



| Vorstand

Anschrift: IG Metall Vorstand, 60519 Frankfurt am Main

Europäische Kommission
Büro: J 70 - 01/128
Generaldirektion Wettbewerb
1049 Brüssel
Belgien

Stellungnahme der IG Metall zum Evaluierungsbericht der Kommission

Die IG Metall tritt für qualitativ hochwertige Arbeits- und Ausbildungsplätze ein. Diese zu schaffen und zu sichern ist ein Hauptziel der Gewerkschaft. In einem Wirtschaftszweig wie dem Kfz-Gewerbe, in dem der Strukturwandel durch den überbesetzten Markt unvermeidlich ist, sieht die IG Metall daher ihre Aufgabe darin, den Konsolidierungsprozess im Sinne der Arbeitnehmer abzufedern.

Der von der Kommission geplante **Umbau des Ordnungsrahmens**, wie er aus dem am 28. Mai 2008 veröffentlichten Evaluierungsbericht hervorgeht, **gefährdet aus Sicht der IG Metall Arbeits- und Ausbildungsplätze**. Das gilt um so mehr als viele Betriebe des Kfz-Gewerbe in Deutschland ums Überleben kämpfen. Von 2002 bis 2006 schloss in Deutschland jeder zehnte Kfz-Betrieb. Fünf Prozent der Arbeitsplätze und sechs Prozent der Lehrstellen gingen verloren. Nach Angaben des Verbandes der Automobilindustrie (VDA) hatten mehr als die Hälfte aller Betriebe des Kfz-Gewerbes im Jahr 2007 eine negative Umsatzrendite. Anfang Mai 2008 gab die DEKRA bekannt, dass nach Einschätzung von Fremdkapitalgebern 23 Prozent der Unternehmen des Kfz-Gewerbes im Jahr 2007 sanierungsbedürftig gewesen seien. Unabhängig von den geplanten Reformschritten der Kommission sind damit rund 11.000 Betriebe und über 100.000 Arbeitsplätze im Kfz-Gewerbe in Deutschland gefährdet.

Die von der Kommission geplanten Umstrukturierungen werden existentielle Folgen für die Beschäftigten und die Betriebe des Kfz-Gewerbes haben. In ihrem Evaluierungsbericht empfiehlt die Kommission, den Kfz-spezifischen Wettbewerbsrahmen durch weniger stringente

Datum: 17. Juli 2008

Ihr Zeichen:

Unser Zeichen:
KW 15-07-08

Telefon:
069/6693-2412

FAX:
069/6693-80-2412

E-Mail:
kerstin.warneke@igmetall.de

IG Metall Vorstand
Wilhelm-Leuschner-Straße 79
60329 Frankfurt am Main
Telefon: (0 69) 66 93-0
Fax: (0 69) 66 93-80-2128
E-Mail: vorstand@igmetall.de
Internet: www.igmetall.de

Helaba Frankfurt
Konto-Nr. 83 000 000
BLZ 500 500 00

Datenschutzhinweis: Name, Adresse und zur Bearbeitung nötige Angaben werden vorübergehend gespeichert.

IG Metall –
Gewerkschaft für Produktion
und Dienstleistung im DGB

Regelungen wie zum Beispiel eine Schirm-GVO zu ersetzen. Weniger Spielräume für die Händler durch Einschnitte beim Mehrmarkenvertrieb, mehr Wettbewerb unter den Händlern durch niedrigere Marktanteilsschwellen oder weniger Schutz durch das Streichen von Händlerschutzregelungen werden den Strukturwandel unnötigerweise beschleunigen und Arbeits-, Ausbildungsplätze und soziale Standards gefährden.

Im Sinne von Artikel 2, 125 und 127 des EU-Vertrages, wonach ein hohes Beschäftigungsniveau bei der Festlegung von Gemeinschaftspolitiken und –maßnahmen berücksichtigt werden soll, tritt die IG Metall daher dafür ein, dass die Kommission ihre Vorschläge nicht wie von ihr vorgeschlagen umsetzt. **Dabei kommt es der IG Metall nicht in erster Linie auf die Form der zukünftigen Wettbewerbsordnung für das Kfz-Gewerbe an, sondern auf deren Inhalt.**

