



BVfK - Reuterstraße 241 – 53113 Bonn
Europäische Kommission
Büro: J 70 - 01/128
Generaldirektion Wettbewerb
1049 Brüssel
Belgien

Bonn, 16.07.2008

Stellungnahme des Bundesverband freier Kfz-Händler (BVfK) zur Wirkung der GVO (Verordnung 1400/2002) auf seine Mitglieder

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Bundesverband freier Kfz-Händler e.V. (BVfK) ist der Verband der freien nicht markengebundenen Kfz-Händler in Deutschland.

Unserem Verband gehören Unternehmen aus dem Neu- und Gebrauchtwagenhandel als auch dem Kfz-Vermittlergeschäft an. Die Gesamtzahl der Mitglieder beträgt über 800.

Unser Verbandszweck umfasst die Förderung der gewerblicher Interessen der Unternehmensgruppen nicht markengebundener Autohändler. Hierbei sind die Ziele des Verbands unter anderem die Interessenvertretung seiner Mitglieder sowie die gemeinsame Darstellung seiner Mitglieder nach außen.

Darüber hinaus gehört es zu unseren satzungsgemäßen Aufgaben, zur Aufklärung, Belehrung und Rechtsberatung, zur Förderung des lautereren Geschäftsverkehrs und eines fairen wirtschaftlichen Wettbewerbs beizutragen und ggf. im Zusammenwirken mit den zuständigen Stellen der Rechtspflege, unlautere, Markt verzerrende und wettbewerbswidrige Maßnahmen zu bekämpfen.

Entsprechend Ihrer Aufforderung in Ihrem Bericht zur Bewertung der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 über den Vertrieb, Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen, möchten wir wie folgt Stellung nehmen.

Für den freien Kfz-Handel sind bei der aktuellen GVO im Wesentlichen die Regelungen hinsichtlich der Vermittlertätigkeit von Bedeutung. Der hier geregelte, bzw. legalisierte Querbezug bedeutet für den freien Handel eine erfreuliche Verbesserung der Rahmenbedingungen und Möglichkeiten.

Die im Evaluierungsbericht festgestellte Senkung der realen Pkw-Preise für die Verbraucher durch den Bezug von Fahrzeugen aus allen Ländern der EU ist eindeutig auf die sog. freien EU-Vermittler zurückzuführen. Gerade der freie Handel / Vermittler hat dieser Art von Geschäften für alle Verbraucher ermöglicht. Der Markenhandel hat von dieser Möglichkeit bisher nur sehr zögerlich Gebrauch gemacht.

Aus Verbrauchersicht dürfte die Wirkung der Vermittler deshalb größtenteils positiv bewertet werden.

Es gilt auch auf eine Besonderheit bei der Situation der Vermittlung von Neuwagen durch freie Händler hinzuweisen. Einige Hersteller, von denen insbesondere, aber nicht nur BMW zu nennen ist, behindern die Vermittler auf subtile und schwer beweisbare Art. So wird unserem Verband immer wieder eindrucksvoll und überzeugend berichtet, dass Vertreter der Hersteller Vertragshändler bei persönlichen Besuchen dahingehend massiv unter Druck setzten, Neufahrzeuge nicht über Vermittler zu verkaufen. Dies verbunden mit Drohungen, die Verträge zu kündigen. Bei den gerade gekündigten über 200 BMW-Händlern dürften hier Beweise zu finden sein.

Ein weiteres Mittel der Behinderung besteht darin, dass ausländischen Vertragshändlern im Falle, dass der Hersteller erkennt, dass sie große Mengen ihres Umsatzes mittels durch Vermittler gewonnene ausländische Kunden generieren, dann ebenfalls zu Mitteln der Behinderung greifen. Im Wesentlichen geschieht dies durch extreme Lieferverzögerungen. So stellen wir häufig fest, dass Modelle, welche in Deutschland kurzfristig lieferbar wären, z.B. in Dänemark extrem lange auf sich warten lassen – dies, obwohl sie bereits bestellt sind. Der deutsche Kunde wendet sich dann enttäuscht von seinem Vermittler, bzw. seinem EU-ausländischen Vertragspartner ab und erwirbt sein Neufahrzeug bei einem deutschen Vertragshändler – nicht selten zu einem deutlich höheren Preis, nicht selten unter Inanspruchnahme des Vermittlers für die Differenz zum ursprünglich vereinbarten Preises für den EU-Import. Der rechtlich Durchgriff auf den tatsächliche Verantwortlichen scheitert an der mangelnden Praktikabilität auf Grund unterschiedlicher Rechtssysteme, wie auch besonderer Vertragsverhältnisse zwischen deutschen Vermittlern und EU-ausländischen Vertragshändlern. Kurz: Man will sich den guten Kontakt nicht verderben, zumal man Verständnis für die Nöte der Vertragshändler hat, bzw. dieser ja nicht derjenige ist, der die Situation verschuldet hat.

Aktuell liegen uns zwei Beschwerden von Mitgliedern vor, die zum einen Jaguar und Land Rover und zum anderen Seat betreffen; in beiden Fällen dürfte die Beweissituation besser sein.

Land Rover Deutschland und Rover Deutschland haben ein Rundschreiben, welches wir als Anlage diesem Schreiben beifügen, an Ihre Vertragshändler verschickt, in welchem sie unverblümt die Tätigkeit von Vermittlern angreifen. Dabei titulieren sie u.a. Mitglieder unseres Verbandes als unseriös und fordern ihre Vertragshändler auf, keine Geschäfte mit diesen angeblich unseriösen Vermittlern mehr zu tätigen und drohen sogar mit

Abmahnung und Kündigung. In dem Fall eines unserer Mitglieder ist eindeutig kein Verstoß bei seinen Vermittlungen zu verzeichnen; das angebliche umfangreiche Abmahnverfahren entpuppt sich als ein fragwürdiger Versuch der Einschüchterung, der rechtlich auf wackeligen Füßen steht.

