

Die Bedeutung der Preisbindung für die  
Bibliotheken  
Margot Wiesner  
Zeitschrift für Bibliothekswesen und Bibliographie  
Band 37 / Zeitschriftenteil



## **Terms and Conditions**

Digizeitschriften e. V. provides access to digitized documents strictly for noncommercial educational, research and private purposes and makes no warranty with regard to their use for other purposes. Some of our collections are protected by copyright. Publication and/or broadcast in any form (including electronic) requires prior written permission from Digizeitschriften e. V..

Each copy of any part of this document must contain there Terms and Conditions. With the usage of the library's online system to access or download a digitized document you accept there Terms and Conditions.

Reproductions of material on the web site may not be made for or donated to other repositories, nor may be further reproduced without written permission from Digizeitschriften e. V.

For reproduction requests and permissions, please contact us. If citing materials, please give proper attribution of the source.

### **Kontakt:**

DigiZeitschriften e.V.

Papendiek 14

37073 Goettingen

Email: [digizeitschriften@sub.uni-goettingen.de](mailto:digizeitschriften@sub.uni-goettingen.de)

MARGOT WIESNER

## Die Bedeutung der Preisbindung für die Bibliotheken\*

1. Seit mehr als einem Jahrhundert gibt es den festen Ladenpreis für Bücher und genau so alt sind die Diskussionen und Auseinandersetzungen über seine Berechtigung und seinen Nutzen. Obwohl sich die wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Voraussetzungen im Laufe der letzten 100 Jahre gewandelt haben, sind die Argumente für oder gegen Preisbindung erstaunlich gleich geblieben. Es sind hauptsächlich zwei Problemfelder, die immer wieder zu Konflikten Anlaß gaben:

- die grundsätzliche Frage der dem freien Wettbewerb entgegenstehenden Kartellbildung
- und die Forderung nach Nachlässen für bestimmte Kundenkreise, vornehmlich die Bibliotheken.

Wie ein roter Faden zieht sich durch alle Überlegungen der Doppelcharakter von Büchern als Handelsware einerseits und Kulturträger andererseits. „Books are different.“ Dieser Satz eines englischen Richters anläßlich des Urteils über die Rechtmäßigkeit der Preisbindung in England ist häufig zitiert worden, um den Sachverhalt zu belegen, daß kein Titel durch einen anderen ersetzt werden kann und daher die Regeln des Wettbewerbs auf die Ware Buch nicht in gleicher Weise wie auf Konsumgüter anwendbar sind. Die Preisbindung macht es möglich, daß

- eine Informationsvielfalt gewährleistet ist,
- neue, unbekannte Autoren eine Chance erhalten,
- auch sehr spezielle Themen für einen kleinen Abnehmerkreis publiziert werden,
- Kleinverlage existenzfähig sind,
- ein weitverbreiteter, mittelständischer Buchhandel mit qualifiziertem Personal sich bislang noch auf dem Markt behauptet, weil Absatzrisiken durch den Erlös aus Bestsellerverkäufen gedämpft oder ausgeglichen werden, eine Mischkalkulation möglich ist.

Der Jurist Karl-Heinz Fezer faßte sein engagiertes Bekenntnis zur Preisbindung anläßlich des 100jährigen Bestehens so zusammen, daß er das Buch als Wirtschafts- und Kulturgut, darüber hinaus aber auch als Verfassungsgut darstellte. Bücher sind, so Fezer, „Meinungsträger“, sie sind ein Vehikel für die Realisierung des Grundrechts auf Kommunikationsfreiheit. Wenn die Preisbindung eine bessere Versorgung der Gesellschaft mit Büchern gewährleistet, trägt sie damit auch zur Verwirklichung der Meinungsfreiheit bei. Das allein sollte Grund genug für eine Befürwortung sein.

\* Vortrag, gehalten auf dem 80. Deutschen Bibliothekartag in Saarbrücken

Gebundene Preise haben darüber hinaus für uns Bibliothekare den nicht zu unterschätzenden Vorteil der Stabilität und Transparenz. Sie bewahren uns davor, Ausschreibungen vornehmen, Angebote einholen zu müssen.

Dennoch ist das Bewußtsein für den Wert der Preisbindung bei vielen Kollegen eher schwach ausgeprägt oder getrübt durch das Fehlverhalten von Buchhändlern und Verlegern im Umgang mit dem festen Ladenpreis.

2. Ein Exkurs in die hundertjährige Geschichte der Preisbindung soll zum besseren Verständnis für die heutige Situation beitragen:

Bis in die Mitte des 18. Jahrhunderts war im Buchgeschäft der Tauschhandel üblich. Es gab keine Trennung von Verlag und Sortiment. Die Verleger tauschten auf den Messen ihre Neuerscheinungen untereinander aus und bestückten so ihr Lager. Berechnungsgrundlage für den Büchertausch waren sogenannte „Ordinärpreise“, die auch beim Verkauf an den Endabnehmer als Ladenpreis galten, wobei erhebliche Kundenrabatte abgezogen wurden.