Kernaussagen des Evaluierungsberichts

Die EU Kommission kommt in dem am 28. Mai 2008 veröffentlichten Evaluierungsbericht zu dem Schluss, „dass eine flexiblere, stärker an den allgemeinen Grundsätzen für vertikale Beschränkungen orientierte Regelung, wie derzeit in der Verordnung 2790/1999 reflektiert, einen (mit der Kfz-spezifischen Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) 1400/2002) gleichwertigen Wettbewerbsschutz auf dem Markt gewährleistet hätte, gleichzeitig aber für die Unternehmen geringere Befolgungskosten und für die Wettbewerbsbehörden ein effizienteres Durchsetzungssystem gebracht hätte.“ **Geht es nach dem Willen der Kommission, wird es nach 2010 keine Kfz-spezifische GVO mehr geben.**

Bei der Untersuchung der Wirkungsweise der Gruppenfreistellungsverordnung auf die verschiedenen Ziele, die mit der Einführung der GVO 1400/2002 erreicht werden sollten, kommt die Kommission immer wieder zu dem Ergebnis, **dass der Markt selber – nicht die GVO – den Wettbewerb verbessert habe. Darüber hinaus hätten nur einige Regelungen einen eindeutig positiven Effekt gehabt.** Selbst auf diese Vorschriften könne heute aber verzichtet werden.

- Denn der Wettbewerb sei funktionsfähig.
- Andere Vorschriften außerhalb der GVO würden heute oder in greifbarer Zukunft den Wirkungsbereich der Kfz-spezifischen Regelungen abdecken.
- Außerdem sei auch der Ersatz von gesetzlichen Vorschriften durch freiwillige Vereinbarungen eine denkbare Alternative.

So eindeutig wie das Ergebnis der Kommission ist die Realität nicht. Die Kommission vereinfacht die tatsächliche Wirkung der Gruppenfreistellungsverordnung 1400/2002 erheblich. Nur so kann sie aber zu ihrer klaren Schlussfolgerung kommen, dass die Kfz-spezifischen Vorschriften der GVO 1400/2002, die über die Regelungen der Schirm-GVO 2790/1999 hinaus gehen, auf dem zunehmend globaleren und wettbewerbsfähigeren Kfz-Märkten „übermäßig streng, zu kompliziert und / oder redundant“ seien.

Mehrmarkenhandel

Die Kommission plädiert für eine **Streichung der Kfz-spezifischen Regelungen zum Mehrmarkenhandel**. Das alleinige Verbot, dem Händler unmittelbar oder mittelbar Wettbewerbsbeschränkungen aufzuerlegen, sei bei heutiger Wettbewerbsintensität ausreichend, um Marktabschottungen durch die Kfz-Hersteller zu verhindern. **Die Kfz-spezifischen Regelungen seien dagegen nicht effektiv.**

Kfz-spezifische Regeln zum Mehrmarkenhandel seien deshalb nicht nötig, weil

- im heutigen Marktumfeld die **Gefahr** der Marktabschottung **geringer** als Anfang des Jahrhunderts sei,
- der Mehrmarkenhandel **kaum genutzt** worden sei und
- zu **steigenden Vertriebskosten** geführt habe. Daher könne auf die sogenannte 30-Prozent-Grenze (vgl. unten) verzichtet werden.
- Außerdem sei durch diese Regeln der **Markteintritt für Newcomer nicht erleichtert** worden.

Aus Sicht der IG Metall **müssen die gesetzlichen Regeln zum Mehrmarkenhandel der Gruppenfreistellungsverordnung 1400/2002 dagegen erhalten bleiben**. Ein Übergang auf die Regelungen der Schirm-GVO 2790/1999 macht den Mehrmarkenvertrieb zur Farce.

