

**Beantwortung der Leitfragen zur Anhörung des
Bundestagsausschusses für Kultur und Medien am 9.
April 2003 zum Thema „Perspektive der Printmedien im
Hinblick auf Vielfalt und Pressefreiheit unter den
Aspekten von Pressekonzentration- und vertrieb“**

1. Wie beurteilen Sie die zunehmende Pressekonzentration durch Fusion und Aufkäufe im Hinblick auf Pressefreiheit- und vielfalt?

Im Bereich der Presse ist aus der Sicht des VDZ keine Einschränkung der Pressefreiheit- und vielfalt zu verzeichnen. Deutschland ist unverändert das Land mit den meisten Publikumszeitschriften im Vergleich zu den anderen europäischen und außereuropäischen Ländern. Der Markt ist sehr dicht besetzt. In jeder Zeitschriftenkategorie gibt es etliche Wettbewerber.

Die Anzahl der Fachzeitschriften- und Publikumszeitschriftenverlage hat in den letzten 10 Jahren nicht abgenommen, sondern ist in etwa konstant. Darüber hinaus wächst die Anzahl der Publikumszeitschriften unverändert. So ist z. B. die Anzahl der IVW-gemeldeten Zeitschriften in den letzten 10 Jahren um 20 Prozent gestiegen.

Zwar ist unbestritten, dass es Beteiligungen von Verlagen an anderen Verlagshäusern oder deren Tochtergesellschaften gibt. Das Gesamtbild in der Landschaft deutscher Zeitschriftenverlage gibt aber die in der Frage unterstellte Unternehmenskonzentration nicht her. Nach dem XIV. Hauptgutachten der Monopolkommission (BT Drucks. 14/9903) zählt zu den 100 größten Unternehmen in Deutschland kein einziger „reiner“ Zeitschriftenverlag. Von einer nennenswerten „zunehmenden Pressekonzentration“, wie in der Frage suggeriert, kann also nicht die Rede sein.

Pressekonzentration, zunehmende Fusionen oder Aufkäufe von Presseverlagen sind anhand der Mitgliederstruktur des Verbandes Deutscher Zeitschriftenverleger in keiner Weise

ablesbar. Dort, wo es zu Kooperationen kommt, bzw. gekommen ist, sind Auswirkungen auf das Titel-Portfolio bislang nicht festzustellen.

Bislang ist also durch angebliche Konzentrationsprozesse im Pressewesen weder die Pressefreiheit noch die Pressevielfalt, schon gar nicht der publizistische Wettbewerb, gefährdet. Bei etwa 3.000 Zeitschriftentiteln, die der VDZ vertritt, ist nicht zu erkennen, dass es an Pressevielfalt mangelt. Die aktuellen Diskussionen ranken sich vielmehr um die wirtschaftlichen Probleme bei einigen Titeln und Verlagen, die aus der aktuellen konjunkturellen Lage heraus resultieren. Die seit 2 Jahren anhaltende und sich verstärkende Konjunkturflaute hat zu Einbrüchen im Werbemarkt, aber auch zu Kaufzurückhaltung bei Konsumenten und Lesern geführt.

Einige Zeitschriftengattungen sind besonders negativ von dieser kritischen Entwicklung betroffen. Dies sind in aller Regel Wirtschaftszeitschriften und Internet-Titel, die in dem Boom der Jahre 1999 und 2000 gegründet wurden und jetzt nicht mehr überlebensfähig sind.

2. Verhindern oder behindern kartellrechtliche Regelungen und ihre Anwendungen die Bildung international wettbewerbsfähiger Unternehmensgrößen?

Einige größere und international aktive Verlage beurteilen generell die kartellrechtlichen Regelungen für Presse- und Medienunternehmen in der Bundesrepublik als zu eng gefasst. Diese Verlage gründen ihr Urteil auf gewisse Eigenarten des deutschen Pressefusionsrechts. So nimmt das Bundeskartellamt im Zeitschriftenmarkt eine im internationalen Vergleich extrem enge Marktabgrenzung vor, wodurch Übernahmen deutscher Verlage durch andere deutsche Verlage erschwert werden. Auch die Regelung des § 38 Abs. 3 GWB (Verzwanzigfachung der Umsatzerlöse bei Verlagen) ist fragwürdig geworden; sie trägt dazu bei, dass im Pressewesen die Aufgreifkriterien für die Fusionskontrolle nach § 35 GWB sehr niedrig liegen. Geradezu eine Diskriminierung der Presse stellt aus der Sicht mancher Verlage die Nichtanwendbarkeit der so genannten „Bagatellklausel“ gem. § 35 Abs. 2 Satz 2 GWB dar.

