

von Mag. iur Christoph Engel

Bundlepreisbindung? Überlegungen zum kombinierten Verkauf von preisgebundenen Büchern und nicht gebundenen Datenträgern

Darf man als Händler ein selbst zusammengestelltes Bundle aus Buch und Datenträger anbieten, und welchen Preis darf man dann verlangen? Diese Frage erreichte uns kürzlich von einem besorgten Mandanten - zu Recht: Hier lauern tatsächlich ein paar Probleme, die man als Buchhändler kennen sollte.

Das leidige Problem der Buchpreisbindung...

Die Buchpreisbindung wurde zum Schutz des Kulturgutes Buch eingeführt: Sie soll sicherstellen, dass in Deutschland (und auch anderen europäischen Ländern, bspw. Österreich) ein möglichst vielfältiges Angebot an Büchern zur Verfügung steht und darüber hinaus auch den Preiskampf zwischen Buchhändlern aushebeln. Hierdurch soll dem Bürger eine Vielzahl an Titeln aus möglichst vielen verschiedenen Quellen zugänglich werden und bleiben. In Deutschland ist die Preisbindung im BuchPrG festgelegt.

Für die Händler hat das natürlich zwei Nebeneffekte: Einerseits genießen sie den Vorteil, dass sie sich gar nicht erst auf Preisdumping einlassen müssen; andererseits haben sie den Nachteil, dass sie hinsichtlich Sonderangeboten sehr stark eingeschränkt werden und sich kaum von der Konkurrenz abheben können. Letzteres betrifft auch Händler, die nur am Rande Bücher verkaufen. Hier sind vor allem solche Händler zu nennen, die Zubehör für bestimmte Hobbies (bspw. Outdoor-Ausrüstung) verkaufen und dabei auch mit passender Literatur (bspw. Reiseführer und Kartenmaterial) handeln.

...und was das in der Praxis bedeutet

Aber zurück zur Ausgangsfrage: Kann man nun selbst ein Bundle aus einem Buch und einem nicht preisgebundenen Produkt (im Falle unseres Mandanten: einer DVD) zusammenstellen und dann günstig verkaufen? Hierzu zunächst ein Blick in das Gesetz - § 3 S. 1 BuchPrG regelt eindeutig:

"Wer gewerbs- oder geschäftsmäßig Bücher an Letztabnehmer verkauft, muss den [vom Verleger oder Importeur] festgesetzten Preis einhalten."

Im Preis für das Bundle müsste also der ungekürzte Buchpreis enthalten sein - doch hier fangen die Probleme an: Wie will man nachweisen, dass man nicht (auch) am Buchpreis den Rotstift angesetzt hat, wenn der Bundle-Preis niedriger ist als die Summe der Einzelpreise für Buch und Beigabe? Ein Beispiel hierfür bietet eine ältere Entscheidung des LG Wuppertal (Urt. v. 17.11.2009, Az. 14 O 13/09), in der die Koppelung von preisgebundenen Büchern mit ungebundenen Waren (im konkreten Fall gem. § 7 Abs. 1 Nr. 3 BuchPrG befreite Lehrerexemplare) behandelt wurde:

Das Gericht nahm eine Verletzung der Buchpreisbindung als gegeben an, da die Beigabe im Bundle für deutlich weniger als die tatsächlichen Anschaffungskosten gehandelt wurde: Zog man vom Bundle-Preis den gebundenen Buchpreis ab, blieb für die Beigabe nicht mehr viel Geld übrig - durch einen Dumpingpreis der Beigabe wurde also im Endeffekt der Buchpreis künstlich gesenkt. Mit einem solchen Angebot würde der Händler daher definitiv ein juristisches Risiko eingehen.

Die klare Antwort auf die Ausgangsfrage lautet also zunächst einmal: Bundles dürfen gebildet werden, der Preis für das Bundle sollte aber der Summe der Einzelpreise entsprechen.

Ausnahmen bestätigen die Regel?

Auch von der Buchpreisbindung bestehen jedoch Ausnahmen - auch diese sollten hier kurz beleuchtet werden.

