

**Kurzstellungnahme
zu dem Entwurf eines Zweiten Gesetzes zur
Änderung des Buchpreisbindungsgesetzes**

Stand: 22. Mai 2015

I. Einleitung

Der Handelsverband Deutschland (HDE) ist die Spitzenorganisation des deutschen Einzelhandels. Insgesamt erwirtschaften in Deutschland rund 300.000 Einzelhandelsunternehmen mit drei Millionen Beschäftigten an 450.000 Standorten einen Umsatz von über 450 Mrd. Euro jährlich. Der Einzelhandel ist nach Industrie und Handwerk der drittgrößte Wirtschaftszweig in Deutschland. Der HDE hat 100.000 Mitgliedsunternehmen aller Branchen, Standorte und Größenklassen.

Zu den Mitgliedern des HDE gehören neben den großen deutschen Einzelhandelsunternehmen aus dem food- und non-food-Bereich auch Versand- und Online-Händler sowie zahlreiche kleine und mittelständische Betriebe und Fachgeschäfte. Viele davon handeln auch mit Büchern und Waren, die regelmäßig auch zum Sortiment der Buchhandlungen gehören.

Die wettbewerbspolitische Interessenvertretung wird vom HDE für alle seine Mitglieder wahrgenommen, wobei Grundlage seines Handelns die gemeinsame Überzeugung der Mitglieder ist, dass ein freier und fairer Wettbewerb letztlich allen Marktteiligenden unabhängig von ihrer Größe zugutekommt, zu Effizienzsteigerungen führt und damit nicht zuletzt Vorteile für die Verbraucher generiert.

II. Grundsätzliches

Der HDE ist der Auffassung, dass sich das Buchpreisbindungsgesetz in der Praxis grundsätzlich bewährt hat und die Vorschriften trotz veränderter Rahmenbedingungen weiterhin in noch verhältnismäßiger Weise in den freien Wettbewerb eingreifen.

Die Buchpreisbindung erfüllt zwar nach wie vor eine wichtige Funktion im Hinblick auf das Ziel, das Kulturgut Buch in seiner gesamten Breite zu schützen und einer Verarmung des Angebots durch Beschränkung auf Bestseller vorzubeugen. Sie kann aber angesichts der bestehenden Möglichkeiten der Verbraucher, Bücher im Internet zu bestellen und nach Hause liefern zu lassen, nicht (mehr) mit dem Argument gerechtfertigt werden, es müsse die Existenz einer Vielzahl von Verkaufsstellen gefördert werden. Die Ubiquität ist nämlich in der digitalisierten Handelswelt allenfalls noch in geringem Umfang ein praktisches Problem. Keinesfalls darf aber in die Wettbewerbsfreiheit lediglich mit dem Ziel eingegriffen werden, einzelne Marktteilnehmer wie z. B. kleine Buchhandlungen vor der Konkurrenz z. B. großer Handelsketten zu schützen, wie dies gelegentlich noch immer in der öffentlichen Diskussion behauptet wird. Nach unserer Auffassung ist vielmehr jeder Händler unabhängig von seiner Größe gefordert, durch Sortimentsgestaltung, Beratung und Serviceleistung seine Marktposition ohne regulierende Eingriffe des Gesetzgebers zu sichern.

Keinesfalls darf die Autonomie des Einzelhandels bei der Preisgestaltung aber über die bestehenden Regelungen hinaus auch noch durch weitere Eingriffe des Gesetzgebers eingeschränkt werden. Dies gilt insbesondere für die verschiedentlich geforderte Legalisierung von Preisbindungen in Produktgruppen, die zwar regelmäßig zum Sortiment der Buchhandlungen gehören, aber nicht unter Bücher im Sinne des Buchpreisbindungsgesetzes zu subsumieren sind.

