

Wolfgang Eisenbast

## Die Buchpreisbindung aus ökonomischer Sicht

*Die Monopolkommission fordert in ihrem XIII. Hauptgutachten die Abschaffung der Buchpreisbindung. Im Gegenzug hat sich die Bundesregierung für deren Erhalt ausgesprochen. Ist die Buchpreisbindung notwendig, um Qualität und Vielfalt auf dem Buchmarkt zu sichern? Wie ist sie aus ökonomischer Sicht zu beurteilen?*

Die Europäische Kommission hat von Deutschland und Österreich eine Reform der staatlichen Regulierung des Buchhandels eingefordert, da die zwischen den beiden Mitgliedstaaten bestehende grenzüberschreitende Buchpreisbindung nach Art. 81 Abs. 1 EG-Vertrag als eine wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung anzusehen ist. Unter dieser Vorgabe wurden zum 1. Juli 2000 zwei neue (nationale) Buchpreisbindungsgesetze verabschiedet. Sie haben zu berücksichtigen, dass der grenzüberschreitende Buchhandel innerhalb der EU keiner Preisbindung zu unterwerfen ist. Die Preisbindung darf nur dann aufrechterhalten werden, wenn ein Reimport die nationale Buchpreisbindung bedrohen und diese aus „objektiven“ Gründen umgehen würde. Speziell ist der grenzüberschreitende Internet-Buchhandel als nicht-preisbindungsfähig anzusehen.

In Deutschland ist der Streit um die Buchpreisbindung ein altbekanntes Thema. Schon deren Einführung im Rahmen der sogenannten Kröner-Reform (1878-1888) war umstritten, da hiermit ein Instrument zur Wettbewerbsbeschränkung geschaffen wurde, konkret zur Abwehr der mangelnden Konkurrenzfähigkeit der Provinzbuchhandlungen gegenüber dem Versandhandel. Im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) findet die Buchpreisbindung ihre rechtliche Grundlage in §15, 1, der eine Bereichsausnahme von dem Verbot der vertikalen Preisbindung (§ 14 GWB) definiert<sup>1</sup>.

Vertragliche Basis der Preisbindung ist der Sammelrevers, ein Preisbindungs-Vertragstext in Form eines Verpflichtungsscheines, in dem alle einzeln abgeschlossenen Preisbindungsverträge äußerlich zusammengefasst werden. In ihm verpflichten sich die Buchhändler, die Preisbindung gegenüber allen am Revers beteiligten Verlagen einzuhalten. Diese dürfen wiederum nur diejenigen Buchhandlungen beliefern,

die den Revers unterschrieben haben. Somit ist auf der Händlerebene der Preiswettbewerb bei den gebundenen Titeln ausgeschlossen. Deren Marktanteil beträgt rund 90% der in Deutschland gehandelten Bücher.

Begründungen der Buchpreisbindung (wie auch die der Bundesregierung) folgen meist dem folgenden Schema: Das Buch sei kein Wirtschaftsgut wie jedes andere. Es sei vielmehr ein Kulturgut und als solches besonders zu fördern. Hierzu sei eine Buchpreisbindung unumgänglich, da nur sie die Existenz kleiner Verlage sichere, eine flächendeckende Versorgung der Bevölkerung durch Buchhandlungen gewährleiste und für eine hinreichende Titelvielfalt (ohne einen paternalistischen Eingriff des Staates) Sorge. Bei einer näheren Analyse zeigt diese Argumentation allerdings erhebliche Unklarheiten. Insbesondere bleibt es undurchsichtig, welcher genaue Zusammenhang zwischen dem Schutz des Buchhandels vor Preiswettbewerb und der bezweckten Förderung des Kulturgutes Buch besteht; auch wird die Effizienz des Markteingriffes nicht diskutiert. Insofern erscheint eine sorgsame wirtschaftspolitische Analyse erforderlich, um die Angemessenheit des Eingriffes zu erörtern. Im Folgenden werden deshalb die ökonomischen Argumente der Monopolkommission gegen die Buchpreisbindung diskutiert.

Zuerst zum vermutlich zentralen Argument der Befürworter einer Buchpreisbindung, der Absicherung der Titelvielfalt. In ihr wird eine herausragende Bedeutung der Buchpreisbindung gesehen. Begründet wird dies mit der Unmöglichkeit einer objektiven Unterscheidung zwischen kulturell wertvollen bzw. weniger wertvollen Verlagserzeugnissen und somit eine

<sup>1</sup> Der Begriff „Verlagserzeugnisse“ wird dabei umfassend definiert. Er enthält alle Produkte, die durch ein graphisches, fotomechanisches oder vergleichbares Verfahren hergestellt werden und die eine im Vordergrund stehende Informations- und Anleitungsaufgabe haben. Unter die Preisbindung fallen nach der Entscheidung des Bundesgerichtshofes (BGH) „NJW auf CD-ROM“ vom 11. März 1997 auch neue technische Entwicklungen, wenn und soweit durch sie herkömmliche Verlagserzeugnisse substituiert werden; vgl. Monopolkommission: Wettbewerbspolitik in Netzstrukturen, Hauptgutachten 1998/1999, Bonn, 2000, Tz. 654.

