

## **ARGUMENTARIUM BUCHPREISBINDUNG**

---

Bern, Dezember 2011

12 Fragen und Antworten zur Buchpreisbindung

### **Ja zu günstigen Büchern für alle**

#### **1. Worüber stimmen wir ab?**

***Wir stimmen über ein Referendum ab, das die vom Parlament beschlossene Buchpreisbindung wieder rückgängig machen will.***

Bis vor kurzem konnte man sicher sein, dass das anspruchsvolle Lehrbuch *„Technische Mathematik und Datenauswertung für Laborberufe“* mit seinen rund 500 Seiten in der Buchhandlung fast gleich viel kostet wie der Bestseller *„Der Anschlag“* von Stephen King. Und für das Buch *„Anthroposophische Sozialtherapie im Spiegel ausgewählter Lebensgemeinschaften: Eine qualitativ-empirische Studie“* musste man nur wenig mehr bezahlen als für den Klassiker *„Tom Sawyer & Huckleberry Finn“* von Mark Twain.

Das galt für die Dorfbuchhandlung von Rüti und die Kleinstadtbuchhandlung von Sursee genauso wie für die Grossbuchhandlung in Zürich und den Onlinebuchhandel. In allen Buchhandlungen der Schweiz kosteten die Bücher gleich viel.

Das wollen jetzt ein paar Ideologen des freien Marktes zusammen mit dem Billigbuchverkäufer Ex Libris der Migros ändern. Sie haben gegen das vom Parlament beschlossene Gesetz über die Buchpreisbindung das Referendum ergriffen.

Sollten sie an der Urne Erfolg haben, würde das bedeuten, dass

- die Bücher (mit Ausnahme einiger weniger Bestseller) teurer werden,
- die Buchhandlungen in kleinen und mittleren Ortschaften verschwinden,
- die verbliebenen Buchhandlungen ihr Beratungs- und Dienstleistungsangebot massiv reduzieren,
- nicht mehr alle Bücher innert nützlicher Frist über die Buchhandlung bezogen werden können,
- der „Kulturtreffpunkt Buchhandlung“ sich in einen „Buch-Aldi“ mit unattraktiven Gestellen und Kartonkisten voller „Billigbücher“ verwandelt,
- kleinere Verlage aufgeben müssen,
- viele Schriftsteller und Autoren keinen Verleger mehr finden,

- sich Spezial- und Fachbücher nur noch reiche Leute leisten können,
- Gedanken, Geschichten, Ideen vieler kluger Menschen, die es verdient hätten, gedruckt zu werden, nicht mehr in Buchform unter die Leute gebracht werden können,
- ein ganzer Berufsstand – die Buchhändler und -händlerinnen – früher oder später verschwinden würde,
- die „Buchkultur“ nicht nur der Schweiz, sondern auch der Nachbarländer – insbesondere Deutschlands und Österreichs – negativ beeinflusst würde.

Deshalb: Wer Kultur will, sagt JA zur Buchpreisbindung.

## **2. Was bedeutet „Buchpreisbindung“ genau?**

***Buchpreisbindung heisst, dass der Ladenpreis für ein Buch von den Verlagen festgesetzt wird.***

Die Buchhändler – auch die Online-Buchhändler – müssen sich an diesen Preis halten. Sie verpflichten sich, Bücher nur zu den festgesetzten Preisen zu verkaufen. Bei Verstössen drohen Sanktionen. Das neue Gesetz sieht zudem vor, dass der Preisüberwacher einschreiten kann, wenn die Verlage Preise in der Schweiz im Vergleich zu den Preisen in unseren Nachbarländern zu hoch ansetzen. Er kann bei solchen Missbräuchen im Interesse der Konsumentinnen und Konsumenten die Preise branchenweit festsetzen. Es stimmt darum nicht, dass mit der Buchpreisbindung willkürlich Preise festgesetzt werden können, von denen vor allem ausländische Verlage profitieren würden. Dieses Argument der Gegner einer Buchpreisbindung ist falsch.

Die strikte Einhaltung der Buchpreisbindung durch alle Beteiligten ist ausserordentlich wichtig. Sie wird vom Gesetz nur so lange als Ausnahme von den sonst üblichen Spielregeln der freien Marktwirtschaft geduldet, wie ihre Lückenlosigkeit gewährleistet ist.

