

von Mag. iur Christoph Engel

## OLG Frankfurt a.M. zum BuchPrG: Gutscheine für Trade-in-Geschäft verstößt gegen die Buchpreisbindung!

**Ein Buchhändler, der Trade-in-Geschäfte mit Bonus-Gutscheinen bewirbt, die später gegen neuwertige Bücher eingelöst werden können, verstößt mit diesem Modell gegen die Buchpreisbindung. Da dem Gegenwert dieser Gutscheine keine entsprechende Leistung des Bonusempfängers gegenübersteht, entsteht durch das Einlösen dieser Gutscheine beim Kauf neuer Bücher ein unzulässiger Barrabatt (vgl aktuell [OLG Frankfurt a.M., Urt. v. 04.09.2012, Az. 11 U 25/12](#)).**

Ein Händler hatte für Trade-in-Geschäfte mit Büchern Bonus-Gutscheine angepriesen: Wenn der Händler vom Kunden mindestens zwei gebrauchte Bücher ankaufte, erhielt dieser zusätzlich zum Ankaufspreis noch einen Bonus von ? 5,- gutgeschrieben. Dieser Bonus konnte dann - neben dem Guthaben aus dem Ankauf - beim Erwerb neuer Bücher eingelöst werden.

### Urteil des OLG Frankfurt a.M.

In dieser Konstellation erkannte das OLG Frankfurt a.M. jedoch einen Verstoß gegen die Buchpreisbindung: Die ? 5,- zahlte der Händler aus eigener Tasche, folglich stand dem Geldwert dieses Bonus keine Leistung des Kunden gegenüber. Daraus folgerte das Gericht, dass der Gutschein einen unzulässigen Preisnachlass darstellt, da im Ergebnis der Kunde nicht den vollständigen (gebundenen) Buchpreis zahlen musste (vgl. [OLG Frankfurt a.M., Urt. v. 04.09.2012, Az. 11 U 25/12](#); mit weiteren Nachweisen):

*"§ 3 BuchPrG will sicherstellen, dass beim Verkauf an den Endabnehmer dem Buchhändler der Endpreis nach § 5 BuchPrG als Barzahlungspreis zufließt [...]. § 3 Satz 1 BuchPrG stellt damit ein Rabattverbot dar [...], das nur in den Fällen des § 7 BuchPrG unterbrochen ist. Damit ist klargestellt, dass stets derjenige gegen § 3 BuchPrG verstößt, der beim Verkauf eines preisgebundenen Buches Geldvorteile gewährt.*

*Für die Frage des Vorliegens eines Preisbindungsverstoßes macht es keinen Unterschied, ob der gebundene Preis dadurch unterschritten wird, dass gegenüber dem Kunden ein niedrigerer als der vom Verlag festgesetzte Preis berechnet oder zu seinen Gunsten der Wert in Abzug gebracht wird, der sich aus einem ihm zuvor vom Verkäufer selbst ausgegebenen Gutschein ergibt. In beiden Fällen bezahlt der Kunde beim Verkauf eines preisgebundenen Buchs für dessen Übereignung nur einen Teil des festgesetzten Ladenpreises und dem Verkäufer fließt nicht der gebundene Ladenpreis in voller Höhe zu. Vielmehr trägt der Verkäufer den Nominalwert des Gutscheins und damit die Differenz zum gebundenen Ladenpreis aus eigenen Mitteln, wodurch der Kunde im wirtschaftlichen Ergebnis einen unzulässigen Rabatt auf den gebundenen Ladenpreis erhält. Bei dieser Fallkonstellation können die Ausgabe des Gutscheins und der spätere Buchkauf nicht isoliert voneinander betrachtet werden [...]."*

## Urteil des OLG Stuttgart

Das OLG Frankfurt geht in seinem Urteil auch auf eine Entscheidung des OLG Stuttgart ein, die sich auf den Bücherkauf mit Gutscheinen, die für den Kauf preisbindungsfreier Ware ausgegeben wurden, bezieht (vgl. **OLG Stuttgart, Urt. v. 11.11.2010, Az. 2 U 31/10**). In diesem Fall hatte eine Drogeriekette ihren Kunden beim Einkauf von preisbindungsfreien Artikeln einen Rabatt gewährt, der jedoch nicht direkt vom Einkaufspreis abgezogen, sondern in Form von Gutscheinen (jeweils in Höhe eines absoluten ?-Betrages) erstattet wurde. Diese konnten für das gesamte Sortiment der Kette - einschließlich Büchern - eingelöst werden. Darin lag nach Ansicht des OLG Stuttgart gerade kein Verstoß gegen das BuchPrG. Eine ausführlichere Besprechung dieses Urteils findet sich **hier**.

Das OLG Frankfurt a.M. führt nun in seiner aktuellen Entscheidung aus, dass dieses Urteil auf den vorliegenden Sachverhalt nicht anwendbar ist:

*"Die Entscheidung des OLG Stuttgart [...], wonach ein Händler, der beim Kauf nicht preisgebundener Waren einen Preisnachlass-Coupon für einen beliebigen späteren Kauf ausgibt, nicht gegen das BuchPrG verstoße, wenn dieser Preisnachlass-Coupon später beim Kauf preisgebundener Bücher angerechnet wird, betrifft einen anderen Sachverhalt. Die Gewährung eines über den Wert der angekauften Bücher hinausgehenden Bonus stellt keine Vergünstigung in Form eines Rabatts auf den von [dem Händler] selbst gezahlten Ankaufspreis dar. Auch wenn beide Sachverhalte wirtschaftlich gleichwertig sein mögen, ist aus Sicht des Senats eine einheitliche Betrachtungsweise der Gutscheinausgabe im Rahmen des Trade-In-Geschäfts, welches keine preisgebundenen Bücher betrifft, und der späteren Anrechnung beim Kauf preisgebundener Bücher geboten. Denn - wie vorstehend dargelegt - kann der Vorteil aus dem Erstgeschäft für den Kunden erst beim Folgeschäft erlangt werden."*

## Kommentar

Das Urteil aus Frankfurt ist durchaus überzeugend. Anders als in dem Stuttgarter Fall liegt hier ein unzulässiger Barrabatt vor, da ja der Bonus aus dem Trade-in-Geschäft erst beim zweiten Geschäft - dem Bücherkauf - seinen Vorteil entfaltet; der Bonus bezieht sich hier also eher auf den Bücherkauf als auf das Trade-in-Geschäft. In dieser Form stellt das Modell des Händlers also einen unzulässigen Rabatt dar. Der Vergleich beider Urteile zeigt deutlich, dass im Umgang mit dem BuchPrG oftmals Nuancen über die Zulässigkeit oder Unzulässigkeit einer Werbemaßnahme entscheiden. Wer gewerblich mit Büchern handelt, tut daher gut daran, sich mit dieser Rechtslage intensiv auseinanderzusetzen.

Autor:

**Mag. iur Christoph Engel**

(freier jur. Mitarbeiter der IT-Recht Kanzlei)