

# Stellungnahme

<Oktober 2024>

## Entwurf eines Dritten Gesetzes zur Änderung des Buchpreisbindungsgesetzes

Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)

### Zusammenfassung

Am 21. Oktober 2024 hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz den Referentenentwurf für ein Gesetz Änderung des Buchpreisbindungsgesetzes vorgelegt. Das Gesetz soll die Gewährung von Rabatten oder Gutscheinen bei über Online-Vermittlungsplattformen direkt an den Letztabnehmer vermittelten Verkäufen von preisgebundenen Büchern verbieten.

Der Referentenentwurf verfehlt die Zielstellung des Buchpreisbindungsgesetzes und verkennet die existenzielle Bedeutung des Online-Vertriebs über Vermittler gerade für kleinere Buchhandlungen. Er schränkt die unternehmerische Handlungsfreiheit sowie die Flexibilität von Rabatt- und Gutscheinsystemen von Vermittlern unverhältnismäßig ein. Das Buchpreisbindungsgesetz ist im internationalen Rechtsvergleich bereits eines der strengsten und darf nicht noch weiter verschärft werden.

Die Buchpreisbindung verfolgt eine gesetzlich vorgegebene Zielstellung, nämlich den Schutz des Kulturgutes Buch, den Erhalt eines breiten Buchangebots und die Existenz einer großen Vielzahl von Verkaufsstellen (§ 1 Buchpreisbindungsgesetz). Von zentraler Bedeutung für die Erreichung dieser Ziele ist der Schutz der zahlreichen kleinen und mittelgroßen Buchhandlungen. Von der durch den Gesetzesentwurf inkriminierten Gewährung von Rabatten und Gutscheinen eines Vermittlers geht indes keine Gefährdung des mittelständischen Buchhandels aus.

#### **Mittelständischer Buchhandel profitiert von Vermittlern**

Zahlreiche mittelständische Buchhandlungen verkaufen ihr Angebot nicht mehr rein stationär, sondern auch über das Internet. Eingelagerte Bücher können so effizient auf

verschiedenen Kanälen vertrieben und auch Zielgruppen angesprochen werden, die kleine und mittelgroße Buchhandlungen ansonsten gar nicht erreichen könnten. Auf diese Weise

hilft ihnen ein paralleler Online-Vertrieb, die Kosten der Unterhaltung lokaler Verkaufsstellen anteilig zu amortisieren.

Beim Online-Vertrieb profitieren gerade die mittelständischen Buchhandlungen in vielerlei Hinsicht von Vermittlern: Sie müssen etwa keine eigene Infrastruktur für den Online-Vertrieb aufbauen, keine Webseite programmieren (lassen), keine Zahlungssysteme aufsetzen und keine Kosten für die Bewerbung eines Online-Auftritts aufwenden. Zudem ermöglichen Vermittler den Buchhandlungen, eine größere Kundengruppe zu erreichen, als es ihnen im Alleingang möglich wäre. Selbst eine Buchhandlung mit eigenem Webshop kann von der Reichweite eines etablierten Vermittlers profitieren, da sich die Wahrscheinlichkeit signifikant erhöht, als Anbieter gefunden zu werden. Darüber hinaus stehen Vermittlungsplattformen sämtlichen Buchhändlern offen, sodass ein Ungleichgewicht zugunsten einzelner Wettbewerber ausgeschlossen werden kann.

#### **Rabatte und Gutscheine begünstigen alle Marktbeteiligten**

Rabatte und Gutscheine von Vermittlern begünstigen unmittelbar die Verbraucher und beeinträchtigen die Marge der Buchhändler nicht, da die Rabatte direkt vom Vermittler an den Endkunden gewährt werden, der Buchhändler jedoch den vollen gebundenen Kaufpreis erhält. Wenn Rabatt- und Gutscheinaktionen eines Vermittlers dazu führen, dass mittelständische Buchhandlungen kurzfristig einen größeren Absatz erzielen, verwirklicht sich damit zugleich die Zielstellung des Buchpreisbindungsgesetzes.