## **3. Welche Vorteile bringt denn die Buchpreisbindung?**

***Die Buchpreisbindung hat den Vorteil, dass die Bücher im Durchschnitt günstiger verkauft werden können als ohne Preisbindung.***

Dadurch, dass die Preise der Bücher von den Verlagen verbindlich festgesetzt werden, können diese sogenannte Mischrechnungen vornehmen. Konkret heisst das beispielsweise, dass sie den Preis für ein Buch, das sich sehr gut verkauft, höher ansetzen, als es aufgrund der Produktionskosten nötig wäre. Die auf diese Weise erzielten Mehreinnahmen können sie dann dafür verwenden, um den Preis wichtiger Bücher, die aber kein Massenpublikum finden, tief zu halten. Das ist der Grund, weshalb die Preise für Bestseller, für Fachbücher, für Gedichtbände und Belletristik gar nicht so weit auseinander liegen. Der Erlös aus einem Bestseller kann auch dazu verwendet werden, neue Autoren zu fördern oder literarische Experimente zu verwirklichen. Nur dank dieser "Mischkalkulation" werden auch Titel verlegt, die nur einen kleinen Interessentenkreis finden.

Die Einführung des Buchpreisbindungsgesetzes hätte also zur Folge, dass nicht nur die Bestseller billiger würden, sondern die Preise aller Bücher erschwinglich bleiben.

Dank der Buchpreisbindung werden im deutschsprachigen Raum jährlich über 90'000 neue Titel herausgegeben. Etwa 1 Million Bücher sind lieferbar. Ohne Buchpreisbindung würden viele Buchtitel gar nicht mehr erscheinen.

Bücher sind Dank der Buchpreisbindung ein preiswertes Produkt. Ein Taschenbuch ist meist günstiger als ein Kinobesuch. Ein gebundenes, schön gestaltetes Hardcover kostet seit Jahren um die 30 bis 40 Franken.

#### **4. Fehlt ohne Buchpreisbindung nicht der Wettbewerb?**

***Auch ohne Buchpreisbindung findet auf dem Buchmarkt ein scharfer Wettbewerb statt – sogar beim Preis.***

Es ist zwar bei der Buchpreisbindung so, dass der Verleger den Preis für seine Bücher festlegt. Diese sind dann für alle Buchhandlungen verbindlich. Aber zwischen den einzelnen Verlegern finden keine Preisabsprachen statt, hier herrscht Wettbewerb. Dieser Wettbewerb der Verlage untereinander wirkt sich positiv auf den Ladenpreis aus. Es ist also nicht so, dass die Verleger mit der Buchpreisbindung Fantasiepreise für ihre Bücher festsetzen könnten.

Der Wettbewerb über den Preis ist allerdings nicht der einzige Wettbewerb, der auf Märkten möglich ist und stattfindet. Die Preisbindung im Buchhandel hat aber die positive Auswirkung, dass dort der Wettbewerb weniger über den Preis als vielmehr über die Leistung und die Qualität stattfindet. Je kundenfreundlicher der Service einer Buchhandlung ist, desto wettbewerbsfähiger ist sie. Es ist eine Folge der Preisbindung und des dadurch ausgelösten Qualitätswettbewerbs, dass Buchhandlungen ein breites Literaturangebot für Ihre Kunden bereithalten, dass sie Ihnen in kurzer Zeit ohne Preisaufschlag jedes Buch besorgen und sie ausführlich und kompetent beraten.

#### **5. Gibt es die Buchpreisbindung auch in anderen Ländern und wie sind die Erfahrungen?**

***In 15 EU-Ländern existiert eine Preisbindung für Bücher, die in den meisten dieser Länder gesetzlich festgeschrieben ist.***

