

Wiesbaden, 25.08.2008

Arbeitsbericht 2008

Bitte der Verlagsleitung vorlegen!

An unsere Auftraggeber-Verlage

Sehr geehrte Damen und Herren,

das ist der 53. Arbeitsbericht, den wir als Ihre Preisbindungstreuhänder erstatten.

Inhalt:

I. DIE LAGE	2
II. EINZELFRAGEN AUS DER PRAXIS	3
1. MÄNGELEXEMPLARE	3
2. REZENSIONSEXEMPLARE	4
3. DIE PREISFESTSETZUNG DURCH DIE VERLAGE	5
4. VERMITTLUNGSPROVISIONEN	6
5. KUNDENBINDUNGSSYSTEME, GUTSCHEINE ETC.	7
6. KOPPELUNGSGESCHÄFTE	8
7. E-BOOKS	9
8. SONDERAUSGABEN	10
9. SCHULBUCH-SAMMELBESTELLUNGEN	13
III. DAS BUNDESKARTELLAMT UND DIE KONZENTRATION IM BUCHHANDEL	15
IV. DIE PREISBINDUNG IN DER SCHWEIZ	17
V. DIE PREISBINDUNG IN ÖSTERREICH	18
VI. DIE PREISBINDUNG IN FRANKREICH	21
VII. HONORAR	21

I. Die Lage

Das Statement „die Preisbindung ist sicher“ würde sofort Assoziationen mit der gleichlautenden Behauptung eines bekannten Politikers zur Rente wecken, die, wie sich gezeigt hat, so sicher nun doch nicht ist. Gesichert ist die Preisbindung jedenfalls im politischen Raum. Dies bestätigte **Hans-Joachim Otto**, Vorsitzender des Ausschusses für Kultur und Medien des Deutschen Bundestages, bei der Eröffnung der **Buchhändlerstage** in Berlin am 19. Juni 2008.

An der gesetzlichen Absicherung der Preisbindung, so Otto, rüttelte im Bundestag niemand. Man beobachte aber aufmerksam die Debatten im In- und Ausland. Die Entwicklung in der **Schweiz**, insbesondere also die Preissteigerungen auf breiter Front, bestätige die deutsche Politik. Respektvoll nehme man zur Kenntnis, dass die Schweizer Buchhändler ein Preisbindungsgesetz anstreben. Das **EuGH-Verfahren zur Preisbindung in Österreich** (vgl. hierzu Seite 18 ff.) betrachte man mit Gelassenheit und erwarte nicht, dass eine Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs in zwei Jahren die dortige Preisbindung gefährden werde. Die Preisbindung sei ein unersetzbares Instrument zur Sicherung von Vielfalt, Qualität und Stabilität. Anders als etwa das Urheberrecht sei also das Buchpreisbindungsgesetz kein streitiges Thema. Der Buchhandel müsse aber innerhalb der ihm gewährten günstigen Rahmenbedingungen mit den Problemen der **Konzentration** und der **Marktverdrängung** kleinerer Firmen durch große Handelsformen, möglicherweise durch Superkonditionen gefördert, selbst fertig werden. Deshalb sei die Einführung etwa von Steuererleichterungen für kleinere Firmen nicht realistisch. Der Buchhandel sei gefordert, selbst Maßnahmen zur Erhaltung unabhängiger Buchhändler zu treffen. Einkaufsgemeinschaften von Buchhändlern könnten hier förderlich sein. Die Verlage müssten zudem selbstkritisch ihre **Konditionengestaltung** überprüfen.

Auch die **EU-Kommission** bekennt sich mittlerweile dazu, dass die mit der Buchpreisbindung verfolgten kulturpolitischen Ziele nach EU-Recht als zwingendes Erfordernis des Allgemeininteresses Beschränkungen des freien Warenverkehrs rechtfertigen können (vgl. hierzu Seiten 20 ff.). Es ist also das alte Thema: die Preisbindung ist nicht von außen, sondern von innen gefährdet. Welche Gefahren bestehen und wie wir ihnen auf der Grundlage des uns von Ihnen erteilten Mandats als Ihr Preisbindungstreuhänder entgentreten, schildern wir in dem nachfolgenden Bericht über unsere Tätigkeit.

II. Einzelfragen aus der Praxis

1. Mängel Exemplare

a. „*Ceterum Censeo...*“

Ein Dauerthema sind die **Mängel Exemplare**. Wir hatten dieses Thema bereits ausführlich in unserem Arbeitsbericht 2007 behandelt und alle Sparten zur Beachtung der Preisbindung in diesem „Graumarkt“ aufgerufen. Seither hat sich nichts wesentliches an der Problematik geändert. Als Preisbindungstreuhand können wir die Umgehung der Preisbindung nur dort angreifen, wo sie letztlich sichtbar wird: Abgemahnt werden von uns die Internet-Angebote der Marketplace-Verkäufer auf den Seiten von Amazon, ebay etc. oder Buchangebote aus den Wühlkisten im Eingangsbereich vieler Sortimentsbuchhandlungen. Die Abmahntätigkeit in diesem Bereich mit Verfahren im jährlich dreistelligen Bereich ist überaus mühsam und bindet enorme Ressourcen der Unterzeichnenden, zumal gerade im Internet viele Anbieter ihre Identität bewusst verschleiern. Diese Abmahnungen sind wichtig, können aber das Übel letztlich nicht an der Wurzel packen. Dies könnten nur die Marktteilnehmer selbst durch eine Zurückführung ihrer Überproduktionen und einen gesetzeskonformen Umgang mit unbeschädigten Remittenden.

b. *Großmärkte*

Nahezu täglich erhalten wir etwa Informationen, dass in **Großmärkten** wie Real oder REWE oder Toom Bücher als Mängel Exemplare verkauft werden, die entweder keine sind oder keine entsprechende Kennzeichnung ausweisen. Die Märkte berufen sich regelmäßig darauf, dass sie sich auf ihre Lieferanten verlassen, auch auf die Rechtmäßigkeit bestätigende Erklärungen von Verlagen. Diese wiederum erklären, dass sie ihre kompletten Remittenden und Bücher mit aufgehobener Preisbindung exklusiv an bestimmte MA-Händler verkaufen und auf das weitere Schicksal solcher Bücher keinen Einfluss haben.

c. *Der Aufruf des Branchenparlaments*

Der **Börsenverein** hat die Gefahr erkannt und in der zweiten Sitzung des Branchenparlaments am 24. April 2008 nach Auswegen gesucht. Das Parlament wies in seiner Beschluss-Empfehlung zum Thema Remittenden die Verleger darauf hin, dass der Verkauf von Teilaufgaben als „Schein“-Mängel Exemplare nicht nur gegen das Preisbindungsgesetz verstoße,

sondern auch den Buchmarkt erheblich beschädige. Auch durch Stempel oder Markierungen entstünden keine Mängel Exemplare i.S.d. BuchPrG. Dies müsse Verlegern und Sortimentern bewusst sein. Das **Branchenparlament** bestärkte die **Preisbindungstreuhänder** ausdrücklich darin, im Interesse des gesamten Buchhandels Verstöße konsequent zu verfolgen. Weiterhin forderte das Parlament die Arbeitsgemeinschaft Prozesse, Rationalisierung und Organisation (AG PRO) auf, sich intensiv mit folgenden Themen zu beschäftigen:

- *den Umgang mit Remissionen zu untersuchen und dabei insbesondere die Möglichkeit zur Reduzierung von Kosten zu prüfen,*
- *den Umgang mit Mängel Exemplaren zu klären,*
- *die Bedeutung, Wirkung und Handhabung der Überproduktion in der Branche zu untersuchen und dem Branchenparlament dazu einen Bericht vorzulegen.*

Auch gab es einige begrüßenswerte Anregungen aus dem Teilnehmerkreis, wie den Problemen beizukommen sei: Man solle mehr makulieren als verramschen, Fristen für den Beginn der Verramschung festlegen, körperlose Remission bzw. Einsendung von Titelblättern bei Remittenden unter EUR 20,00, Entsorgung unverkäuflicher Bücher durch den Handel bei voller Gutschrift durch die Verlage, keine vorschnellen Remissionen, sondern „Mindest-behaltefrist“ im Sortiment.

