BILD GAETAN BALLY/KEYSTONE

Die Buchhandlungen setzen nun auf Rabatte, um mehr Leserinnen und Leser in die Läden zu locken.

Buchbranche retuschiert ihr Preismodell

Die Verleger halten am System der fixen Preise fest. Allerdings sollen die Buchhändler neu das Recht erhalten, den Kunden Rabatte zu gewähren.

Von **Annetta Bundi, Bern**

Ob in Bern oder Brig, ob in Liestal oder Luzern: In der Deutschschweiz kosten alle Bücher überall gleich viel. Obwohl dieses System sowohl von den Kartellwächtern als auch vom Bundesgericht als wettbewerbswidrig verurteilt worden ist, will es die Branche beibehalten, wie sie gestern vor den Medien klar gemacht hat.

Die Verleger sollen weiterhin das Recht haben, den Buchhändlern den Ladenpreis vorzuschreiben. Sie müssen sich – so der Vorschlag – neu aber an einem Bandbreitenmodell orientieren: Der Ladenpreis darf höchstens 20 Prozent über dem im Ausland verlangten Ansatz liegen. Für einen aus Deutschland importierten Krimi, der dort 20 Euro kostet, wird man bei uns in Zukunft also zwischen 30.60 und 36.70 Franken zahlen müssen.

Hat ein Verlag den Preis einmal fixiert, ist er an sich im ganzen Land verbindlich. Buchhandlungen, die sich von der Konkurrenz abheben wollen, sollen künftig jedoch gewisse Rabatte gewähren dürfen. «Voraussetzung ist, dass sie dabei den durch den Wechselkurs bestimmten Minimalpreis nicht unterschreiten und mit den Rabatten nicht Werbung machen», erklärt Christoph Balmer vom Buchhändler- und Verlegerverband.

Die Branche hofft, dass ihr Modell dazu beitragen wird, die Preisbindung zu retten. «Das Buch ist kein blosses Konsumprodukt, sondern ein schützenswertes Kulturgut», so Balmer. «Es wäre deshalb falsch, Bücher einem ungehemmten Preiswettbewerb auszusetzen.» Ohne Preisbindung würden ein paar Bestseller zwar billiger, der grosse Rest der Bücher aber teurer. Dieser Ansicht ist man auch beim Grossbuchhändler Orell Füssli. Da man sich dem Preisdruck bei den Bestsellern kaum entziehen könnte, müsste man den Margenverlust andernorts kompensieren, sagt Geschäftsführer Fabio Amato. Das sei mit der Preisbindung anders. «Sie verhindert Schlachten um die Bestseller.»

Kritik am ungehemmten Wettbewerb

Das neue Modell ist in der Branche breit abgestützt. Den im Schweizer Buchrat zusammengeschlossenen Verbänden ist es in den letzten Wochen gelungen, nebst Orell Füssli auch Marktführerin Thalia einzubinden. Die in der Romandie ansässigen Buchhandlungen von Payot unterstützen das Modell ebenfalls. Dazu kommen alle Verbände der französisch- und italienischsprachigen Schweiz.

Preisüberwacher Rudolf Strahm, welcher der Branche 2005 vorgeschlagen hatte, auf den Europreis als Mindestpreis abzustellen, ist vom Bandbreitenmodell allerdings wenig begeistert. «Die grossen Buchhandlungen können so das Rabattsystem weiter ausreizen.» Ketten wie Thalia erhielten beim Einkauf hohe Preisnachlässe, seien dank der Buchpreisbindung aber nicht gezwungen, diesen Vorteil den Kunden weiterzugeben.

Kritik kommt auch aus den eigenen Reihen, etwa von Philip Karger, der nach dem Bundesgerichtsurteil vom März rasch die Preise gesenkt und so bis zu 20 Prozent mehr Kunden gewonnen hat (siehe Interview). Da die Verleger den Bundesrat kurz darauf ersucht haben, das Bundesgerichtsurteil bis zu einem endgültigen Entscheid auzusetzen, musste Karger die Preise inzwischen wieder erhöhen. Ob der Bundesrat dem Gesuch stattgeben wird, ist offen: 1998 stemmte er sich im Fall der Musiknoten gegen gegen den Schutz einer Branche. Da das Parlament an einem Preisbindungsgesetz arbeitet, ist die Situation für ihn nun aber heikler.

Weiterer Bericht, Seite 15

NACHGEFRAGT

«Viele Kunden stören sich an den überhöhten Preisen»

Händler Philip Karger wehrt sich gegen die Preisbindung. Sie dränge die Leser dazu, per Internet zu bestellen.

Mit **Philip Karger* sprach Annetta Bundi**

Sie stemmen sich vehement gegen die Buchpreisbindung. Was ist denn so schlecht daran?