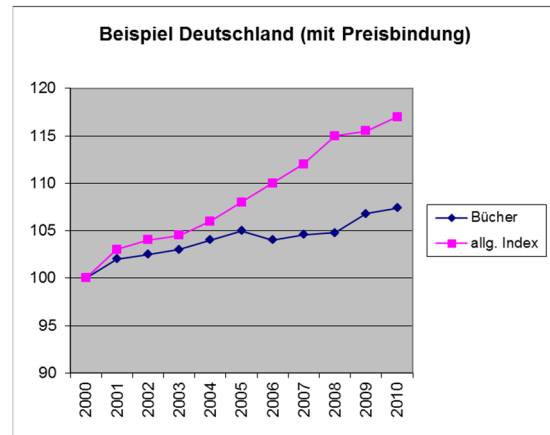
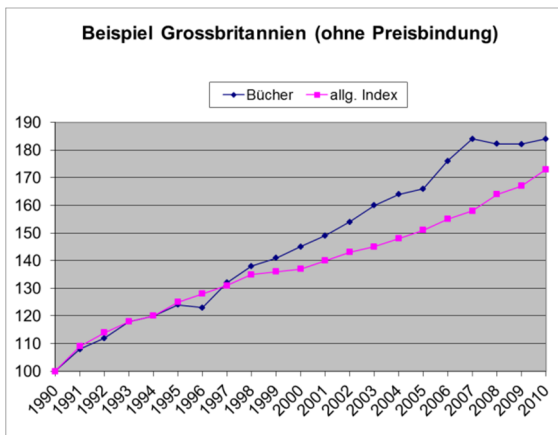
Mit Schweden, Frankreich und Grossbritannien gibt es drei Länder, die zeigen, welche Auswirkungen die Aufhebung der Buchpreisbindung hat:

Während Frankreich nach zwei Jahren ohne die Buchpreisbindung wegen der schlechten Erfahrungen nach zwei Jahren wieder einfuhrte, ist sie in Schweden seit 1970 und in Grossbritannien seit 1995 aufgehoben.

Nach der Abschaffung der Buchpreisbindung war der schwedische Buchmarkt nicht mehr in der Lage, die bisher flächendeckende Versorgung auf hohem Niveau aufrechtzuerhalten: An seine Stelle traten Warenhäuser. Sie senkten als erste die Verkaufspreise für Bestseller und hoben die Preise für alle anderen Bücher an. Dem verschärften Wettbewerb hielten viele Buchhandlungen nicht stand. Von 1970-1988 schieden 130 von 483 Buchhandlungen aus dem Markt aus. Gewinner der Marktliberalisierung waren in Schweden die Buchklubs und die Warenhäuser, die ihre Marktanteile deutlich steigern konnten.

Als Ausgleich für die Probleme des Buchhandels musste das schwedische Kulturministerium Direktzahlungen für die Herstellung von Büchern und die Gründung von Buchhandlungen einführen.

Ähnliche Erfahrungen machte man auch in Grossbritannien. Dort senkten nach der Aufhebung der Buchpreisbindung die grossen Buchhandlungen, die Supermärkte sowie der Internetbuchhandel den Verkaufspreis für eine eng begrenzte Anzahl von Bestsellern. Alle anderen Bücher wurden teurer. So lag der Anstieg der Buchpreise in Grossbritannien in den letzten Jahren deutlich über dem Index der Konsumentenpreise. Die Buchpreise stiegen also stärker an als die Preise der übrigen Waren und Dienstleistungen.



Und kürzlich wies „The Telegraph“ in einem alarmierenden Artikel auf die Tatsache hin, dass seit 2005 von 4000 Buchhandlungen in Grossbritannien rund 2000 schliessen mussten. „In insgesamt 580 Städten gibt es keine einzige Buchhandlung mehr.“ Die negative Entwicklung geht zudem weiter: Viele unabhängige Buchhandlungsbesitzer kündigen an, sich auf dem Weg in den finanziellen Kollaps zu befinden. Und selbst grosse Buchhandelsketten wie „Waterstone’s“ müssen Abteilungen schliessen. Aber nicht nur die Zahl der Buchhandlungen ist in Grossbritannien rapide gesunken, auch die Zahl der verkauften Bücher ist stark zurückgegangen.

Die Nachbarstaaten der Schweiz und die Mehrheit der EU-Mitgliedsstaaten haben aus guten Gründen die Buchpreisbindung in der nationalen Gesetzgebung verankert. Sie anerkennen damit den besonderen Charakter von Büchern. Die Schweiz kann es sich nicht leisten, bei Büchern eine Sonderlösung ohne Buchpreisbindung einzuführen. Sie würde sich damit vom System ihrer Sprachnachbarn abkoppeln. Ein abgekoppelter Schweizer Markt ist jedoch für sich nicht überlebensfähig.