*Dr. Wolfgang Eisenbast, 36, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter der Monopolkommission in Bonn.*

gezielten Förderung einzelner Titel. Nur ein breit streuendes Förderinstrument wie die Buchpreisbindung könne es ermöglichen, dass die größtmögliche Zahl an literarisch und/oder wissenschaftlich bedeutsamen Titeln der Gegenwart publiziert und somit den nachfolgenden Generationen erhalten werde.

Dieses Argument ist aus ökonomischer Sicht kritisch zu sehen. So erscheint es fraglich, ob die Konsumenten aus einer maximierten Titellanzahl den höchsten Nutzen ziehen, wenn diese durch den Verzicht auf den Preiswettbewerb auf der Händlerebene erkauft wird. Aus der traditionellen Sicht der Wohlfahrtsökonomie wäre vielmehr zu klären, ob ohne Buchpreisbindung ein Marktversagen zu erwarten ist. Hierzu sind die klassischen Marktversagensgründe zu erörtern, das heißt die Fragen, ob im Buchmarkt von der Existenz öffentlicher Güter ausgegangen werden kann, relevante externe Effekte, Informations- und Qualitätsprobleme, relevante Größeneffekte beziehungsweise weitere Zutrittsbarrieren vorliegen. Dazu ist festzuhalten:

Bücher sind als private Güter einzuordnen, da andere Personen von ihrem Konsum ausschließbar sind und im Regelfall auch ausgeschlossen werden.

Prinzipiell mögliche externe Effekte sind vernachlässigbar, da ein Großteil des durch die Lektüre von Büchern entstehenden Nutzens internalisiert wird und schon beim Kauf antizipierbar ist.

Informations- und Qualitätsprobleme sind im Buchmarkt nicht stärker ausgeprägt als in anderen Märkten, insofern besteht hier kein Handlungsbedarf. Von Relevanz kann allerdings das sogenannte „Trittbrettfahrerproblem“ bezüglich der Beratungsqualität im Handel sein, konkret, dass Konsumenten sich zunächst bei einem Händler mit einem guten Beratungsservice ausführlich beraten lassen könnten, um dann ihre Bücher bei einem Discount-Laden billiger zu kaufen. Folglich ergibt sich ohne Preisbindung, so ihre Verfechter, ein Unterangebot an Beratungsqualität, da die beratungsintensiven Händler die Qualität ihrer Dienstleistung reduzieren müssten, um gegenüber preisgünstigen beratungsarmen Konkurrenten bestehen zu können.

Dieses Argument ist aber insofern nicht überzeugend, als im Buch Einzelhandel die Warenpreise bzw. die einzusparenden Ausgaben eher niedrig sind und bei Privatpersonen der Impulskauf dominiert, das heißt der Wunsch, das „entdeckte“ Buch umgehend zu erwerben; auch da die Suche nach einem günstigeren Händler zusätzliche Transaktionskosten verursacht. Schließlich ist zu beachten, dass in der Praxis des Buchhandels die Präsentationsfläche eher noch wichtiger sein dürfte als die Beratung.

Von den weiteren „klassischen“ Marktversagensgründen sind Größeneffekte am bedeutsamsten. So verursacht jeder Titel vor Verkauf erhebliche fixe Kosten. Hierunter fallen das Autorenhonorar bzw. die Zahlungen für die Verwertungsrechte bereits erschienener Werke, sodann der Aufwand von Verlag und Druckerei für die Herstellung, schließlich der Werbeaufwand des Verlags. Aus der vorhandenen Unsicherheit, ob die Erlöse die fixen Kosten decken werden, kann – so die Verfechter der Buchpreisbindung – in einem preisbindungsfreien Buchmarkt eine höhere Risikoscheu auf Seiten der Verleger resultieren, die die Titelvielfalt beeinträchtigt.

Auch eine derartige Begründung der Preisbindung ist nicht hinreichend überzeugend: Erstens ist ein unternehmerisches Handeln stets mit einer gewissen Risikoübernahme verbunden. Zweitens verliert das aus den Fixkosten der Produktion resultierende Risiko zunehmend an Bedeutung. Schon die heutige computergesteuerte Buchherstellung hat die titelspezifischen Fixkosten erheblich gesenkt<sup>2</sup>. Für die Zukunft ist mit einem (zumindest teilweisen) Übergang zu einer „Print-on-Demand“-Technologie zu rechnen, die die fixen Kosten noch einmal senken wird<sup>3</sup>. Schließlich ist das Argument mangelnder Titelvielfalt erst einmal hinreichend eindeutig empirisch zu belegen.

#### Das „Quersubventionierungsargument“

In Hinblick auf die Verlegerentscheidung pro oder kontra einer Veröffentlichung wird oft ausgeführt, die Preisbindung schaffe ein Quersubventionierungspotenzial für die Publikation höherwertiger Literatur. Hierbei ist zwischen einer Ex-ante- und einer Ex-post-Quersubventionierung zu unterscheiden. Eine Ex-ante-Quersubventionierung liegt vor, wenn Titel produziert werden, bei denen Verleger erwarten, dass die Produktions- und Vertriebskosten nicht gedeckt werden. Im Gegensatz hierzu ergibt sich eine Ex-post-Quersubventionierung, wenn die Verleger im Vorhinein nicht wissen, welche ihrer Titel erfolgreich sein werden und deshalb eine übliche Mischkalkulation verfolgen. Im Rahmen dieser Planung erweisen sich zwar auch einzelne Titel als verlustbringend, jedoch war dies nicht ex-ante geplant, sondern Ergebnis der Marktunsicherheit.