Auf die Vorschläge der Arbeitsgruppe darf man gespannt sein. Jedenfalls muss etwas geschehen, da die Glaubwürdigkeit des Buchhandels und seines Bekenntnisses zum festen Ladenpreis ebenso gefährdet ist wie das Vertrauen seiner Kunden, dass tatsächlich alle Bücher nur zu ein- und demselben Preis auf dem Markt zu haben sind.

2. Rezensionsexemplare

Immer wieder erhalten wir Mitteilungen von Verlagen, dass Bücher bereits **vor dem Tag des Erscheinens** im Buchhandel auf den Amazon- und ebay- Marktplätzen als „gebraucht“ unterhalb des gebundenen Ladenpreises verkauft würden. Die Nachforschungen ergeben dann zumeist, dass es sich um vorab von den Verlagen selbst versandte **Rezensionsexemplare** handelt, die von vorgeblichen „Journalisten“ nur zum Zwecke des Verkaufs bei den Verlagen bestellt wurden. Die Vielzahl der Fälle offenbart, dass in einer ganzen Reihe von Verlagshäusern offenbar sehr großzügig Rezensionsexemplare versandt werden. So wird häufig gar kein Berufsnachweis des Journalisten verlangt, auch werden „Rezensenten“ selbst dann nicht gesperrt, wenn die mehrmalige Aussendung von Rezensionsexemplaren zu keiner nachgewiesenen Besprechung geführt hat. Ein zu laxer Umgang mit Rezensionsexemplaren gefährdet daher auch die eigene Preisbindung der Verlage.

3. Die Preisfestsetzung durch die Verlage

Ein Dauerproblem in den Auseinandersetzungen mit Buchhändlern ist die Frage, wie und wo diese bei ca. 1 Mio. preisgebundenen lieferbaren Büchern den jeweiligen **gebundenen Ladenpreis sicher feststellen** können. Der Verweis auf die „**Gelben Seiten**“ des Börsenblatts hilft nur, wenn die Verlage ihre Preisänderungen und –aufhebungen dort auch konsequent und aktuell melden, was leider häufig nicht passiert. Viele „semi-professionelle“ Händler – etwa viele derjenigen, die über Amazon, ebay etc. in gar nicht mal so geringem Umfang Bücher verkaufen – nutzen einzig und allein das online-Verzeichnis des VIB als Datenbasis. Auch die Preisbindungstreuhänder nehmen dieses Verzeichnis als Referenz, da wir vor Gericht den Händlern nicht entgegenhalten können, ihr Preis befinde sich zwar in Übereinstimmung mit dem im VIB ausgewiesenen Preis, sei aber trotzdem falsch.

Häufig kommt es vor, dass Verlage während der Vorbereitungszeit eines Buchprojekts im VIB einen „**ca.**“- **Preis** ankündigen, diesen Preis bei Erscheinen jedoch nicht als dann auch tatsächlich gebundenen Ladenpreis ausweisen. So bleibt ein „ca.“-Preis oft jahrelang einfach im VIB als solcher stehen. Weicht der dann tatsächlich gebundene Preis vom „ca.“-Preis auch noch ab, sind Dutzende von Verkaufsangeboten zu falschen Preisen bei amazon, ebay etc. die sofortige Folge.

Auch verkaufen manche Verlage bei der Lagerbereinigung ganze Paletten neuer Bücher an Ramscher und meinen fälschlich, damit sei die **Preisbindung quasi „automatisch“ aufgehoben**. Dem ist jedoch nicht so: Im VIB stehen die Bücher weiter mit gebundenen Preisen; Verstöße werden von uns – häufig dann entgegen den Interessen des Verlages! – verfolgt, weil die Bücher mangels ausdrücklichen Hinweises an den Handel rechtlich weiter preisgebunden sind.

Ein Dauerproblem sind auch **unterschiedliche Ausgaben und Auflagen**: Erscheint die veränderte Neuauflage eines Buches zu einem anderen Preis, aber unter der alten ISBN, dann sind falsche Preise bei der Übermittlung zwischen Verlag, Barsortiment, VIB und Händlern vorprogrammiert. Gleiches droht, wenn ein und dasselbe Buch zunächst ohne CD-ROM und dann – entsprechend teurer - mit CD-ROM, aber unveränderter ISBN herausgegeben wird.

Viele Beschwerden, die sich in der Vergangenheit etwa gegen amazon selbst oder die dort aktiven Händler richteten, erwiesen sich bei näherer Betrachtung als Folge eines der oben aufgeführten typischen Problemfälle bei der Preisfestsetzung. Es sei daher an dieser Stelle auf die sich aus § 5 Abs. 1 BuchPrG ergebende Verpflichtung der Verlage hingewiesen, die Preise ihrer Bücher zu binden und sowohl die gebundenen Ladenpreise als auch Veränderungen für jedes einzelne Buch dem Handel eindeutig zu kommunizieren.

4. Vermittlungsprovisionen

Durch das Internet taucht auch ein seit langem für erledigt gehaltenes Problem erneut auf: Die Zahlung von **Provisionen an Vermittler**, über deren Internet-Seiten – etwa im Wege eines Links zu einer Buchhandlung – tatsächliche Umsätze generiert werden.

Bis zum Inkrafttreten des Buchpreisbindungsgesetzes am 1. Oktober 2002 verpflichtete sich der Buchhändler gegenüber dem Verleger durch Unterzeichnung des **Sammelreverses**, bei der Gewährung von Vermittlungsprovisionen sicherzustellen, dass diese nicht, auch teilweise nicht, an Endabnehmer weitergegeben würden. **Nicht gewerbsmäßige Vermittler** durften nach der ausdrücklichen Regelung des Sammelreverses keine Vermittlungsprovision erhalten.

Der Gesetzgeber hat zu den Vermittlungsprovisionen keine Regelungen in das Buchpreisbindungsgesetz übernommen. Er hat jedoch in der Begründung zum Ausdruck gebracht, dass eine materielle Änderung der Rechtslage nicht beabsichtigt sei. Wir gehen daher nach wie vor davon aus, dass die Gewährung von Vermittlungsprovisionen im Regelfall nur an gewerbsmäßige Vermittler zulässig ist, um einen Missbrauch auszuschließen. Da der Hauptzweck dieser Regelung jedoch die **Verhinderung der Weitergabe der Provision an die Endabnehmer** ist, kann der Buchhändler die Einhaltung dieses Verbots auch auf andere Weise sicher stellen, etwa durch Abschluß einer vertragsstrafengesicherten, schriftlichen Vereinbarung mit dem jeweiligen Vermittler, wonach dieser die Provision nicht weitergeben darf.

