

PREISFRAGE: Mit seinen wechselnden Fahrpreisen hat sich der Betreiber des Fahrgeschäfts „Sling Shot“ auf dem Volksfest keine Freunde gemacht. Verständnis für die Kritik hatte er nicht, sondern ging noch viel weiter. Zu Recht?



Mehr als Fahrgeschäfte und Futter auf dem Programm: Darth Vader und seine Freunde vom Verein Nürnberger Star Wars-Fans waren heuer auch auf dem Volksfest und unterhielten die Besucher. Der Veranstalter hatte das organisiert. Foto: Andreas Harbach

„Verkäufer dürfen unterschiedlich behandeln“

Professor Martin Schmidt-Kessel von der Uni Bayreuth über den freien Markt und die Tücken der Fahrgeschäft-Preise

BAYREUTH

Mehrfach wechselnde Fahrpreise: Der Betreiber des Sling Shot hat am Familientag zwar den halben Preis verlangt, ihn aber kurz vorher verdoppelt, sodass er bei zehn Euro blieb. Ist das erlaubt? An welche Regeln sich Unternehmer halten müssen und was die Besonderheit beim Volksfest ist, erklärt Professor Martin Schmidt-Kessel (48). Er lehrt deutsches und europäisches Verbraucherrecht und Privatrecht an der Uni Bayreuth.

Darf ein Unternehmer seine Preise völlig frei gestalten?

Martin Schmidt-Kessel: Ja. Wir haben völlige Preisfreiheit in Deutschland. Es gibt nur Grundsätze, an die sich ein Unternehmer halten muss. Er darf keinen Wucher treiben oder die Preise intransparent festsetzen. Das kann der Fall sein, wenn der Preis in der Werbung und der tatsächliche nicht übereinstimmen, oder bei Vertragsschlüssen im Internet versteckte Kosten wie Steuer und Zusatzgebühren hinzukommen. Es gibt in Deutschland nur wenige Sektoren mit festgeschriebenen Preisen. Dazu zählen ärztliche Gebühren, Anwaltskosten und die Buchpreisbindung.

Der Kunde hat also kein Anrecht auf gleiche Preise?

Schmidt-Kessel: Verkäufer und An-

bieter von Dienstleistungen dürfen grundsätzlich Menschen unterschiedlich behandeln. Der Kurier könnte zum Beispiel für die Lieferung der Zeitung in der Stadt Bayreuth einen anderen Preis verlangen als im Landkreis. Oder von Juristen mehr Geld verlangen als von Ärzten. Was nicht erlaubt ist: Von Männern und Frauen oder Katholiken und Muslimen unterschiedliche Preise zu verlangen – jedenfalls im Massenverkehr, also wenn wie auf dem Volksfest viele Geschäfte der gleichen Art abgeschlossen werden.

Sind Unternehmen sonst noch limitiert?

Schmidt-Kessel: Durch die Freiheit des Kunden, Nein zu sagen. Niemand muss auf dem Volksfest mit dem Sling Shot oder einem anderen Geschäft fahren. Unsere Rechtsordnung sagt: Der Markt regelt den Preis. Anders sieht es aus, wenn der Kunde keine Freiheit hat, Nein zu sagen, weil es etwa nur einen Anbieter für die Leis-

tung gibt. Bei solchen Monopolstellungen greifen zum Beispiel die Kartellbehörden ein.



Schmidt-Kessel

Darf ein Veranstalter, der zum Beispiel fürs Volksfest Stellplätze vermietet, dem Mieter Fahrpreise festzuschreiben?

Schmidt-Kessel: Das hängt davon ab, ob der Veranstalter eine Monopolstellung hat. Je mehr konkurrierende Plätze es gibt, desto mehr darf der einzelne Veranstalter festzuschreiben. Und die öffentliche Hand unterliegt mehr Beschränkungen als ein privater Veranstalter. Ich kenne den Volksfest-Markt nicht gut genug, gehe aber davon aus, dass es ein großes Angebot an Plätzen gibt. In der Regel ver-

suchen die Gemeinden, die Preise für Beschicker nicht festzulegen, sondern machen bei der Ausschreibung grobe Vorgaben zur Preisgestaltung wie „familiengerechte Preise“. Das ist erlaubt.