- Die Entwicklung seit 2002 hat gezeigt, dass Mehrmarkenhandel, auch wenn er sich nicht im ursprünglich erwarteten Ausmaß durchgesetzt hat, **Arbeitsplätze sichert. Durch Mehrmarkenhandel steigen für Kfz-Händler die Spielräume auch in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld rentabel zu bleiben.**
- Mehrmarkenhandel ist außerdem ein **Beitrag zur Qualifizierung der Arbeitnehmer**. Denn Arbeitnehmer, die in Betrieben mit Mehrmarkenhandel arbeiten, erwerben Kenntnisse über die Fahrzeuge aller Hersteller, die der Händler vertreibt. Ihr flexibler Einsatz am Arbeitsmarkt steigt und damit ihre Beschäftigungschancen und Entwicklungsmöglichkeiten.
- Wird die Kfz-spezifische Regelung zum Mehrmarkenhandel durch die Schirm-GVO ersetzt, stellt das eine massive **Schwächung der Händlerrechte** da. Heute darf der Kfz-Hersteller dem Kfz-Händler nicht vorschreiben, mehr als 30 Prozent seiner Waren zu vertreiben (30-Prozent-Grenze). Die Schirm-GVO 2790/1999 ermöglicht den Kfz-Herstellern dagegen, **von ihren Händlern den nahezu ausschließlichen Vertrieb ihrer Produkte** (bis immerhin 80 Prozent) zu verlangen!
- Mit der jetzt geplanten Neuregelung besteht die Gefahr, dass **Investitionen von Kfz-Händlern in den Mehrmarkenauftritt wertlos** werden.
- Sollte Mehrmarkenhandel, wie von der Kommission angestrebt, nicht mehr wie bisher gesichert möglich bleiben, **sinkt die Rechtssicherheit für Kfz-Betriebe**. Auslegungsspielräume steigen. Die Transparenz sinkt. Die höhere Unsicherheit dämpft wiederum die Investitionsbereitschaft der Kfz-Betriebe.
- Die Kommission behauptet, dass „viele **Kfz-Hersteller** selbst ohne einschlägige Bestimmungen in der Verordnung Verträge schließen würden, **die einen Mehrmarkenvertrieb zulassen**, wenn dies wirtschaftlich sinnvoll wäre.“ Das ist eine **ungesicherte Vermutung**,

die Betrieben das Überleben und Arbeitnehmern den Arbeitsplatz kosten kann. Es gibt zwar zur Zeit fast keine Hersteller, die in den Händlerverträgen die Exklusivität ihrer Marke fordern. Das ist jedoch das Ergebnis der Gruppenfreistellungsverordnung 1400/2002, nicht das Ergebnis einer freien Entscheidung der Hersteller. Entfallen die Regelungen kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Hersteller den Mehrmarkenvertrieb beschränken oder nur innerhalb der eigenen Konzernmarken zulassen. Dafür spricht eine Untersuchung zur rechtlichen Praxis des Mehrmarkenhandels (Grenzow, C. (2004): Rechtliche Aspekte des Mehrmarkenhandels. In: Diez/Reindl 2004b, S. 21f). Die Praxis habe gezeigt, dass die vertraglichen Regelungen in den Händlerverträgen teilweise deutlich von den von der EU vorgegebenen Grundsätzen abweichen. Es gibt also, anders als es die Kommission darstellt, Hinweise dafür, dass die Hersteller versuchen, den Mehrmarkenhandel zu erschweren.

- Die Kommission behauptet, dass „externe Marktentwicklungen das Hauptmotiv für Mehrmarkenvertrieb sind“. Auch diese These kann sie nicht belegen. **Tatsächlich war der Eintritt in den Mehrmarkenhandel in Deutschland für viele Autohändler trotz hoher Kosten notwendig, um zu überleben.** Vor allem asiatische Hersteller boten den Händlern händlerfreundlichere Vertrags- und Margengestaltung an als die heimischen Hersteller.
- Weil sich der Markt laufend ändert, kann die Kommission nicht ausschließen, dass die Vorschriften zum Mehrmarkenhandel in Zukunft nicht mehr gebraucht werden. Konsolidierungen auf Herstellerseite können genauso wenig ausgeschlossen werden wie auf Händlerseite. Die Kommission kann sich, genauso wie sie das bei der Einführung der zur Zeit gültigen Gruppenfreistellungsverordnung 1400/2002 tat, erneut über die zukünftige Entwicklung der Wettbewerbsintensität täuschen. **Der Wettbewerbsrahmen muss aber allen Marktverhältnissen gerecht werden und muss daher auch entsprechend gestaltet werden.**

Diversifizierung der Vertriebsnetze

Weil die Vertriebssysteme im Kfz-Handel heute **genauso uniform wie vor der GVO-Reform seien, sollten die Regelungen zur quantitativen selektiven Distribution in ihrer heutigen Form nach Auffassung der Kommission gestrichen werden.** Die Kommission gibt allerdings nicht an, wie die zukünftige Regelung aus ihrer Sicht genau aussehen soll. **Eine Bewertung der geplanten Maßnahmen ist daher kaum bis ins Letzte möglich.**

- Heute können Kfz-Hersteller mit einem Marktanteil **unter 40 Prozent** als Vertriebssystem die quantitativ selektive Distribution wählen. Für Exklusivsysteme gilt eine Marktanteils-grenze von 30 Prozent. Liegt der Marktanteil **über 40 Prozent**, sind die Hersteller zur qualitativen Selektion gezwungen. Jeder Händler, der bestimmte Standards erfüllt, muss vom Hersteller als autorisierter Händler akzeptiert werden. **Die Grenze von 40 Prozent sei aus Sicht der Kommission zu hoch gewählt.** Weil fast jeder Hersteller das Kriterium erfülle, hätten sich die Kfz-Hersteller nahezu einheitlich für die quantitativ selektive Distribution entschieden. Damit habe sich eine restriktive Vertriebsform durchgesetzt.

