

von Mag. iur Christoph Engel

Buchpreisbindung und Gutscheine: Verschiedene Methoden, gegen das BuchPrG zu verstoßen - oder auch nicht

Im letzten Jahr haben sich wieder die Urteile gehäuft, die gegen Buchhändler ausgesprochen wurden - oftmals war die Ursache eine schlecht geplante oder schlichtweg nicht durchdachte **Gutschein-Aktion** (vgl. aktuell z.B. **OLG Frankfurt a.M., Urt. v. 04.09.2012, Az. 11 U 25/12**). Für das neue Jahr wäre es also ganz nützlich, Gutschein-Aktionen aller Art rechtskonform zu gestalten - hier ein paar aktuelle Urteile, Tipps und Tricks.

Die Wurzel allen Übels? Das BuchPrG

Das **Buchpreisbindungsgesetz** (BuchPrG) ist die Ursache vieler Kopfschmerzen insbesondere bei Internet-Buchhandlungen: Es sorgt dafür, dass jeder Kunde bei jedem Händler für das gleiche Buch den gleichen Preis zahlt. Dadurch soll der Wettbewerb zwischen den Buchhandlungen ausgeschaltet werden, wovon sich der Gesetzgeber eine Förderung des Kulturgutes "Buch" sowie einen flächendeckenden Zugang der Bevölkerung zu Buchhandlungen verspricht.

Das Ganze hat natürlich den Haken, dass Internethändler hierdurch nicht durch Preisvorteile punkten können - der neue Roman, das neue Kochbuch und der neue Straßenatlas sind im Webshop genau so teuer wie beim Buchhändler am Eck, und dort kann man in der Regel ein wenig im gewünschten Werk herumblättern. Viele Internethändler versuchen daher, mit Gutscheinen und Bonusprogrammen zu punkten - so vielfältig die Ideen hier sind, so vielfältig ist mittlerweile auch die Rechtsprechung zum Thema. Eine kleine Auswahl:

OLG Frankfurt a.M.: Gutschein für Trade-in-Geschäft verstößt gegen die Buchpreisbindung, wenn keine gleichwertige Gegenleistung erfolgt

Ein Buchhändler, der Trade-in-Geschäfte mit Bonus-Gutscheinen bewirbt, die später gegen neuwertige Bücher eingelöst werden können, verstößt mit diesem Modell nach Ansicht des Oberlandesgerichts Frankfurt a.M. gegen die Buchpreisbindung (vgl. OLG Frankfurt a.M., **Urt. v. 04.09.2012, Az. 11 U 25/12**). Da im konkreten Fall dem Gegenwert dieser Gutscheine keine entsprechende Leistung des Bonusempfängers gegenüberstand, entstand durch das Einlösen dieser Gutscheine beim Kauf neuer Bücher ein unzulässiger Barrabatt, mit dem die Preisbindung umgangen wurde: Der Händler hatte für Trade-in-Geschäfte 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.

Tipp: Trade-In-Geschäfte an sich sind übrigens unproblematisch. Da die eingelösten Bücher an sich ebenfalls einen Wert darstellen, wird die Buchpreisbindung nicht umgangen, sondern sozusagen in zweierlei Währung erfüllt.

OLG Frankfurt a.M.: Couponmodell mit Beteiligung Dritter ist rechtswidrig, wenn für den Coupon keine Gegenleistung erbracht wird

Vom gleichen Gericht stammt ein weiteres schönes Beispiel: Dort hat es das Verkaufsmodell eines Buchhändlers erwischt, der seinen Kunden bei einem Kaufwert ab ? 20,- einen sofort einlösbaren Gutschein in Höhe von ? 5,- anbot. Der Kunde hatte damit im Endeffekt die Möglichkeit, Bücher unterhalb des gebundenen Buchpreises zu kaufen. Den Differenzbetrag beglich ein Unternehmen, das dabei kräftig die Werbetrommel rühren konnte. Nach Ansicht des Händlers führte dieses Verkaufsmodell zur vollständigen Begleichung des Buchpreises, sodass dem BuchPrG Genüge getan sein sollte.

Das Oberlandesgericht Frankfurt am Main sah darin jedoch eine verbotene Umgehung der Buchpreisbindung (vgl. OLG Frankfurt a. M., Urt. v. 17.07.2012, Az. 11 U 20/12): Nicht auf den vollständigen Erhalt des Buchpreises seitens des Händlers komme es an, sondern auf die Preisgleichheit für den Verbraucher. Gerade dadurch soll ja der Wettbewerb zwischen großen und kleinen Buchhändlern ausgeschaltet werden - genau das funktioniert jedoch nicht, wenn ein großer Anbieter in solches Gutschein-Modell einführt.

LG Hamburg: Fördermodell ist unzulässig, wenn der Buchhändler selbst in Geschäftsbeziehungen mit den Förderern steht

Beim Verkauf von preisgebundenen Büchern ist nach einem Urteil des Landgerichts Hamburg die Förderung durch Dritte unzulässig, wenn der Buchhändler selbst in Geschäftsbeziehungen mit den Förderern steht. Der Händler hatte sich ein Förderungsmodell für wissenschaftliche Fach- und Studienliteratur überlegt und dann auch eine Reihe von Unternehmen gefunden, die in einen Förderungstopf einzahlten. Diese wurden dann auf der Homepage der Buchhandlung als Förderer ausgewiesen. Kaufte ein Kunde ein gefördertes Buch, zahlte er zunächst den vollen Preis. Sodann schöpfte die Buchhandlung einen Beitrag aus dem Förderungstopf ab, der 10% des Endpreises entsprach. Der Förderungsbeitrag wurde dem Käufer gutgeschrieben, in der Rechnung wurde der Förderer namentlich ausgewiesen. Stand gerade keine Förderung zur Verfügung, konnte der Käufer entscheiden ob er das Buch zum vollen Endpreis erwerben oder zurückgeben wollte.