Lässt ein gewerblicher Vermittler die über ihn bestellenden Endkunden an der vom Buchhändler gezahlten Vermittlungsprovision partizipieren, erfolgt also ein **Rückfluß zum Kunden** selbst, liegt immer ein Preisbindungsverstoß vor, dem wir nachgehen. Dies gilt auch dann, wenn der Kaufvertrag ausschließlich zwischen dem Buchhändler und dem Endkunden zustande kommt und der Buchhändler den gebundenen Ladenpreis vom Kunden erhält. Denn es **macht im wirtschaftlichen Ergebnis** keinen Unterschied, ob der Buchhändler dem Kunden die Rückvergütung direkt gewährt oder hierzu einen Dritten einschaltet.

5. Kundenbindungssysteme, Gutscheine etc.

Immer wieder erreichen uns Anfragen zur Vereinbarkeit unterschiedlicher Konstellationen von Kundenbindungssystemen, Gutscheinen etc. mit der Preisbindung.

Bei **Kundenbindungssystemen** handelt es sich meist um die Gewährung von Zugaben, die nach allgemeinem Recht mittlerweile zulässig sind, beim Verkauf von preisgebundenen Büchern aber ganz erheblichen Einschränkungen unterliegen. Generell dürfen als Zugaben „**nur Waren von geringem Wert oder Waren, die im Hinblick auf den Wert des verkauften Buches wirtschaftlich nicht ins Gewicht fallen**“, abgegeben werden (§ 7 Abs. 4 Ziff. 1 BuchPrG). Von einer Geringwertigkeit wird ausgegangen, wenn der Wert der Zugabe aus Sicht des Kunden (nicht der Einkaufspreis des Händlers!) nicht mehr als 2% des gebundenen Ladenverkaufspreises des Buches ausmacht. Barauszahlungen an den Kunden sind keine „Waren“ und daher nicht gestattet.

Unzulässig sind danach immer Angebote, bei denen der ausgelobte Punktwert pro Kauf die 2%-Grenze überschreitet oder bei denen es zu Rückvergütungen des Buchhändlers an den Kunden direkt oder an Dritte (etwa Spenden an gemeinnützige Organisationen) kommt. Unzulässig ist es auch stets, wenn ein Buchhändler **Bonuspunkte** sowohl beim Verkauf von Büchern ausgibt als auch beim nächsten Verkaufsgeschäft mit dem betreffenden Kunden wieder einlöst. Denn hier erhält der Kunde de facto einen Nachlass auf den Preis des zweiten Buches.

Rechtlich problematisch wird es, wenn weitere Unternehmen in das System einbezogen sind: So haben einige Online-Buchhändler in der Vergangenheit **Werbekooperationen** mit Unternehmen gebildet, die auf ihren Verkaufsverpackungen **Gutscheine** im Nennwert bis zu 5 Euro ausgaben, die bei der Internet-Buchhandlung eingelöst werden konnten. Die eingelösten Gutscheine wurden nach Mitteilung der Buchhandlungen vom Unternehmen erstattet, so dass beim Buchhändler der gebundene Ladenpreis einging. Eine Spielart dieses Systems ist die „**Amazon-Card**“: Hierbei handelt es sich nach Mitteilung von Amazon um eine Kreditkarte der Berliner Landesbank, die dem Kunden für jeden Neuabschluss eines Kreditvertrages eine Gutschrift auf Amazon-Bestellungen im Nennwert von 20,00 Euro bezahlt. Hinzu kommen Gutschriften von 2% pro Kauf über Amazon, für die der Kunde bei Erreichen einer bestimmten Punktzahl einen Kaufgutschein erhält, der wiederum bei Amazon eingelöst werden kann und dessen Nennwert letztlich von der **Landesbank Berlin** erstattet wird. Bei Amazon geht somit im wirtschaftlichen Ergebnis der gebundene Ladenpreis ein, wenn auch durch zwei Zahlungen, die des Kunden und die der Landesbank. Andererseits erhält im **wirtschaftlichen Ergebnis**

„die Käuferseite“ einen Nachlass auf den gebundenen Ladenpreis, was diese Fälle von den „Buchgutscheinen“ unterscheidet, bei denen die Zahlungen von zwei Käufern erbracht wurden. Die Zulässigkeit solcher Systeme ist umstritten: Ein Urteil des **OLG Frankfurt a.M.** aus dem Jahre 2004 (NJW 2004, 3434 ff.) stellt darauf ab, dass beim Buchhändler der gebundene Ladenpreis eingeht, wobei es zweitrangig sei, wer die Zahlungen erbringe. Allerdings lag seinerzeit der zu entscheidende Fall anders. Ob diese Anrechnungsfälle weiterhin toleriert werden oder zum Gegenstand eines **Musterprozesses** gemacht werden, wird derzeit mit der Rechtsabteilung des Börsenvereins abgestimmt.

In einem anderen Gutschein-Fall hat der Börsenverein (Landesverband Baden-Württemberg) einen Prozess gegen eine Internet-Buchhandlung angestrengt. Diese hatte argumentiert, sie erhalte den Nennwert der ausgegebenen Gutscheine vom werbenden Drittunternehmen ersetzt, was vom Börsenverein bezweifelt wird. Hier soll der Prozess Klarheit schaffen, auch was die Frage interner Rückvergütungen und Verrechnungen betrifft, die vom Börsenverein vermutet, vom Buchhändler aber bestritten werden, wird Beweis erhoben. Vom Ausgang dieses Verfahrens dürften die Spielregeln künftiger Gutscheinvergaben mitgeprägt werden. Allerdings ist nach unserer Kenntnis die Grundsatzfrage nicht Gegenstand des Prozesses, ob ein in großem Stil erfolgendes „Sponsoring“ von Gutscheinen durch Drittunternehmen preisbindungsrechtlich zulässig ist.

6. Koppelungsgeschäfte

Bei Koppelungsgeschäften von preisgebundenen Büchern mit **nicht preisgebundenen Erzeugnissen** kann die Preisbindung dadurch verletzt werden, dass für den nicht preisgebundenen Teil des gesamten Geschäftes ein Preis berechnet wird, der unter den Kosten liegt, zu denen der Buchhändler, der solche Angebote unterbreitet, sich diese Waren beschafft (BGH „Schulbuch-Koppelungsgeschäfte“ WuW/E, 2615 ff.). Wir hatten Fälle zu prüfen, in denen Buchhändler sich bei Bibliotheken um den Etat für Buchbeschaffungen bei bestimmten Verlagen mit dem Angebot bewarben und für die preisgebundenen Büchern den zulässigen Bibliotheksnachlass von 5 % anboten, für fremdsprachige, somit nicht preisgebundene Titel einen Preisnachlass von 30 %. Hier stellen sich schwierige kalkulatorische Fragen, bei denen wir auf die Sachkunde von Experten angewiesen sind, die zudem etwaige regional unterschiedliche Kostenstrukturen zu berücksichtigen haben. Es ist ein schwierig zu bearbeitendes Feld. Wir können aber die Augen vor Versuchen, auf diese Weise die Preisbindung zu umgehen, nicht verschließen.