## 6. Welche Auswirkungen hat die Aufhebung der Buchpreisbindung auf die Arbeitsplätze?

***Ohne Buchpreisbindung geht jeder siebte Arbeitsplatz im Buchhandel verloren.***

Leidtragende einer fehlenden Buchpreisbindung sind die kleinen und mittleren Buchhandlungen und Verlage. Viele von ihnen werden in den nächsten Jahren schliessen müssen. Was das für die Arbeitsplätze bedeutet, zeigt das Beispiel der Westschweiz eindrücklich. Dort arbeiteten 1995 noch 1170 Personen im Buchhandel. 1996 hob man in der Romandie die Buchpreisbindung auf. Die Folge: Bis 2008 ging die Zahl der Arbeitsplätze auf 868 zurück. Das entspricht einem Arbeitsplatzabbau von 26 Prozent. Zum Vergleich: In der Deutschschweiz ging die Zahl der Arbeitsplätze bis zur Aufhebung der Buchpreisbindung 2007 lediglich um 7 Prozent zurück – als Folge des allgemeinen Strukturwandels in der Branche.

Wenn die Entwicklung in der Deutschschweiz ohne Buchpreisbindung sich gleich entwickelt wie seit 1996 in der Westschweiz – wovon auszugehen ist –, dann verschwindet in den nächsten Jahren jeder siebte Arbeitsplatz im Buchhandel. Dabei verlieren nicht nur Hunderte von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern eine befriedigende Arbeit und ihr Erwerbseinkommen, es geht auch sehr viel Knowhow verloren. Und nicht zu vergessen: Neben den Arbeitsplätzen verschwinden auch viele hoch qualifizierende Ausbildungsplätze. Was die Sache noch bedenklicher macht, ist die Tatsache, dass die meisten Betriebsschliessungen und Arbeitsplatzverluste vor allem in den ohnehin bereits benachteiligten Regionen ausserhalb der grossen Agglomerationen anfallen werden.

Mit anderen Worten: Die Aufhebung der Buchpreisbindung ist eine Anti-KMU-Massnahme, die zur Schliessung von Betrieben und zum Verlust von Arbeitsplätzen führt.

Tabelle: Voll- und Teilzeit-Arbeitsplätze im Buchhandel (BfS):

	Deutschschweiz	Westschweiz	Tessin	Total
1995	2967	1170	102	4239
2005	2628	856	103	3587
2008	2770	868	108	3746
<b>2010*</b> <b>Nur Vollzeitstellen</b>	<b>1'685</b>	<b>640</b>	<b>71</b>	<b>2'395</b>

## 7. Welche Auswirkungen hat die Aufhebung der Buchpreisbindung auf die Autorinnen und Autoren?

*Für die meisten Autorinnen und Autoren hatte die Aufhebung der Buchpreisbindung in Grossbritannien negative Auswirkungen.*

Die Verlage sind nämlich zunehmend dazu übergegangen, diese an den Nettoeinnahmen des Werkes zu beteiligen, statt ein fixes Honorar zu bezahlen. Das hat dazu geführt, dass heute die Mehrzahl der Autorinnen und Autoren finanziell schlechter gestellt ist als vor der Aufhebung der Buchpreisbindung.

Auch in der Schweiz wäre damit zu rechnen, dass die Anzahl der Buchhandlungen und Verlage, die Schweizer Autorinnen und Autoren fördern, im Zuge einer beschleunigten Konzentration abnehmen würden. Die Autorinnen und Autoren würden durch die Aufhebung der Buchpreisbindung die verlässliche Basis der Abrechnung verlieren und – wie in Grossbritannien – von den Verlagen stärker am „verlegerischen Risiko“ beteiligt. Diese Praxis würde für den literarischen Nachwuchs eine weitere Erschwernis bedeuten.