Welche Möglichkeiten hat ein Vertragspartner, gegen Verstöße bei den Preisen vorzugehen?

Schmidt-Kessel: Wenn im Vertrag steht, dass der Schausteller beim Familientag die Preise halbieren muss, handelt er vertragswidrig, wenn er dies nicht tut. Die BMTG könnte dann möglicherweise beim Gericht per einstweilige Anordnung auf Einhaltung des Vertrags klagen und dies würde dann mit Zwangsgeldern durchgesetzt. Ein Schadenersatz kommt hingegen kaum in Betracht, denn der BMTG entsteht wohl kein finanzieller Schaden – und der beschädigte Ruf ist nicht ersatzfähig. Außerdem könnte sie etwa auf Feststellung des Vertragsbruchs klagen. Damit kommt der Betreiber auf ei-

ne Schwarze Liste und künftig bei der Vergabe nicht mehr zum Zug.

Und was können die Besucher tun?

Schmidt-Kessel: Der Besucher am Familientag wird sich trotzdem kaum auf den halben Preis berufen können. Anders schaut es bei den anderen Schaustellern aus: Ihr Verband könnte möglicherweise auf Unterlassung solchen Geschäftsgebarens klagen, weil dies kein wettbewerblich faires Verhalten ist.

Künftig will die BMTG vertraglich festhalten, dass die Schausteller für jede Preisänderung das Einverständnis des Veranstalters brauchen. Ist das erlaubt?

Schmidt-Kessel: Ich gehe davon aus, dass man das hineinschreiben kann. Allerdings kann dadurch auch ein Anspruch gegenüber der BMTG entstehen. Wenn zum Beispiel ein Kälteeinbruch kommt und die Schausteller auf einmal Heizstrahler aufstellen müssen und massive Stromkosten haben, müsste die BMTG wohl einer Preishöhung zustimmen.

Wer profitiert von wechselnden Preisen?

Schmidt-Kessel: Darauf gibt es keine klare Antwort. Wer sich auf niedrige Preise schnell einstellt, wie an bei der Zapfsäule mit den Tankstellen-Apps, profitiert. Von der Erhöhung profitiert der Unternehmer, solange er nicht zu viele Kunden verliert.

Das Gespräch führte Katharina Wojczenko

NICHT NUR NEUE VERGABEKRITERIEN: BMTG WILL VERTRÄGE ÄNDERN

Ober Veranstalter gegen Betreiber Franz Printscher gerichtlich vorgehen wird, kann Jan Kempgens noch nicht sagen. Er ist bei der Bayreuther Marketing & Tourismus GmbH fürs Volksfest verantwortlich. Eine jahrelange juristische Auseinandersetzung hätte den Besuchern am Familientag auch nicht weitergeholfen. „Die Frage ist, ob dem Bayreuther Volksfest

ein Schaden durch seine Äußerungen entstanden ist“ sagt Kempgens. Bei der Auswahl der Bewerber spielte der Fahrpreis bislang keine Rolle. Viele hätten diesen in ihren Unterlagen angegeben. Beim nächsten Volksfest greifen die neuen Vergaberichtlinien, die seit Januar gelten. Erstmals gibt es ein Punktesystem. Ein Bewertungskriterium ist kundenfreundlicher Service.