Die Geschichte des Buchhandels und der Bücherpreise im Jahrhundert vor der Einführung der Preisbindung war gekennzeichnet durch

- die Ablösung des Tauschhandels durch das Konditionen- und Kommissionsgeschäft,
- neue Vertriebswege durch eine Aufgabenteilung zwischen Verlegern einerseits und Sortimentern, die auf eigenes Risiko arbeiteten,
- die Aufhebung des Zunftzwanges und die Einführung der Gewerbefreiheit, die einen sprunghaften Anstieg der Buchhandelsfirmen und damit einen enormen Konkurrenzdruck bewirkten,
- neue Herstellungstechniken, die zu höheren Produktionszahlen führten,
- eine inflationäre Entwicklung bei den Kundenrabatten, um im Verdrängungswettbewerb bestehen zu können,
- und schließlich durch die Reichsgründung 1870/71, die durch eine einheitliche Währung und allgemeingültige Postgebühren erst die Grundlage für feste Preise schuf.

Im Verlaufe dieser Entwicklung wurde 1825 der Börsenverein der Deutschen Buchhändler gegründet, der sich jahrzehntelang um Maßnahmen gegen „Schleuderer“ bemühte, die leichtverkäufliche Ware billig absetzten und dadurch die Existenz des neu entstandenen Sortimentsbuchhandels sowie den Vertrieb und die Produktion seriöser und wissenschaftlicher Literatur bedrohten.

Dem Verleger Adolf Kröner gelang es schließlich 1887, daß nach fast 10jährigen Verhandlungen das Verbot von Kundenrabatten und die Pflicht zur Einhaltung der vom Verleger festgesetzten Ladenpreise in die Satzung des Börsenvereins aufgenommen wurden. Dazu mußten sich die Mitglieder schriftlich verpflichten, bei Nichtbeachtung drohte der Ausschluß.

In den folgenden Jahren erließ der Börsenverein zunächst eine Verkehrs- und später eine Verkaufsordnung, die die Preisbindung regelten und bis zum Ende des Zweiten Weltkrieges gültig blieben.

Das sogenannte „Buchhändlerkartell“ blieb nicht unangefochten. Die Angriffe kamen aus den eigenen Reihen wegen „unzulässiger Beschränkung der Gewerbefreiheit“ und von seiten der Wissenschaft und der Bibliotheken, die sich gegen höhere Preise wehrten.

1903 erschien die Denkschrift von Karl Bücher „Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft“, die Anlaß für Verhandlungen zwischen dem Börsenverein, dem Akademischen Schutzverein und dem Verein deutscher Bibliothekare war. Verhandlungsgegenstand waren ausschließlich Nachlaßforderungen. Die nach hartem Ringen 1907 erzielte Kompromißvereinbarung über 7½% Nachlaß war Grundlage für spätere Bibliotheksvereinbarungen.

Im Zuge der wirtschaftlichen und sozialen Neuordnung nach dem Ersten Weltkrieg wurde 1923 die deutsche Kartellverordnung erlassen. Die Verordnung besagte dem Sinne nach, daß Verträge, deren Inhalt Geschäftsbedingungen oder Preisfestsetzungen waren, der Schriftform bedurften und für nichtig erklärt werden konnten, wenn unter Ausnutzung einer wirtschaftlichen Machtstellung die Gesamtwirtschaft oder das Gemeinwohl gefährdet würden. Das „Buchhändlerkartell“ hielt allen Angriffen stand und blieb trotz dieser Verordnung bestehen. Problematisch war lediglich die Ausschlußandrohung des Börsenvereins, weil ohne Zustimmung des Kartellgerichts keine Sperren verhängt werden durften.

Am 19. November 1926 schloß das Preußische Ministerium für Wissenschaft, Kunst und Volksbildung mit dem Vorstand des Börsenvereins der deutschen Buchhändler eine Vereinbarung, nach der staatlichen Bibliotheken mit einem Vermehrungsetat von mindestens 20000 Mark ein „Skonto“ von 5% gewährt wurde. Von der „Skontogewährung“ waren ausgeschlossen: Zeitschriften, die mehr als zwölfmal jährlich erschienen, Schulbücher und sämtliche Artikel, die vom Verleger mit weniger als 30% rabattiert wurden.

Das Preisbindungssystem des Buchhandels galt in den dreißiger Jahren als gesichert und hielt sich bis zum Zusammenbruch 1945.

In den ersten Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg mußte der Börsenverein in den einzelnen Besatzungszonen wieder aufgebaut werden, die Verkehrs- und Verkaufsordnung waren außer Kraft, der Ruf nach Preisbindung richtete sich nicht gegen Schleuderei, sondern gegen Wucher, und die Kartellfrage gewann entscheidende Bedeutung.

Die Bemühungen um das Wiederaufleben des Preisbindungssystems mußten sich mit der Dekartellisierungspolitik der westlichen Alliierten auseinandersetzen. Anfang 1947 erließen die britische und die amerikanische Militärregierung gleichlautende Verordnungen, die das Verbot der übermäßigen Konzentration deutscher Wirtschaftskraft zum Inhalt hatten. Ergänzt wurden diese Bestimmungen durch die Verordnung über nicht-staatliche Wirtschaftsorganisationen, nach der Preisregelungen durch Verbände ausdrücklich untersagt waren und die Verbandsmitgliedschaft keinen diskriminierenden Beschränkungen unterworfen sein durfte.

Der Buchhandel verhielt sich so, als ob die alten Verhältnisse weiter bestünden, allerdings ohne Rechtsgrundlage. Nur in der französischen Besatzungszone wurden die Vorkriegsregelungen wieder in die Vereinssatzung aufgenommen. Die Lösung des

Problems kam erst mit dem Inkrafttreten des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen am 1. Januar 1958. § 15 des GWB verbietet zwar, daß Unternehmen die Abnehmer ihrer Waren beim Weiterverkauf zur Einhaltung bestimmter Preise verpflichten, § 16 nimmt jedoch Verlagszeugnisse ausdrücklich von diesem Verbot aus. Die grundsätzliche Erlaubnis setzt voraus, daß kein kollektives Handeln vorliegt, sondern individuelle Preisbindungsverträge schriftlich abgeschlossen werden.