In der Schweiz bringen rund 450 Buchverlage jährlich bis zu 11'000 Neuerscheinungen in allen Landessprachen auf den Markt. Viele dieser Publikationen sind nur möglich, weil sie innerhalb des Verlags querfinanziert werden können. Ein erfolgreiches Buch finanziert ein weniger erfolgreiches mit. Davon profitieren nicht nur die Autorinnen und Autoren, sondern auch die Leserinnen und Leser und die Kultur unseres Landes insgesamt.

Autorinnen und Autoren sind am Beginn ihrer beruflichen Tätigkeit in der Regel auf schweizerische Verlage angewiesen. Die meisten in der Schweiz tätigen Autorinnen und Autoren sind daher in enger Beziehung mit Schweizer Verlagen. Insgesamt gibt es in der Schweiz knapp 1400 Autorinnen und Autoren, 110 von ihnen leben ausschliesslich vom Schreiben, im Durchschnitt verdienen sie jedoch nur zwischen 36'000 und 40'000 Franken pro Jahr. Fast zwei Drittel aller Autorinnen und Autoren beziehen weniger als 20 Prozent ihres Einkommens aus der Tätigkeit des Schreibens.

## **8. Warum werden die Bücher ohne Buchpreisbindung teurer?**

*Bücher werden teurer, wenn die Verlage sie nicht mehr querfinanzieren können.*

Die Herstellung und der Vertrieb eines Buches ist eine zeitaufwändige und teure Angelegenheit. Aus ökonomischer Sicht ist die Produktion eines Buches eigentlich nur in zwei Fällen sinnvoll: Wenn das Buch in sehr hohen Stückzahlen verkauft werden kann, oder wenn die Kunden bereit sind, einen sehr hohen Preis für ein nur in kleiner Auflage hergestelltes Buch zu bezahlen.

Bei der Diskussion um die Buchpreisbindung muss man sich die Frage stellen, ob man Bücher primär als frei handelbare Güter betrachtet, die sich der Marktselektion stellen müssen, oder ob das Buch ein Kulturgut ist, das einen besonderen Schutz verdient. Bejaht man die Schutzwürdigkeit, so ist die Buchpreisbindung ein notwendiges und geeignetes Werkzeug, diesen Schutz durchzusetzen. Die einzige Alternative wären Subventionen des Staates.

Nur mit der Buchpreisbindung haben die Verleger die Möglichkeit, durch eine geeignete Preispolitik (teurere Bestseller machen Bücher mit kleiner Auflage billiger) den Preis der Bücher insgesamt tief zu halten.

Wer sowohl Buchpreisbindung wie auch Subventionen des Staates ablehnt, nimmt damit automatisch in Kauf, dass Bücher teurer werden.

## **9. Wer profitiert von der Aufhebung der Buchpreisbindung?**

*Es profitieren vor allem Buchdiscounter wie Ex Libris und grosse Online-Buchhändler.*

Natürlich gibt es von einer Aufhebung der Buchpreisbindung auch Profiteure, wenn die Buchpreisbindung aufgehoben wird – sonst hätte ja niemand das Referendum gegen das Buchpreisbindungsgesetz ergriffen. An der Spitze der Gegner der Buchpreisbindung marschiert der Buchdiscounter Ex Libris der Migros. Mit einem Millionenaufwand will er die Stimmbürgerinnen und Stimmbürger von einem Nein zum Buchpreisbindungsgesetz überzeugen. Dass Ex Libris und die Migros-Bosse bereit sind, so viel Geld in ihre Propaganda zu investieren, liegt zum einen daran, dass sie von einem Buchmarkt nach ihren Spielregeln ein Riesengeschäft erwarten; und zum zweiten brauchen sie so viel Geld, weil sie so wenig Argumente haben.

Ex Libris-Shops sind keine richtigen Buchhandlungen. Ex Libris verkauft schon seit langem mehr Musik und Filme als Bücher. Und bei Ex Libris kann man nur aus einem begrenzten Sortiment an Büchern auswählen; auch Beratung und Service erreichen nicht das Niveau einer "richtigen" Buchhandlung. Dafür findet man in den Ex Libris-Filialen viele Bestseller und Taschenbücher, die seit der Aufhebung der Buchpreisbindung zum Teil mit grossen Rabatten verkauft werden.