<sup>2</sup> Dieser Einschätzung entspricht die Beobachtung, dass bei in etwa konstanten realen Ausgaben für Bücher zwischen 1994 und 1998 in Deutschland die Titelvielfalt um 10,5% zugenommen und die Zahl der verkauften Exemplare pro Titel entsprechend abgenommen hat; vgl. Monopolkommission, a.a.O., Tz. 663.

<sup>3</sup> „Print on demand publishing“ bedeutet, dass die Nachfrager sich individuell bei den Verlagen die gewünschten Titel drucken lassen. Die digitalen Originale werden in Datenbanken gespeichert. Von dort können sie für einen individuellen Druck abgerufen werden, der dann in wenigen Minuten stattfindet. Durch diese Technologie werden Lagerkosten erübrigt und Überproduktionen vermieden.

In den Anhörungen der Monopolkommission (sowie in Aussagen der britischen Verlegervereinigung) ergab sich nun, dass im Buchmarkt vorwiegend eine Ex-post-Quersubventionierung stattfindet, d.h. die Verleger erwarten im Regelfall, dass ein Titel seine Kosten decken kann<sup>4</sup>. Von den verbleibenden „geplanten“ Defizit-Titel sind zusätzlich die Fälle abzuziehen, bei denen die Veröffentlichung zur Bindung eines prinzipiell profitablen Autors an den Verlag oder zur Steigerung der Verlagsreputation dient. Somit erscheint es aus ökonomischer Sicht unangemessen, aus dem realen „Quersubventionierungs-Sachverhalt“ einen wettbewerbsspolitischen Ausnahmehereich zu begründen.

Ein anderer als bedeutsam einzustufender Effekt der Buchpreisbindung auf die Verleger ist darin zu sehen, dass eine Abschaffung der Buchpreisbindung die Konzentration auf der Handelsebene erhöhen kann. Hieraus resultiert tendenziell eine Steigerung der Verhandlungsmacht großer Handelsketten, die in einem umfassenderen Maße Einkaufsrabatte realisieren wollen. Aufgrund der preisunelastischen Marktnachfrage nach den einzelnen Buchtiteln ergeben sich dann geringere Verlegereinnahmen und -gewinne. Dies kann die Risikobereitschaft bei der Herausgabe „unbekannterer“ Titel, und somit wiederum die Titelvielfalt, negativ beeinflussen. Jedoch gilt es bei der Bewertung dieses Argumentes die relativ unelastische Titelnachfrage sowie die relativ geringeren Preise von Büchern zu berücksichtigen. Diese „Marktfakten“ lassen vermuten, dass selektive Preiserhöhungen infolge der Abschaffung einer Buchpreisbindung nicht zu einem relevanten Rückgang von kulturell hochwertigen Neuerscheinungen führen werden<sup>5</sup>. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die betroffenen Kunden prinzipiell vom Preiswettbewerb bei den Bestsellern profitieren können und somit für sie ein größerer Anteil ihres (Buch-)Budgets frei verfügbar ist<sup>6</sup>.

### Beeinflussung des Marktergebnisses

Aus wettbewerbsspolitischer Sicht stellt sich hinsichtlich der Wirkung einer Buchpreisbindung insbesondere die Frage, wie diese das Marktergebnis beeinflusst. Hierzu läßt sich auf die industrieökonomische Literatur zur vertikalen Preisbindung zurückgreifen. Diese lehnt eine vertikale Preisbindung nicht

grundsätzlich ab, jedoch spricht sie sich eindeutig gegen eine Per-se-Erlaubnis aus<sup>7</sup>. Folglich sind Empfehlungen für Bereichsausnahmen – wie die Buchpreisbindung – prinzipiell denkbar.

In der Literatur werden im Hinblick auf eine zu gewährende Bereichsausnahme vor allem Trittbrettfahrer-Argumente, speziell die oben erwähnten bezüglich der Sicherstellung der Vertriebsqualität, sowie bestimmte marktstrukturbedingte Ineffizienzen angeführt<sup>8</sup>. Die Trittbrettfahrer-Argumente haben sich als wenig überzeugend erwiesen. Marktstrukturbedingte Ineffizienzen ergeben sich nur bei erheblicher Verhandlungsmacht auf Seiten der Verleger bzw. Händler. Auch aufgrund der grundsätzlichen Substituierbarkeit der Titel ist aber bislang nicht von einer erheblichen Verhandlungsmacht auszugehen<sup>9</sup>. Insofern verbleibt auf der Handelsebene als Ergebnis der Buchpreisbindung ein Bestandsschutz für wirtschaftlich ineffiziente Buchhandlungen. Dieser verhindert, dass einzelne Unternehmen etwaige Effizienzvorteile in Preisvorteile für den Konsumenten umsetzen. Ferner besteht ein Anreiz, den fehlenden Preiswettbewerb durch einen Qualitätswettbewerb zu ersetzen; somit droht ein Überangebot an Qualität.

