

VDA-Stellungnahme zum Bewertungsbericht der EU-Kommission vom 28.05.2008 zur Kfz-GVO 1400/02

Der VDA nimmt hiermit zum Bewertungsbericht („der Bericht“) der EU-Kommission vom 28. Mai 2008 zur GVO 1400/02 über Vertrieb, Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen Stellung.

Der Bericht setzt sich zutreffend mit dem intensiven Wettbewerb im EU-Automobilmarkt auseinander, der geprägt ist von stark umkämpften Marktanteilen zwischen den Herstellern der EU und zahlreichen Importeuren, vor allem aus Fernost. Der VDA teilt diese Einschätzung und prognostiziert eine Fortsetzung der intensiven Wettbewerbsverhältnisse. Der Bericht stellt weiterhin fest, dass diese Wettbewerbsverhältnisse zugunsten der Verbraucher auch auf der Grundlage von Art. 81 EG und der zu erneuernden Vertikal-GVO gewährleistet werden können. Soweit danach die Kommission den Kfz-Vertrieb der neuen Vertikal-GVO unterordnen möchte, ist dies für den VDA eine realistische Alternative gerade im Hinblick auf legislative Vereinfachung und Beibehaltung der gegenwärtigen Wettbewerbsverhältnisse.

Ungeachtet der Regelungsform, die die EU-Kommission für den Kfz-Bereich vorsehen wird, sollten die neuen EU-Rahmenbedingungen folgende Positionen berücksichtigen:

- Neuwagenverkauf

Die Fahrzeughersteller setzen weiterhin auf ein Vertriebssystem der quantitativen Selektion. Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich die Marktanteilschwelle von 40 % bewährt und die Rechtssicherheit aller Beteiligten erhöht hat. Angesichts der weit fortgeschrittenen Preisharmonisierung in der EU folgt der VDA dem Bericht, dass die Festlegung von Verkaufs- und Auslieferungsstellen in Zukunft wieder mit dem Fahrzeughersteller abzustimmen ist.

Der VDA stimmt dem Bericht zu, dass Direktgeschäfte zum Wettbewerb beitragen. Mit dem Direktvertrieb werden unterschiedliche Kundeninteressen spezifisch bedient, wie z. B. Großabnehmer, Behörden und eigene Angestellte. Der Direktlieferungsvorbehalt kann planungssicher in den Händlerverträgen geregelt werden.

Der Bericht stellt zur Möglichkeit des Vertriebs von Marken verschiedener Hersteller über denselben Ausstellungsraum fest, dass der Handel davon offensichtlich kaum Gebrauch gemacht hat. Auch der VDA teilt diese Feststellung mit dem Hinweis auf die dann erforderlichen Investitionen sowie die Gefahr der Markenverwechslung. Auch hier könnte eine Reduzierung der Vorgaben der Kfz-GVO zugunsten flexiblerer Regelungen des allgemeinen Vertikalkartellrechts den Inter-Brand-Wettbewerb noch befördern.

- Verzicht auf zivilrechtliche Detailregelungen für Händlerverträge

Der VDA teilt die Auffassung der Kommission, dass auf die zivilrechtlichen Detailregelungen des Art. 3 der Kfz-GVO verzichtet werden kann. Dessen ungeachtet legt der VDA Wert auf die Feststellung, dass die partnerschaftlichen Beziehungen der Fahrzeughersteller zu ihren Vertragshändlern die unverzichtbare Grundlage für den selekti-

ven Vertrieb darstellen. Auch wenn die sektorspezifische GVO 1400/02 durch eine allgemeine Regelung ersetzt werden sollte, erwartet der VDA keine grundlegenden Strukturveränderungen zulasten des Kfz-Handels.

Der europäische Verband ACEA hat auf Anregung der EU-Kommission einen „Code of Good Practice“ für die Händlerbeziehungen verabschiedet, der ausgewogen die zivilrechtlichen Regelungen des Art. 3 der Kfz-GVO für Händlerverträge ersetzt. Mit dem „Code“ bieten die Hersteller ein alternatives Schlichtungsverfahren für die Vertrags-händler an. Außerdem soll für unbefristete Händlerverträge eine Mindestfrist von zwei Jahren für Kündigungen gelten. Die Frist verkürzt sich auf ein Jahr, wenn der Hersteller aufgrund gesetzlicher Vorgaben zu Kompensationszahlungen verpflichtet ist oder wenn das Händlernetz reorganisiert werden soll.

- Leistungsfähiger Kundendienst in den Werkstätten

Der leistungsfähige Kundendienst ist nicht nur für die Verbraucher, sondern auch für die Fahrzeughersteller und ihre Markenbetriebe ein unverzichtbares Instrument zur Betreuung der Fahrzeuge im Feld. Auch der Bericht stellt fest, dass die Qualität des Kundendienstes aufgrund der höheren Standards aller Werkstätten gestiegen sei. Aus Sicht des VDA sollte es wieder möglich sein, einen Fahrzeughändler vertraglich zu verpflichten, ebenfalls Werkstattdienstleistungen anzubieten.

- Markt für Ersatzteile

Das Ersatzteilgeschäft der Automobilindustrie ist ebenso von intensivem Wettbewerb geprägt. Fahrzeughersteller, Teilehersteller und ihre jeweiligen Vertriebspartner unternehmen in der EU, als einem der größten Kfz-Teilemärkte weltweit, erhebliche Anstrengungen, ihre Marktanteile zu halten bzw. auszubauen. Die Marktanteile der einzelnen Marktteilnehmer waren in den letzten Jahren Veränderungen unterworfen – auch bedingt durch den Markteintritt neuer Wettbewerber, beispielsweise aus Fernost. Nach Einschätzung des VDA sind in der Summe die Marktanteile der Fahrzeughersteller gegenüber den Teileherstellern im Ersatzteilgeschäft unverändert und in etwa ausgeglichen.