Das zweite, und im Zusammenhang mit der Buchpreisbindung noch wichtigere Tätigkeitsgebiet, in dem sich Ex Libris für die nächsten Jahre riesige Geschäfte erhofft, ist der Online-Buchhandel. Auch hier will Ex Libris – wie auch ein paar andere Internet-Buchhändler – mit Dumping-Preisen und hohen Rabatten grosse Marktanteile gewinnen und möglichst viele etablierte Buchhändler zur Aufgabe zwingen. Schon heute erwirtschaften viele mittlere und kleinere Buchhandlungen keine ausreichende Rendite und überleben oft nur, weil die Inhaber auf ein angemessenes Einkommen verzichten und die Angestellten zu sehr tiefen Löhnen arbeiten. Umsatzeinbussen, wie sie die Aufhebung der Buchpreisbindung mit sich bringt, führen für solche Unternehmen rasch zu einer existenzbedrohenden Geschäftslage.

## **10. Ist eine Buchpreisbindung im Internet-Zeitalter überhaupt noch möglich?**

*Nur mit Buchpreisbindung gibt es echten Wettbewerb auch im Internet.*

Von den Gegnern der Buchpreisbindung wird häufig damit argumentiert, im Zeitalter des Online-Handels sei eine Preisbindung gar nicht mehr durchsetzbar. Immer mehr Bücher würden über das Internet gekauft, zum Beispiel beim Online-Buchhändler Amazon. Bei diesen grossen, über die Grenzen hinweg operierenden Händlern seien feste Preise gar nicht mehr durchsetzbar.

Auch hier strafen die Fakten die Preisbindungs-Gegner Lügen. In sämtlichen Nachbarländern gilt die Preisbindung auch für den Onlinehandel und wird von den Internethändlern eingehalten. Auch das neue Buchpreisbindungsgesetz sieht ausdrücklich vor, dass sich auch die Online-Händler an die Preisbindung halten müssen.

Die Buchpreisbindung ist kein Instrument zur Behinderung des Online-Buchhandels. Im Gegenteil: Dadurch, dass das Gesetz dafür sorgt, dass auch im Onlinehandel Bücher nur zu den von den Verlegern vorgegebenen Preisen verkauft werden dürfen, ist es kleinen und mittleren Buchhandlungen überhaupt erst möglich, Bücher auch über das Internet anzubieten. Ohne eine solche Preisbindung hätten diese Buchhandlungen im Internet keine Chance gegen Amazon oder Ex Libris. Mit anderen Worten: Dank Buchpreisbindung gibt es auch mehr (qualitativen) Wettbewerb im Internet und nicht nur ein Monopol von wenigen grossen Anbietern.

## **11. Wie war die Buchpreisbindung bisher in der Schweiz geregelt?**

*Die Buchpreisbindung war in der Schweiz je nach Sprachregion unterschiedlich geregelt.*

- In der italienischsprachigen Schweiz war der Buchpreis immer frei.
- In der französischsprachigen Schweiz wurde der Buchpreis anfangs der 90er-Jahre freigegeben. Vorher gab es eine Branchenabrede über die Buchpreisregulierung. Die Folge der Freigabe der Buchpreise in der Westschweiz war die, dass dort die Preise für Bücher im Schnitt 30 Prozent über jenen in Frankreich liegen, das die Buchpreisbindung kennt.
- In der Deutschschweiz waren die Buchhändler auf Grund eines so genannten „Sammelreverses“ an den von den Verlagen vorgegebenen Buchpreis gebunden. Buchhändler, die den Revers nicht unterschrieben, wurden von den Verlagen und den Zwischenhändlern nicht beliefert. Per Mai 2007 – nach einer langen juristischen Auseinandersetzung – wurde von der Wettbewerbskommission (WEKO) sowohl die Preisbindung als auch die Nichtbelieferung als Verstoß gegen das Kartellgesetz verboten.