Damit stellte sich das Problem des bürokratischen Aufwands und der lückenlosen Erfassung. Um das Verfahren zu rationalisieren, wurden 1957 bis 1959 insgesamt vier Verleger bevollmächtigt, für alle anderen Preisbindungsverträge mit der Mehrzahl der Buchhändler abzuschließen.

Diese Sammelreversbindung durch beauftragte Verleger erregte jedoch Mißfallen beim Bundeskartellamt, u. a. weil durch die inhaltliche Gleichförmigkeit der Verträge der Anschein gemeinsamen Handelns erweckt wurde und die Lückenlosigkeit nicht garantiert war. Das Amt gab den Anstoß dazu, ein Reverssystem durch einen Fachmann durchführen zu lassen. Diese Aufgabe übernahm 1964 das Notariatsbüro Franzen in Wiesbaden als Treuhänder, das die Preisbindung für rund 800 Verleger vollzog und über 10000 Buchhändler durch Revers verpflichtete.

Der „Sammelrevers Franzen“ trat am 1. Januar 1966 in Kraft. Eine Neufassung mit Nachzüglern folgte 1974. Änderungen werden regelmäßig im Börsenblatt angezeigt, von Zeit zu Zeit erscheint eine aktualisierte Liste. Die letzte Fassung vom April 1990 enthält über 1600 Verlage.

Musikverleger und Musikalienhandel haben ein getrenntes Reverssystem begründet. Der Vertragstext schließt sich dem Buchverlagssammelrevers an, berücksichtigt aber Branchenbesonderheiten. Die Mitglieder des Verbandes Deutscher Zeitschriftenverleger e. V. haben kein eigenes Reverssystem aufgebaut, jeder Verlag bindet selbständig.

Seit 1962 gibt es auch wieder eine neue Verkehrsordnung, die aber nur den Geschäftsverkehr zwischen Verlagen und Buchhändlern regelt, keine Preisfestsetzungen. Die letzte Fassung stammt vom 16. 1. 1989.

### 3. Was bedeutet und wie funktioniert Preisbindung nach dem Sammelrevers?

Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen erlaubt die vertikale Preisbindung für Verlagszeugnisse, d. h. die Preisbindung in der zweiten Handelsstufe. Es gestattet keine horizontalen Bindungen, also keine Absprachen zwischen Vertretern der gleichen Wirtschaftsstufe, z. B. Verlegern untereinander.

In diese Preisregulierung sind im Sinne des GWB einbezogen: Werke der Literatur, Tonkunst, Kunst und Fotografie, die aufgrund verlegerischer Tätigkeit hergestellt und vervielfältigt sind, im einzelnen: Bücher, Zeitschriften, Zeitungen, Noten, Kunstblätter, Kalender, Atlanten, Landkarten, Globen. Schallplatten sind laut Urteil des Bundesgerichtshofs von 1966 wegen ihrer Herstellungs- und Vertriebsart nicht bindungsfähig.

Im Bereich der neuen Medien hat das Kartellamt keine Einwände gegen die Bindung von Preisen für Mikroformen, soweit sie traditionelle Verlagszeugnisse reproduzieren,

für „elektronische Fremdsprachen-Wörterverzeichnisse“ und für Mischformen, sofern der Buchteil überwiegt. Die Rechtsunsicherheit auf dem Gebiet der neuen Medien betrifft nicht allein die Preisbindung, sondern auch die Besteuerung und die Pflichtexemplargesetzgebung. Der Umgang mit Disketten, CD-ROMs oder sogenannten Hörbüchern ist bibliothekarischer Alltag. Klare rechtliche Definitionen, die die neuen Medien mit aller Konsequenz den traditionellen Informationsträgern gleichstellen, sind dringend notwendig.

Jürgen Becker, der Justitiar des Börsenvereins, und Karl-Heinz Fezer haben sich in Börsenblattartikeln für eine weite Auslegung des Begriffs Verlagserzeugnisse ausgesprochen. Fezer vertritt die Ansicht, daß es sich bei neuen Kommunikationsformen dann um Verlagserzeugnisse handelt, wenn Kombinationen von gedrucktem Material und AV-Medien vorliegen, oder wenn man von Buchsubstituten sprechen kann. Dabei legt er als Kriterium die Schrift zugrunde und definiert Computersoftware, die am Bildschirm gelesen werden kann, als elektronisches Buch. Als drittes Fallbeispiel nennt er Parallelausgaben, z.B. gedruckte und gesprochene Texte.

Gebunden wird der Endpreis, den der Käufer im Laden oder beim Rechnungskauf zu zahlen hat, einschließlich der Mehrwertsteuer. Dagegen werden der Nettopreis und die Handelsspanne nicht gebunden. Rahmenpreise, die Ermessensspielräume zulassen, sind nicht erlaubt. Die vom Verleger berechneten Versandkosten dürfen bei Büchern nicht an den Endabnehmer weitergegeben werden, wohl aber seit Ende 1988 bei Zeitschriften. Erlaubt ist auch die Belastung von Kosten bei besonderem Besorgungsaufwand, z.B. telefonischer Bestellung bei Eilaufträgen. Versandkosten, die für den Transport vom Händler an den Kunden anfallen, dürfen berechnet werden, üblich ist es allerdings nicht. Hier sind Wettbewerbsspielräume gegeben.

