



Bücher haben feste Preise:

Welche Bedeutung hat die Preisbindung?

Bücher haben feste Preise – dieser Slogan, mit dem der Buchhandel für die Preisbindung bei Büchern wirbt, steht seit 2002 auf festen Beinen. War der gebundene Preis früher Produkt einer freiwilligen Branchenabsprache, so ist er seitdem Gesetz und schafft Rechtssicherheit für ein bewährtes Modell.

Das System der Preisbindung, das in seinen Grundzügen schon seit 1887 in Deutschland existiert, ist durch die Jahre diskutiert worden. Sind Bücher eine Ware wie andere Produkte auch, wo Angebot und Nachfrage den Preis regeln, oder bedürfen sie bestimmter Privilegien? Auch in anderen Ländern wird diese Frage kontrovers diskutiert: In England, Schweden und Frankreich hatte man sich im Zuge der EU-Anpassungen gegen den festen Ladenpreis entschieden – mit wenig durchschlagendem Erfolg. Zwar wurden einige Bestseller billiger, die Masse der spezialisierten Titel allerdings erheblich teurer. Frankreich ist deshalb wieder auf das System der feste Preise zurückgekommen, ebenso hat der Großteil der Mitgliedsstaaten der EU Gesetze zur Buchpreisbindung eingeführt.

Was aber spricht für ein System, für das die Gesetze des Marktes nur eingeschränkte Gültigkeit haben sollen? Hauptargumente dafür sind – kurz auf einen Nenner gebracht –, dass die Preisbindung die Literaturvielfalt und ein dichtes Vertriebsnetz für Verlagserzeugnisse fördert. Indem der Wettbewerb über den Preis verhindert wird, konkurrieren die Buchhandlungen über Service und Kompetenz. Damit geht eine „strukturkonservierende“ Wirkung einher: Deutschland besitzt ein einzigartiges Versorgungsnetz, in dem sich auch kleine und regional gelegene Buchhandlungen behaupten können. Gleichzeitig ermöglicht der feste Ladenpreis den Verlagen die Quersubventionierung von aufwändigen – kulturell aber oft gerade sehr wertvollen – Titeln durch gängige Best- oder Longseller. Diese Titelvielfalt kommt wiederum dem interessierten Leser zugute.

Diese Gründe haben die Bundesregierung bewogen, das bisherige privatrechtlich organisierte „Sammelreverssystem“ durch das Buchpreisbindungsgesetz (BuchPrG) abzulösen. War es einem Verlag früher freigestellt, seine Titel durch Unterzeichnung des Sammelrevers preislich zu binden oder lediglich „unverbindliche Preisempfehlungen“ auszusprechen, so verpflichtet das Preisbindungsgesetz ausnahmslos jeden, verbindliche

Preise für seine Verlagsprodukte festzusetzen und bekannt zu geben. Der Buchhandel ist verpflichtet, diese Festsetzung einzuhalten.

Für BoD-Autoren ergibt sich aus dem BuchPrG Folgendes:

- Alle Neuerscheinungen müssen mit festem Preis erscheinen, der erst nach Ablauf von 18 Monaten nach Erscheinen aufgehoben werden darf. Sie haben aber die Möglichkeit, Preise zu erhöhen oder abzusenken - allerdings nur, wenn die Marktverhältnisse dies erfordern.
- Das BuchPrG ist auf alle Titel anzuwenden, die über BoD veröffentlicht werden und auch im Buchhandel vertrieben werden. Titel, die nur rein private Publikationen oder Firmenschriften darstellen und weder über den Buchhandel vertrieben werden noch für den Verkauf bestimmt sind, sind von den gesetzlichen Bestimmungen ausgenommen.
- Das Gesetz verlangt, dass der Ladenpreis allen Zielgruppen und Vertriebswegen offen gelegt wird. BoD sorgt für die Bekanntmachung der Preise in den üblichen Rechercheinstrumenten des Buchhandels. Sollten Sie eigeninitiativ andere Händlergruppen und Nebenmärkte beliefern, so müssen Sie diesen ebenfalls den festgesetzten Preis mitteilen und dafür sorgen, dass diese den Ladenpreis auch einhalten.
- Sollten Sie Ihre Titel auf Lesungen, Seminaren usw. verkaufen, handeln Sie gewerbs- bzw. geschäftsmäßig und sind verpflichtet, auch bei diesen Gelegenheiten die Preisbindung einzuhalten.
- Wer gegen eine Vorschrift des BuchPrG verstößt, d.h. vornehmlich Bücher unter festem Ladenpreis an Endabnehmer verkauft, kann auf Schadensersatz und Unterlassung in Anspruch genommen werden.



Dank der Preisbindung sind Bücher nur selten als Schnäppchen zu haben.