7. E-Books

Bislang ist rechtlich nicht abschließend geklärt, ob bzw. welche digitalen Versionen von Büchern der gesetzlichen Preisbindung unterliegen. Das von Amazon angekündigte E-Book-System „Kindle“ hat die Diskussion wieder aufleben lassen. Wir haben stets die Auffassung vertreten, dass Online-Buchangebote dann preisgebunden sind, wenn sie den vollständigen Buchtext wiedergeben, von einem Verlag hergestellt, online über den Buchhandel oder direkt vom Verlag vertrieben werden und wenn der Buchcharakter durchscheint. Es handelt sich dann um ein – wenn auch elektronisches – „Buch“, das im Verhältnis zu einer ggf. parallel erscheinenden Printausgabe auch zu einem anderen, regelmäßig wohl niedrigeren Preis angeboten werden kann.

Für unsere Rechtsauffassung sehen wir gute Gründe: In seiner **„NJW auf CD ROM“-Entscheidung** von 1997, also noch zur Zeit der Geltung des Sammelreverses, hatte der **Bundesgerichtshof** herausgestellt, dass der Begriff preisgebundener „Verlagserzeugnisse“ nicht auf Produkte aus bedrucktem Papier beschränkt werden könne. Der Begriff sei vielmehr für neue technische Entwicklungen offen und erfasse grundsätzlich auch neuartige Produkte, wenn und soweit durch sie **herkömmliche Verlagserzeugnisse substituiert** würden. Entscheidend sei die inhaltliche Übereinstimmung. Diese seinerzeit gegen des Bundeskartellamt erkämpfte Entscheidung wurde als sachgerechte Fortschreibung der Preisbindung für Verlagserzeugnisse auf dem Terrain der elektronischen Kommunikationstechnologie begrüßt. In der Begründung zum Buchpreisbindungsgesetz heißt es dann auch, dass bei der Bestimmung des Begriffes „Verlagserzeugnisse“ die Rechtsprechung des BGH zur Festlegung von Kriterien, welche Produkte Verlagserzeugnisse reproduzieren oder substituieren und damit unter die Preisbindung fallen, kodifiziert worden sei, also gerade auch die Öffnung für neuartige, herkömmliche Verlagserzeugnisse substituierende Produkte.

Die gleiche Regelung findet sich auch in § 30 GWB zur **Preisbindung von Zeitungen und Zeitschriften**. Zu diesen zählen nach der Gesetzesdefinition auch Produkte, die Zeitungen oder Zeitschriften reproduzieren oder substituieren und bei Würdigung der Gesamtumstände als überwiegend verlagstypisch anzusehen sind. In der Kommentierung zu § 30 GWB wird die Preisbindung von Online-Ausgaben von Zeitungen und Zeitschriften jedenfalls dann bejaht, wenn diese zugleich auch in Printform erscheinen.

In den verschiedenen Sparten des Buchhandels gibt es allerdings unterschiedliche Betrachtungsweisen. Während die Sortimentler überwiegend eine **Preisbindung für E-Books** für sinnvoll halten und wohl auch die Mehrzahl der **Verleger belletristischer Literatur** dies so sehen, könnten die wissenschaftlichen Verleger an der Preisbindung solcher Produkte ein geringeres Interesse haben und Schwierigkeiten sehen, derzeitige und zukünftige Vertriebsmöglichkeiten von E-Books in das System des Preisbindungsgesetzes zu integrieren. So erklärt sich auch, dass sich der Börsenverein zur Preisbindungsfähigkeit von E-Books bislang eher zurückhaltend äußert und Schwierigkeiten bei der Durchsetzung der Preisbindung digitaler und damit „flüchtiger“ Produkte gerade auch im grenzüberschreitenden Verkehr befürchtet.

Wir würden es auch hier begrüßen, wenn es gelänge, im Branchenkonsens zu einer Gesetzesinterpretation zu kommen, die klärt, welche elektronischen Produkte der Preisbindung unterfallen und welche nicht. Wir würden es für einen Fehler halten, wenn die vom Gesetzgeber eröffneten Möglichkeiten nicht genutzt würden, auch elektronische Produkte mit Substitutionswirkung in die Preisbindung einzubeziehen und auf diese Weise auch dem Sortiment eine Chance zu geben, mit Hilfe der Preisbindung ebenso wie bei herkömmlichen Verlagserzeugnissen im Wettbewerb mit E-Books zu bestehen. Eine rechtliche Klärung ist auch deshalb erforderlich, weil ja das Buchpreisbindungsgesetz entgegen den Regelungen des Sammelreverses die Entscheidung, ob E-Books der Preisbindung unterfallen, nicht den Verlagen überlässt, sondern selbst trifft: Sind E-Books „Bücher“ im Sinne von § 2 Absatz 1 Nr. 3, dann gilt zwingend die gesetzliche Regelung: Verlage müssen Preise festsetzen, die beim Verkauf an Letztabnehmer bei jedem geschäftsmäßigen Verkauf auch eingehalten werden müssen.

8. Sonderausgaben

a. Abstand der Sonderausgabe zur Originalausgabe

„Bei der Gewichtung dieser Kriterien“ (gemeint sind zeitlicher Abstand der **Sonderausgabe** zur Originalausgabe, Unterschied in der Ausstattung und das Bestehen einer Mitgliedschaftsbindung des Käufers) „und des durch sie gegebenenfalls gerechtfertigten Preisabstandes ist die Intention des Buchpreisbindungsgesetzes, den Erhalt eines breiten Buchangebotes sicherzustellen und die Existenz einer großen Zahl von Verkaufsstellen zu fördern, zu berücksichtigen, der eine generöse Zulassung von Sonderausgaben zuwider liefe“. So das **OLG Düsseldorf** in einem am 26. Juni 2007 verkündeten Urteil, in dem es strenge

Anforderungen an die sachliche Rechtfertigung bei der Festsetzung unterschiedlicher Ladenpreise für einen bestimmten Titel gem. § 5 Abs. 5 BuchPrG stellte. Obwohl wir selbst in dem konkreten Fall den Preisunterschied für noch gerechtfertigt gehalten hatten, begrüßen wir im Grundsatz diese strenge Entscheidung, da es neben dem **Missbrauch** beim Vertrieb angeblicher Mängelexemplare unter Ladenpreis kaum einen Bereich gibt, in dem die Umgehung der Preisbindung durch Marktteilnehmer offenkundiger ist als beim **Parallelvertrieb** von Buchausgaben zu erheblich unterschiedlichen Preisen, die sich hinsichtlich der Ausstattung nicht oder kaum unterscheiden. Schon das OLG München hatte mit Urteil vom 3. August 2006 einem Verlag verboten, **innerhalb von sechs Monaten nach dem Erscheinen der Originalausgaben** weitere Ausgaben, die sich nur durch das Fehlen oder Vorhandensein eines Schutzumschlages oder in einer geringfügigen graphischen Bearbeitung des Einbandmotives unterscheiden, bei einem Preisunterschied von mehr als 20 % außerhalb von Buchclubs mit einer Mindestabnahmeverpflichtung für Mitglieder zu vertreiben.