Die Strukturkonservierung des Händlermarktes kann auch Rückwirkungen auf den Verlegermarkt erzeugen, da eine hohe Händleranzahl die Verhandlungsmacht der Verlegerseite stärkt. Umfangreichere Rabattforderungen einzelner Händler können somit verhindert werden<sup>10</sup>. Folglich sind auch die Verlage als Nutznießer der Buchpreisbindung anzusehen. Dies gilt speziell in vergleichsweise übersichtlichen Teilmärkten (Fach- und Schulbücher, Taschenbücher), in denen (unter Androhung eines Preiskampfes) eine kollusive Preisabstimmung über Informationen erfolgen kann, die aus den Preislisten der großen Verlage zu entnehmen sind<sup>11</sup>.

A priori unbestimmt ist es allerdings, ob die Buchpreisbindung auch auf dem Verlegermarkt zu einer Überbesetzung und somit einer produktiven Ineffizienz führt. Hierbei ist zu beachten, dass ordnungs-

<sup>4</sup> Vgl. Monopolkommission, a.a.O., Tz. 703 f.

<sup>5</sup> Zugleich ist wiederum auf die sinkende Bedeutung der Fixkosten der Produktion hinzuweisen, die Kleinauflagen zunehmend rentabler erscheinen lassen.

<sup>6</sup> Weitgehend unklar blieb die ökonomische Bedeutung der Erstrnachfrage des Buchhandels auf die Titelvielfalt. Hier kann eine Abschaffung der Buchpreisbindung auch die Titelvielfalt stützen; vgl. Monopolkommission, a.a.O., Tz. 705.

<sup>7</sup> Vgl. P. Rey, J. Tirole: The Logic of Vertical Restraints, in: American Economic Review, Vol. 76, 1986, S. 937.

<sup>8</sup> Gemeint sind Effizienzeinbußen durch die sogenannte „double marginalization“, d.h. einer Preissetzung mit zweifachen Monopol- bzw. Oligopolaufschlägen auf die Grenzkosten (auf der Produzenten- sowie auf der Handelsebene).

<sup>9</sup> Einer residualen „double marginalization“-Gefahr kann ferner durch wettbewerbsspolitisch weniger restriktive Praktiken wie unverbindliche Preisempfehlungen begegnet werden, die faktisch als Höchstpreise wirken; vgl. H. G. Hennig: Marktstruktur und Marktverhalten auf dem deutschen Buchmarkt, Baden-Baden, 1998, S. 159 ff.

<sup>10</sup> Ein Indiz hierfür mag der Text des Sammelrevers darstellen, der die Einkaufspreise weitgehend vereinheitlicht.

<sup>11</sup> Hierzu B. Julien, P. Rey: Resale Price Maintenance and Collusion, Université des Sciences Sociales Toulouse I, 1999, S. 15 f.

politisch kein Bestandsschutz für Kleinverleger abgeleitet werden kann, solange Marktstrukturveränderungen auf Effizienzvorteile zurückzuführen sind. Wird die Buchpreisbindung aufgehoben, kann es auch bei den Zwischenhändlern zu einer Konzentration kommen. Diese Konzentrationstendenzen sind aus heutiger Sicht – wie auch eine Konzentration auf der Handelsebene – wettbewerbspolitisch als unbedenklich anzusehen.

### **Dynamische Wirkungen**

Argumente gegen eine Buchpreisbindung gewinnen an Überzeugungskraft, wenn die dynamischen Wirkungen eines „freien“ Buchmarktes antizipiert werden: Im Markt für Verlagserzeugnisse sind wettbewerbsinduzierte Produkt- und Prozessinnovationen zu erwarten, wenn der Buchhandel als ein Teil eines weiter gefassten Medienmarktes mit den Trägermedien CD-ROM, Internet, PC und Buch begriffen wird. In diesem Medienmarkt kann eine weitere Vernetzung der Trägermedien forciert werden. So können beispielsweise neue Kundengruppen hinzugewonnen werden. Zugleich ermöglicht die Abschaffung der Preisbindung bessere Entwicklungsperspektiven für die Direktvermarktung von Verlagserzeugnissen, die Entwicklung von Buchklubs und den Internet-Handel. Von einer Abschaffung der Buchpreisbindung kann der Kunde profitieren, insbesondere wenn sich die Einsparungen im Internet-Buchhandel (Lager- und Beratungskosten) in niedrigeren Preisen niederschlagen.

Ferner ist die Wirkung der Buchpreisbindung auf den Internet-Buchhandel von grundlegender strukturpolitischer Bedeutung. Bücher sind bislang die wichtigste Artikelgruppe im elektronischen Handel. Eine Beschränkung der wirtschaftlichen Entwicklung des Internet-Buchhandels kann somit die Entwicklung des elektronischen Handels in Deutschland insgesamt beeinträchtigen. Dies gilt insbesondere angesichts der Vorgabe der Europäischen Kommission, den grenzüberschreitenden (Internet-)Buchhandel keiner Preisbindung zu unterwerfen<sup>12</sup>.

### **Preisdifferenzierung im Wettbewerb**

Die Abschaffung der Buchpreisbindung wird zu einer umfassende(re)n Rabattgestaltung führen. Hier von erwachsen den Konsumenten prinzipiell Vorteile. Allerdings sind die oben erwähnten Änderungen in den Verhandlungspositionen zwischen Verlagen und Händlern zu berücksichtigen, die bewirken können, dass die Verlage versuchen werden, die Listenpreise zu erhöhen, um sich einen umfassenderen Verhandlungsspielraum gegenüber den Händlern (bezüglich der Rabatte) zu verschaffen. Für die Konsumenten

sind aber nicht die Listenpreise relevant, sondern die Händlerpreise, d.h. die Preise, die sich nach Abzug der Rabatte von den Listenpreisen ergeben. Bei den Händlerpreisen ist insgesamt zu erwarten, dass deren Nachfrageorientierung zunehmen wird.