- Außerdem beklagt die Kommission, dass **die Händler die Möglichkeit nicht genutzt hätten, den Vertrieb händlerseitig** durch die Eröffnung von Verkaufsauslets, die Auslagerung des Services oder den Verkauf verschiedener Marken in einem Verkaufsraum **zu diversifizieren**. Die Regelungen seien daher ineffektiv und könnten gestrichen werden.

- **Sinken die Marktanteilsgrenzen wie von der Kommission geplant, steigt der Wettbewerb im Handel!** Denn mehr Hersteller wären zur qualitativen Selektion gezwungen. Das aber bedeutet, dass jeder Händler, der objektive Kriterien erfüllt, vom Hersteller als autorisierter Händler akzeptiert werden muss. Zusätzliche autorisierte Händler können auf den Markt eintreten. Der Intra-Brand-Wettbewerb würde auf einem ohnehin schon überbesetzten Markt durch die Maßnahmen der Kommission intensiviert! Der Strukturwandel würde beschleunigt. Insbesondere Kleinbetriebe und mittelgroße Betriebe würden dem zum Opfer fallen.
Nach Aussagen der Kommission ist der Wettbewerb heute bereits sehr hoch. Zusätzliche Wettbewerber auf dem Markt sind nicht nötig. Eine Senkung der Marktanteilsgrenzen würde den Strukturwandel unnötig verschärfen. **Arbeitgeber und Arbeitnehmer haben keine Chance mehr, sich an den beschleunigten Strukturwandel anzupassen**. Auch für den Verbraucher entstehen keine Vorteile durch die geplanten Maßnahmen.
- Nach Ansicht der Kommission sind für die Wahl des Vertriebssystems die Marktanteilsgrenzen ausschlaggebend. Tatsächlich ist die Entscheidung der Pkw-Hersteller auch von ihren Einflussmöglichkeiten auf ihr Vertriebssystem bei den unterschiedlichen Distributionsformen abhängig. Diesen Zusammenhang berücksichtigt die Kommission nicht. Während die Kfz-Händler im exklusiven Vertriebssystem nicht fabrikatsgebundene Wiederverkäufer beliefern können, hat der Kfz-Hersteller im quantitativ selektiven Vertriebssystem mehr Einfluss auf sein Verkaufsnetz. **Mit der Entscheidung für ein exklusives Vertriebssystem hätten die Hersteller die Kontrolle über ihre Vertriebskanäle weitgehend verloren. Daher haben sich so viele für die quantitativ selektive Vertriebsform entschieden**.
- Mit der geplanten Aufgabe der händlerseitigen Diversifizierungsmöglichkeiten schränkt die Kommission die Autonomiespielräume der Händler ein. Ihre Begründung ist, dass die gesetzlichen Spielräume nicht genutzt werden würden und daher unnötig seien. In der gegebenen Situation war es tatsächlich für expansionswillige Hersteller attraktiver, Niederlassungen aufzukaufen als beispielsweise eigene Verkaufsauslets oder Niederlassungen zu gründen. **Grundsätzlich sollte jedoch alles getan werden, um das Überleben der Händler zu sichern. Spielräume bei der Diversifizierung der Vertriebskanäle sollten daher erhalten bleiben, auch wenn sie in der gegebenen Situation nicht genutzt werden**. Unter anderen Marktbedingungen können sie hilfreich sein und den Bestand von Arbeitsplätzen sichern.

Parallelhandel

Die Regelungen zum Parallelhandel der GVO 1400/2002 seien zwar erfolgreich gewesen. **Heute würden jedoch die allgemeinen Prinzipien des Wettbewerbsrechts und der Schirm-GVO 2790/1999 ausreichen, um den Parallelhandel sicher zu stellen**.