In einem aktuellen Fall mussten wir eine **Kaufhaus-Kette** abmahnen, die eine fast völlig identische Lizenzausgabe, noch nicht einmal als solche im Impressum gekennzeichnet, eines im August 2006 erschienenen Verlagstitels vertrieb. Wir hatten große Mühe, den Kaufhaus-Juristen klar zu machen, dass allein der Zeitabstand angesichts der **Ausstattungsidentität** nicht rechtfertigen könne, dass die Sonderausgabe nicht einmal mehr die Hälfte der noch immer lieferbaren Originalausgabe koste. In einem weiteren Fall, die gleiche Kette und den gleichen Verlag betreffend, beanstandeten wir die Preisdifferenz zwischen EUR 9,95 (Originalausgabe) und EUR 3,95 (Lizenzausgabe) bei Taschenbüchern nur mit unterschiedlicher Einbandgrafik, aber gleicher Ausstattungsqualität. In beiden Fällen kam erschwerend hinzu, dass die billigeren Ausgaben exklusiv nur über die betreffenden Kaufhaus-Filialen vertrieben wurden.

b. Die Lizenzpolitik der Verlage

Verlage müssen bei der **Vergabe von Lizenzen** auch an große Vertriebspartner angesichts der Auswirkungen auf den Buchhandel erheblich mehr Sensibilität zeigen als dies vielfach der Fall ist. Unterlassungs- und Schadensersatzansprüche bestehen gegenüber Verlagen nicht nur dann, wenn sie selbst die unterschiedlichen Preise festgesetzt haben, sondern auch, wenn sie als Partner eines Lizenzvertrages an der unzulässigen Preisfestsetzung durch den Lizenznehmer beteiligt sind. Das OLG Düsseldorf hat in der vorstehend zitierten Entscheidung vom 26. Juni 2007 klar gestellt, dass bei einer Zuwiderhandlung gegen das Verbot der Festsetzung eines sachlich

nicht gerechtfertigten zweiten Preises der Originalverleger und der Lizenzverlag auf Unterlassung in Anspruch genommen werden könnten, weil beide an einer zivilrechtlich untersagten Handlung mitwirkten und der eine den Verstoß des anderen durch sein eigenes Verhalten fördere oder gar erst ermögliche. Es besteht also auch für die lizenzgebenden Verlage ein nicht unerhebliches rechtliches Risiko.

c. Zur Preisbindung von Club-Ausgaben

Bertelsmann bzw. „**Der Club**“ freut sich hingegen über ein eher mildes **Urteil des OLG Düsseldorf** in einem Rechtsstreit gegen den Verein zur Wahrung des lauten Wettbewerbs vom 11. März 2008. Hier ging es um die Frage, ob Clubausgaben den Vorschriften des Buchpreisbindungsgesetzes unterliegen. Das Gericht war der Auffassung, dass zwar nach dem **Wortlaut des Gesetzes** auch Buchclubs für ihre Lizenzausgaben Verleger sind, die an sich der Verpflichtung unterliegen, Preise festzusetzen und auch im Direktvertrieb einzuhalten. Dennoch verneinte das Gericht aufgrund historischer und teleologischer Erwägungen bei direkt vertriebenen Buchclubausgaben die Annahme einer Preisbindung, weil zur Zeit des Sammelreverses die Buchclubs nicht zur Preisbindung verpflichtet waren und eine Absicht des Gesetzgebers, die Rechtslage insoweit zu verschärfen, den Gesetzesmaterialien nicht entnommen werden könne. Dem gegenüber hatte das OLG Frankfurt am Main mit Beschluss vom 14. Juni 2006 festgestellt, auch Clubausgaben seien preisgebunden. In der gleichen Entscheidung bestätigt das Düsseldorfer Gericht jedoch die Verpflichtung der Clubs, sich zur Rechtfertigung von Preisunterschieden gegenüber der Originalausgabe an die **Potsdamer Kriterien** und das dort festgehaltene Zusammenwirken der Faktoren Unterschiedlichkeit der Ausstattung, zeitlicher Abstand zwischen dem Erscheinen der Originalausgabe und der Clubausgabe, Größe des Preisunterschiedes und Tragweite der Abnahmeverpflichtung zu halten. Im vorliegenden Fall hatte der Club nach Feststellung des Gerichts einen Preis gebildet, der diesen Kriterien entsprach. Die Clubwerbung „Sie sparen beim Kauf von 5 Taschenbüchern EUR 7,00, beim Kauf von 4 Taschenbüchern EUR 5,00, beim Kauf von 3 Taschenbüchern EUR 3,00“ war hiernach zulässig.

d. Sonderproblem: Ausstellungskataloge

Ist es sachlich gerechtfertigt, dass **Ausstellungskataloge**, die mit der Buchhandelsausgabe identisch sind, in Museen billiger verkauft werden? Dogmatisch zu begründen ist dies wohl

kaum. Dennoch werden in den Gesetzesmaterialien bei der Aufzählung zulässiger anderspreisiger Ausgaben neben Club- und Reader-Ausgaben u. a. auch Ausstellungskataloge erwähnt (BT-Drucksache 14/9422, S.12). Der Hintergrund: Ohne dieses Zugeständnis drohte kurz vor Verabschiedung des Preisbindungsgesetzes eine Intervention eines Verbandes öffentlicher Museen mit der Gefahr einer Verzögerung der Abstimmung im Bundestag. Hinnehmbar ist die Möglichkeit des billigeren Erwerbs eines Kataloges jedoch nur in Verbindung mit dem Museumsbesuch, also als Teil der mit dem Kauf einer Eintrittskarte verbundenen Leistung des Museums. Keinesfalls aber könnte eine Wettbewerbsbenachteiligung des Buchhandels hingenommen werden, die dadurch entstünde, dass Museen oder Versandhändler über das Internet solche Kataloge zu niedrigeren Preisen an jedermann vertreiben. Hieraus ist eine Auseinandersetzung mit der Stiftung Preußischer Kulturbesitz in Berlin entstanden mit dem Ergebnis einer Verpflichtungserklärung der Staatlichen Museen, zunächst befristet bis zum 1. Oktober, keine preisgebundenen Bücher, die nicht in Verbindung mit einem Museumsbesuch erworben werden, zu anderen als den von den Verlagen festgesetzten Ladenpreisen anzubieten und zu veräußern. Die Stiftung will innerhalb dieser Frist die Rechtslage umfassend prüfen lassen. Wir rechnen mit einer endgültigen Einigung.

e. Werbung mit Preisvergleichen

Auch in der Werbung mit **Preisvergleichen** liegt vieles im Argen. So bewarb z. B. eine Vertriebsfirma, die sich als Marktführer im Segment hochwertiger Restauflagen und Sonderausgaben bezeichnet, für ein populäres Sachbuch als „Sonderausgabe in einfacher Ausstattung für EUR 14,95“ mit der Gegenüberstellung des gebundenen Ladenpreises der Originalausgabe von EUR 44,90. Die Werbung war irreführend, weil die angebliche Sonderausgabe die Voraufgabe der vollständig überarbeiteten Neuauflage des Titels war, wie sich bei Nachfrage herausstellte. Nicht wenige Buchhändler mussten sich mit ob dieses Angebotes verständlicherweise irritierten Kunden auseinandersetzen.