Vor dem Hintergrund internationaler und globalisierter Märkte sind aus unserer Sicht erweiterte Markt- und Wettbewerbsbeziehungen zur zeitgemässen Beurteilung heranzuziehen.

3. Kann auf EU-Ebene der Erhalt der Gebietsmonopole, ohne die eine lückenlose Versorgung des Bundesgebietes mit Zeitungen und Zeitschriften nicht gewährleistet ist, gesichert werden?

Es gibt derzeit keine Anhaltspunkte dafür, dass die Kommission der EU das deutsche Pressevertriebssystem in Frage stellt. Dies gilt auch für die grenzüberschreitend praktizierte Preisbindung, die Reimporte verhindert und so dem Schutz des nationalen Pressevertriebssystems dient. Denn Reimporte bzw. Querlieferungen würden den kommissionsweisen Grosso-Vertrieb in seiner Substanz gefährden und zu wirtschaftlich nicht beherrschbaren Folgen für die Verleger führen, da diese letztlich das Warenrisiko tragen und alle unverkauften Exemplare zum vollen Preis zurück nehmen müssen. Die Kommission hat verschiedentlich erklärt, das bei Zeitschriften praktizierte Vertriebssystem sei mit europarechtlichen Bestimmungen vereinbar. So hat etwa der ehemalige Generaldirektor der EU - Generaldirektion Wettbewerb, Herr Alexander Schaub, 1999 auf der VDZ-Generalversammlung ein eindeutig positives Signal zum Erhalt des deutschen Grosso-Systems abgegeben und eine Vereinbarkeit von Preisbindung, Verwendungsbindung und Gebietsbindung mit dem EG-Vertrag festgestellt.

Darüber hinaus ist es aus Sicht des VDZ abwegig, über einen besonderen Schutz der Gebietsmonopole im Grosso, die über die Vereinbarung zwischen Verlagen und Grossisten hinausgehen, nachzudenken. Denn diese gewährleisten ja nicht allein die breite Versorgung mit Presse in Deutschland. Der Anteil der Auflage von Publikumszeitschriften beispielsweise, der über das Pressegrosso vertrieben wird, liegt bei knapp 40 Prozent. Der Grossist unterliegt, solange er Gebietsmonopolist ist, dem Kontrahierungszwang gegenüber jedem auch noch so kleinem Verlag. Die Verlage hingegen müssen wirtschaftlich frei sein, ihre Vertriebsstrukturen selbst festzulegen. Der Verlag entscheidet, ob seine Titel, und wenn ja, in welchem Umfang diese im Einzelverkaufsvertrieb angeboten werden.

Beispielsweise gibt es einige Special-Interest-Zeitschriften, die ihren Einzelhandelsvertrieb über Spezialverkaufsstellen direkt oder unter Einschaltung anderer Großhandelsstrukturen organisieren.

4. Wäre mit der Kündigung der Vertriebsverträge durch große Verlage der hohe Versorgungsgrad mit Zeitungen und Zeitschriften auch in bevölkerungsarmen Gebieten in Frage gestellt? Welche Auswirkungen hätte dies auf die kleinen und mittelständischen Verlage, wenn das Modell des Presse-Grosso aufgekündigt wird ?