Ökonomisch gesehen führt dies zu einer Wohlfahrtsverbesserung, da Bestsellertitel laut den von Euromonitor für die Europäische Kommission zusammengestellten Ergebnissen eine höhere Preiselastizität aufweisen und in dem Mehrproduktunternehmen Buchhandel relevante Größenvorteile vorliegen<sup>13</sup>. Von einer nachfragerechten Preissetzung werden vor allem Kunden profitieren, die sich preissensibel verhalten, d.h. zusätzlich oder alternativ preisreduzierte Bücher kaufen.

### **Kriterien für Ländervergleiche**

Angesichts seiner kulturellen Dimension besteht im Buchmarkt die Gefahr, Marktdaten im Rahmen von Ländervergleichen preisgebundener bzw. preisbindungsfreier Buchmärkten opportunistisch zu nutzen. Insofern ist es dringend erforderlich, grundlegend zu erörtern, welche Parameter zu einem derartigen Vergleich heranzuziehen sind. Ad hoc interessant erscheinen die Marktanteile einzelner Vertriebswege, der Versorgungsdichte mit Buchhandlungen, der Titelvielfalt, der Profite auf der Seite der Produzenten (Autoren und Verlage) und Händler, der Preise und Ausgaben für Bücher.

Da die Marktanteile einzelner Vertriebswege bzw. die Versorgungsdichte der Buchhandlungen aber kein Selbstzweck sind, sind sie grundsätzlich als Vergleichsparameter nicht zu empfehlen. So kann ein geringerer Marktanteil der Buchhändler auch ein Ausdruck von Größennachteilen und somit potenziellen Preisvorteilen anderer Vertriebswege für die Konsumenten sein<sup>14</sup>. Bei der Versorgungsdichte gilt, dass bei Preisfreigabe tendenziell die Anzahl der Buchhändler bezogen auf die Einwohnerzahl sinken wird. Hieraus resultiert aber nicht per se eine niedrigere Wohlfahrt. Eine (regulatorisch) hoch gehaltene Versorgungsdichte kann sogar mit einer niedrigeren Wohl-

<sup>12</sup> Zu berücksichtigen ist im Kontext der Buchförderung, dass bei einer weiteren Verbreitung des Internets auch Verlage mit dem Schwerpunkt „höherwertige Literatur“ wirtschaftliche Nischen finden können, beispielsweise über Internet-Literaturklubs.

<sup>13</sup> Gemeint ist eine Annäherung der Händlerpreise an eine Preisdifferenzierung à la Ramsey. Zur Datenquelle der Elastizitäten: Euro-monitor Consultancy: Book Publishing in Europe and the United States (Compiled for the European Commission), 1997.

<sup>14</sup> Allerdings können die Marktanteile der Vertriebswege in einer Abschätzung der Verhandlungsmacht der Verlage respektive Händler von Bedeutung sein.

fahrt einhergehen, wenn die Preise relativ höher sind und/oder die Angebotsvielfalt niedriger ist. Beides ist im Buchmarkt grundsätzlich möglich. Speziell bei hoher Mobilität der Konsumenten wird auch die Auswahl des präferierten Buchhändlers höher zu bewerten sein.

Komplizierter ist die Lage bei der Titelvielfalt; auf ihre beschränkte Eignung hinsichtlich einer Messung der gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrt wurde bereits eingegangen. Zusätzlich hat eine Vielzahl landesspezifischer Parameter einen relevanten Einfluss auf sie. Hier sind zu nennen die internationale Verbreitung der heimischen Sprache, das Bildungsniveau sowie die Nutzung konkurrierender Medien. Folglich ist ein länderübergreifender Vergleich der Titellanzahl wenig sinnvoll. Von Interesse können allerdings die länder- und regimespezifischen Veränderungen sein.

Zur Erfassung der Produzentengewinne ist die Entwicklung der Profite der wirtschaftlichen Akteure von Bedeutung. Aufgrund ihrer zumindest mittelfristig besseren Verhandlungsposition gegenüber den Verlagen ist anzunehmen, dass Buchklubs und -ketten sowie expandierende größere Buchhändler Chancen haben, ihre Gewinnsituation zu verbessern. Finanzielle Einbußen dürften kleinere und mittlere Buchhändler erleiden. Insbesondere bei sinkenden Bestsellerermärgen dürften auch Verlage geringere Profite erwirtschaften.

Über die Preisentwicklung lässt sich erfassen, ob die Konsumenten von einer Preisfreigabe profitieren. Hierbei zeigen die von Euromonitor zusammengestellten Statistiken, dass sich unabhängig von der Existenz eines Preisbindungssystems die durchschnittlichen (Listen-)Preise der erschienenen Titel sowohl mittel- als auch langfristig weitgehend analog zu den Konsumentenpreisen entwickeln. Aus empirischer Sicht hat folglich die Buchpreisbindung eher einen geringen Einfluss auf das durchschnittliche Buchpreisniveau. Allerdings verhindert sie eine umfangreichere Preisdifferenzierung und somit eine wohlfahrtserhöhende nachfragegerechte Preissetzung.