9. Schulbuch-Sammelbestellungen

a. Bestellungen über Eltern- und Fördervereine

Die Fälle zunehmender **Einschränkung der Lernmittelfreiheit** häufen sich. Wenn die Anschaffung privat zu finanzierender Schulbücher oder Arbeitshefte ansteht, wenden sich Schulen in Rundschreiben an die Eltern unter Hinweis darauf, dass bei Teilnahme an einer

Sammelbestellung, die die Schulen allein oder in Verbindung **mit Eltern- und Fördervereinen** vornehmen, Preisnachlässe zu erzielen seien. Buchhändler, die bei solchen Sammelbestellungen Nachlässe einräumen, verstoßen klar gegen die Preisbindung. Denn Preisnachlässe gemäß § 7 BuchPrG kommen nur bei **Sammelbestellungen** von Büchern für den Schulunterricht in Betracht, **die zu Eigentum der öffentlichen Hand angeschafft** werden, nicht aber, wie hier, zu Eigentum der Eltern. Auch Mengenpreisvergünstigungen gemäß § 5 Absatz 4 Nr. 2 BuchPrG entfallen, weil es sich nicht um Mengenkäufe eines Endabnehmers für den Eigenbedarf handelt. Zusammengefasste Einzelbestellungen für Mitglieder einer Gruppe in der hier klar und deutlich formulierten Absicht, den Mengennachlass für das einzelne Exemplar zu erhalten, sind gesetzeswidrig. Schule und Vereine, die mit Buchhandlungen bei solchen Sammelstellungen zusammenwirken, können nach den deliktischen Teilnahmeregelungen in gleicher Weise wie der Buchhändler selbst wegen unerlaubter Handlungen gemäß § 830 Absatz 2 BGB analog kostenpflichtig auf Unterlassung in Anspruch genommen werden. Das hat der Bundesgerichtshof entschieden (NJW 2003, 2525, 2526). Wir haben Schulen und Vereine abgemahnt und uns dabei die Bemerkung nicht versagen wollen, dass man von beamteten Lehrern ja wohl in besonderem Maße erwarten könne, dass sie staatliche Regelungen befolgen.

b. Bestellungen über den Arbeitgeber

Nicht nur Eltern- und Fördervereine, sondern neuerdings auch **Wirtschaftsunternehmen** kommen auf den Gedanken, Schulbücher verbilligt zu beschaffen. So mussten wir den Betriebsrat eines großen Herstellers medizinischer Geräte abmahnen, der den Mitarbeitern mit schulpflichtigen Kindern angeboten hatte, die benötigten Schulbücher mit einem Nachlass von 20 % zu besorgen. Wir haben darauf hingewiesen, dass hier ein **geschäftsmäßiger Verkauf an Letztabnehmer** vorliegt, der den gesetzlichen Vorschriften unterliegt und Preisnachlässe für Schulbücher nur dann in Betracht kommen, wenn es sich um Sammelbestellungen von Büchern für den Schulunterricht zu Eigentum der öffentlichen Hand handelt, nicht aber bei privaten Bestellungen von Schülern bzw. Eltern. Der Betriebsrat bezweifelte die Geschäftsmäßigkeit eines solchen Bücherverkaufs, gab aber zur Vermeidung eines Rechtsstreits dennoch die verlangte Unterlassungserklärung ab.

c. Ausschreibungen

Zum leidigen Thema der Beschaffung von Schulbüchern über Ausschreibungen ist auf eine wichtige Entscheidung des OLG München vom 19. Dezember 2007 (Verg. 12/07) hinzuweisen. Gegenstand des Verfahrens war eine europaweite Ausschreibung der Stadt Nürnberg für die Lieferung von lernmittelfreien Schulbüchern für das Jahr 2008. Das Gericht gab der beschwerdeführenden Buchhandlung teilweise recht. Für **preisbindungsrechtlich unzulässig** hielt das OLG etwa den verlangten **Umtausch von Ergänzungslieferungen**, die nicht zu den in der Schule verwendeten Auflagen passen, ebenso wie eine generelle Rücknahmeverpflichtung. Die Abwälzung des Risikos einer für die Schule nicht brauchbaren Lieferung auf den Bieter, ohne nach der Verursachung zu differenzieren, sei **keine handelsübliche Nebenleistung** nach § 7 Absatz 4 Nr. 4 BuchPrG. Unzulässig war auch die geforderte Verpflichtung der Lieferung preisreduzierter **Mängelexemplare** unter Angabe des Nachlasses. Hier sah das Gericht ein für den Bieter ungewöhnliches Wagnis nach § 8 Nr. 1 Absatz 3 VOL/A, weil für einen Buchhändler zum Zeitpunkt der Angebotsabgabe nicht abzuschätzen sei, ob überhaupt und zu welchen Konditionen er die gewünschten Mängelexemplare beschaffen könne. Gleiches gilt für die Abfrage nach Rabatten für Exemplare mit aufgehobener Preisbindung. Hingegen beanstandete das Gericht – nach unserer und der Auffassung des Börsenvereins wegen Verkennung der Usancen im Schulbuchgeschäft zu Unrecht – die Abfrage nach Lieferung und Rabatten für **Lehrerprüfstücke** und kostenloser Bereitstellung von **Ansichtsexemplaren** nicht. Die Aussichten, hiergegen erfolgreich vorzugehen, erscheinen in einem preisbindungsrechtlichen Verfahren günstiger als in einem vergaberechtlichen.

III. Das Bundeskartellamt und die Konzentration im Buchhandel

Zur Zeit der Geltung des Sammelreverses hatte die Behörde die **Missbrauchsaufsicht** über die Preisbindung und war häufig mit Preisbindungsfragen von grundsätzlicher Bedeutung befasst. So legte die Behörde seinerzeit die Rabattobergrenze von 50 % fest und akzeptierte die „Potsdamer Kriterien“ für Buchclubausgaben. Das Sammelrevers-System selbst ist in den 60er Jahren in enger Abstimmung mit dem Bundeskartellamt entwickelt worden. Mit Inkrafttreten des Buchpreisbindungsgesetzes entfiel die Missbrauchsaufsicht für Bücher. Sie beschränkt sich jetzt gemäß § 30 Abs. 3 GWB auf die **Preisbindung von Zeitungen und Zeitschriften**. Das Bundeskartellamt könnte nur eingreifen, wenn gegen das Diskriminierungsverbot des § 20 Absatz 1 und 2 GWB verstoßen würde. Sehr intensiv beschäftigte sich die Wettbewerbs-

behörde allerdings mit dem Buchmarkt in Verbindung mit der **Konzentration im Handel**, speziell bei der Fusion von Hugendubel mit Weltbild und der Übernahme von Karstadt-Buchabteilungen durch die DBH-Holdinggesellschaft. Das Amt untersucht in solchen Fällen lokale und regionale Buchmärkte und prüft, ob durch solche Fusionen Marktanteile von 33,3 % und darüber entstehen, die als zu verhindernde Marktbeherrschung auf den relevanten Märkten gelten. Es beobachtet die Konzentration im Buchhandel sehr aufmerksam, zumal auch im **Buchgroßhandel** zwei Firmen mit jeweils ca. 45% Marktanteil eine überragende Marktposition haben. Nicht festlegen will sich das Bundeskartellamt zur Frage, ob die Preisbindung die Konzentration fördere (weil die großen Ketten die ihnen hohen gewährten Rabatte nicht an Endkunden weitergeben dürfen und somit eine gut gefüllte „Kriegskasse“ hätten, um andere Buchhandlungen zu übernehmen) oder konzentrative Bewegungen retardiere (weil sich erst durch die Preisbindung kleinere Unternehmen am Markt behaupten könnten). Beide Sichtweisen seien „durchaus plausibel“, so der Präsident des Bundeskartellamts **Bernhard Heitzer** im Börsenblatt 11/2008. Untersuchungen des Börsenvereins haben jedoch mit großer Eindeutigkeit ergeben, „dass die wichtigsten Ursachen der Konzentration ihre konzentrationsfördernde Wirkung nur weniger stark oder nur langsamer entfalten, wenn sie im Regime mit der Preisbindung auftreten – die Preisbindung besitzt also in dieser Hinsicht einen **eindeutig dämpfenden Einfluss**“ (Henning Stumpp, Börsenblatt 18/2008).