Sie sorgt dafür, dass die Bücher in der Schweiz meistens deutlich teurer sind als im Ausland oder bei den Internethändlern. Viele Kunden, darunter auch zahlreiche Bibliotheken, stören sich an den überhöhten Preisen. Sie decken sich daher ennet der Grenze mit Büchern ein oder bestellen sie immer öfter per Internet. Dem Schweizer Buchhandel entgehen dadurch jedes Jahr rund 100 Millionen Franken.

Könnten die Schweizer Buchhandlungen diesen Anteil zurückgewinnen, falls die Preisbindung aufgehoben würde?

Sicher, das haben die zwei Wochen im März gezeigt, als die Buchpreisbindung ausser Kraft war. Wir sind mit unseren Preisen damals natürlich sofort runter und haben so bis zu 20 Prozent mehr Kunden gewonnen. Falls nebst der Beratung und dem Sortiment auch der Preis stimmt, sind die Kunden durchaus bereit, sich wieder häufiger in den Buchhandlungen statt im Ausland oder per Internet einzudecken.

Ohne Preisbindung sind kleinere Buchhandlungen aber dem Tod geweiht, verlautet aus der Branche. Ist Ihnen das egal?

Natürlich nicht, ein vielfältiger Markt ist eine Bereicherung. Nur ist es ein Trugschluss, zu glauben, die Preisbindung schütze vor dem Lädelisterben. Entscheidend ist, wie sich eine Buchhandlung positioniert. Mit einer guten Auswahl und engen Kontakten zur Leserschaft kann auch eine Dorfbuchhandlung überleben.

Der Buchhändlerverband ist da aber ganz anderer Meinung.

Das überrascht mich nicht. Der Verband wird von den Marktführern Thalia und Orell Füssli sowie ein paar Zwischenhändlern dominiert. Weil diese ihre Bücher mit grossen Rabatten einkaufen können, haben sie natürlich überhaupt kein Interesse daran, die Preisbindung aufzuheben – und so ihre hohen Margen zu gefährden.

** Philip Karger führt die Buchhandlung Karger Libri in Basel. Sie vertreibt vor allem Werke aus dem Bereich Wissen.*

AstraZeneca schluckt Medimmune

London. – Der britisch-schwedische Pharmariese übernimmt für gut 15 Milliarden Dollar die amerikanische Biotechfirma. Er will nach einer Reihe von Rückschlägen mit dem grössten Zukauf seit seiner Gründung 1999 vor allem seinen knappen Bestand an neuen Medikamenten vergrössern. AstraZeneca bietet den Medimmune-Eignern 58 Dollar in bar und damit einen Aufschlag von 53 Prozent auf den Aktienkurs vom 11. April – am Tag darauf wurde erstmals bekannt, dass die Amerikaner einen Verkauf erwägen. Die Übernahme soll noch in diesem Juni unter Dach und Fach sein und bis 2009 jährliche Synergien von 500 Millionen Dollar bringen. Mit dem Kauf werde AstraZeneca seine Stellung bei biotechnologischen Medikamenten deutlich stärken, erklärte Konzernchef David Brennan. Medimmune passe überdies gut zu der unlängst erworbenen kleineren britischen Biotechfirma Cambridge Antibody Technology. Der Zukauf könnte sich langfristig für AstraZeneca vor allem bei biologischen Arzneimitteln und Impfstoffen auszahlen. Beide Gebiete zählen zu den am stärksten wachsenden Segmenten des Pharmageschäfts. Kurzfristig sehen Experten indes nur geringe Vorteile. *(Reuters)*

Genfer Biopharmafirma Addex will an Börse

Genf. – Die Biopharmafirma Addex Pharmaceuticals hat gestern Montag bekannt gegeben, dass sie sich dem Publikum öffnen will. Sie geht in den nächsten Wochen an die Schweizer Börse, um sich neue Mittel zu beschaffen. Dies sei ein Meilenstein, der es ermögliche, die Produkte näher an den Markt zu bringen, sagt Addex-Chef Vincent Mutuel. Die Genfer Firma ist in der Forschung und Entwicklung neuartiger Therapiemöglichkeiten bei Störungen des zentralen Nervensystems tätig. Sie beschäftigt 70 Mitarbeitende. *(SDA)*

UNTERNEHMEN UND MÄRKTE

Kühne + Nagel auf Rekordkurs. Der Logistikkonzern hat den Reingewinn im 1. Quartal mit 130,3 Mio. Fr. um 28% steigern können. Der Umsatz stieg gegenüber der Vorjahresperiode 13,5% auf 4,87 Mrd.