Es ist möglich, für einen Titel mehrere Preise zu binden, z.B.

- Serienpreise bei geschlossenem Kauf der Bände einer Reihe,
- Subskriptionspreise,
- Umtauschpreise, wenn alte Auflagen zurückgegeben werden können,
- Mengenpreise bei Abnahme einer großen Anzahl des gleichen Titels durch einen Endabnehmer für den Eigenbedarf.

Bei Sonderpreisen entfällt in der Regel der Bibliotheksnachlaß, weil eine Kumulierung von Nachlässen und Sonderpreisen nicht gestattet ist. Die Festsetzung von unterschiedlichen Preisen für verschiedene Beziehergruppen ist nur in wenigen Ausnahmefällen zulässig.

Die Preisbindung kann vom Bundeskartellamt für unwirksam erklärt werden, wenn sie mißbräuchlich angewandt wird. Das wäre z.B. der Fall bei verteuender Wirkung durch überhöhte Handelsspannen. Preisänderungen müssen bekanntgegeben werden. Der Ladenpreis kann bei Erscheinen einer neuen Auflage, oder wenn Restexemplare verramscht werden sollen, durch Anzeige in den dem Börsenblatt beiliegenden gelben Blättern aufgehoben werden. Bei antiquarischen Titeln ist die Preisbindung grundsätzlich nicht mehr wirksam.

Verlage, die sich dem Sammelrevers nicht angeschlossen haben, müssen ihre Preise mit dem Vermerk „unverbindliche Preisempfehlung“ versehen. Das gleiche gilt, wenn Verleger einzelne Titel ihrer Produktion aus der Bindung ausnehmen wollen.

Die Preisbindung kommt zustande, indem

1. Verlage dem Preisbindungstreuhandler den Auftrag zur laufenden Sicherung und Aufrechterhaltung der Preisbindung ihrer Produktion erteilen,
2. Buchhändler mit dem Erhalt einer Verkehrsnummer einen Vertrag unterzeichnen, in dem sie sich zur Einhaltung der Bedingungen der Preisbindung verpflichten. Für die Verlegerseite ist ein Exemplar des Revers einmalig vom Treuhänder unterzeichnet und bei diesem hinterlegt worden.

Dem allgemeinen Vertragstext ist eine Liste der Verlage, der erlaubten Nachlässe und der Sonderbedingungen beigefügt. Dieser Teil verdient besondere Beachtung.

Verk.- Nummer	Verlag	Sonderbedingungen
A 14242	Merlin Verlag Andreas Meyer, Vastorf	
A	Metropolis Verlag für Ökonomie und Gesellschaft, Marburg	„H 20 %“
A	Metta Kinau Verlag, Hamburg	
A 14267	Metzlersche Verlagsbuchhandlung und Poeschel Verlag, GmbH, Tübingen	„H“ nur ab Ladenpr. 15 DM, „B 3 %“; „V 5 %“
A 14261	Metzner, Alfred, Verlag, Frankfurt	„H“
A 14276	Meussling, Gisela, Bonn	
A 14279	Meyer & Meyer Fachverlag, Aachen	
14299	Middelhaue Verlag, Gertraud, Köln	
A	Midgard Verlag, Gerd W. Fischer, Hamburg	
A	Karl Mildenberger Lehrmittelverlag GmbH & Co. KG, Offenburg	„nur Bücher geb.“
A	miro-Verlag, Leonberg	
A 14315	missio aktuell Verlag, Aachen	„nur einzelne Titel geb.“; 10 % für Missio-Mitgl.
A 14304	Missionshandlung, Hermannsburg	
A 14306	Mittelbach, Franz, Verlag, Stuttgart	„V 5 %“
A 14316	Mittelhessische Druck- u. Verlagsges. mbH, Abt. DAMALS-Verlag, Gießen	
A 14307	Mittler & Sohn, Herford	„B 3 %“; „W 10 %“; „Lose-BI.-W. und Zeitschr. auch %“
A 14312	Minerva Publikation Saur, München	
A 14313	MMV Medizin Verlag GmbH, München	
A 14331	mi – moderne industrie, Landsberg	„H“; „nur Bücher geb.“; „Lose-BI.-W. auch %“; „V 5 %“; „B 2 %“
A 14334	Moeck Verlag, Celle	
A	Mohl, Dr. Max, Heidelberg	
A 14336	Möller, Heinrich, Söhne, Rendsburg	
A 14340	Möseler Verlag, Karl Heinrich, Wolfenbüttel	
A 14344	Mönch-Verlag, Bonn	„H“; „nur Bücher geb.“
A 14346	Moewig Verlag, Rastatt	
A 14366	Mohr, J. C. B. (Paul Siebeck), Tübingen	„H“; „V 5 %“
A 14367	Moll-Verlag, Stuttgart	
A 14373	Morsak, Grafenau	
A	Monumenta Germaniae Historica, München	
A	Morgenroth Verlag OHG, Hannover	„V 5 %“
A 14380	Morstadt, Inh. Dr. F. Foshag, Kehl	
A 14391	Moos & Partner, Gräfelfing	

