

Kommission der Europäischen Gemeinschaft
Generaldirektion Wettbewerb
Leitung der Abteilung Automobile J70-4/136e

Per E-Mail an: Comp-car-sector@ec.europa.eu

Innsbruck-Völs, 23.07.2008

Eine spezielle Kfz. GVO ist unentbehrlich
Beispiele: Willkürliche Kündigungen von Händler- und sogar von Serviceverträgen

Sehr geehrte Damen und Herren,

wegen vorbildlicher Kundenorientierung - siehe unsere Auszeichnungen am Briefpapier, überdurchschnittlicher Verkaufperformance, einer exakten Kostenrechnung und dieser folgend, nicht immer alles zu akzeptieren, was Hersteller bzw. Importeure fordern, sind wir ein wirtschaftlich sehr gut fundiertes Autohaus mit ca. 1000 Autos p.a.

Seit 2003 haben wir folgende Erfahrung gemacht:

Alfa Romeo und Jaguar haben 2002 alle Verträge gekündigt. Symptomatisch war damit in beiden Fällen eine erhebliche Verschlechterung der Händlerkonditionen bei höheren, kostenintensiven Standards verbunden.

Nach dem wir vorher wegen mehrfach gekürzten Händlerspannen im Neuwagenbereich trotz überdurchschnittlicher Marktanteile sowie einem vergleichsweise geringen Kostenlevel Nichts mehr verdient haben, wären bei Akzeptanz der neuen Verträge erhebliche Verluste vorprogrammiert gewesen.

Unter Bezug auf die Kostenrechnung mit beiden Importeuren geführten Gespräche vermochten leider nichts an dieser Dramatik zu ändern.

Deshalb haben wir die neuen Verträge nicht angenommen und versucht die Vorteile der neuen GVO mit Serviceverträgen und EU- Importen zu nutzen. Das war eine harte Herausforderung, die wir betriebswirtschaftlich gut überstanden haben.

Drei große Alfa Romeo Händler in Österreichischen Landeshauptstädten und zwei Jaguar Händler mussten Konkurs anmelden. Ein großer Jaguar Händler hat zur Vermeidung hoher Verluste von sich aus den Händlervertrag zurückgegeben.

Innsbruck ist ein Hochpreisstandort mit vergleichsweise geringen Stückzahlen. Von Importeuren diktierte Margenkürzungen bei gleichzeitigen Kostensteigerungen führten u.a. zu Konkursen von BMW, Ford, Fiat, Opel, Nissan Peugeot und Citroen- Händlern mit einer Gesamtschadenssumme von über 50 MIO. €. In den Konkursedikten gab der Kreditschutzverband häufig als Hauptursache Margenkürzungen, Gebietsabtretungen und

Streitigkeiten mit dem Importeur an. Unsere, auf Kontinuität und Erzielung eines angemessenen Betriebserfolges ausgerichtete und GVO Bestimmungen nutzende Geschäftspolitik war und ist vielen Importeuren ein Dorn im Auge, was zur Folge hatte:

Fristlose Kündigung des Alfa Romeo Servicevertrages im Mai 2005 wegen eines, wie sich nachträglich herausstellte, völlig regulären Zeitungsinsertes.

Nach einem 2 jährigen Streit vor Gericht lenkte das neue, österreichische Alfa Romeo Management ein und wurde der Alfa Service Vertrag wieder in Kraft gesetzt.

Firstlose Kündigung des Jaguarservicevertrages im Mai 2006 mit der Begründung, wir verkaufen neue Jaguar. Zum Schutz des 2003 neu eingesetzten Händlers beauftragte Jaguar 2 Rechtsanwälte Testkäufe bei uns durchzuführen. Dabei haben diese sehr darauf geachtet, **nicht** mit dem für Jaguar verantwortlichen Verkäufer in Kontakt zu kommen. Der Verkäufer hat am Kaufantrag vermerkt, dass es sich um einen EU - Import handelt aber nicht expliziert angeführt, dass eine Tageszulassung vorliegt, welche aber am Preisschild des verkauften Autos vermerkt war.

Wir bekämpfen auch diese, unserer Meinung nach unzulässige Kündigung bei Gericht.

Bis heute gibt es noch kein Gerichtsurteil. Während dieser langen Zeit entsteht für uns großer aber sehr schwer quantifizierbarer Schaden. Dies insbesondere deshalb, weil unser Mitbewerber kolportiert, uns wäre der Servicevertrag aus „wichtigen Gründen“, heißt für die Kunden wegen mangelnder Servicekompetenz gekündigt worden.

