

**Zeitschrift:** ZeitBild  
**Herausgeber:** Schweizerisches Ost-Institut  
**Band:** 20 (1979)  
**Heft:** 2

**Artikel:** Buchhandel-Nöte werden zur öffentlichen Not : weil uns diese Entwicklung direkt angeht, aber nicht nur darum  
**Autor:** P.S.  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1094762>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 18.04.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

**Weil uns diese Entwicklung direkt angeht,  
aber nicht nur darum:**

# Buchhandel-Nöte werden zur öffentlichen Not

Vor elf Jahren haben wir die Buchhandlung SOI eröffnet, mit dem Ziel, im Bereich der politischen Bücher zu einer besseren, sachlicheren Information und Literaturvermittlung beizutragen. So haben wir eine objektive Uebersicht über Neuerscheinungen von links bis rechts an unsere Kunden verschickt. Ferner haben wir uns bemüht, bei der oft schwierigen Beschaffung weniger bekannter Bücher behilflich zu sein. Aus wirtschaftlichen Gründen müssen wir jetzt auf diese Informationen und besonderen Dienstleistungen als eigentliche Geschenke an unsere Kunden verzichten. Die «wirtschaftlichen Gründe» treffen indessen nicht nur unsere Buchhandlung, die weiterarbeitet und etwa 95 Prozent der bisherigen Bestellungen ausführen wird. Sie spiegeln vielmehr die prekäre Lage eines wichtigen Dienstleistungszweiges wider und können überdies politische Bedeutung erlangen. Daher stellen wir nachfolgend die Probleme in ihrem grösseren Zusammenhang dar.

Der Buchhändler ist Mittler zwischen Autor und Leser, und das zusammen mit dem Verleger. Zunächst der Verleger. Er übernimmt das Manuskript eines Autors, muss es allenfalls bearbeiten, dann drucken lassen und über den Buchhandel verkaufen. Er trägt alle Risiken der Produktion. Verkauft sich das Buch gut, erzielt er einen Gewinn, ansonst einen Verlust.

An Autoren fehlt es nicht. Es gibt viele Schriftsteller, mehr noch, die es sein möchten. Und es gibt Sachbuchautoren, Wissenschaftler, Politiker, Ideologen, Propagandisten. Es gibt mehr Manuskripte als Möglichkeiten zu deren Herausgabe, obwohl die Zahl der veröffentlichten Bücher ins Uferlose zu steigen droht. Im deutschsprachigen Raum zum Beispiel sind 1951 noch 14 100, 1970 aber 47 100 und 1977 etwa 50 000 Titel veröffentlicht worden.

Diese Titelflut droht zum Untergang der Buchhandlungen zu führen. Das scheint paradox, weil ja dem Buchhandel mehr Verkaufsmöglichkeiten eingeräumt worden sind. Tatsächlich aber leidet er an enorm erhöhten Lager- und Beschaffungskosten.

Der Buchhändler bezieht die Bücher beim Verleger oder beim Grossisten. Er erhält einen Rabatt von 20 bis 45 Prozent auf den Ladenverkaufspreis; im Durchschnitt sind es, gemäss neuestem Betriebsvergleich der Branche, 30 Prozent.

In Prozenten ist diese Marge durchaus ansehnlich, und oft hat der Kunde das Gefühl, damit liesse sich wohl leben. Entscheidend aber ist der Aufwand, der bei der Lagerhaltung und Vermittlung betrieben werden muss, und das wegen der hohen Ansprüche des Publikums.

## Vom Buchhändler . . .

Eine mittlere Buchhandlung hat etwa 25 000 Bücher am Lager. Sie stellen ein Kapital von netto rund 300 000 Franken dar, das verzinst werden muss. Ein grosser Teil dieses Bestandes veraltet indessen sehr schnell und muss irgendwann zu herabgesetzten Preisen abgestossen werden. Die dadurch entstehenden Verluste sind just wegen des erhöhten Angebotes neuer Bücher ins Astronomische gestiegen.

Das ist erklärlich. Vor 30 Jahren hatte eine durchschnittliche Buchhandlung ein Sortiment, das ungefähr die Buchproduktion von zwei Jahren umfasste. Es wurden mehr Exemplare des gleichen Titels gekauft als heute, was höhere Margen sicherte, und die Bücher veralteten weniger schnell, weil die wissenschaftliche Neuerung gemächlicher voranschritt. Der Buchhändler konnte viel öfter aus dem vorhandenen Lagerangebot liefern und riskierte viel kleinere Verluste auf seinem Bestand. Heute verfügt eine sol-

che Buchhandlung nur noch über ein Sortiment, das eine halbe Jahresproduktion darstellt.

Dazu kommt ein weiterer Grund: Der Buchhändler, der Bestellungen aus seinem Sortiment ausführen konnte, war nicht so oft auf die kostspieligen Einzelbestellungen angewiesen. Der Kunde hat meist keine Ahnung, welcher Aufwand damit verbunden sein kann.