Begrüßt wird dagegen das Ziel des Gesetzgebers, durch Regelbeispiele unbestimmte Rechtsbegriffe zu klären und auf diese Weise ein höheres Maß an Rechtssicherheit auch im Interesse des Einzelhandels zu gewährleisten. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass die Einzelhändler ihr autonomes Verhalten nicht über die gesetzlichen Vorgaben hinaus einschränken, um z. B. Abmahnungen wegen Verstoßes gegen die Vorschriften des Buchpreisbindungsgesetzes zu vermeiden. Negativanreiz für an sich erlaubtes, effizientes und wettbewerbsökonomisches Verhalten und Innovationen werden so verhindert. Die durch Regelbeispiele erhöhte Rechtssicherheit nutzt dagegen insbesondere auch Unternehmen kleiner und mittlerer Größe, die über keine eigene Rechtsabteilung verfügen und damit größere Schwierigkeiten haben, rechtskonformes Verhalten zu gewährleisten.

III. Zu den Regelungen im Einzelnen

1. Elektronische Bücher als Regelbeispiel i. S. d. § 2 Abs. 1 Ziff. 3 (Art. 1 Nr. 1)

In § 2 Abs. 1 Ziff. 3 soll mit einem Regelbeispiel klargestellt werden, dass elektronische Bücher (E-Books) als buchnahe Produkte der Buchpreisbindung i. S. d. § 3 unterliegen. Auf diese Weise sollen bestehende Unsicherheiten in Bezug auf die rechtliche Einordnung elektronischer Bücher beseitigt werden.

Nach Auffassung des HDE ist dies unproblematisch. Zwar fehlt zu dieser Frage bisher eine höchstrichterliche Rechtsprechung. Weil ein E-Book dem gedruckten Buch aber im Wesentlichen entspricht und mit diesem unmittelbar konkurriert, spricht nach unserer Einschätzung aber viel für die auch vom Landgericht Wiesbaden (Beschluss vom 14.01.2015) vertretene Rechtsauffassung, nach der E-Books schon heute ein Substitut des klassischen Buchs i. S. d. § 2 Abs. 1 Nr. 3 darstellen. Die gesetzliche Klarstellung führt zu mehr Rechtsicherheit und liegt damit auch im Interesse des Einzelhandels.

Eine Ausdehnung der Preisbindung auf weitere Produkte aus dem Buchhandelsortiment lehnt der HDE allerdings dezidiert ab. Eine solche Einschränkung würde von der Zielsetzung des Buchpreisbindungsgesetzes nicht getragen, da keine weiteren „buchnahen“ Produkte bekannt sind und der Anwendungsbereich der Buchpreisbindung durch weitere Regelbeispiele somit in der Praxis erweitert würde.

So sind z. B. Kalender offensichtlich kein Substitut eines Buchs. Dies beurteilt auch die Steuergesetzgebung entsprechend und belegt diese Waren – anders als Bücher – daher mit einem Umsatzsteuersatz von 19 Prozent. Sie verfügen über keine buchtypische Eigenschaft, dienen auch nicht im Wesentlichen der Vermittlung von Inhalten über einen Textteil, sondern haben – soweit sie nicht rein zweckmäßig Daten enthalten - ästhetische Bedeutung und sind damit häufig eher mit Postern oder Fotografien zu vergleichen. Sie werden auch nicht schwerpunktmäßig im Buchhandel, sondern ebenso in diversen anderen Vertriebsformen des Einzelhandels verkauft.

Auch Hörbücher stellen kein Substitut des klassischen Buches dar. Sie unterscheiden sich vom Buch schon durch die akustische statt der visuellen Wahrnehmung. Sie sind damit eher mit Hörspielen zu vergleichen, die im Übrigen häufig nur schwer von Hörbüchern im engeren Sinne abgegrenzt werden können und auch mit dem Umsatzsteuersatz von 19 Prozent belegt werden. Zudem wird der Inhalt von Hörbüchern im Vergleich zum klassischen Buch häufig gekürzt, sodass auch insofern keine Vergleichbarkeit beider Produkte gegeben ist. Dementsprechend hat der Gesetzgeber im Zuge der letzten Novelle des Buchpreisbindungsgesetzes die Auffassung vertreten, dass Hörbücher weder Bücher noch buchnahe Produkte, sondern Tonträger darstellen und damit nicht der Buchpreisbindung unterliegen (BT-Drs. 14 / 9422, S. 11). Es sind keine Gründe zu erkennen, warum dies heute anders beurteilt werden sollte. Daher sollte darauf verzichtet werden, die Hörbücher den klassischen Büchern gleichzustellen. Damit werden auch Rechtsunsicherheiten bei der Abgrenzung von Hörbüchern und Hörspielen vermieden.