A 14390	Morus-Verlag GmbH, Berlin	
A 14391	Mosaik Verlag, München	
A 14408	Mühl'scher Universitätsverlag, Bayreuth	
A 14409	Mühlau, Walter G., Verlag, Kiel	„W ab 50 000 DM“
A 14412	Müller & Gräff, Stuttgart	
A 14414	Müller & Kiepenheuer Verlag, Hanau	
A 14413	Müller und Schindler, Verlag, Stuttgart	
A 14416	Müller, C. F., Verlag, Karlsruhe	
A 14419	Müller Verlag, Villingen	
A 14422	Müller, C. F., Juristischer Verlag, Heidelberg	
14437	Müller, Josef, Verlag, München	„H“
14438	Müller, Lambert, Verlag der Obpacher GmbH, München	
A 14441	Müller, Rudolf, Verlagsges., Köln	„V 5 %“
A 14442	Müller & Steinicke, Verlag, München	„kein V-Nachlaß“
A 14467	Müssener, Dr. E. W., Verlag, Köln	
A 17462	Musikverlag Zimmermann, Frankfurt	
A 14277	Mundis Verlag, München	
A 14477	Mundus-Verlag, Stuttgart	„kein W- und V-Nachlaß“
A 14485	mvg – moderne verlags gmbh, München	„H“; „nur Bücher geb.“; „Lose-BI.-W. auch %“; „V 5 %“; „B 2 %“
A 14494	Naglschmid, Stephanie, Verlag, Stuttgart	„nur Bücher geb.“; „kK“
A 14497	Narr, Gunter, Verlag, Tübingen	
A 14512	Nashorn-Verlag, Frankfurt	
A 14511	Natur & Umwelt Verlags-GmbH, Landau	
A 14505	Nauk & Co., Albert, Köln	

Franzen trennt den Begriff des Nachlasses von dem des Rabatts. „Nachlaß“ ist eine Herabsetzung des Ladenpreises gegenüber bestimmten Gruppen von Endabnehmern in begrenzten Fällen. „Rabatt“ ist die auf den Ladenpreis bezogene Ermäßigung, die die Verlage den Händlern gewähren. Sowohl in Bibliotheks- als auch in Buchhandelskreisen ist allerdings die Bezeichnung „Bibliotheksrabatt“ gebräuchlich.

Der Nachlaß für Bibliotheken ist fast so alt wie die Preisbindung im Buchhandel selbst. Nachlässe werden laut Revers vom Verlag gestattet, nicht festgesetzt. Ungeachtet dieses Handlungsspielraums wird der Bibliotheksnachlaß wie ein Gewohnheitsrecht gehandhabt. Die Verlage erlauben den Händlern, wenn sie Bücher an Bibliotheken verkaufen, den Ladenpreis zu reduzieren, und zwar im Normalfall bei wissenschaftlichen Bibliotheken um 5%, bei Öffentlichen Büchereien um 10%. Wissenschaftliche Bibliotheken können den Nachlaß nur beanspruchen, wenn sie

- von der öffentlichen Hand finanziert werden,
- öffentlich zugänglich sind,
- für den eigenen Bestandsaufbau kaufen,
- und ihr jährlicher Vermehrungsetat mehr als DM 30000,- beträgt.

Die in dem Börsenvereinsabkommen von 1926 festgeschriebene Abhängigkeit von der Höhe des Händlerrabatts wurde nicht in den Sammelrevers übernommen. Einige Händler gewähren dennoch den Nachlaß bei sogenannten „minderrabattierten“ Titeln nicht. Damit ist in Buchhandelskreisen zur Zeit eine Handelsspanne von 25% und weniger gemeint.



Verlage, die in der Sammelreversliste enthalten sind, erkennen die allgemeinen Bedingungen an. Sie können aber auch Sonderkonditionen festlegen. Der Sammelrevers sieht keine Nivellierung von Nachlaßregelungen vor.

Die neueste Fassung enthält 35 Verlage, die keinen Nachlaß und 14 Verlage, die 10% für wissenschaftliche Bibliotheken gewähren. Manche Verlage weichen von der festgesetzten Etatgrenze nach oben ab. Von der Nachlaßregelung sind Zeitschriften und Loseblattsammlungen ausgenommen. Auch dieser Grundsatz wird von verschiedenen Verlagen abgewandelt.

Alle Details sind dem Sammelrevers zu entnehmen, der auf den Schreibtisch des Erwerbungsbibliothekars gehört wie das Telefonbuch.

Wie wird gegen Preisbindungsverfehlungen vorgegangen? Der Preisbindungstreuhänder vertritt die Interessen seiner Mandanten, der Verleger, gegenüber Verstößen auf seiten der Buchhändler. Als Rechtsmittel stehen zur Verfügung:

- eine Verwarnung,
- die Liefereinstellung und Liefersperre,
- eine Buchprüfung,
- die Zahlung einer Vertragsstrafe zwischen DM 500,- und DM 3000,-,
- eine einstweilige Verfügung.

Für die Wahrnehmung der Interessen des Buchhandels steht dem Büro Franzen/Wallenfels der Preisbindungstreuhänder des Sortiments zur Seite. Auch Verstöße der Verlage können mit Konventionalstrafen und Unterlassungserklärungen geahndet werden.

Für die Wahrnehmung der Kundeninteressen stehen keine rechtlichen Instanzen zur Verfügung. Wir können nur durch problem- und marktbewußtes Handeln reagieren.

4. Das Preisbindungssystem des Buchhandels in der Bundesrepublik ist historisch gewachsen und kulturpolitisch gewollt. Es basiert auf nicht immer einsichtigen, aber klaren Regelungen. Wie bewährt es sich in der bibliothekarischen Praxis?