Darüber haben wir einige Untersuchungen angestellt. Das im Sortiment vorhandene Taschenbuch zum Verkaufspreis von Fr. 4.80 ist, über den Ladentisch verkauft, mit 33 Prozent knapp genügend rabattiert. Diese Marge deckt aber keine Verpackung, kein Porto, keine Fakturierung. Die heute üblichen Versandspesen-Zuschläge von Fr. 1.50 werden vom Kunden als übersetzt betrachtet, ersetzen aber nicht einmal alle Versandkosten.

Arg sieht es dann aus bei der Einzelbestellung mit womöglich unvollständigen bibliographischen Angaben. Diese müssen zuerst ergänzt werden; dann wird der Titel einzeln bestellt, das Porto wird vom Verlag belastet; die Bestellung wird entsprechend eingeordnet werden, damit der Titel bei Lieferung den Weg zum Kunden findet. Solche zusätzliche Dienstleistungen kosten je Titel leicht Fr. 5.—, in Extremfällen bis zu Fr. 20.—. Einen derartigen Aufwand lohnt nicht einmal mehr ein Buch, für das der Käufer einen Preis von Fr. 100.— bezahlen muss.

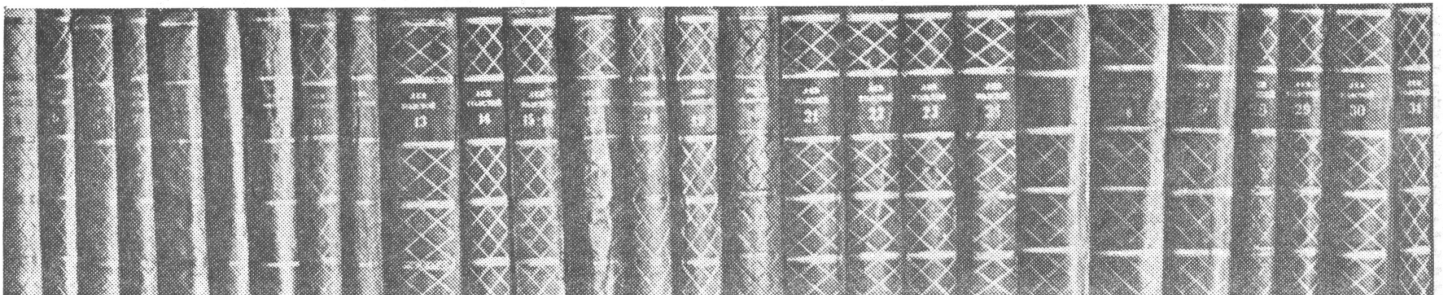
Ganz besonders schlimm ist es mit den Buchbestellungen zur Ansicht. Oft können die Bücher, die dann doch nicht gekauft werden, vom Buchhändler nicht mehr dem Verleger zurückgegeben werden, und er muss den Titel später noch unter seinem Einstandspreis zu verschleudern trachten.

Zu diesen zwei Gründen für die verschlechterte Lage des Buchhändlers heute — erhöhte Lagerverluste und verlustreiche Vermittlung — gesellt sich ein dritter: der Entzug des gewinnbringenden Umsatzes durch Buchgemeinschaften, Grossverteilern und buchfremde Organisationen.

## . . . über Monopole . . .

Die Bücher, die sich in einer ersten kleineren Testauflage eines Verlages als Verkaufserfolg erweisen, werden mehr und mehr und immer schneller von Buchgemeinschaften übernommen und dann recht billig abgegeben. Das Publikum sieht nur noch den billigen Preis, schliesst sich solchen Buchklubs an und kauft dort ein. Dieser billigere Preis von Buchklubs ist aber keineswegs Ausdruck einer besseren unternehmerischen Leistung. Er wird vielmehr teuer erkaufte, was jedoch erst viel später sichtbar wird.

Zum einen erbringen die Buchklubs keine Dienstleistungen im Interesse eines — besonders wissenschaftlich interessierten — Lesers. Sie verkau-



fen lediglich die als blosse Ware produzierten Bücher. Das hat negative Folgen.

Zum andern setzen diese Buchgemeinschaften die Existenz jenes Buchhandels voraus, den sie bis auf den Tod konkurrenzieren. Denn was ein Bestseller werden wird, kann kein Computer zum voraus bestimmen. Nichts ersetzt den Verkaufstest eines Buches in einer relativ kleinen Auflage durch den Buchhandel. Erst wenn sich ein Titel als verkaufsträchtig erwiesen hat, kann er von der Buchgemeinschaft billiger — weil nunmehr ohne grosses Risiko — produziert werden.