Im engen Zusammenhang mit der Preisentwicklung stehen die Haushaltsausgaben für Bücher. In ihnen reflektieren sich jedoch primär die landesspezifischen Unterschiede in den Lesegewohnheiten. Allerdings kann eine Veränderung der (relativen) Preise auf dem Buchmarkt einen Einfluss auf das reale Haushaltseinkommen haben.

### Der britische Buchmarkt seit 1995

Fundierte empirische Untersuchungen über die Wirkungen der Buchpreisbindung sind rar. Die aus der Sicht des Autors mit Abstand beste Studie stammt

von Fishwick und Fitzsimons, die im Auftrag des britischen Buchhandels die wirtschaftlichen Auswirkungen des Zusammenbruchs der nationalen Buchpreisbindung, dem „Net book agreement“ (NBA), im Jahre 1995 untersucht haben<sup>15</sup>. Im Folgenden werden deren wichtigste Ergebnisse wiedergegeben.

Zuerst zur Marktstruktur: Nach dem Zusammenbruch des NBA war festzustellen, dass primär Supermärkte (1996: 9% Marktanteil gegenüber 6% im Jahre 1994) und Buchklubs (16% gegenüber 11%) von dem „freien“ Buchmarkt profitiert haben. Niedrigpreisläden gewannen einen Prozentpunkt (8% gegenüber 7%). Der Marktanteil des Sortimentsbuchhandels fiel von 27 auf 25%; allerdings konnten große spezialisierte Sortimenter, die sich zu landesweiten Ketten entwickelten, ihre Marktanteile ausdehnen. Buch- und Schreibwarenläden und -ketten verloren 3 Prozentpunkte (24% gegenüber 27%); 1997 stabilisierte sich ihr Marktanteil. Verloren haben auch kioskähnliche Läden, die Bücher als Nebenprodukt verkaufen (2% gegenüber 4%). Die Marktanteilsverluste fielen vor allem bei Unternehmen mit relativ hohen Jahresumsätzen an. Etwa 2 bis 3% der Umsätze im britischen Buchmarkt entstanden durch den Verkauf von Büchern via Internet; dies ist ein höherer Prozentsatz als im preisgebundenen deutschen Buchmarkt (0,4%).

Fokussierend auf den Buch Einzelhandel wird eine geringe Veränderung der Händlerstruktur festgestellt. Die Anzahl der unabhängigen Buchhändler sank um etwas mehr als 4% (55 von etwa 1 300), wobei die Hälfte der Geschäftsaufgaben mit der nicht mehr möglichen Buchpreisbindung begründet wurde. Die Sortimenter operierten dabei zunehmend als hochqualitative Anbieter, auch da sie bei den Bestsellern nicht erfolgreich in einen Preiswettbewerb mit den größeren Anbietern einsteigen konnten. Relevante wirtschaftliche Auswirkungen ergaben sich hingegen beim Zwischenhandel, da die öffentlichen Bibliotheken ihre Nachfrage bündelten. Dies induzierte einen intensiven Preiswettbewerb unter den Zwischenhändlern, der die Umsatzrenditen schmälerte und einen weiteren Markteintritt verhinderte.

### Die Preisentwicklung in Großbritannien

Hinsichtlich des Marktergebnisses, konkret der Preisentwicklung, ist festzustellen, dass die Abschaffung des NBA einerseits zu einer (temporären)

<sup>15</sup> F. Fishwick, S. Fitzsimons: Report into the Effects of the Abandonment of the Net Book Agreement, British National Bibliography Research Fund Report 85, London, 1998.

Anhebung der Listenpreise, speziell für gebundene Ausgaben und wissenschaftliche Literatur, und andererseits zu einer größeren Preisdifferenzierung mittels umfangreicher Rabatte geführt hat. Aktuell konzentrieren sich die Rabatte auf ungefähr 1 000 Titel pro Jahr, d.h. auf rund 1% der nationalen Titelproduktion. Die Händler führen maximal 200 preisreduzierte Titel, Supermärkte ungefähr 20 bis 30 (bei einem Titelangebot von weniger als 100)<sup>16</sup>.

Durch die Rabattpolitik hat sich das Einkaufsverhalten der Konsumenten verändert: Der Anteil der gebundenen Belletristiktitel ist gestiegen, der der Taschenbücher gesunken. Vermutlich wurden Taschenbücher durch rabattierte Neuerscheinungen substituiert. Die Rabatte beeinflussten bei den Privatkunden die Wahl des Händlers allerdings nur geringfügig. Anscheinend bestand bei diesem Kundenkreis bislang ein eher geringer Anreiz zum Preisvergleich; vorher geplante Buchkäufe wurden kaum durch Käufe von preisreduzierten Büchern ersetzt. Die Rabatte führten in erster Linie dazu, dass die Konsumenten jeweils zusätzlich zu einem geplanten Buchkauf ein preisreduziertes Buch kauften. Eine zeitliche Preisdifferenzierung zeigt sich in stärkeren saisonalen Schwankungen der Listenpreise.

