

Die Buchpreisbindung – Eine Information für Industriekunden, öffentliche Institutionen und andere Großabnehmer

Seit 2002 ist in Deutschland das Gesetz zur Preisbindung von Büchern in Kraft. Jeder Verlag ist verpflichtet, für seine Bücher einen Ladenpreis festzusetzen. Ebenso ist jeder Händler, der Bücher an Endabnehmer verkauft, verpflichtet, beim Verkauf von Büchern den vom Verlag festgesetzten Preis einzuhalten. Nur in den im Gesetz vorgesehenen Fällen dürfen Endabnehmern Rabatte gewährt werden. Die entscheidenden Ausnahmen sind in § 7 Buchpreisbindungsgesetz geregelt.

Ausnahmeregelungen für Großabnehmer?

Für Institutionen und Unternehmen, die Bücher in großen Mengen abnehmen, gibt es keine speziellen Rabatte. Es gelten die gleichen Bedingungen wie für private Kunden. Buchhändler müssen daher auch bei Geschäften mit Großkunden den gebundenen Ladenpreis einhalten. Das Buchpreisbindungsgesetz kommt Großabnehmern allerdings in zwei Regelungen entgegen: So können Verlage Mengenpreise festsetzen, die dann Anwendung finden, wenn ein Endkunde, z.B. ein Unternehmen, mehrere Exemplare desselben Titels kauft. Hat ein Verlag Mengenpreise festgelegt, so sind auch dies gebundene Preise, die jeder Händler gewähren muß. Außerdem darf jeder Buchhändler seinen Kunden beim Kauf preisgebundener Verlagsprodukte eine Zugabe im Wert von bis zu 2 % des Verkaufswertes hinzugeben. Hierbei muß es sich um eine Sachleistung handeln, die der Händler selbst auswählt oder dem Kunden als Warenkorb zur Auswahl vorgibt.

Theorie und Praxis

Im Direktkundengeschäft mit Großabnehmern werden diese Vorgaben immer wieder unterlaufen. Einkäufer in Unternehmen sind es gewohnt, Rabatte, Skonti und Boni mit ihren Lieferanten auszuhandeln. Einige Buchhändler verschaffen sich einen unrechtmäßigen Wettbewerbsvorteil, indem sie entsprechenden Erwartungen entgegenkommen und auch für preisgebundene Produkte Rabatte gewähren. Buchhändlern, die auf die Vorgaben des Gesetzes hinweisen und ihre Angebote gemäß den gesetzlichen Vorgaben erstellen, gehen hingegen Aufträge verloren.

Kavaliersdelikt?

Es handelt sich bei der Gewährung und bei der Inanspruchnahme von unzulässigen Rabatten nicht um ein Kavaliersdelikt, sondern um einen Gesetzesverstoß. Für diesen ist auch der Kunde mit verantwortlich, der den Rabatt begehrt. Denn auch derjenige, der einen Buchhändler oder einen Verleger bewusst zu einem Verstoß gegen das Buchpreisbindungsgesetz bewegt, kann als Störer auf Unterlassung in Anspruch genommen werden.

Der Börsenverein des deutschen Buchhandels verfolgt im Interesse der Buchhändler und Verlage die Fälle, in denen unzulässige Rabatte gewährt werden, ggf. auch mit gerichtlicher Hilfe. Die Buchpreisbindung dient dem gemeinsamen Interesse von Gesellschaft und Buchbranche an breiter literarischer Vielfalt und einem weitverzweigten Netz von Buchhandlungen. Buchhändler, die Industriekunden und anderen Großabnehmern keine über die Regelungen des Buchpreisbindungsgesetzes hinausgehenden Rabatte anbieten bzw. gewähren, tun dies nicht aus mangelndem Geschäftssinn, sondern weil sie sich an zwingende rechtliche Vorgaben halten müssen.

Bitte wenden Sie sich bei Fragen an die Rechtsabteilung des Börsenvereins unter 069/1306-314 oder rechtsabteilung@boev.de.