Aufgrund der Kfz-spezifischen GVO können autorisierte Händler

- Fahrzeuge aktiv und passiv direkt an Endverbraucher und Kfz-Händler/-Werkstätten verkaufen,
 - alle vom Heimatmarkt abweichenden Fahrzeugausstattungen direkt beim Hersteller bestellen (Verfügbarkeitsklausel) und
 - im gesamten Gebiet der Europäischen Union zusätzliche Verkaufsstellen eröffnen (Standortklausel).
-
- Entgegen den ursprünglichen Befürchtungen der IG Metall, dass der Parallelhandel den Verkauf auf der „grünen Wiese“ auf Kosten der Kfz-Händler erhöhen könnte, hat die Realität gezeigt, dass der Parallelhandel in steigendem Maße eine Einnahmequelle für Autohändler ist. Er hat sich **als sinnvoll erwiesen und sollte daher auch in Zukunft gewährleistet sein**. Auch die Verfügbarkeitsklausel ist ein Element zur Sicherung des Parallelhandels, das nicht abgeschafft werden sollte.
 - Nach Angaben der Kommission seien **die Preisdifferenzen heute deutlich geringer** als 2002. Der Wettbewerb im Neuwagengeschäft sei heute über die Grenzen hinweg hoch. Auf Spezialvorschriften könne daher verzichtet werden. **Die tatsächlichen Zahlen sind längst nicht so eindeutig**. Auch heute noch betragen die Preisdivergenzen in der EU 15 5,5 Prozent, in der EU 25 sind sie sogar leicht von 13,8 auf 14,4 Prozent gestiegen. Die Schlussfolgerungen der Kommission sind daher voreilig.

Wettbewerbsschutz innerhalb der Vertragsnetze

Die Kommission kommt zu dem Schluss, dass die **Vorschriften zur qualitativen Selektion** zwar **positive Wirkungen** gezeigt hätten. Sie würden den Markt aber überregulieren.

- Durch die gegenwärtige Regelung, nach der eine Werkstatt Vertragswerkstatt werden kann, wenn sie objektiv festgelegte Kriterien erfüllt, besteht **hohe Rechtssicherheit**. Diese darf auf keinen Fall durch die Neuordnung der Wettbewerbsordnung gefährdet werden. Bereits im Markt befindliche Werkstätten müssen geschützt werden.
- Nach Meinung der Kommission ist die zunehmende Zahl der Werkstätten ein Erfolg der GVO 1400/2002. Weil die GVO den reinen Werkstattbetrieb erstmals erlaubt habe, gäbe es heute mehr Werkstätten als früher. Tatsächlich ist die **Zunahme der autorisierten Werkstätten eine Folge des durch die GVO-Reform angeheizten Strukturwandels im Kfz-Gewerbe. Sie wurde durch die rechtliche Neuregelung lediglich ermöglicht, nicht aber ausgelöst**. In Folge der letzten GVO-Reform kündigten die Kfz-Hersteller reihenweise ihre Händlerverträge. Viele bisher autorisierte Händler standen ohne Vertrag da. Indem sie den Vertrieb aufgaben und zur autorisierten Werkstatt wurden, konnten sie gemachte Investitionen zumindest teilweise weiter nutzen. Arbeitsplätze blieben erhalten. Autorisierte Werkstatt zu werden, war für die meisten Vertragshändler mit Werkstatt, deren Vertrag im Zuge der letzten GVO-Reform nicht verlängert wurde, die einzige rationale Entscheidung, die ihnen blieb. Dieser Ausweg darf nicht gestrichen werden.

Erleichterung des Zugangs der Ersatzteilhersteller zum Reparatur- und Wartungs- markt

Das Recht der Vertragswerkstätten, Ersatzteile bei anderen Herstellern als den Kfz-Herstellern zu beziehen, sei aus Sicht der Kommission zwar teilweise effektiv gewesen, könne heute aber entfallen, da

- die Möglichkeit nicht genutzt werde,
 - die **Kosten** für zwei Linien zu hoch seien,
 - die Werkstätten die Vorteile von **Bonussystemen** nicht verschenken wollten und
 - sie für Garantiefälle ohnehin die Originalersatzteile der Kfz-Hersteller verwenden müssten.
- Es ist zwar richtig, dass die Kosten für zwei Linien höher sind als für eine und daher aus Kostenüberlegungen für die meisten Werkstätten die Verwendung von anderen Ersatzteilen als denen des Kfz-Herstellers von vornherein ausscheidet. Die Entscheidung für einen oder mehrere Teilelieferanten, muss jedoch **ins Ermessen der Händler gestellt werden**. Es ist nicht Sache der Kommission eine Vorabentscheidung zu treffen, die den Spielraum der Händler und damit seine potenzielle Überlebensfähigkeit und die Sicherheit seiner Arbeitsplätze reduziert.
- **Außerdem kann die Kommission nicht ausschließen, dass die Hersteller mit Hilfe ihrer Rabatt- und Bonussysteme den Wettbewerb behindern**. Daher darf das Recht der Werkstätten, Ersatzteile bei anderen Herstellern als den Kfz-Herstellern zu beziehen, in keiner Weise reduziert werden.