Direkt nach der Abschaffung der Buchpreisbindung stiegen die Listenpreise an. Jedoch fiel der Anstieg der (ungewichteten) Listenpreise 1997 und 1998 nach den Angaben Fishwicks niedriger aus als der Anstieg der Lebenshaltungskosten; auch in der gesamten Periode 1995 bis 1998 sind sie im Mittel geringer gestiegen als der Lebenshaltungskostenindex. Hingegen sind die Verkaufspreise vom zweiten Quartal 1995 bis zum ersten Quartal 1999 stärker gestiegen als der Lebenshaltungskosten- bzw. der Einzelhandelspreisindex. Letztere stiegen seit der Abschaffung des NBA um ca. 6,5 bzw. 9,5%. Die durchschnittlichen Verkaufspreise legten hingegen um rund 15% zu. Dabei dürfte die relative Verteuerung freilich überschätzt werden, da bei der Bestimmung des Index rabattierte Titel untergewichtet wurden. Ferner wurde der Ersatz von Taschenbüchern durch rabattierte gebundene Titel nicht vollständig berücksichtigt.

Festzuhalten hinsichtlich der Preisentwicklung ist somit: Der durchschnittliche Listenpreis ist nach einer anfänglichen Preisanhebung vergleichsweise wenig gestiegen; dies kann unter Umständen auf eine höhere Anzahl preisgünstiger Neuerscheinungen zurückzuführen sein. Da die Entwicklung der Verkaufspreise

über der Entwicklung des Lebenshaltungskostenindex lag, ist ein durchschnittlich verkauftes Buch vergleichsweise teurer geworden als andere Güter des täglichen Lebens. Eine relative Verteuerung von Büchern gab es im gleichen Zeitraum aber auch in Deutschland<sup>17</sup>.

### Preisdifferenzierung und Titelvielfalt

Zu beobachten ist ferner eine relevante Preisdifferenzierung. Hierbei beschränken sich die Rabatte zunehmend auf Bestseller. Eindeutige Ausgabensenkungen könnten hingegen die öffentlichen Bibliotheken realisieren, da sie zusätzliche Rabatte im Umfang von etwa 15% der Listenpreise bei den Zwischenhändlern aushandelten. Bezüglich des Marktergebnisses ist weiterhin erwähnenswert, dass die Gewinne der Verleger von 1995 bis 1996 um knapp sieben Prozentpunkte von 24 auf 17% gesunken sind<sup>18</sup>. Knapp ein Viertel der befragten Unternehmen haben auf dem „freien“ Buchmarkt zumindest vergleichbare Gewinne erzielt.

Die Titelvielfalt hat durch die Abschaffung des NBA nicht abgenommen. Die Anzahl der publizierten Titel ist von knapp 90 000 im Jahre 1995 auf knapp 103 000 im Jahre 1998 gestiegen; dies sind rund ein Viertel mehr als in Deutschland. Ferner ist ein verstärktes Interesse einzelner Verleger an neuen Autoren entstanden. Anzuführen ist, dass auch die Ergebnisse in Schweden und Frankreich zeigen, dass eine Abschaffung der Buchpreisbindung die Titelvielfalt nicht nachweisbar negativ beeinflusst<sup>19</sup>.

Aus Konsumentensicht ergab der Zusammenbruch der nationalen Buchpreisbindung umfangreichere Rabatte. Hiervon profitierten neben den öffentlichen Bibliotheken insbesondere preissensible Kunden. Konsumenten aus niedrigeren Einkommenschichten deckten eine weitgehend unveränderte Nachfrage nach Büchern zu niedrigeren Preisen. Hierdurch erfuhren die betreffenden Haushalte eine Steigerung des verfügbaren realen Einkommens. Aus verteilungspolitischer Sicht ist dies positiv zu werten. Verlierer eines „freien“ Buchmarktes dürften Kunden sein, die

<sup>17</sup> Nach den Angaben des Statistischen Bundesamtes stiegen die Buchpreise in Deutschland zwischen 1995 und 1998 um 6,6%, der Lebenshaltungskostenindex stieg um 4,3%. Eine signifikant höhere Preisteigerungsrate bei Büchern weist die weniger repräsentative Statistik „Entwicklung des Durchschnittspreises der lieferbaren Bücher“ des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels auf; vgl. Monopolkommission, a.a.O., Tz. 662.

<sup>18</sup> Eine Ausnahme bilden hierbei die wissenschaftlichen Titel, die nur einen Gewinnrückgang um knapp zwei Prozentpunkte auf 12% verzeichneten; hierbei ist aber deren ex ante niedrigere Profitabilität zu berücksichtigen.

<sup>19</sup> Vgl. Monopolkommission, a.a.O., Tz. 726, 731.

<sup>16</sup> Vgl. F. Fishwick: Effects of the Abandonment of the NBA: latest data, 1999.

überproportional viele nicht rabattierte Titel, insbesondere gebundene Neuerscheinungen und wissenschaftliche Werke erwarben.

Aufgrund des intensiveren Preiswettbewerbs sanken die durchschnittlichen Renditen auf Händler- und Verlegerebene. Dies führte jedoch weder zu einer Bestandsbedrohung noch zu einer wahrnehmbaren Unterversorgung mit „qualifizierten“ Buchläden. Die Präsentationsfläche für Bücher stieg, da preislich aktive Ketten Bücher stärker in den Mittelpunkt des Verkaufsinteresses gestellt haben. Bislang wurde keine relevante Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage der lebenden Autoren verzeichnet.