Das Landgericht Hamburg erklärte dieses Modell jedoch für rechtswidrig, da es gegen die Grundprinzipien des BuchPrG verstieß (vgl. LG Hamburg, Ur. v. 08.06.2011, Az. 315 O 182/11). Zudem war nicht klar, wofür genau die Förderer in den Topf einzahlten; neben der Gutschrift beim Kunden betrieb die Buchhandlung noch Imagewerbung, für die anscheinend keine Gegenleistung fällig war.

OLG Stuttgart: Rabatt in Form von Gutscheinen ist zulässig, wenn der Rabatt sich auf preisbindungsfreie Ware bezieht

Die Ausgabe von Rabattgutscheinen, mit denen auch Bücher erworben werden können, verstößt nicht gegen das Buchpreisbindungsgesetz (BuchPrG), wenn der hierdurch gewährte Rabatt sich nicht auf eventuell zu erwerbende Bücher bezieht, sondern auf preisbindungsfreie Ware aus einem Vorkauf. So entschied das Oberlandesgericht Stuttgart im Fall einer Drogeriekette (**vgl. OLG Stuttgart, Ur. v. 11.11.2010, Az. 2 U 31/10**): Diese gewährte ihren Kunden beim Einkauf von preisbindungsfreien Artikeln einen Rabatt, der jedoch nicht direkt vom Einkaufspreis abgezogen, sondern in Form von Gutscheinen (jeweils in Höhe eines absoluten ?-Betrages) erstattet wurde. Diese Bonusgutscheine konnten später für das gesamte Sortiment der Kette - einschließlich Büchern - eingelöst werden.

Bei diesem Modell stellen die ausgegebenen Gutscheine einen nachträglich gewährten Rabatt auf den Erstkauf dar; solange hier keine Bücher erworben wurden, entstand kein Konflikt mit dem BuchPrG. Der wirtschaftliche Vorteil hing hier schließlich vom Umsatz beim Erstkauf ab und kam dem Kunden auch nur einmal zugute (nämlich beim Zweitkauf); das Gericht ging daher nicht von einem unzulässigen Rabatt auf preisgebundene Bücher aus.

Tipp: Solche Modelle sind zulässig, wenn Bücher nur auf einer Seite der Gleichung stehen. Wenn der Bonus auf zuvor erworbene preisbindungsfreie Ware gewährt wird, können die Gutscheine auch beim Bücherkauf eingelöst werden; wenn der Bonus auf Bücher gewährt wird, dürfen die Gutscheine nur auf einen Wert von maximal 2% des Bücherpreises ausgestellt werden und dürfen nur für preisbindungsfreie Ware eingelöst werden.

Quintessenz

Die Erstellung von Bonusprogrammen für Buchhandlungen ist ausgesprochen schwierig; die Flut an Urteilen zum Thema zeigt dies recht eindrucksvoll. Das letztgenannte Urteil zeigt jedoch auch, dass es nicht unmöglich ist - man sollte jedoch wissen, wie's geht. Ambitionierte Buchhändler können noch ein paar Tipps und Tricks in unseren BuchPrG-Beiträgen finden: dem kleinen **DO-and-DON'T-Beitrag** vom 15.04.2011 sowie unserem großen, ständig aktualisierten **Verkaufsratgeber** für Bücher und eBooks (aktueller Stand: 03.01.2013).

Es sollte jedoch jedoch jeder Buchhändler im Klaren darüber sein, dass bei "funktionierenden" Bonusmodellen oftmals auch einfach Glück im Spiel ist; die Rechtsprechung zum BuchPrG ist durchaus konservativ und nicht immer vorhersehbar. Und auch die wirklich gut durchdachten Modelle, die hier dargestellt wurden, sind letztlich an der Ansicht vieler Gerichte gescheitert, dass Bonusmodelle im Zweifel nur Versuche darstellen, die Buchpreisbindung zu umgehen. Genau dieser Anschein darf folglich keinesfalls bei der Konzeption einer Bonusaktion geweckt werden - ansonsten ist der Händler von vornherein zum Scheitern verurteilt.

Ausführliche Urteilsbesprechungen

Zu allen angesprochenen Urteilen finden Sie ausführliche Erläuterungen in Beiträgen auf unserer Seite:

- OLG Frankfurt a.M., Urt. v. 04.09.2012, Az. 11 U 25/12 (Gutschein für Trade-In-Geschäft): **Beitrag vom 21.12.2012**
- OLG Frankfurt a. M., Urt. v. 17.07.2012, Az. 11 U 20/12 (Couponmodell mit Beteiligung Dritter): **Beitrag vom 23.10.2012**
- LG Hamburg, Urt. v. 08.06.2011, Az. 315 O 182/11 (Fördermodell bei Geschäftsbeziehungen mit den Förderern): **Beitrag vom 19.07.2011**
- OLG Stuttgart, Urt. v. 11.11.2010, Az. 2 U 31/10 (Bonusgutscheine für preisbindungsfreie Ware): **Beitrag vom 10.01.2011**

Autor:

Mag. iur Christoph Engel

(freier jur. Mitarbeiter der IT-Recht Kanzlei)