Beispiel 1: Ein Verlag verkauft umfangreiche und teure Nachschlagewerke vorzugsweise direkt an seine Bibliothekskunden. Laut Franzen sind auch beim Direktverkauf die Endpreise einzuhalten. In unserem Beispiel werden aber von Bibliothek zu Bibliothek unterschiedliche, nicht unerhebliche Nachlässe ausgehandelt. Dieser Mißstand könnte im Sinne der Preisbindung und im Interesse der Bibliotheken beseitigt werden, indem die Preise für die besagten Produkte von vornherein niedriger kalkuliert und grundsätzlich als unverbindlich empfohlen würden.

Beispiel 2: Die nationalen Preisbindungsregelungen gelten im Prinzip nur innerhalb der Grenzen der einzelnen Länder. Trotzdem können bislang auch ausländische Verlage dem Sammelrevers beitreten. Die Liste enthält z.B. einen großen Teil der österreichischen Verleger. Da Schwankungen beim Umrechnungskurs der Idee des festen Ladenpreises zuwiderliefen, müssen für den deutschen Markt DM-Preise gebunden werden, die vom Originalpreis differieren können. Kauft man nach bibliothekarischen Gepflo-

genheiten bei einem Händler im Herstellungsland direkt, schließt der feste Ladenpreis des Ausfuhrlandes die dortige Mehrwertsteuer ein, die beim Export aber nicht abgeführt werden muß. Man kann daher von der Buchhandlung im Nachbarland erwarten, daß sie den Mehrwertsteuerbetrag vom Preis abzieht. Der derzeitige Preisbindungstreuhänder Wallenfels bemerkt hierzu, daß es keine preisbindungsrechtliche Verpflichtung gibt, die Mehrwertsteuer bei Exportlieferungen herauszurechnen. Wenn es keine Verpflichtung gibt, kann es auch nicht untersagt sein.

Gewöhnlich haben die Händler im Ausland Weisung, ihre Lieferungen als Drucksachen bis zu 5 kg zu versenden, so daß bei uns keine Einfuhrumsatzsteuer fällig wird. Es ist also möglich, durch Direkteinkauf in Österreich zu sparen. Dieses Beispiel stellt allerdings die Wirksamkeit der Preisbindung über die Grenzen hinweg in Frage.

Beispiel 3: Die gesamte Produktion eines internationalen Wissenschaftsverlages mit Hauptsitz in der Bundesrepublik unterlag der Preisbindung, einschließlich der in USA produzierten Titel. Dagegen wäre nichts einzuwenden gewesen, wenn nicht nachweislich 50 in USA erscheinende Zeitschriften dort zu einem erheblich niedrigeren Preis angeboten worden wären. Der Direktbezug aus Amerika war und ist deutschen Bibliotheken verwehrt. Geliefert wurde aufgrund des festen DM-Preises.

Der Verlag hat inzwischen auf die berechtigten Einwände gegen diese Preis- und Vertriebspolitik reagiert, indem er nur noch die deutschsprachigen Titel in der Preisbindung beläßt und für alle fremdsprachigen Zeitschriften einheitliche Weltpreise festsetzt. Das betrifft sowohl die im Ausland als auch die in der Bundesrepublik produzierten Titel, von denen ein hoher Auflagenanteil exportiert wird.

Damit wurde eine saubere Lösung gefunden, die Schule machen sollte, denn bei der Produktion internationaler Verlage können nationale Preisfestsetzungen zum Nachteil der Bibliotheken die freie Wahl des Bezugsweges verhindern.

Beispiel 4: Die Berechnung von Versandkosten bei Zeitschriften war über Monate hinweg ein vieldiskutiertes Thema. Noch Anfang 1986 erläuterte Dieter Wallenfels im Börsenblatt, daß Besorgungskosten nur bei Einzelbestellungen berechnet werden dürften, nicht bei Exemplaren, die der Kunde im Abonnement bezieht. Dagegen wehrten sich die Buchhändler, weil die von den Verlagen berechneten Versandkosten die Rabatte in unerträglichem Maße schmälerten. Sie erreichten, daß das Bundeskartellamt im Herbst 1988 entschied, gegen eine Weitergabe von Besorgungskosten bei Zeitschriftenabonnements nichts einzuwenden. Es wurde allerdings versäumt, die Versandkosten grundsätzlich zum Bestandteil des gebundenen Ladenpreises zu machen.

Als einige Bibliotheken ihrer Pflicht nachkamen, die preiswerteste Einkaufsmöglichkeit zu suchen, und über die Berechnung der nicht gebundenen Versandkosten verhandeln wollten, reagierten die Lieferanten zum Teil irritiert und außerordentlich unflexibel.

Die komplizierten und heterogenen Berechnungsmethoden bei Zeitschriften machen es allerdings auch für die Bibliotheken wünschenswert, im Interesse einer rationellen Geschäftsabwicklung den Endpreis einschließlich Versandkosten zu binden.

Beispiel 5: Ein französischer Verlag hat seine Preise für die Bundesrepublik mittels Sammelrevers gebunden. Eine deutsche Verlagsgesellschaft vertreibt die Produktion in seinem Auftrag zu festen DM-Preisen, die bis zu 40% über den französischen Originalpreisen liegen. Für den Preisbindungstreuhander scheint dies kein Grund zu sein, die Preisbindung wegen verteuender Wirkung aufzuheben, so daß Bibliothekaren wieder nur der Weg bleibt, bei französischen Händlern direkt einzukaufen.