Maßnahmen zur Sicherung der Händlerunabhängigkeit

Die Kommission kommt zu dem Schluss, dass die **Schutzvorschriften für Händler gestrichen werden sollten**. **Der Schutz der vertraglichen Position der Händler gehört nicht ins Wettbewerbsrecht**. Schon 2002 habe die Kommission den Händlerschutz nur deshalb in die GVO aufgenommen, weil sich damals ein Rückgang des Intra-Brand-Wettbewerbs abgezeichnet habe. Da der Intra-Brand-Wettbewerb anders als erwartet trotz einer Ausdünnung der Netze im Zeitraum 2002 bis 2004 nicht abgenommen habe, sollten die Schutzvorschriften jetzt aus der GVO herausgenommen werden.

Zur Zeit stellt die Gruppenfreistellungsverordnung 1400/2002 sicher, dass

- die Verweigerung von Vertragsverlängerungen begründet werden muss,
- bei Verträgen mit einer Mindestvertragslaufzeit von fünf Jahren die Kündigungsfrist ein halbes Jahr und bei unbefristeten Vertragslaufzeiten zwei Jahre beträgt,
- Kfz-Händler und –Werkstätten das Recht haben, ihre Zulassung als autorisierte Händler oder Werkstatt an einen beliebigen anderen Händler oder eine andere Werkstatt des Netzes ohne die Zustimmung des Herstellers zu veräußern.

Alle diese Vorschriften seien aus Sicht der Kommission nicht effektiv.

- Wer sein Händlernetz ausdünnen wolle, würde **subtilere Möglichkeiten** als eine Vertragskündigung finden.

- Durch die Kündigungsfristen würden schlecht aufgestellte Händler auf dem Markt bleiben. **Effektivere Newcomer hätten dagegen keine Chance.**
- Außerdem würde auch eine Vertragslaufzeit von zwei Jahren **nicht als Investitionsschutz ausreichen.** Das nationale Vertragsrecht, das in den meisten Mitgliedsstaaten gelte, würde einen besseren Investitionsschutz bieten.
- Das Recht der Kfz-Händler, ihre Verträge weiter zu veräußern, hätte zur **Konzentrationszunahme auf dem lokalen Markt** statt wie beabsichtigt zu einer europäischen Vernetzung geführt.

- Auch heute noch besteht ein großes Machtgefälle zwischen Herstellern und Händlern. Vor diesem Hintergrund sind Händlerschutzvorschriften unverzichtbar. Sie haben, genauso wie es die Kommission der Standortsicherungsklausel unterstellt (vgl. S. 7 Evaluierungsbericht der Kommission), **Signalwirkungen für die Marktteilnehmer.** So wie die Standortsicherungsklausel die Entschlossenheit der Kommission signalisieren kann, grenzüberschreitende Arbitrage zu schützen, sind auch die Händlerschutzvorschriften ein Signal für die Marktteilnehmer. Sie schaffen eine Richtschnur, die gravierendes Fehlverhalten reduziert. Daher müssen diese Klauseln erhalten bleiben.
- Entfallen die Schutzvorschriften **schwächt das diejenigen, die Schutz nötig haben.** Das sind insbesondere ertragsschwache, kleinere Unternehmen. Ohne die Schutzvorschriften wird der Strukturwandel beschleunigt.
- Händlerschutzvorschriften behindern **den Markteintritt von Newcomern nicht.** Ist der Markt tatsächlich so effektiv, wie die Kommission nicht müde wird herauszustellen, dann kommen effektivere Newcomer trotz Händlerschutz auf den Markt und verdrängen die ineffizienten Händler.
- Richtig ist zwar, dass die Konzentration durch den Aufkauf von insolventen Kfz-Händlern gestiegen ist. Gleichzeitig ist die Möglichkeit, Händlerverträge weiter zu veräußern, **eine Form des Investitionsschutzes, die die Beschäftigung sichert.** Zwar handelt es sich dabei in erster Linie um einen Finanzierungsschutz. Wenn Vertragshändler heute den Betrieb aufgeben müssen, können sie zumindest versuchen, den Händlervertrag gewinnbringend an einen anderen Händler des Netzes zu veräußern. Die Einnahme kann die Investitionskosten in den Markenauftritt ganz oder zumindest teilweise kompensieren. Dieses Wissen hat in der Vergangenheit Investitionsentscheidungen erleichtert und damit modernere und sichere Arbeitsplätze geschaffen.
- Kündigungsschutz sichert den Wettbewerb. Denn Kündigungsschutz erleichtert den Betrieben das Überleben. Der Intra-Brand -Wettbewerb bleibt hoch.