Handelszeitung kauft Online-Portal. Der zum Axel-Springer-Konzern gehörende Schweizer Verlag übernimmt die Zürcher Amiado. Sie betreibt mit students.ch ein Schweizer Online-Portal.

Pharmapersonal will mehr Lohn. Die Gewerkschaft Angestellte Schweiz ist mit den Lohnerhöhungen in der Pharma-Branche unzufrieden. Sie lägen allesamt 1 Prozentpunkt unter den Forderungen.

Jungfraubahn steigert Gewinn. Die Bergbahn hat 2006 den Reingewinn 9,1% auf 19,12 Mio. Fr. gesteigert.

Millionen-Auftrag für Meyer Burger. Die auf Spezialsägemaschinen spezialisierte Firma hat einen 50-Mio.-Auftrag aus der Solarindustrie in Norwegen erhalten.

Partners Group: mehr eigene Aktien. Der Vermögensverwalter hält 5,82% eigener Aktien. Der bestand dient zur Deckung von ausstehenden Mitarbeiteroptionen.

Schmolz+Bickenbach abgeblitzt. Der Stahlkonzern kann sein Beteiligungsgeflecht an der Schweizer Tochter (ehemals Swiss Steel) nicht wie geplant vereinfachen. Die Übernahmekommission lehnte eine Ausnahme von der Angebotspflicht ab. Nun verzichtet Schmolz darauf.

Converium-Angebot verschoben. Die französische Scor hat den Beginn der Angebotsfrist für die Übernahme des Rückversicherers auf den 8. Mai verschoben. Scor reagiert auf eine Empfehlung der Übernahmekommission.

COS verzichtet auf Swissbit. Eine Prüfung habe ergeben, dass die Übernahme den Erwartungen nicht entspräche.

Cytos: HBM Bioventures stockt auf. Die Beteiligungsgesellschaft hält neu über Aktien und Optionen einen Stimmrechtsanteil von 14% an der Biopharmafirma.

Adecco kauft zu. Der Personaldienstleister hat die Time & More in Berlin mit 350 Mitarbeitenden übernommen.

Mehr Werbung. Im 1. Quartal haben die Brutto-Werbeinvestitionen 11,6% auf 880 Mio. Fr. zugenommen. Dies ist ein neuer Höchstwert, wie Media Focus meldet. Überdurchschnittlich zugelegt haben Radios, Tageszeitungen und das Fernsehen.

Cromme plant bis 2013. Der neue Siemens-Verwaltungsratspräsident Gerhard Cromme will gemäss «Financial Times Deutschland» bis 2013 im Amt bleiben.

British Airways will für Iberia bieten. Die Fluggesellschaft teilte mit, Kontakt zu mehreren Beteiligungsgesellschaften aufgenommen zu haben. Ziel sei es, ein Konsortium für eine Offerte zu bilden.

Bolivien verstaatlicht. Staatspräsident Evo Morales ordnete am Montag per Dekret die Rückführung von 47% des Telekommunikationskonzerns Entel in Staatsbesitz an. Danach soll der ganze Konzern übernommen werden. *(Agenturen/TA)*

André Dosé ist jetzt auch Berater

Zürich. – Der frühere Swiss-Chef geht unter die Berater. Wie das «Schweizerische Handelsamtsblatt» gestern meldet, hat er kurz vor Ostern in Zug die André Dosé Consulting gegründet. Sie will unter anderem Managementberatung für Kunden «aus der Schweiz und dem Ausland» anbieten. Anscheinend ist der bald 50-Jährige mit der Sanierung der Gulf Air, die er seit April im Doppelmandat führt, nicht ausgelastet. Dies obwohl die Fluggesellschaft aus Bahrain jeden Tag über 1 Million Dollar Verlust einfliegt und – wie einst die Swiss – über eine viel zu grosse Langstreckenflotte verfügt. An André Dosés neuer Firma ist auch Claudio Cisullo finanziell beteiligt. Die beiden sind gute Bekannte: Dosé sitzt seit Anfang Jahr im Verwaltungsrat von Cisullos CC Trust. Jüngst war Cisullo Dosés Gast beim Formel-1-Rennen in Bahrain. *(spm)*

REKLAME UK616-T

www.manager-magazin.de

Mit Business-Traveller-Guide Tokio

Exklusive Tipps auf 16 Seiten

Außerdem in dieser Ausgabe:

- **Das Prinzip Jauch** – Wie der Starmoderator Beruf und Karriere verknüpft, und was Manager von ihm lernen können
- **Karriere bei Microsoft** – Was der Software-Champion Berufseinsteigern bietet
- **Kampf um die Lufthoheit** – Hat Airbus das Duell gegen Boeing schon verloren?

manager magazin
Wirtschaft aus erster Hand