Wie von der Kommission in ihrem Bericht festgestellt, sind Kfz-spezifische Detailregelungen der heutigen Kfz-GVO teilweise in anderen Regelungen enthalten oder ergeben sich auch aus der Vertikal-GVO oder direkt aus Art. 81, Art. 82 EG-Vertrag. Der VDA geht davon aus, dass die in den vergangenen Jahren verfolgte wettbewerbspolitische Zielsetzung der Kfz-GVO zum Markt für Ersatzteile beibehalten wird. Dies gilt unabhängig davon, ob die Kommission zukünftig aus übergeordneten Gründen eine andere Rechtssystematik wählt.

Der VDA behält sich vor, nach Veröffentlichung des Vorschlags einer neuen Regelung, ggf. ergänzt um begleitende Erläuterungen der Kommission, Stellung zu nehmen.

DRAFT Translation**VDA comment on the Evaluation Report of the EU Commission dated 28 May 2008 on the Block Exemption Regulation 1400/02**

The VDA comments as follows on the Evaluation Report (the report) of the EU Commission dated 28 May 2008 on the block exemption regulation on the distribution and repair of motor vehicles, Regulation 1400/02.

The report rightly addresses the intensive competition on the EU motor vehicle market, which is characterised by very hotly contested market segments between manufacturers in the EU and numerous importers, above all from the Far East. The VDA shares this assessment and forecasts that the intensive competition situation will continue. The report also observes that this competition situation in favour of the customer can also be guaranteed on the basis of Article 81 EC and EU-regulation on vertical restraints which is to be amended. To the extent that the Commission then wishes to subordinate vehicle distribution to the new regulation on vertical restraints, this is a realistic alternative for the VDA, especially in terms of legislative implications and retention of the present-day competition situation.

Irrespective of the type of regulation the EU Commission envisages for the motor vehicle sector, the new EU framework conditions should take the following positions into account:

- Distribution of new cars

Vehicle manufacturers continue to use a distribution system based on quantitative selection. It should be considered that the market share threshold of 40% has proven its value and raised the legal certainty of all stakeholders. In view of the advanced price harmonisation in the EU, the VDA agrees with the report that in future, distribution and delivery outlets should again be coordinated with the automobile manufacturers.

The VDA agrees with the report that the direct sales business contributes to competitiveness. Direct distribution specifically target different customer interests, e.g. large buyers, public authorities and employees. The exception for direct distribution can be regulated within dealership contracts and allows planning security.

With regard to the possibility of multi-branding the report establishes that dealers have obviously hardly utilised this option. The VDA agrees with this conclusion, indicating the high investments this would necessitate and the danger of brand confusion. Here also, reducing the specifications of the motor vehicle block exemption regulation in favour of the more flexible regulations of the general vertical competition law could further promote inter-brand competition.

- Waivering detailed regulations for dealer contracts under civil law

The VDA agrees with the Commission that detailed civil law regulations of Article 3 of the motor vehicle block exemption regulation can be waived. Nevertheless, the VDA attaches importance to stating that the partnership relationships between vehicle manu-

facturers and their contract dealers is the indispensable basis for selective distribution. Even if the sector-specific Regulation 1400/02 were to be replaced by a more generalised ruling, the VDA does not anticipate any basic structural changes to the detriment of the motor vehicle dealers.

The European Association ACEA has, at the suggestion of the EU commission, agreed on a Code of Good Practice for manufacturer-dealer relationships which replaces the civil regulations under Article 3 of the motor vehicle block exemption regulation for dealership contracts. The Code provides manufacturers with an alternative arbitration process for authorised dealers. Moreover, a minimum 2-year notice of termination should apply for unlimited dealer agreements. The notice period is reduced to one year when the manufacturer is liable to make compensation payments on the basis of legal requirements or the dealer network is to be reorganised.

- Efficient customer service in repair outlets

An efficient customer service is an indispensable support instrument for vehicles in the field, both for customers and for vehicle manufacturers and their sales outlets. The report also states that the quality of customer services has improved due to higher standards in all repair outlets. The VDA is of the opinion that contracting with vehicle dealers to also offer service and repair facilities should become possible again.

- Aftermarket

Intensive competition is also a feature of the automobile industry's spare-parts business. Vehicle manufacturers, component manufacturers and their distributors are making strenuous efforts to maintain and develop their market shares in the EU, one of the largest automobile component markets in the world. The market shares of individual market participants were subject to changes in recent years – also because of the new participants entering the market, for example from the Far East. The VDA believes that in all, the vehicle manufacturers' share of the aftermarket compared to that of component manufacturers has not changed and has remained quite balanced.

As the Commission states in its report, the specific details of today's motor vehicle block exemption regulation are already partly contained in other regulations or result from the vertical restraints regulation or directly from Article 81, Article EC. The VDA assumes that the competition policy goals pursued by the motor vehicle block exemption regulation over recent years concerning the aftermarket will be continued. This applies independently of whether in future the Commission, for superordinate reasons, selects another systematic legal approach.

The VDA retains the right to comment on a new proposed regulation possibly supplemented by concomitant annotations by the Commission, once it has been published.

Frankfurt, 23 July 2008