Die in der öffentlichen Debatte von einzelnen Interessenvertretern mitunter geforderte Einschränkung der Wettbewerbsfreiheit durch eine Erweiterung der Preisbindung auf weitere Produktgruppen aus dem Buchhandelssortiment wäre nach Auffassung des HDE auch ordnungspolitisch verfehlt. Nach unserer Meinung besteht keine Rechtfertigung, die Handlungsfreiheit des Einzelhandels auch bei Produkten einzuschränken, die von ihrem Charakter dem Kulturgut Buch nicht entsprechen. Dabei ist zu beachten, dass die Einschränkung der Preissetzungsfreiheit einen besonders schweren Eingriff in die Wettbewerbsfreiheit darstellt, ohne dass im vorliegenden Fall ein Verbrauchernutzen zu erkennen wäre. Die Überallerhältlichkeit der Produkte aus dem Buchhandelssortiment ist in der digitalisierten Handelswelt nämlich ohnehin gewährleistet und eine Quersubvention von Waren, die keine Bücher substituieren, würde die kulturelle Vielfalt nicht signifikant verbessern. Voraussichtlich würden daher die Verbraucher die Kosten für den - ausschließlich aus branchenspezifischem Interesse - reduzierten Wettbewerb zu tragen haben, ohne dass sie an etwaigen Effizienzgewinnen beteiligt wären. Ganz im Gegenteil würde die Verbrauchererwartung durch eine solche Maßnahme enttäuscht, denn die Konsumenten erwarten heute im Einzelhandel regelmäßig Aktionen in Zusammenhang mit Produkten, die auch im Buchhandel vertrieben werden, z. B. mit reduzierten Hörbüchern.

2. Grenzüberschreitender Handel (§ 3 - Art. 1 Nr. 2)

Die in § 4 enthaltene Begrenzung des Anwendungsbereichs der Preisbindung auf nationale Buchverkäufe soll gestrichen und durch die Geltung der Regelungen für den Verkauf an Letztabnehmer in Deutschland ersetzt werden (§ 3 n.F.). Das Ziel des Gesetzgebers, inländische und grenzüberschreitende Buchverkäufe gleich zu behandeln, ist grundsätzlich zu begrüßen.

Ob mit der geplanten neuen Regelung des § 3 eine Umgehung der Preisbindung durch den Import vermieden werden kann, ist nach unserer Einschätzung aber immerhin zweifelhaft. Insbesondere ist unklar, wie die Preisbindung auch bei digitaler Lieferung von E-Books über Server aus dem Ausland durchgesetzt werden soll. Der Gesetzgeber sollte daher prüfen, ob die vorgesehene Regelung tatsächlich zur Zweckerreichung geeignet ist.

IV. Zusammenfassung

- Die geltenden Regelungen der Buchpreisbindung greifen in verhältnismäßiger Weise in die Wettbewerbsfreiheit ein. Sie werden vom HDE nicht in Frage gestellt.
- Eine Erweiterung des Anwendungsbereichs auf Produkte, die zwar regelmäßig im Buchhandel vertrieben werden, die aber das klassische Buch nicht i. S. d. § 2 Abs. 1 Nr. 3 substituieren, wird dezidiert abgelehnt.
- Es sollte geprüft werden, ob die geplanten gesetzlichen Änderungen tatsächlich geeignet sind, die Umgehung der Buchpreisbindung in der Praxis zu verhindern.

Rückfragen bitte an:

Dr. Peter J. Schröder

Telefon: 030/726250-46

E-Mail: schroeder@hde.de