Rabattmodell

Denkbar wäre zunächst ein Rabattmodell, durch das der Käufer beim Kauf des Buches einen angemessenen Rabatt auf die Beigabe (d.h. eine Restmarge muss auch für die Beigabe enthalten sein, s.o.) erhält. In einem **ähnlich gelagerten Fall** sah das OLG Stuttgart (Urt. v. 11.11.2010, Az. 2 U 31/10) keinen Konflikt mit dem BuchPrG, solange der Rabatt lediglich für die ungebundene Ware gewährt wird. Argument: Da der wirtschaftliche Vorteil hierbei vom Gesamtumsatz abhängt und dem Kunden auch nur einmal zufließt, könne hier nicht von einem unzulässigen Rabatt auf preisgebundene Bücher ausgegangen werden.

Problem: Buch und freie Ware wurden im zugrundeliegenden Fall nicht im Bundle, sondern in zwei verschiedenen Transaktionen verkauft - der durch den Erstkauf erworbene Anspruch auf den Rabatt wurde erst beim zweiten Kauf (dem Buchkauf) vom Preis abgezogen. Die Argumente des OLG Stuttgart lassen sich daher nicht ohne weiteres auf ein Bundle übertragen; der Versuch bleibt also mit einem juristischen Risiko verbunden.

§ 7 BuchPrG

Wer sich auch hiervon nicht entmutigen lässt und ein wenig im Gesetz weiterblättert, entdeckt schließlich die Ausnahmen in § 7 BuchPrG - die allerdings hauptsächlich Restposten sowie Verkäufe an geschlossene Kundenkreise (bspw. Lehrpersonal und Bibliotheken) betreffen. Lediglich in § 7 Abs. 4 finden sich einzelne Ausnahmen, die für ein Bundle interessant sein könnten:

Gemäß § 7 Abs. 4 Nr. 1 BuchPrG darf der Händler zusammen mit Büchern kostenlos "Waren von geringem Wert oder Waren, die im Hinblick auf den Wert des gekauften Buches wirtschaftlich nicht ins Gewicht fallen" abgeben. Ein Bundle wäre somit dann in Ordnung, wenn die Beigabe gegenüber dem verkauften Buch einen vernachlässigbaren Wert hat.

Gemäß § 7 Abs. 4 Nr. 3 BuchPrG darf der Händler auch "Versand- oder besondere Beschaffungskosten" (letztere bezogen auf das Buch) übernehmen. Für ein Bundle-Angebot könnte das in der Praxis bedeuten, dass beim Kauf eines Buches gemeinsam mit einer Beigabe zumindest die Versandkosten erlassen werden dürfen.

Diese beiden Ausnahmen sind aus kaufmännischer Sicht natürlich äußerst unbefriedigend, da kein Händler sich damit ernsthaft von seinen Konkurrenten abheben kann. Andererseits spiegeln sie tatsächlich den "Weg des geringsten juristischen Widerstands" wider.

Quintessenz

Buchpreisbindung nervt? Richtig - wer mit Büchern handelt und sich dabei von der Konkurrenz ein wenig abheben will, sollte dabei tunlichst nicht den Buchpreis antasten. Die Rechtsprechung ist voll von gescheiterten Versuchen, ein wenig an der Preisschraube zu drehen (eine Übersicht findet sich unter diesem Link). Andererseits: Einige wenige Möglichkeiten gibt es doch, und die sollte jeder Händler kennen; im DO and DON'T der IT-Recht Kanzlei sind sie übersichtlich zusammengestellt.

Wer sich trotz der oben skizzierten Rechtslage nicht von verkaufsfördernden Aktionen im Buchhandel abbringen lassen will, sollte zur Vermeidung kostenintensiver juristischer Komplikationen jede einzelne Aktion mit dem Rechtsanwalt seines Vertrauens diskutieren. Wer einen solchen (noch) nicht hat, darf sich natürlich jederzeit an die IT-Recht Kanzlei München wenden.

Autor:

Mag. iur Christoph Engel

(freier jur. Mitarbeiter der IT-Recht Kanzlei)