Die Folgen dieser Entwicklung liegen auf der Hand: Der in seiner Existenz real gefährdete Buchhandel wird künftig den Verkaufspreis eines Buches als Richtpreis betrachten müssen, der für kurze Zeit nach Erscheinen des Buches gültig ist. Wenn das Buch nicht innerhalb einiger Monate verkauft ist, muss es zu herabgesetzten Preisen liquidiert werden. Wird das betreffende Buch nach dieser Zeit von einem Kunden verlangt, muss es als Einzelbestellung behandelt werden, wofür der Buchhändler einen Zuschlag von Fr. 5.— bis Fr. 20.— wird erheben müssen. Diese



Wo die Zensur gewollt ist, macht das Monopol nichts. Diese sowjetische Deputierte hat das Buch, das man für sie als richtig befunden hat.



*Importeur feiner Qualitätsweine*

**Wein ist unser Steckenpferd!**

Sie finden deshalb bei uns Spezialitäten wie: Château-Châlon, Vin jaune, Vin de paille, Chablis Grand Cru, Corton-Charlemagne usw.

Verlangen Sie unsere Preisliste.

*Vins Hess Weine*

Bern - Steinhölzli Telefon 031/53 85 55

## Teppiche als Kunstwerke.

Wir haben im Orient Teppiche gefunden, die so einzig sind in ihrer Art, so wertvoll und schön, dass sie die Bezeichnung Kunstwerk ohne weiteres verdienen.

Weiß sie so selten, alt und kostbar sind, haben wir diese Teppiche in einer Sammler-Kollektion zusammengefasst.

Wenn Sie Ihr gutes Geld in wertbeständigen, heute noch günstigen Teppichen anlegen wollen, sollten Sie das lieber heute als erst morgen tun.

### Geelhaar

W. Geelhaar AG, Thunstrasse 7, 3000 Bern 6  
Marktgasse 42, 3011 Bern  
Teppich-Showroom Zürich, Zweierstr. 35, 8004 Zürich

Entwicklung ist in Amerika schon über die Ansätze hinaus gediehen.

Darunter werden jene Leser zu leiden haben, für die das Buch nicht Unterhaltung, sondern Bildungselement ist. Betroffen sind in erster Linie die Wissenschaftler. Es ist daher eine bittere Ironie, dass angehende Wissenschaftler, nämlich Studenten, immer wieder versuchen, den Buchhandel mit studentischen Buchgenossenschaften zu konkurrenzieren. Die angehenden Wissenschaftler sägen so am Ast, auf dem sie sitzen, auch wenn sie es so rasch nicht merken. Das Projekt einer Studentenbuchhandlung habe ich als Student mit Argumenten kritisiert, die heute nicht überholt sind. Im «Berner Student» schrieb ich im Dezember 1949: «Im Interesse der Kosteneinsparung wäre das Angebot von Werken verschiedener Autoren über das gleiche Thema mindestens stark eingeschränkt. Wir würden uns ins eigene Fleisch schneiden, verhielten wir doch das Aufkommen junger Kräfte! Man müsste eine Verlagspolitik des Rosinenpickens betreiben, weil nur die zügigen Namen grosser Bonzen sich leicht verkaufen lassen. Diese billige Verlagspolitik aber kritisieren wir heute schon bei jenen Geschäftsleuten, die Bestseller und nichts sonst verlegen.»

**... zur Zensur?**

Die Buchgemeinschaften haben zudem eine politisch problematische Folge. Sie führen nolens volens zu einer Lesestoffzensur. Unter dem ökonomischen Zwang werden keine Versuche mit jungen Autoren und mit alternativen Meinungen

mehr möglich sein. Was verkäuflich ist, wird «in» sein; was «in» ist, wird verkauft. Ganz abgesehen von einer Verarmung des geistigen Lebens werden so noch Organisationen geschaffen, die in den Händen von ideologisch ausgerichteten Meinungsbildnern verheerende Wirkungen zeitigen könnten.

Wenn diese Folgen aber verhindert werden sollen, müssen die Buchklubs jene Leistungen übernehmen, welche die Buchhandlungen längst erbringen: Auslieferung von Einzelbestellungen auch aus anderen Verlagen und Verkaufstests mit weniger bekannten Autoren. Spätestens dann werden die billigeren Preise der Buchgemeinschaften verschwinden; spätestens dann wird sichtbar werden, dass sie keine echten unternehmerischen Leistungen erbrachten, sondern nur von der Vorarbeit des regulären Buchhandels profitierten.

Bedrängt — und zwar in seinen besonderen Leistungen gegenüber dem Kunden — ist der Buchhandel auch durch Waren- und Discounthäuser. Der erste Band von Solschenizyns «Gulag», bezeichnenderweise nur der erste Band, wurde in einem Discountgeschäft verbilligt angeboten.

Schliesslich treten immer mehr buchfremde Organisationen auf, die den Buchhandel konkurrenzieren: Zeitschriften etwa und Verbände, die ihren Mitgliedern Bücher vermitteln, ohne die zusätzlichen Dienstleistungen zu übernehmen, auf die das Publikum angewiesen bleibt.

Es ist notwendig geworden, diese Entwicklung breiteren Kreisen ins Bewusstsein zu bringen.

P. S.