Die **Regelungen** müssen deshalb **beibehalten** werden.

Abschließende Bewertung des Evaluierungsberichts

Die Behauptung, dass die Schirm-GVO und andere Regelungen der Kfz-spezifischen Gruppenfreistellungsverordnung überlegen seien, ist **von der Kommission empirisch nicht belegbar**.

Sicher ist jedoch, dass die jetzige Schirm-GVO **hinter den erreichten Standards der Gruppenfreistellungsverordnung 1400/2002 zurück bleibt. Die unvermeidliche Folge ist die Beschleunigung des Strukturwandels**. Dieser soll zwar nicht verhindert werden, **muss aber beherrschbar bleiben**. Arbeitnehmern und Arbeitgebern muss Zeit gegeben werden, um sich umzuorientieren. Das muss die neue Wettbewerbsordnung gewährleisten. Entscheidend ist dabei nicht die Form der Wettbewerbsordnung, sondern deren Inhalt. Sie muss

- den Strukturwandel abfedern,
- die Beschäftigung und
- sozialen Standards im Kfz-Gewerbe sichern und
- die Investitionsbereitschaft der Kfz-Betriebe erhöhen.

Weil die Schirm-GVO parallel zur Kfz-spezifischen GVO ausläuft, ist eine abschließende Einschätzung der Wirkung des Übergangs auf eine Schirm-GVO kaum möglich. Es ist zur Zeit nicht bekannt, was in der nach 2010 gültigen Schirm-GVO stehen wird. Sollte die Kommission bei ihrem Vorschlag bleiben, dass die Schirm-GVO ein geeigneter Ersatz für die GVO 1400/2002 ist, **müsste die Laufzeit der GVO 1400/2002 zumindest so lange verlängert werden, bis bekannt ist, welchen Inhalt die neue Schirm-GVO hat**. Die Kfz-spezifische Gruppenfreistellungsverordnung durch eine unbekannte Rahmenordnung zu ersetzen, nimmt den Wirtschaftsakteuren jegliche Chance der Einflussnahme.

Forderungen der IG Metall

Die ab 2010 geltende Wettbewerbsordnung muss den folgenden Prinzipien gerecht werden, damit der unvermeidbare Strukturwandel im Kfz-Gewerbe für Arbeitnehmer und Arbeitgeber beherrschbar bleibt:

1. Rückwirkungen des Wettbewerbsrahmens auf die Ziele Beschäftigung, Wachstum und Investitionen müssen beachtet werden!

Die Aussagekraft des Evaluierungsberichts der Kommission ist gering. Denn wichtige Ziele des EG-Vertrages bleiben bei den Schlussfolgerungen der Kommission unberücksichtigt. **Beschäftigungssicherung, Investitionstätigkeit oder zum Beispiel auch**

Wachstum spielen keine Rolle! Nur die Wirkungen der Gruppenfreistellungsverordnung 1400/2002 auf die Ziele

- Wettbewerbsintensität und Effizienz des Wettbewerbs,
 - Verbraucherinteressen,
 - bessere Rechtsetzung und Bürokratieabbau
- werden untersucht.

Bei der Neugestaltung des Wettbewerbs muss die Kommission sich an Artikel 2, 125 und 127 halten, nach denen eine koordinierte Beschäftigungsstrategie und ein hohes Beschäftigungsniveau mit einem hohen Maß an sozialem Schutz Ziele der Europäischen Gemeinschaft sind. Diesen Zielen wird die gegenwärtige Schirm-GVO nicht gerecht.

2. Die Rückwirkungen der wirtschaftlichen Lage auf die Wirkungsweise der Wettbewerbsordnung und umgekehrt Rückwirkungen des Ordnungsrahmens auf die wirtschaftliche Lage muss berücksichtigt werden!

Dass ein wechselseitiger Wirkungszusammenhang zwischen Maßnahmen zu denen auch Änderungen des Wettbewerbsrahmens gehören und der wirtschaftlichen Lage besteht, ist allgemein bekannt. Der Wettbewerbsrahmen beeinflusst die **wirtschaftliche Situation. Und umgekehrt wird die Wirkungsweise des Wettbewerbsrahmens von der wirtschaftlichen Lage beeinflusst.** Dennoch berücksichtigt die Kommission in ihrem Evaluierungsbericht die wirtschaftliche Lage des Kfz-Gewerbes nicht.