Beispiel 6: Die Rabattierung der Verlage ist unterschiedlich. Die Großen im Geschäft (mit den höheren Umsätzen) erhalten bessere Konditionen, so daß kleinere Buchhandlungen eher geneigt sind, wegen Minderrabattierung keinen Bibliotheksnachlaß zu geben. Die Rabattpolitik der Verlage läßt den Bibliotheksnachlaß zum Wettbewerbsinstrument werden.

Das waren nur ein halbes Dutzend Beispiele dafür, daß uns Bibliothekaren der Umgang mit der Preisbindung in der Praxis gelegentlich recht schwer gemacht wird.

5. Kurt Stockmann, der oberste Hüter der Preisbindung im Bundeskartellamt, vertritt die Ansicht, daß der Preisbindung keine Gefahren von außen drohen, auch nicht aus Brüssel oder Luxemburg. Ob dies mehr ist als eine Beschwörungsformel, wird sich nach 1992 erweisen. Die Hälfte der genannten Beispiele aus dem Erwerbungsalltag ging über den deutschen Binnenmarkt hinaus.

Für die Bibliotheken wird der gemeinsame Markt in steuerlicher Hinsicht verteuert wirken: Die Mehrwertsteuer des Ausfuhrlandes wird auf der Rechnung ausgewiesen und zu zahlen sein. Hier helfen keine postalischen Bestimmungen mehr. Für uns Endabnehmer bedeutet die Öffnung der Märkte aber auch und vor allem die Erweiterung der Bezugswege und des buchhändlerischen Dienstleistungsangebots, die Aussicht auf bessere Einkaufsmöglichkeiten. Wird das im Rahmen unserer nationalen Preisbindung möglich sein oder wird sie sich als Hindernis erweisen? Das Reizwort des Buchhandels in diesem Zusammenhang heißt „Reimport“. 1985 entschied der Europäische Gerichtshof in dem sogenannten „Leclerc-Urteil“, daß nationale Preisregelungen dann mit dem EWG-Vertrag vereinbar sind, wenn sie sich auf die Hoheitsgebiete des jeweiligen Landes beschränken. Preisregelungen, die grenzüberschreitende Wirkungen haben, verstoßen gegen den Vertrag.

Wie wird die Preisbindung im europäischen Binnenmarkt bestehen, wie wird sie aussehen? Vorschläge der EG-Kommission für eine Gemeinschaftsregelung, die die Preisbindung in der gesamten EG zur Pflicht der Verlage machen wollte, fanden keine Zustimmung bei den Mitgliedsländern. Sie kam daher zu dem Schluß, die nationalen Regelungen seien ausreichend, für Problembereiche könnten „pragmatische Lösungen“ gefunden werden. Bislang wurden keine Vorstellungen zu grenzüberschreitenden Preisregelungen bekannt.

Wenn vom Erhalt der Preisbindung in Europa die Rede ist, wird es sich auf längere Sicht um den Bestand der nationalen Systeme handeln. Eine Gemeinschaftslösung ist

schon wegen der sehr verschiedenen Modelle in den einzelnen Mitgliedstaaten schwer durchsetzbar.

Feste Preise für Bücher gibt es in allen Ländern der Gemeinschaft, außer in Griechenland. Sie basieren auf unterschiedlichen rechtlichen Grundlagen. Es handelt sich aber in allen Ländern um eine Preisbindung der letzten Hand:

- In Spanien und Frankreich beruht sie auf staatlichen Gesetzen.
- In Belgien und Italien wird sie mittels eines Kartells herbeigeführt, da Kartelle dort nicht verboten sind.
- In Dänemark, den Niederlanden, Luxemburg und Großbritannien sind solche Kartelle ausdrücklich vom Staat erlaubt. Das britische Kartell zwingt die Verleger nicht zur Preisbindung: Wer freiwillig teilnimmt, ist aber verpflichtet, die Vertragsbedingungen gegenüber seinen Handelspartnern einzuhalten.
- Auch in Portugal gibt es bereits seit der Jahrhundertwende Preisvorgaben für die Händler, allerdings ohne vertragliche Regelungen. Die Durchsetzung geschieht durch wirtschaftlichen Druck.
- In Irland und Deutschland wird die Buchpreisbindung mit Hilfe individueller Verträge zwischen Verlegern und Händlern herbeigeführt. Das deutsche Preisbindungssystem ist, wer hätte es anders erwartet, am gründlichsten im Denkansatz und in der Umsetzung.

Heike Birgit Langbein hat in ihrer Dissertation „Die Buchpreisbindung in der EWG“ untersucht, in welchen Punkten die nationalen Regelungen gegen den EWG-Vertrag verstoßen. Ihre Schlußfolgerung im Hinblick auf den Sammelrevers lautet verkürzt, daß die Teilnahme von Verlegern aus anderen EWG-Mitgliedstaaten sowie die Bindung für den Fall des Reimports gegenüber Händlern im europäischen Ausland gegen Art. 85 Abs. 1 des Vertrags verstößt. Danach sind alle Vereinbarungen ... zwischen Unternehmen ... verboten, die geeignet sind, den Handel zwischen den Mitgliedstaaten der EWG zu beeinträchtigen, und eine Verfälschung des Wettbewerbs ... bewirken.

6. Wenn die Preisbindung die Vielfalt des literarischen Angebots gewährleistet, die wissenschaftliche Produktion sichert, Monopolbildungen bremst, Kleinverlagen verschiedenster Couleur Zutritt zum Markt ermöglicht und für stabile, kontrollierbare Preise sorgt, gilt es, sie zu erhalten. Das muß das Denken und Handeln aller am Markt Beteiligten bestimmen.

