterien dieses absurden Gesetzes.

Kontakt:

Philip Karger, ehemaliger Leiter einer Buchhandlung
www.buchpreisbindung-nein.ch