Ein Umbau des Wettbewerbsrahmens kann schon in Normalsituationen Betriebe zur Aufgabe zwingen. In einem Umfeld des strukturellen Umbruchs ist die Gefahr noch höher. Bereits jetzt sind 11.000 Betriebe und über 100.000 Arbeitsplätze gefährdet. Weitere Liberalisierungen würden den Strukturwandel nur weiter beschleunigen. Diese Tatsache muss die Kommission in ihren Erwägungen berücksichtigen!

Die Neuordnung des Wettbewerbsrahmens darf die Wettbewerbsintensität nicht weiter antreiben. Die Kommission stellt selber fest, dass der Wettbewerb im Kfz-Gewerbe intensiv sei. Maßnahmen, die ihn in der gegenwärtigen, wirtschaftlich kritischen Situation weiter antreiben, müssen daher unterbleiben.

3. Bürokratieabbau darf nicht vor Rechtssicherheit gehen!

Die Kommission will die Zahl der Rechtsvorschriften minimieren, um die Bürokratiekosten zu reduzieren und die Rechtssicherheit zu erhöhen.

- Ob eine Reduktion der Gruppenfreistellungsverordnung auf einige wenige Kernvorschriften tatsächlich das gleiche Ergebnis bringt wie die zur Zeit gültige Schirm-GVO, ist eine **empirisch nicht belegbare These** der Kommission.
- Werden Spezialvorschriften durch allgemeine Grundsätze ersetzt, **reduziert das die Rechtssicherheit.** Die Auffassung der Kommission, dass weniger und allgemeinere

Vorschriften die Transparenz der Wettbewerbsordnung für die Wirtschaftsakteure erhöhen, ist ein Irrglaube. Denn allgemeine Vorschriften erhöhen den Interpretationsspielraum und daher die Rechtsunsicherheit.

- Durch die seit dem 1.5.2004 geltende Kartellrechtsverordnung ist der Bedarf für eine GVO, die einen klaren Orientierungsrahmen dafür liefert, welche Verhaltensweisen wettbewerbskonform sind, unverzichtbar geworden. Durch das mit der Kartellverfahrensordnung eingeführte **Prinzip der Legalausnahme** kann der Hersteller zunächst selber einschätzen, ob sein Verhalten oder Vertriebssystem wettbewerbskonform ist. Je spezifischer die Gruppenfreistellungsverordnung ist, desto eindeutiger sind die Eckpunkte an denen sich die Hersteller bei ihrer Selbsteinschätzung und auch die nationalen Gerichte orientieren können. Diese wichtige Funktion der Gruppenfreistellungsverordnung unterschlägt die Kommission im Evaluierungsbericht völlig.

4. Die Laufzeit der Gruppenfreistellungsverordnung 1400/2002 sollte zumindest temporär verlängert werden!

- **Ordnungsrahmengesetze**, zu denen auch die Kfz-spezifische GVO gehört, **müssen grundsätzlich langfristig gültig sein**. Entscheidungen, die unter bestimmten Rahmenbedingungen sinnvoll sind, können in einem anderen Ordnungsrahmen wertlos werden. Investitionszurückhaltung und negative Wachstums- und Beschäftigungswirkungen sind die logische Folge.
- Durch den von der Kommission favorisierten Umstieg auf eine Schirm-GVO würde die zur Zeit gültige Kfz-spezifische GVO **durch eine völlig unbekannte Regelung ersetzt!** Denn auch die Schirm-GVO 2790/1999 läuft 2010 aus. Das würde die Unsicherheit unter den Wirtschaftsakteuren über den künftigen Wettbewerbsrahmen unverantwortlich erhöhen.

5. Der Wettbewerbsrahmen muss verantwortungsbewusst, das heißt schrittweise und kontrolliert, umgebaut werden.

Hau-Ruck-Methoden führen zu massiven Umstrukturierungen mit negativen Rückwirkungen auf Beschäftigungsaufbau und Investitionsbereitschaft. Während und nach der letzten Reform der Gruppenfreistellungsverordnung verschärfte sich der Strukturwandel in Deutschland. Kfz-Hersteller kündigten massenweise ihre Händlerverträge. Betriebsstilllegungen, -umwandlungen, Konzentrationszunahmen und Entlassungen im Kfz-Gewerbe in Deutschland waren die Folge. Je weitgehender die geplanten Änderungen des Wettbewerbsrahmens durch die Kommission sein werden, desto höher ist diese Gefahr.



Wolfgang Rhode
Geschäftsführendes Vorstandsmitglied