Der deutsche Buchhandel sollte es sich aber unter dem schützenden Mantel der Preisbindung nicht allzu gemütlich einrichten, sondern auf die Chancen und Risiken des gemeinsamen Marktes offensiv reagieren. Wettbewerb ist auch vom Kartellamt gewollt, wenn nicht über den Preis, dann über den Service. Die Preisbindung wirkt auf manche Händler wie eine Taucherglocke, unter der sie das Handeln und Werben um den Kunden verlernt haben.

In einem gemeinsamen Markt darf es keine Beschränkung der Bezugswege geben. Nationale Preisregelungen sollten dem nicht Vorschub leisten. Wenn sie allein durch die

Möglichkeit des verbilligten Reimports in Gefahr gerieten, stünden sie auf schwachen Füßen. Buchhandel und Gesetzgeber sollten vielmehr über Mechanismen nachdenken, die Auswüchse und Mißbrauch verhindern könnten. Das System steht und fällt mit dem Verhalten der Beteiligten.

Die Durchsetzung einheitlicher Buchpreise für alle europäischen Länder hängt in erster Linie vom Willen der Verlage ab. Bücher müssen in allen Ländern der EG zum Originalpreis des Herstellungslandes erhältlich sein.

Mehr noch als bisher werden wir Bibliothekare den Markt beobachten müssen. Auch unser Kaufverhalten kann die Entwicklung mitbeeinflussen.

#### Quellenangaben

- Becker, Jürgen: Preisbindung für neue Verlagszeugnisse. In: Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel, 1989, 10, S. 326–328.
- Bekanntmachung. In: Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel. 1926, S. 1409.
- Der Buchhandel und der Europäische Binnenmarkt. Hrsg. von der Arbeitsgemeinschaft Wissenschaftlicher Sortimentsbuchhandlungen. Hannover: AWS 1989. 107 S.
- Bücher, Karl: Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. 3., verm. u. verb. Aufl. Leipzig: Teubner 1904. XII, 364 S.
- Fezer, Karl-Heinz: Books are different – Software not? In: Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel, 1988, 31, S. 1486–1489.
- Fezer, Karl-Heinz: Gesellschaftspolitisch und verfassungsnah zugleich: die Preisbindung. In: Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel, 1987, 79, S. 2658–2666.
- Fikentscher/Krauß: Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und Europäisches Kartellrecht. Gemeinschaftskommentar. 4. Aufl. Lfg. 11: Preisbindung für Verlagszeugnisse. Köln: Heymanns 1987. 120 S. Nebst Anhang Sammelrevers Buchhandel. 49 S.
- Franzen, Hans: Die Preisbindung des Buchhandels. 3., nochmals erw. u. neugef. Aufl. München: Beck 1987. XIII, 187 S. ISBN 3-406-31829-0.
- Grimpe, Wolfgang: Leitfaden zur Preisbindung im Buchhandel. Hannover: Landesverband der Buchhändler und Verleger in Niedersachsen e.V. 1987. 12 S. ISBN 3-9800810-1-X.
- Langbein, Heike Birgit: Die Buchpreisbindung in der EWG. Frankfurt am Main: Lang 1989. XXII, 398 S. (Europäische Hochschulschriften. Reihe 2: Rechtswissenschaft. 803.) ISBN 3-631-41575-3.
- Neue Verkehrsordnung (Stand 16. Januar 1989). In: Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel, 1989, 74, S. 2730–2734.
- Sammelrevers 1974. Stand April 1990. An der Ringkirche 6, Wiesbaden: Wallenfels 1990. 33 S.
- Sammelrevers Musikverlage (Neue Fassung). Bonn: Musikhandel Verlags GmbH. 6 S.
- Schlemminger, Johann: Die Preisbindung im deutschen Buchhandel. Stuttgart: Poeschel 1935. XI, 164 S.
- Schulz, Gerd: Oft gefährdet, nie zerbrochen. In: Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel, 1987, 81, S. 2750–2756.
- Schwebbach, Werner: Bücher im Wettbewerb. Untersuchungen zum festen Ladenpreis. Bonn: Bouvier 1965. 134 S. (Bonner Beiträge zur Bibliotheks- und Bücherkunde. 10.)
- Stockmann, Kurt: Wenn der Preisbindung überhaupt Gefahren drohen, dann nur von „innen“. In: Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel, 1989, 40, S. 1722–1724.
- Uhlig, Christian: Börsenverein und fester Ladenpreis im Buchhandel. In: Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel, 1975, 32S, S. 57–66 = 150 Jahre Börsenverein des Deutschen Buchhandels.

- Umlauff, Ernst: Der Wiederaufbau des Buchhandels. Beiträge zur Geschichte des Büchermarktes in Westdeutschland nach 1945. Frankfurt am Main: Buchhändler-Vereinigung 1978. XXIII, 1750 S.
- Wallenfels, Dieter: Der Sammelrevers – eine verlässliche Grundlage für die Preisbindung. In: Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel, 1987, 88, S. 3006–3008.
- Wallenfels, Dieter: Wer den festen Preis will, muß die Systeme konservieren. In: Buchreport, 1988, 40, S. 145–148.
- Winterhoff, Edmund: Die Krisis im deutschen Buchhandel als Folge seiner Kartellierung. Karlsruhe: Braun 1927. 110 S.
- Wittmann, Reinhard: Streifzüge zur Geschichte des festen Ladenpreises für Bücher. In: Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel, 1976, 73, S. B385–B392 = Buchhandelsgeschichte. Eine Beil. d. Historischen Komm. d. Börsenvereins. 9.