Der spanische Autohersteller Seat verbietet momentan den Verkauf an Endkunden außerhalb des jeweiligen Staates. So konnten uns Mitglieder überzeugend berichten, dass es ihm zur Zeit unmöglich ist, einen Seat Ibiza aus den Niederlanden an einen deutschen Endkunden zu vermitteln. Dabei teilten ihm diverse Vertragshändler aus den Niederlanden mit, dass vom niederländischen Importeur die Anweisung herausgegeben sei, keine Fahrzeuge mehr u.a. an deutsche Endkunden zu verkaufen, damit die interessierten Endkunden in Deutschland entsprechend beim deutschen Vertragshändler kaufen.

Insgesamt ist somit immer wieder festzustellen, dass Kfz-Hersteller in rechtswidriger Weise ebenso erfolgreich, wie mit üblichen Mitteln schwer beweisbar, Druck auf ihre Vertragshändler ausüben, die Vermittlung zu behindern.

Das bedeutet, dass wir es mit einem Kräfteverhältnis zu Gunsten der Hersteller und zu Lasten des Handels zu tun haben. Die Ertragssituation dürfte dies anschaulich beweisen. Der Handel schreibt zu über 50% rote Zahlen, die Bruttorendite vor Steuern beträgt im Durchschnitt 0,1%. Das führt zu einem dramatischen Händlersterben. Wir rechnen in diesem Jahr mit einigen Tausend Betrieben, welche insolvent gehen oder aufgegeben werden – mit entsprechender Konsequenz für einige 10.000 Arbeitsplätze. Es ist daher insgesamt zu prognostizieren, dass im Spektrum des gesamten Kfz-Handels die Mitte weg brechen wird. Am Ende werden eine Vielzahl kleiner Händler und Vermittler – freie wie vertragsgebundene – und eine geringe Zahl großer Gruppen übrig bleiben.

Es gibt auch seitens der Kunden unserer Mitglieder bisweilen Beschwerden über das Verhalten der Kfz-Hersteller. Diese beziehen sich immer häufiger auf das Ablehnen von Garantieleistungen. Dies wird dann damit begründet, dass die Garantiezeit vorbei sei, da der Garantiebeginn lange vor Übergabe an den deutschen Kunden gelegen haben soll. Dies ist u.U. dann zutreffend, wenn das Fahrzeug im Ausland eine Tageszulassung erhalten hat. Wenn jedoch lediglich ein Eintrag im EDV-System des Herstellers – etwa im Zusammenhang mit einer Ankunft des Fahrzeuges beim ausländischen Vertragshändler – als Garantiebeginn angenommen wird, so ist dies falsch. Es ist davon auszugehen, dass hier seitens der Hersteller bewusst Sand ins Vermittlergetriebe geschüttet wird, da eine derart begründete Garantieablehnung häufig zu einer – möglicherweise sogar erfolgreichen – Inanspruchnahme des Vermittlers führt.

Alles in Allem fällt es schwer, einer Fortsetzung einer tatsächlich nur noch in Fragmenten vorhandenen, seit langem nicht mehr wirklich funktionierenden GVO zuzustimmen. Es fällt allerdings auch schwer, für einen kompletten Wegfall der GVO zu plädieren, bzw. diesen Weg als den heilbringenden für Verbraucher und Unternehmer zu empfehlen.

Vor diesem Hintergrund scheint aus Sicht unseres Verbandes ein kompletter Wegfall der GVO das geringere Übel zu sein. Nach einer Befreiung aller Fesseln, welche die Hersteller den Vertragshändlern geschickt zu ihrem wirtschaftlichen Nutzen (der Hersteller) angelegt haben, hätte der Markt eine Chance, sich neu zu organisieren.

Wenn es dann dem Handel gelingen würde, das Kräfteverhältnis gegenüber den Hersteller in ein vernünftiges und angemessenes Gleichgewicht zu bringen, dürften die Verbraucherpreise wirklich langfristig profitieren und zudem der gesamte Handel wieder stabile, wirtschaftlich kalkulierbare Rahmenbedingungen vorfinden und damit auch die dort befindlichen Arbeitsplätze – wenn auch auf niedrigerem Niveau gesichert sein.

Fazit:

- Die Mitglieder des BVfK sind von vielen Teilen der GVO nicht betroffen (z.B. Regelungen zum Service und zum Teilehandel).
- Die Mitglieder des BVfK haben jedoch die Möglichkeiten, die ihnen durch die GVO eingeräumt wurden (Vermittlung von Fahrzeugen aus dem EU-Ausland an Endkunden) konsequent umgesetzt und so zu einer Senkung der Verbraucherpreise in großem Umfang beigetragen.
- Die Vermittlung von Fahrzeugen wird von den Herstellern immer wieder erfolgreich behindert.
- Die Behinderung von Vertragshändlern führt in den Fällen, in denen diese mit freien Vermittlern zusammen arbeiten, automatisch zu einer (mittelbaren) Behinderung des freien Händlers.
- Die freien Händler des BVfK können sich mit fast jeder rechtlichen Situation arrangieren. Grundsätzlich befürwortet der BVfK eine größtmögliche Freiheit. Da es sich bei der GVO um eine Freistellung wettbewerbsbeschränkender Regelungen handelt, würde ein Wegfall der GVO, einen freieren Wettbewerb fördern, der höchstwahrscheinlich günstigere Rahmenbedingungen schafft, welche für den freien Handel besser genutzt werden können.

Mit freundlichen Grüßen



Ansgar Klein
Geschäftsführender Vorstand