

Renate Gläser mit einem Geleitwort von D. Wallenfels: Kartellrechtliche Grenzen der Ausgabenvielfalt preisgebundener Verlags-erzeugnisse: Zugleich ein Beitrag zur Marktabgrenzung bei gedruckten und elektronischen Publikationen

Wiesbaden: Harrassowitz, 2001. - XVI, 171 S. (Buchwissenschaftliche Beiträge aus dem Deutschen Bucharchiv München ; Bd. 67) ISBN 3-447-04426-8

Der Buchpreisbindung, an der bis zum jetzigen Zeitpunkt die überwiegende Mehrheit der Verleger, Sortimenter und auch der Bibliothekare festhalten, droht von zwei Seiten Gefahr: Zum einen von der Seite der Politik, die insbesondere in Brüssel gemacht wird und das in Deutschland althergebrachte Privileg unter dem Gesichtspunkt der Rechtsharmonisierung in Frage stellt, zum anderen jedoch durch Missbrauchs- und Umgehungsmöglichkeiten, die in der Konstruktion der Buchpreisbindung geradezu angelegt sind. Während die erstere Gefahr durch den Kompromiss der EG-Kommission mit dem deutschen und österreichischen Buchhandel zumindest zunächst gebannt scheint, so ist die Frage, ob sich die Buchpreisbindung nicht durch etwaige Umgehungsmöglichkeiten selbst zur Disposition stellt, weiterhin offen.

Unter dem Aspekt des Kartellrechtes stellt die Buchpreisbindung bekanntlich einen Sonderfall dar und dies in zweifacher Hinsicht: Zum einen macht das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) für Verlagserzeugnisse eine Ausnahme vom grundsätzlichen Verbot der Preisbindung, zugleich sieht das GWB aber auch die Buchpreisbindung als Missbrauchstatbestand und räumt daher dem Bundeskartellamt eine spezielle und umfassende Aufsicht ein. Unter den denkbaren Missbrauchsmög-

lichkeiten – der führende Kommentar zum Wettbewerbsrecht von Langen/Bunte¹ – zählt zehn Möglichkeiten auf – stellt der sogenannte zweigleisige Vertrieb einen praktisch relevanten Fall dar. Die zu rezensierende Arbeit, die auf einer juristischen Dissertation beruht, widmet sich diesem Aspekt der Umgehungsmöglichkeiten der Preisbindung. Zu Recht konstatiert die Autorin bereits in ihrer Einleitung, dass die Buchpreisbindung, die dem Buchhandel die Möglichkeit des Preiswettbewerbes nimmt, sich nicht rechtfertigen ließe, wenn die Verlage zugleich die Preisbindung durch billigere Parallelausgaben unterlaufen dürften. Das Bundeskartellamt hat daher bereits Anfang der siebziger Jahre den zweigleisigen Vertrieb als Missbrauch gegen die Ausnahme vom Preisbindungsverbot untersagt.

Das Problem dabei liegt jedoch in der Abgrenzung. Nicht jede parallele zu einer original erscheinende Ausgabe kann einen Missbrauch darstellen. Andernfalls hätte es die segensreiche Erfindung des Taschenbuches in einem Land mit Preisbindungstradition nicht geben dürfen. So ist durch Rechtsprechung und Verwaltungspraxis des Bundeskartellamtes unstrittig, dass Sonderausgaben, „die wegen ihres unterschiedlichen Inhalts oder ihrer unterschiedlichen Aufmachung wirtschaftlich ein anderes Produkt sind“², nicht unter das Verbot des zweigleisigen Vertriebs fal-

len. Die Autorin verfeinert diese Aussage in ihrer Analyse des Buchmarktes, in dem sie die Angemessenheit des Preisunterschiedes durch die unterschiedliche Ausstattung als zusätzliches Kriterium für die Zulässigkeit von Sonderausgaben einführt. Bei Taschenbüchern, deren Ausstattungsunterschied geradezu charakteristisch und augenfällig ist, stellt sich die Frage der Zulässigkeit – abgesehen von den in der vorliegenden Arbeit (S. 106, 108) diskutierten Sonderfällen – nicht.