Aus unserer 2003 wegen der Kündigung des Händlervertrages gegen Jaguar eingebrachten Klage für Ausgleichs- und Schadenersatzforderung ist bis heute kein einziger Euro geflossen.

Weder unser Geschäftsführer noch ein einziger Zeuge wurde gerichtlich einvernommen. Die GVO spielte praktisch keine Rolle. Viele Richter und Höchstrichter beschäftigten sich mit dieser leider sehr unzureichend. Zusätzlich fehlt den Richtern naturgemäß sehr wichtiges, branchenspezifisches Hintergrundwissen. Beides zusammen und vermutlich starkes Lobbing der Importeure führte zu Fehlurteilen durch alle Instanzen. Daran vermochte auch Österreichs prominentester Branchenanwalt Dr. Norbert Gugerbauer nichts zu ändern.

Im Dezember 2006 kündigte Suzuki unseren Händler- und Servicevertrag per 31.12.2008.

Es gibt keine konkreten Kündigungsgründe. Suzuki formuliert: Insgesamt ist nicht zu übersehen, dass sich Auto Meisinger und Suzuki „auseinander gelebt haben“.

Suzuki hat Anfang 2006 einen uns für 2005 zustehenden Bonus nicht bezahlt. Mehrere Gespräche blieben erfolglos. Wir haben, wie im Händlervertrag vorgesehen, ein Schiedsverfahren beantragt. Der Schiedsrichter kam zur Überzeugung, dass uns der Bonus in voller Höhe zusteht. Die Antwort des Importeurs: „Dann müssen sie klagen“. Im Beisein des Schiedsrichters wurde, um eine Klage zu vermeiden, ein 50 % Kompromiss geschlossen.

Im Nachhinein stellte sich heraus, dass der Geschäftsführer des Importeurs schon vorher zu dem unser Gebiet betreuenden Mitarbeiter gesagt hat:

„ Wenn Meisinger ein Schiedsgericht beantragt, kündigen wir die Verträge“!

Dazu liegt eine eidesstattliche Erklärung vor.

Suzuki statuiert ein Exempel um künftig keinen Händler auf die Idee kommen zu lassen, ein Schiedsgericht einzuschalten. Aus ähnlichen Gründen gibt es vermutlich auch keinen Händlerverband.

Die 2003 neu eingeführte GVO - Begründungspflicht sollte doch willkürliche und auf persönlichen Animositäten fußende Kündigungen ausschließen.

Das Landesgericht Salzburg hat in 1. Instanz sowohl die Kündigung des Händlervertrages und **sogar jene des Servicevertrages** bestätigt. Wiederum ohne unseren Geschäftsführer, der zwar vorgeladen war, und zahlreiche mögliche Zeugen ein zu vernehmen. Die Verhandlung dauerte nur wenige Minuten.

In den letzten Jahren haben wir den Eindruck gewonnen, dass es eine gut funktionierende Kommunikation zwischen Importeuren gibt, welche Händler, die sich trauen GVO Vorteile zu nützen oder gar ein Schiedsgericht zu Hilfe rufen, vorzugsweise kündigen und auf eine „Watch – List“ setzen und damit den Zugang zu neuen Verträgen vorsätzlich erschweren.

Viele Händler würden die Inhalte der bestehenden GVO nur allzu gerne nützen, trauen sich aber nicht, weil sie sehr große Angst vor Vertragskündigungen haben. Und eine solche ist für die meisten Autohäuser wegen der überwiegend sehr angespannten, finanziellen Lage Existenz gefährdend.

Diese dramatische Situation begünstigt die rasch fortschreitende Entwicklung großer Händlergruppen. Haben diese unter Einsetzung Ihrer zunehmenden Marktmacht ein Gebiet erobert, reduzierten sich Neuwagen- Rabatte und steigen After-Sales Preise. Sie erkämpfen begünstigt durch den extremen Stückzahl Druck vieler Hersteller, bessere Einkaufskonditionen und drücken damit mittelständische Autohäuser an die Wand. Arbeitsplätze, Immobilienwerte und Kundennähe gehen verloren.

Dieses Faktum kann doch nicht im Sinn der europäischen Konsumenten sein?

Wie unsere Ausführungen zeigen, ist die Fortschreibung der GVO und ein deutlich verbesserter Händlerschutz für die Branche und die Konsumenten unabdingbar. Bisher Ist die Wirkung der GVO vor ordentlichen Gerichten, zumindest in Österreich zahnlos. Je länger sie währt umso wirksamer kann und muss sie sich entwickeln.

Darauf hoffend und für Ihr sehr geschätztes Interesse dankend, verbleiben wir

Mit freundlichen Grüßen
Auto Meisinger GmbH



Markus Meisinger
Geschäftsführung