Da Rabatt- und Gutscheinaktionen zudem stets zeitlich begrenzt und nicht nur für Bücher, sondern für unterschiedlichste Produktgruppen angeboten werden, deren Verkäufe der Vermittler vermittelt, können gegenläufige negative Auswirkungen auf die Marktstrukturen im Buchhandel von vornherein ausgeschlossen werden. Wie das LG Wiesbaden bereits 2021 in einem Urteil (**11O73/21**) zu Rabattaktionen von Vermittlern feststellte, widersprechen diese grundsätzlich nicht dem Zweck des Buchpreisbindungsgesetzes, da nur dann ein Preiswettbewerb entsteht „wenn sie[Verkaufsfördermodelle] bewirken, dass der Letztabnehmer sich auf Grund der Modelle regelmäßig - nicht nur einmalig - für einen bestimmten Händler entscheidet. Es kommt daher auf die gedankliche Verknüpfung des Letztabnehmers an, also darauf, ob er den günstigen Preis mit dem Buchhändler verbindet. Ein unzulässiges Verkaufsfördermodell liegt damit vor, wenn der Letztabnehmer erstens den günstigeren Preis mit dem Buchhändler selbst assoziiert und wenn der Letztabnehmer zweitens auf Grund dessen bei diesem Buchhändler dauerhaft oder wenigstens regelmäßig günstigere Preise erwartet.“ Die Zulässigkeit wurde durch das OLG Frankfurt 2022 noch einmal bestätigt (11 U 150/22). Somit liegt bei der Buchpreisbindung auch keine Regelungslücke vor und eine Unterbindung würde die unternehmerische Handlungsfreiheit von Vermittlern unverhältnismäßig einschränken.

Bitkom vertritt mehr als 2.200 Mitgliedsunternehmen aus der digitalen Wirtschaft. Sie generieren in Deutschland gut 200 Milliarden Euro Umsatz mit digitalen Technologien und Lösungen und beschäftigen mehr als 2 Millionen Menschen. Zu den Mitgliedern zählen mehr als 1.000 Mittelständler, über 500 Startups und nahezu alle Global Player. Sie bieten Software, IT-Services, Telekommunikations- oder Internetdienste an, stellen Geräte und Bauteile her, sind im Bereich der digitalen Medien tätig, kreieren Content, bieten Plattformen an oder sind in anderer Weise Teil der digitalen Wirtschaft. 82 Prozent der im Bitkom engagierten Unternehmen haben ihren Hauptsitz in Deutschland, weitere 8 Prozent kommen aus dem restlichen Europa und 7 Prozent aus den USA. 3 Prozent stammen aus anderen Regionen der Welt. Bitkom fördert und treibt die digitale Transformation der deutschen Wirtschaft und setzt sich für eine breite gesellschaftliche Teilhabe an den digitalen Entwicklungen ein. Ziel ist es, Deutschland zu einem leistungsfähigen und souveränen Digitalstandort zu machen.

#### Herausgeber

Bitkom e.V.

Albrechtstr. 10 | 10117 Berlin

#### Ansprechpartner

Nastassja Hofmann | Referentin Digitale Transformation

T 030 27576-221 | n.hofmann@bitkom.org

#### Verantwortliches Bitkom-Gremium

AK Retail

AK Wettbewerbs- und Verbraucherrecht

#### Copyright

Bitkom 2024

Diese Publikation stellt eine allgemeine unverbindliche Information dar. Die Inhalte spiegeln die Auffassung im Bitkom zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wider. Obwohl die Informationen mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurden, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität, insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalles Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt daher in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung wird ausgeschlossen. Alle Rechte, auch der auszugsweisen Vervielfältigung, liegen beim Bitkom oder den jeweiligen Rechteinhabern.