Dazu gehören „besonders günstige Fahrpreise und Rabattstaffelungen“. Und eine Sache wird sich nur wegen des Sling-Shot-Falls ändern: „Ich will vorher wissen, was es kostet, und Preisänderungen werden nur nach Rücksprache mit der BMTG erlaubt sein. Das kommt in die Verträge“, sagt Kempgens, um solche „Taschenspielertricks“ zu unterbinden. woj

Schausteller wehren sich gegen Kritik

Sommerer: Vorwürfe an den Haaren herbeigezogen – Wechselnde Preise sind nicht nur in Bayreuth ungewöhnlich

BAYREUTH Von Jonas Kühn und Katharina Wojczenko

Er schießt gegen das Bayreuther Publikum. Vor dem Bayreuther Volksfestplatz habe man ihn gewarnt. Franz Printscher, der Betreiber des Fahrgeschäfts Sling Shot, hat auf die Kritik an seiner Preispolitik hart gegen Bayreuth zurückgeschossen. Hat der Volksfest-Standort Bayreuth wirklich so einen miesen Ruf in der Branche?

„Die Vorwürfe sind an den Haaren herbeigezogen“, widerspricht Gudrun Sommerer, die Vorsitzende der Bayreuther Schausteller. „Das Volksfest in

Bayreuth genießt unter Schaustellern einen sehr guten Ruf.“ Der Deutsche Schaustellerbund, bei dem der Verband der Bayreuther Mitglied ist, ließ die Kurier-Anfrage am Dienstag unbeantwortet. Für Bayreuth spricht laut Sommerer, dass sie gern zurückkommen: 70 Prozent der Schausteller nähmen schon seit mehr als zehn Jahren am Bayreuther Volksfest teil. Einige von ihnen seien sogar bereits seit 40 oder 50, in einem Fall sogar 90 Jahren dabei und kämen generell gern wieder.

Seit Jahren gebe es auf die 60 Plätze immer etwa 400 Bewerber, sagt Jan Kempgens vom Veranstalter BMTG. „Wir haben freie Auswahl.“ Die Fahr-

geschäfte stünden teils auch auf der Münchner Wiesen oder bei anderen Großveranstaltungen. Vergangenes Jahr kam die größte transportable Achterbahn der Welt nach Bayreuth. Für den nagelneuen „Booster Maxx“, der heuer kam, war Bayreuth der zweite Platz. Das spreche für die Attraktivität. „Ich verwehre mich gegen die Äußerungen. Der Herr hat vollkommen unrecht.“

Auch Festzelt-Managerin Nadine Mörz kann Printschers Kritik nicht nachvollziehen: „Ich habe noch nie etwas Schlechtes über das Bayreuther Volksfest gehört. Ich bin seit vier Jahren zufrieden und die Organisatoren

haben immer ein offenes Ohr.“ Der Zusammenhalt bei den Schaustellern sei gut. Das zeigten die gemeinsam organisierten und finanzierten Aktionen. Dass heuer das Geschäft weniger gut gelaufen sei, habe am Wetter gelegen, „und nicht daran, dass eine Spar- und Schlechte-Laune-Welle über Bayreuth gezogen ist“.

Apropos schlechtes Geschäft: Sling-Shot-Betreiber Printscher hatte auf die Kritik an seinen wechselnden Preisen mit Wut reagiert. Dabei müsste er wissen, dass die Bayreuther nichts Ungewöhnliches verlangen. Der Kurier hat nachgefragt an Orten, wo Printscher nach Angaben auf seiner Homepage

schon gastierte. Auf dem Wiesenmarkt in Eisleben etwa legen Schausteller und Veranstalter die Preise der einzelnen Buden vor Festbeginn vertraglich fest, sagt Antje Glaubig vom Eigenbetrieb Märkte der Lutherstadt Eisleben. Später sei in der Regel aber keine Änderung mehr möglich. Und auch bei der Passauer Herbstdult bleiben außer in der Happy Hour, in der die Schausteller den Preisnachlass nach eigenem Ermessen bestimmen können, die Fahrpreise gleich.

INFO: Die besten Reaktionen der Bayreuther auf den Betreiber lesen Sie unter tinyurl.com/slingshotrotz