In seiner „Weiland“-Entscheidung vom 16. Januar 2007 stellte das Amt bei DBH (bzw. Weltbild, Hugendubel und Thalia) erheblich günstigere Bezugsbedingungen als bei kleineren Wettbewerbern fest („nach Brancheninformationen“ ca. 50 bis 55 % gegenüber 40 bis 47 %). Vor der gesetzlichen Regelung der Preisbindung hätte das Amt diese Konditionsgestaltung wegen des **Verteuerungseffekts** vermutlich als missbräuchlich angegriffen.

Heute verweist es nur darauf, dass z. B. im Lebensmittel-Einzelhandel mit weitaus härteren Bandagen gekämpft werde. Dass die großen Unternehmen bessere Konditionen bekämen als die kleinen, gebe es in jeder Branche und auf allen Märkten (Heitzer aaO.). Dabei übersieht Heitzer jedoch nach unserer Auffassung, dass im Buchhandel aus kulturpolitischen Gründen **andere Regeln** als auf sonstigen Märkten gelten und das Buchpreisbindungsgesetz der Rabattspreizung Grenzen setzt. Denn nach § 6 Absatz 1 müssen Verlage bei ihren Konditionen den von **kleineren Buchhandlungen** erbrachten Beitrag zur flächendeckenden Versorgung mit Büchern sowie ihren buchhändlerischen Service **angemessen berücksichtigen**. Die Rabatte dürfen nicht allein an dem mit einem Händler erzielten Umsatz ausgerichtet werden.

Wir halten es nach wie vor für sehr bedauerlich, dass alle Anläufe im **Börsenverein** bisher gescheitert sind, im Branchenkonsens dem Buchhandel eine Hilfe bei der Auslegung des Gesetzes zu geben. Das Gesetz schreibt ja den Verlagen einen Weg zwischen betriebswirtschaftlichen Überlegungen und der Verpflichtung vor, bei der Gestaltung von Konditionen auch die Intention des Gesetzgebers zu berücksichtigen, im Interesse des Buchvielfalt und der Leser die Existenz einer großen Zahl von Verkaufsstellen, und zwar gerade auch kleinere Buchhandlungen, zu fördern. Wir haben das im Interview in der März-Ausgabe von BuchMarkt ausführlich dargelegt. Die Preisbindung ist ein Privileg, das aber auch Verpflichtungen mit sich bringt, deren Nichtbeachtung das Privileg gefährdet.

IV. Die Preisbindung in der Schweiz

Genau ein Jahr nach der Aufhebung der Preisbindung in der Schweiz, am 02. Mai 2008, veranstaltete der Schweizerische Buchhändler- und Verlegerverband SBVV zusammen mit den Westschweizer und Tessiner Partnerorganisationen ein **internationales Symposium** mit dem Titel „Vielfalt statt Einfalt“. Der Schweizer Buchhandel in seiner Gesamtheit hat es sich zum Ziel gesetzt, den Schweizer Politikern deutlich zu machen, dass er ein **Preisbindungsgesetz** für lebensnotwendig hält und auch die Kunden des Buchhandels, wie Erfahrungen aus Ländern ohne Preisbindung zeigen, von einem solchen Gesetz nur profitieren können. Beeindruckend war die Geschlossenheit, mit der Buchhändler, Verleger und Zwischenbuchhändler aus allen Teilen der Schweiz ein nationales Buchpreisbindungsgesetz einforderten. Besonders nachdrücklich tat dies **Sylviane Friedrich**, Buchverbandspräsidentin in der seit jeher preisbindungsfreien Romandie: Dort sei die Lage gekennzeichnet durch eine dramatisch negative Veränderung des dortigen Buchmarktes aufgrund der überragenden Marktstellung der FNAC-Kette - bei zugleich starker Überteuerung im Verhältnis zu den Preisen für die gleichen Bücher in Frankreich zum Nachteil der Schweizer Buchkäufer.

Vom Publikum geradezu stürmisch gefeiert wurde der frühere französische Kulturminister **Jack Lang** mit seinem Plädoyer für die Buchpreisbindung, der stolz darauf ist, als erstes Gesetz unter der Ministerpräsidentenschaft von Mitterrand im Jahr 1981 das Gesetz über die Buchpreisbindung in Frankreich, die „Loi Lang“ auf den Weg gebracht zu haben, inspiriert durch Deutschland: „Die Buchpreisbindung in Deutschland gehört zur deutschen Geschichte – Frankreich hat daraus gelernt“. Aktueller Anlass für das Symposium: Noch im August will die parlamentarische Kommission für Wirtschaft und Abgaben (WAK) darüber entscheiden, ob sie

sich mit dem vorliegenden Entwurf eines **Schweizer Buchpreisbindungsgesetzes** befassen will. Wenn dies der Fall ist und das Parlament den Gesetzesentwurf beschließt, könnte Ende nächsten Jahres die Schweiz als drittes der deutschsprachigen Länder zusammen mit Österreich und Deutschland die Buchpreisbindung auf eine gesetzliche Grundlage gestellt haben. Die Befürworter einer gesetzlichen Regelung können sich darauf stützen, dass entgegen den Prognosen der Preisbindungsgegner die Buchpreise in der Schweiz seit Wegfall der Preisbindung nicht gefallen, sondern in aller Regel gestiegen sind, ausgenommen einige Bestseller, - die vornehmlich von ExLibris und anderen Filialisten, **ausgenommen erfreulicherweise Thalia** -, erheblich unter den von den Verlagen empfohlenen Verkaufspreisen beworben wurden. Zum Schluss des Symposiums verabschiedete die Versammlung eine „**Charta für die Buchvielfalt**: Vielfalt und faire Preise dank der Buchpreisbindung“. Es heißt darin, eine vielfältige und lebendige Buchkultur könne nicht dem Markt allein überlassen werden, die Schweiz brauche eine Politik zugunsten des Buches und des Lesers. Die Buchpreisbindung sei ein bewährtes und ohne einen einzigen Subventionsfranken funktionierendes Instrument der Kulturförderung. Ob der Schweizer Buchhandel mit seinem Anliegen beim Gesetzgeber Gehör finden wird, ist zur Stunde offen.

V. Die Preisbindung in Österreich

Anlass hierfür ist ein Rechtsstreit zwischen dem Fachverband der Buch- und Medienwirtschaft in Österreich und der Libro-Handelsgesellschaft, die nach Österreich importierte deutsche Bücher zu den für Deutschland geltenden Ladenpreisen verkaufte, obwohl nach dem österreichischen Preisbindungsgesetz der Mindestladenpreis wegen der unterschiedlichen Mehrwertsteuersätze in Deutschland und Österreich an sich zwingend 3 % über den deutschen Preisen liegen muss. Landgericht und Oberlandesgericht in Wien verboten den Unterpreisverkauf zunächst. Der **Oberste Gerichtshof** in Wien legte dem Europäischen Gerichtshof in Luxemburg Fragen zur **Vorab-Entscheidung** vor. Dabei geht es um die Regelungen in § 3 des österreichischen Preisbindungsgesetzes, welche die Preisfestsetzung importierter – also auch deutschsprachiger - Bücher betreffen. Hiernach dürfen Importeure den vom Verleger für den Verlagsstaat festgesetzten oder empfohlenen Letztverkaufspreis oder den von einem Verleger mit Sitz außerhalb eines EWR-Vertragsstaates für Österreich empfohlenen Letztverkaufspreis abzüglich Umsatzsteuer im Verlagsstaat und zuzüglich österreichischer Umsatzsteuer nicht unterschreiten. Die Wiener Richter möchten wissen, ob diese Regelung eine Diskriminierung

deutschsprachiger Bücher gegenüber anderen darstellt und ob die Warenverkehrsfreiheit nach europäischem Recht behindert wird.

