

Hinweis zum Buchpreisbindungsgesetz für branchenfremde Wiederverkäufer

Musterschreiben

.....
.....

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir bedanken uns für Ihren Auftrag / Ihr Interesse an unserem Buchangebot/ Ihr Interesse an unserer Verlagsproduktion.

Bei dieser Gelegenheit möchten wir Sie auf eine Besonderheit im Buchhandel aufmerksam machen, die Ihnen vielleicht noch nicht bekannt ist. Anders als sonstige Waren sind Bücher preisgebunden; seit dem 1. Oktober dieses Jahres / 2002 gilt dies sogar zwingend. Wir haben deshalb für alle Bücher, die in unserem Verlag erschienen sind, verbindliche Endverkaufspreise/Ladenpreise festgesetzt. Die Ladenpreise der von Ihnen bestellten / an Sie gelieferten Titel entnehmen Sie bitte beiliegender Rechnung / Preismitteilung.

Nach dem Preisbindungsgesetz sind sämtliche Händlerkunden verpflichtet, die von den Verlagen festgesetzten Ladenpreise beim Weiterverkauf an Endkunden ohne Auf- und Abschläge zu berechnen. Bitte denken Sie deshalb daran, Ihren Endkunden exakt die von uns angegebenen Bruttoladenpreise in Rechnung zu stellen. Selbstverständlich tragen wir im Interesse unserer Geschäftspartner dafür Sorge, dass die Preisbindung durchgängig eingehalten wird. Nach dem Buchpreisbindungsgesetz können Verstöße gegen die Preisbindung abgemahnt und durch Unterlassungs- und Schadensersatzansprüche sanktioniert werden.

Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. / Bei Interesse übersenden wir Ihnen gerne weiteres Informationsmaterial zu diesem Thema. / Informationsmaterial und Gesetzestext sind im Internet unter der Adresse www.boersenverein.de abrufbar.

Mit freundlichen Grüßen

.....

Kurzkommentar: Dieses Musterschreiben können Verlage und Buchhandlungen verwenden, wenn sie branchenfremde Wiederverkäufer mit preisgebundenen Produkten beliefern wollen. Nach dem 1. Oktober 2002 sind Ihre Wiederverkäuferkunden zwar qua Gesetz zur Einhaltung der von Ihnen festgesetzten Preise verpflichtet, d. h. die bislang erforderliche Bindung durch Einzelreverse entfällt. Trotzdem oder gerade deswegen sollten Sie Ihre Kunden über deren Verpflichtung zur Einhaltung der Preisbindung informieren. Es steht Ihnen frei, den Text des Anschreibens abzuändern und Ihren Bedürfnissen anzupassen. Im Einzelfall können sich folgende Ergänzungen empfehlen: Wenn Sie Ihre Kunden auch mit nicht oder nicht mehr preisgebundenen Verlagserzeugnissen beliefern, müssen Sie in Satz 3 eine entsprechende Differenzierung aufnehmen. Wenn Sie Mengenpreise oder sonstige Sonderpreise festgesetzt haben, müssen Sie Ihren Wiederverkäuferkunden hierüber ebenfalls informieren. Das folgende Musterschreiben sollten Sie außerdem nur verwenden, wenn Ihr Wiederverkäuferkunde an Endkunden weiterverkauft.