### Fazit

Fasst man die Argumentation zusammen, so ist aus ökonomischer Sicht kein überzeugender Grund für eine Bereichsausnahme des Buchmarktes vom generellen Verbot der Preisbindung der zweiten Hand zu identifizieren. Die Buchpreisbindung verhindert den Strukturwandel und schafft Anreize für eine kollusive Preissetzung der großen Verlage. Ein befürchtetes Beratungsunterangebot erscheint unwahrscheinlich. Empirisch ist die Notwendigkeit einer Preisbindung nicht nachzuweisen; dies gilt auch hinsichtlich der kulturpolitisch als zentral angesehenen Titelvielfalt. Somit bleibt als nachweisbare Wirkung die Minderung der produktiven und allokativen Effizienz des Buchmarktes. Schließlich kann eine vom Kunden einforderbare Markttransparenz durch weniger in den Wettbewerb eingreifende Instrumente wie unverbindliche Preisempfehlungen sichergestellt werden<sup>20</sup>.

Gewinner einer Abschaffung der Buchpreisbindung dürften auf Seiten der öffentlichen Bibliotheken, der größeren Händler und Buchketten sowie des Internet-Buchhandels zu finden sein. Die Konsumenten werden von der Abschaffung der Buchpreisbindung profitieren, insoweit sie sich preisorientiert verhalten. Unter die Verlierer können neben kleineren und mittleren Buchhändlern, die sich in direkter Konkurrenz zu großen Anbietern befinden, Verlage fallen, die bislang in einzelnen Teilmärkten durch ein kollusives Preissetzungsverhalten vergleichsweise hohe – zumindest sicherere – Renditen realisierten konnten, sowie Kleinverlage, die sich einer zunehmenden Nachfragekonzentration gegenüber sehen, z.B. Schul- und „schulbuchnahe“ Verlage.

Dieses Ergebnis erklärt auch die Zusammensetzung der Befürworter einer Preisbindung und die innere Stabilität dieser Gruppe. Einzelne Verlage profitieren übermäßig von der Wettbewerbsbeschränkung. Zugleich können sie über die „Förderwirkung“ der

Buchpreisbindung für kleinere und mittlere Buchhändler gegenüber der Öffentlichkeit überzeugend argumentieren, dass die Abschaffung der Buchpreisbindung schädlich ist, speziell wenn die potenziell bedrohten Buchhändler aufgrund eines literarischen Interesses im Markt tätig sind. Größere Händler sehen in der Buchpreisbindung ein Mittel zur Erlössicherung. Für alle stellt sie ein Instrument zur Abwehr des Internet-Buchhandels – und somit eines sich intensivierenden Preiswettbewerbs – dar.

Angesichts der mitunter intellektuell verbrämten Bedrohungskulisse wird der Kunde sich deshalb oft leicht auf die Seite der Befürworter der Buchpreisbindung ziehen lassen<sup>21</sup>. Dies erklärt aus polit-ökonomischer Sicht auch die prompte Reaktion der Bundesregierung, da diese – neben einer unter Umständen vorliegenden „Grundüberzeugung“ hinsichtlich der kulturpolitischen Notwendigkeit einer Buchpreisbindung – keinen Anreiz haben dürfte, sich entgegen dem voraussichtlichen Wählerwillen, speziell der von ihnen angesprochenen Klientelen, zu verhalten.

Ob und vor allem – wie lange (noch) – die nationale Buchpreisbindung Bestand haben wird, ist angesichts der Freigabe des grenzüberschreitenden Buchhandels und einer wettbewerbsrechtlich grundsätzlich zu stellenden und in § 15 Abs. 3 GWB zu findenden Forderung einer Nichtdiskriminierung der preisgebundenen inländischen Händler, insbesondere einer praktischen Lückenlosigkeit des Preisbindungssystems, äußerst ungewiss, da die Sicherstellung dieser Anforderung in einem Markt mit international agierenden Buch- und Medienhändlern nicht besonders wahrscheinlich sein dürfte. Auch zeigt das Verhalten der Europäischen Kommission im Falle des Lieferboykotts des österreichischen Buch- und Medienhändlers Libro durch deutsche Verlage, dass sie bereit ist, umgehend auf wettbewerbsbehindernde Verhaltensweisen im grenzüberschreitenden Buchhandel zu reagieren. Somit deutet die aktuelle Sachlage darauf hin, dass der vom Börsenverein des deutschen Buchhandels und Libro angestrebte Musterprozess um die Buchpreisbindung ihr „letztes Kapitel“ einleiten könnte<sup>22</sup>.

<sup>20</sup> Eine derartige Regelung wäre speziell für den Markt der Presseerzeugnisse angemessen, da sie eine schnelle Verkaufsabwicklung ermöglicht und verhindert, dass die Gebietsmonopole der Pressegrossisten zuungunsten der Konsumenten ausgenutzt werden; vgl. Monopolkommission, a.a.O., Tz. 751.

<sup>21</sup> In diesem Zusammenhang ist auch interessant, dass die „kontinentaleuropäische“ Nachfrage nach neueren Ergebnissen zum britischen Buchmarkt – so die gegenüber dem Autor persönlich geäußerte Einschätzung von Frank Fishwick – spürbar nachgelassen hat.

<sup>22</sup> Vgl. „Musterprozess um Buchpreisbindung“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 12. August 2000.