In diesem Verfahren haben die Parteien im März dieses Jahres ihre Stellungnahmen abgegeben. Der Börsenverein und die Preisbindungstreuhänder haben dabei den Fachverband der Buch- und Medienwirtschaft in Wien und dessen Anwälte bei der Erarbeitung des Schriftsatzes unterstützt. Weiterhin äußerten sich die **Regierungen von Deutschland, Österreich, Frankreich und Spanien**, ebenso die **Efta-Überwachungsbehörde** und die **Europäische Kommission**, letztere zudem **überraschend positiv**. Die europäischen Länder konnten **keine Behinderung** im Sinne von Artikel 28 EG erkennen. Mit besonderem Nachdruck erinnerte die französische Regierung daran, dass der **Rat** und das **Europäische Parlament** in einer ganzen Reihe von Entschlüssen zur Buchpreisbindung darauf hingewiesen haben, dass es jedem Mitgliedsstaat frei stehe, im Rahmen seiner Politik zugunsten des Buches ein nationales Buchpreisbindungssystem anzuwenden. Die Kommission sei ersucht worden, bei der Anwendung der Regeln für den Wettbewerb und den freien Warenverkehr den besonderen **kulturellen Wert** des Buches und seiner Bedeutung für die Förderung der kulturellen Vielfalt sowie der transnationalen Dimension des Buchmarktes Rechnung zu tragen und die Buchpreisbindung unangetastet zu lassen, die besser als jedes andere System die Produktion und Verteilung literarischer Werke verbessere, ohne den Wettbewerb auszuschalten. Kritisch vermerkt die französische Regierung, dass die Kommission der Aufforderung des Europäischen Parlaments bislang nicht gefolgt sei, die Regeln der Buchpreisbindung auf der Grundlage des französischen Rechts durch eine Richtlinie zu harmonisieren.

Efta-Behörde und EU-Kommission hingegen äußerten **Bedenken** gegen die grundsätzliche Bindung des Importeurs deutschsprachiger Bücher nach Österreich an den für den Verlagsstaat (Deutschland) festgesetzten oder empfohlenen Letztverkaufspreis. Die Kommission sieht keine Rechtfertigung dafür, dass nach § 3 Absatz 2 des österreichischen Preisbindungsgesetzes einerseits die **österreichischen Verlage** völlig frei in der Preisfestsetzung für Österreich sind, dass ferner Verleger aus **Drittstaaten**, also nicht der EU oder dem EWR-Abkommen angeschlossene Staaten, somit auch Schweizer Verlage, Preise ihrer Bücher für den österreichischen Markt empfehlen können, die vom Importeur nicht unterschritten werden

dürfen, diese Möglichkeiten aber nicht auch deutsche Verleger für den österreichischen Markt haben. So heißt es in der Stellungnahme:

„Man vermag nicht zu erkennen, warum für ein in einem anderen Mitgliedsstaat oder in einem Vertragsstaat des EWR –Abkommen verlegtes Buch kein eigens für Österreich gültiger Letztverkaufspreis festgesetzt werden sollte.“

Die Kommission sieht gemeinschaftsrechtliche Bedenken also nur in dem Ergebnis,

„dass eine Preisfestsetzung für deutschsprachige Bücher aus einem anderen Mitgliedsstaat, die den Gegebenheiten auf dem österreichischen Markt Rechnung trägt, nicht möglich ist.“

Und weiter:

„Aufgrund des Verbotes der Unterschreitung des Preises im Verlagsstaat wird für das eingeführte Buch nämlich die Möglichkeit genommen, einen für den Markt im Einfuhrmitgliedsstaat angemessenen Preis festzusetzen“.

Sollte dies bedeuten, dass die EU-Kommission nichts dagegen hätte, wenn deutsche Verlage eine solche Preisfestsetzungsmöglichkeit für Österreich erhielten, um unter Abkoppelung von den deutschen Ladenpreisen besondere österreichische Marktverhältnisse bei der Preisfestsetzung berücksichtigen zu können, würden die deutschen Verlage dies sicherlich begrüßen. Dass nach dem österreichischen und auch dem deutschen Preisbindungsgesetz in Ländern, in denen EU-Recht gilt, Verleger nicht grenzüberschreitende Preise festsetzen oder empfehlen können, dies also den Importeuren in den jeweiligen Ländern übertragen wird, beruht ja gerade auf EU-rechtlichen Erwägungen.

Erfreulich – und nach früheren Äußerungen in dieser Form nicht zu erwarten –, ist, dass die EU-Kommission klar und deutlich formuliert, dass der Schutz der Stellung von Büchern als Kulturgut und die Förderung der Produktion einer Vielfalt von Titeln als **zwingendes Erfordernis des Allgemeininteresses** herangezogen werden können, um Beschränkungen des freien Warenverkehrs zu rechtfertigen. Die Buchpreisbindung als solche sei aus der Sicht des freien Warenverkehrs nicht bedenklich. Das österreichische Gesetz, so die Kommission, orientiere sich an dem französischen Buchpreisbindungsgesetz, dessen gemeinschaftsrechtskonforme Ausgestaltung mehrfach vom Europäischen Gerichtshof bestätigt worden sei. Hinderlich sei allein die jetzige Regelung der grundsätzlichen Bindung an den für den Verlagsstaat festgesetzten oder empfohlenen Letztverkaufspreis. Nur hiergegen seien Einwände zu erheben. So gesehen ist die Stellungnahme der EU-Kommission in dem österreichischen Verfahren eine stabile Stütze für nationale Buchpreisbindungen in Europa. Gefahren für die Preisbindung in Österreich sind somit aus der im nächsten Jahr zu erwartenden Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs nicht zu erwarten.

VI. Die Preisbindung in Frankreich

Ein Versuch, das französische Preisbindungsgesetz von 1981 zu lockern, ist fehlgeschlagen. Nach der jetzigen Regelung endet die Preisbindung frühestens zwei Jahre nach Erscheinen. Zwei Abgeordnete der Regierungsparteien wollten wegen der zunehmenden **Kurzlebigkeit** von Büchern diese Frist auf ein Jahr verkürzt sehen. Die Verbände der Autoren, Buchhändler und Verleger wandten sich entschieden gegen solche Überlegungen. Auch die Kulturministerin sprach sich dagegen aus. Daraufhin verwarf das **Parlament** diese Initiative.

VII. Honorar

Unser Honorar für 2008: Inhalt und Umfang unseres Mandats für Sie ergeben sich aus der anliegenden Tätigkeitsbeschreibung. Die Honorarsätze bleiben unverändert. Bitte stufen Sie sich gemäß beiliegender Rechnung in die Sie betreffende Honorargruppe selbst ein. Das Honorar ist fällig am **17. September 2008**. BAG-Einzug ist ebenfalls für den 17. September 2008 vorgesehen. Falls Sie nicht am BAG-Verkehr teilnehmen, bitten wir um Zahlung des Honorars auf unser auf der ersten Seite rechts oben angegebenes Postbankkonto.

Wiesbaden, den 25. August 2008



(Dieter Wallenfels)



(Prof. Dr. Christian Russ)

Anlagen:

- Tätigkeitsbeschreibung