Weniger klar und eindeutig lässt sich die Zulässigkeit von Buchgemeinschaftsausgaben beantworten. Denn das Wesen der Buchgemeinschaften besteht ja gerade darin, ihren Mitgliedern Bücher zu einem günstigeren Preis anzubieten. Würde nun der zweigleisige Vertrieb völlig unterbunden werden, so könnten auch Buchgemeinschaften nicht mehr länger existieren. Um die lange Zeit existierende Rechtsunsicherheit zu überwinden, haben 1994 Verleger, Sortimenter und Buchgemeinschaften das sogenannte Potsdamer Protokoll abgeschlossen, das für Buchgemeinschaftsausgaben Mindestanforderungen an Ausstattungsunterschieden und zeitlichem Abstand des Erscheinens sowie Höchstgrenzen für die Preisdifferenz festlegt. Die Autorin sieht in diesem Protokoll – trotz gewisser Abweichungen von den Vorgaben des Bundeskartellamtes und der Rechtsprechung – einen kar-

■ Renate Gläser mit einem Geleitwort von D. Wallenfels: Kartellrechtliche Grenzen der Ausgabenvielfalt preisgebundener Verlagserzeugnisse.

tellrechtskonformen Weg der Koexistenz von Sortimentern und Buchgemeinschaften. Vielleicht hätte noch angemerkt werden sollen, dass sich die Einigung nicht zuletzt auf den zurückgehenden Anteil der Buchgemeinschaften am gesamten Buchvertrieb, der nun deutlich unter 5% liegt, zurückführen läßt.

Wenn somit der zweigleisige Vertrieb durch Buchgemeinschaften zwischenzeitlich ein eher marginales Problem darstellt, so kommt dem auch im Untertitel der zu rezensierenden Arbeit genannten Aspekt der „Marktabgrenzung bei gedruckten und elektronischen Publikationen“ eine deutliche Aktualität zu. Gerade im Bereich des wissenschaftlichen Publizierens erscheinen zunehmend inhaltsgleiche Werke sowohl in einer Druckversion wie als CD-ROM oder Datenbank. Während die gedruckten Werke regelmäßig der Preisbindung unterliegen, war die Preisbindungsfähigkeit von elektronischen Medien lange strittig, ist aber jüngst durch den BGH bejaht worden. In ihrer Analyse kommt die Autorin zu dem Ergebnis, dass der Unterschied zwischen elektronischen und gedruckten Medien in Verwendungszweck und Verwendungszweck so groß sei, dass zwei getrennte Märkte vorlägen und mithin das Verbot des zweigleisigen Vertriebs nicht

greife. Somit ergeben sich – nach Auffassung der Autorin – für elektronische Medien keine Preisvorgaben. Das Kernproblem des zweigleisigen Vertriebes scheint damit in erster Linie in einem Marktsegment – dem für Buchgemeinschaften – zu bestehen, das ohnehin am schrumpfen ist.

Dies geklärt und damit die doch recht weiten Grenzen zum Missbrauch der Preisbindung aufgezeigt zu haben, ist das Verdienst der Autorin. In einem Punkt kann ihrer Argumentation jedoch nicht gefolgt werden: Die Autorin erblickt in dem zweigleisigen Vertrieb nicht nur einen Verstoß gegen das Diskriminierungsverbot, sondern argumentiert (S. 45), dass der zweigleisige Vertrieb den Zweck der Preisbindung – die sogenannte Quersubvention – aushebeln würde. Auch wenn das Argument der Quersubvention in den meisten Fällen der ökonomischen Analyse nicht standhalten wird³, so würde jedoch die Quersubvention ein Argument für und nicht gegen den zweigleisigen Vertrieb darstellen. Denn die Preisdifferenzierung führt zu einer wesentlich besseren Marktab-schöpfung und damit - bei ökonomisch sinnvoller Anwendung – zu einem höheren Gewinn der Verlage. Sofern diese tatsächlich ihre durch die Preisbindung erzielten

Gewinne für das Verlegen von wirtschaftlich nicht tragfähigen Titeln verwenden, würde dieser Zweck durch den zweigleisigen Vertrieb geradezu befördert. Ein weiterer Punkt sei kritisch angemerkt: Ob es der Buchpreisbindung förderlich ist, jeder Arbeit, die zu diesem Thema erscheint, eine Aufzählung von vielfach wiederholten Argumenten für die Beibehaltung der Buchpreisbindung voranzustellen, soll hier nicht beurteilt werden. In einer wissenschaftlichen Arbeit hätte jedoch auf den eher einem Glaubensbekenntnis zur Preisbindung entsprechenden ersten Teil verzichtet werden können.

¹ Kommentar zum deutschen und europäischen Kartellrecht/Langen ; Bunte. Hrsg. von Hermann-Josef Bunte. – Neuwied : Luchterhand. – Band 1, 9. Aufl. 2001

² Langen/Bunte § 15 Rn. 150

³ Vgl. dazu: Rürup, Bert: Die Ware Buch: Befunde und Perspektiven im Lichte der Zukunft, in: Perspektiven der Buch- und Kommunikationskultur/Joachim Knappe ... (Hg.). – Tübingen: Osiander, 2000

Klaus-Rainer Brintzinger
Universität Tübingen