Aufgrund der bestehenden Vertragsfreiheit ist kein Verlag für den Vertrieb seiner Erzeugnisse zur Kooperation mit einer bestimmten Vertriebspartei verpflichtet. Die Verlage müssen, wie oben beschrieben, über die Einschaltung der unterschiedlichen Vertriebskanäle und ihrer Gewichtung entscheiden. Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang aber, dass sich die deutschen Zeitschriftenverlage, wie auch schon in den Jahrzehnten zuvor, zum derzeitigen Einzelverkaufsvertriebssystem bekennen, so dass diese Frage für den VDZ eher hypothetisch erscheint. Darüber hinaus haben alle wesentlichen Verlage mit dem Grosso neue Handelsspannen-Vereinbarungen bis in das Jahr 2009 hinein geschlossen. Dies ist ein sicheres Zeichen, dass keiner der großen Verlage aus dem insgesamt wirtschaftlichen und logistisch effizienten Vertriebssystem ausscheren will.

Tatsache ist ferner, dass es großen, auflagenstarken Zeitschriften- und Zeitungstiteln in erheblichem Maß zu verdanken ist, dass in Deutschland eine beeindruckende Einzelhandelsstruktur entstanden ist. Selbstverständlich sind es aber auch die vielen kleineren Special-Interest-Titel, die Deutschland erst zu einem Land der Pressevielfalt machen.

Darüber hinaus ist die Unterscheidung in große und kleine Verlage, was die Vertriebsleistung anbelangt, ohnehin nicht zutreffend. Große Verlage haben häufig eine Reihe größerer Titel, aber auch eine Reihe kleinerer, die teilweise kleiner sind, als die der kleineren und mittleren Verlage. Die Vertriebsbedingungen gegenüber Grosso und Einzelhandel sind insofern auch deutlich differenziert. Die Verlage nutzen das Distributionsnetz differenziert in ihren Zielgruppen, aber auch nach ihren verkäuferischen und wirtschaftlichen Möglichkeiten. Kleine Titel nutzen die Kapazität des Grosso-Systems ohnehin oftmals nur zu einem sehr kleinen Teil und verbreiten häufig nur einen kleinen Prozentsatz ihrer Auflage über das Grosso.

Schließlich ist zu beachten, dass größere Verlage, sollten sie aus Gründen der Nutzung eines anderen Vertriebswegs oder aus Leistungsgründen ihrem heutigen Grossisten die Auslieferung kündigen, sich sicher bereit finden würden, die Titel kleinerer und mittlerer Verlage mitzunehmen. Denn diese Titel liefern, zumindest nach dem heutigen Handelssystem, attraktive Deckungsbeiträge für die Logistik und Vertriebskosten. Bester Beweis für die Haltung in dieser Frage ist, dass größere Verlagshäuser, wie z. B. Axel Springer, Heinrich Bauer, Gruner + Jahr, WAZ-Gruppe und Burda nationale Vertriebsgesellschaften oder Abteilungen unterhalten, mit denen der Vertrieb von Zeitschriften kleinerer Verlage im Verhältnis zum Grosso/Einzelhandel organisiert wird. Darüber hinaus existieren eine Reihe verlagsunabhängiger Nationalvertriebsunternehmen, die ebenfalls Vertriebsdienstleistungen anbieten.

Letztlich ist damit gewährleistet, dass im Falle einer nicht anzunehmenden Kündigung eines Vertriebsvertrags durch einen Großverlag kleinere wie größere Titel über die Zusammenarbeit mit anderen Verlagen bzw. durch sich bildende Wettbewerbsgrossisten oder andere Handelsstrukturen ihren Vertrieb organisieren können, ohne dabei in ihrer Existenz gefährdet zu werden.

5. Gibt es im Hinblick auf die zuvor genannten Fragen gesetzgeberischen Handlungsbedarf?

Im Bereich Pressegrasso/Einzelhandelsvertrieb sieht der VDZ keinen Handlungsbedarf des Gesetzgebers.

Hingegen besteht hinsichtlich der pressespezifischen Normen im Kartellrecht ein Bedarf an Deregulierung, um zukünftig wirtschaftlich sinnvolle Zusammenschlüsse zu ermöglichen. Die in den vergangenen 30 Jahren erheblich zugenommene internationale Konkurrenz im Verlagswesen erfordert heute mitunter andere Unternehmensstrukturen- und -größen, denen der Gesetzgeber bei der Prüfung von Pressefusionen Rechnung tragen muss.

Berlin, 1. April 2003

VERBAND DEUTSCHER ZEITSCHRIFTENVERLEGER e.V.
(VDZ)