Diese von Marktfundamentalisten durchgesetzte Aufhebung der Buchpreisbindung stiess wegen seiner negativen Auswirkungen sowohl beim Buchhandel wie auch bei den Konsumentinnen und Konsumenten und ihren Organisationen und der Gewerkschaft der Buchhandelsangestellten und der anderen Arbeitnehmerorganisationen auf grossen Widerstand. Die Schweiz hatte in der Vergangenheit gute Erfahrungen mit der Buchpreisbindung gemacht. Aus diesem Grund wurde bereits 2004 eine parlamentarische Initiative "zur Regulierung der Bücherpreise" lanciert. Am 18. März 2011 wurde schliesslich nach langen politischen Diskussionen das Gesetz über die Buchpreisbindung vom National- und Ständerat verabschiedet. Gegen dieses Gesetz haben die Jungfreisinnigen und die Migros-Tochter Ex Libris das Referendum ergriffen.

## **12. Was sagt die ökonomische Wissenschaft zur Buchpreisbindung?**

### ***Eine Buchpreisbindung ist auch ökonomisch sinnvoll.***

Ökonomisch gesehen bedeutet eine Buchpreisbindung, dass ein Preiswettbewerb zwischen Buchhändlern unterbunden wird. In einer ökonomisch idealen Welt würde eine solche Einschränkung des Wettbewerbs über eine Buchpreisbindung ineffizient sein, also zu hohen Preisen, niedrigeren Verkaufsmengen und überhöhten Gewinnen von Marktteilnehmern führen.

Allerdings liegen in der realen Welt die Voraussetzungen eines derartigen idealen Marktes nicht vor. Eine Reihe von Ökonomen hat den Buchmarkt daraufhin untersucht, ob eine Buchpreisbindung im konkreten Buchmarkt zur Erhöhung oder Senkung der Effizienz führt. Die Ergebnisse waren uneinheitlich, weil der Buchmarkt in unterschiedliche Teilmärkte (Bestseller, Belletristik, Fachbücher, Kinderbücher, Lehrbücher usw.) zerfällt, auf dem die Voraussetzungen sehr unterschiedlich sind. Während bei Bestsellern oder Fachbüchern der Verleger in einer Monopolsituation ist, da ein Ausweichen auf andere Produkte nur schwer möglich ist, besteht bei der Belletristik ein Wettbewerb zwischen verschiedenen Werken. Bei Bestsellern ist Marketing und Werbung für den Vertriebs Erfolg wesentlich, bei Fachbüchern eher die schnelle Bestellbarkeit bei vielen Händlern und bei Belletristik die Beratungsleistung des Handels. Konsequenterweise ist der Preiswettbewerb insbesondere bei Bestsellern zu erwarten, während andere Marktsegmente einen Service- oder Beratungswettbewerb erwarten lassen.

Indikatoren der ökonomischen Wirkung der Buchpreisbindung sind vor allem die Konzentration und Marktanteile einzelner Verlage und Buchhandelsketten, die Buchhandelsdichte, die Buchpreise, die Umsätze und Verkaufszahlen des Buchhandels bzw. der einzelnen Bücher und die Zahl und Vielfalt der lieferbaren und angebotenen Bücher.

An Effizienz erhöhenden Gründen wird in der ökonomischen Literatur angeführt, dass eine Buchpreisbindung zu einer höheren Zahl von Verkaufsstellen führt und das Serviceniveau hebt.

Eine hohe Zahl von Verkaufsstellen wirkt vielfach absatzfördernd. Durch eine Buchpreisbindung sinkt der Preiswettbewerb, womit auch kleine Händler mit ungünstigen Kostenstrukturen am Markt eine Chance haben. Die dadurch gesteigerte Zahl der Buchhändler führt wiederum in der Theorie zu einer höheren Zahl von Verkaufsstellen und damit einem höheren Absatz der Verlage.

Durch den Wegfall des Preiswettbewerbs steigt die Bedeutung des Services als einzige verbliebene Möglichkeit, sich im Wettbewerb von den Konkurrenten abzuheben. Service kann nun z.B. Beratungsqualität, Vielfalt des Angebotes oder ähnliches bedeuten. Im Buchhandel werden hier insbesondere die Beratung und die Bestellmöglichkeit aller lieferbaren Bücher genannt. Diese Services können nur deshalb angeboten werden, weil ein ruinöser Wettbewerb über den Preis per Buchpreisbindung ausgeschaltet ist.

**SCHWEIZERISCHER GEWERKSCHAFTSBUND**