

An die  
Europäische Kommission

Büro: J70 – 01/128  
Generaldirektion Wettbewerb  
1049 Brüssel  
Belgien

Wien, 29.7.2008

**Betrifft:        Stellungnahme des Verbandes österreichischer Kraftfahrzeug-Betriebe**

Sehr geehrte Damen und Herren!

Der Verband österreichischer KFZ-Betriebe stellt sich hiermit Ihnen, als Dachverband der österreichischen KFZ-Markenverbände vor. Er vertritt vor allem die Interessen mittelständischer KFZ-Betriebe und arbeitet auch im Einzelhandelsausschuss des Bundesgremiums Fahrzeughandel mit. Dabei konzentriert sich der VÖK auf die Probleme eben der Marken-Einzelhandelsbetriebe während die gesetzliche Interessensvertretung sowohl die Interessen des Großhandels wie auch die Interessen des Einzelhandels vertreten muss.

Der VÖK erlaubt sich hiermit zum „Bericht der Kommission zur Bewertung der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 über Vertrieb, Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen“ wie folgt Stellung zu nehmen und dabei insbesondere die Position der KFZ-Betriebe in Österreich, zwei Jahre vor Auslauf der KFZ-GVO zu beschreiben.

**I)        Die Entwicklung der Abhängigkeit der KFZ-Markenbetriebe von den Autoherstellern und deren Großhändlern.**

Mit dem Beitritt Österreichs zur EU, der vom VÖK voll unterstützt wurde, mussten die damals gültigen Händler- und Werkstättenverträge an die in der EU bestehende KFZ-Gruppenfreistellungsverordnung (KFZ-GVO 1475/95) angepasst werden, die der Rahmen für den KFZ-Handel und die KFZ-Reparatur war. In diesem Regelwerk war es den Herstellern und deren Großhändlern unter anderem gestattet, als bindender Unternehmer in vertikalen Vertriebs- und Werkstättenverträgen den gebundenen Unternehmen, die vor allem als KMU's strukturiert waren, so genannte „**Mindeststandards**“ vorzuschreiben. Von der EU-Kommission wurde jedoch nicht klargestellt was darunter zu verstehen ist, beziehungsweise wodurch derartige Standards begrenzt sein könnten. Von den Herstellern und deren Großhändlern wurde dies benutzt nun enorme Investitionen in markenspezifische Ausrüstungen, Einrichtungen, **bis hin zu eigenen Bauwerken mit markenspezifischer Architektur** zu fordern.

Da die Betriebe zu diesem Zeitpunkt ja schon seit Jahren einen Kundenstock aufgebaut hatten, das Personal auf eine spezielle Marke geschult war und oft die eigenen Kinder für die spätere Betriebsübernahme mit der bestehenden Automarke vorbereitet waren, wurden die neuen

Verträge vielfach angenommen und die geforderten Investitionen, hauptsächlich durch zusätzliche Schuldenaufnahme getätigt. Den Verlust des Kundenstocks und somit der eigenen Existenzgrundlage wollte und konnte kaum einer riskieren.

In Österreich und in ganz Europa wurden Milliardenbeträge in die Markenbetriebe investiert. Eine Überprüfung der Funktionsweise der KFZ-GVO 1475/95 führte unter anderen zum Ergebnis, dass wie geplant die Abhängigkeit der KFZ-Vertragsbetriebe nicht abgenommen, sondern massiv zugenommen hatte. (Fazit zu Abschnitt 6.2 Seite 105 der deutschen Ausgabe des Berichts ...dass mit der 1995 erlassenen Verordnung verfolgte Ziel, unter anderem den markenspezifischen Wettbewerb und den Wettbewerb zwischen den Märkten zu fördern und die Händler unabhängiger zu machen ist daher wirklich nicht erreicht worden...) (Anlage 1)

In der Nachfolge KFZ-GVO-1400/2002 wurden den Händlern einige wichtige Rechte, wie zB. Kündigung nur mit Begründung, Möglichkeit des Betriebsverkaufs an Markenkollegen ohne Zustimmung des Herstellers oder Großhändlers sowie ab 2005 die Möglichkeit die Einrichtung weiterer Niederlassungen eingeräumt, was auch positiv zu werten war.

**Das Kernproblem, nämlich das Einfordern enormer Investitionen ohne begleitende wirtschaftliche Berechnung oder Begründung wurde, trotz unserer Hinweise von der Kommission weiter ignoriert** (siehe unser Schreiben an Mr. Van Ginderachten vom 5.2. 2001 – Anlage 2). So wurden im Jahre 2002 neue vollständig uniforme Verträge von den Herstellern und Großhändlern vorgelegt, die den ohnedies bereits hoch verschuldeten KFZ-Markenbetrieben zusätzliche Millionen-Investitionen vorschrieben. Viele Markenbetriebe wurden auch vorher gekündigt und damit der Druck noch verstärkt. Gleichzeitig wurden neue Handelsspannen kreiert, die vor allem volumensstarke Großbetriebe bevorzugten.

Die KMU-Forschung Austria verzeichnet **seit 2002 einen starken Anstieg der Insolvenzen** in der KFZ-Branche, viele Konkurse wurden mangels Kostendeckung abgewiesen. Im Jahre 2006 wiesen bereits **27% der KFZ-Betriebe in ihren Bilanzen ein Minuskapital** aus. Zuletzt befanden sich, wie der beiliegende Bericht der KMU-Forschung Austria zeigt (siehe Anlage 3) **bereits über 50% der KFZ-Betriebe in der Verlustzone**. Diese Entwicklung führte und führt laufend auch zu einer für die Endverbraucher nicht besonders erfreulichen Entwicklung.

## **II) Nur viele unabhängige KFZ-Betriebe garantieren einen fairen Wettbewerb!**

Eine ausreichende Anzahl möglicher Lieferanten ist eine grundsätzliche Wettbewerbsvoraussetzung, so sagte es früher auch die EU Kommission.

Das Nichtlösen des Kernproblems, nämlich es den Autoherstellern und deren Großhändlern zu untersagen überzogene, wirtschaftlich nicht begründbare Investitionen von den Vertragspartnern zu fordern, führte zu einem eigenartigen Strukturwandel zu Lasten der KMU`s in der KFZ-Branche. Überzogene Standards führten nicht immer zum Ruin der KFZ-KMU`s, denn an günstigen Standorten wurden diese überschuldeten aber neu errichteten Unternehmen, in ganz Europa aber auch in Österreich von den Herstellern oder deren Großhändlern oft zu „günstigen“ Preisen übernommen. Der mittelständische Unternehmer und dessen Familie blieben auf der Strecke.

Die zentralen Fragen aber lauten:

- Sind weniger Händler wirklich mehr?
- Oder ist es wirtschaftspolitisch wichtiger mehr mittelständische Unternehmer zu haben, die selbst das Risiko tragen und dem Kunden auf gleicher Augenhöhe und persönlich verantwortlich gegenüber stehen, oder wird weiter die Entwicklung in Richtung konzernverbundener Betrieb gefördert?
- Ist es für den Kunden besser in solchen Megabetrieben angestellten Geschäftsführern gegenüber zu stehen, die in Erster Linie das Megakapital Dritter vertreten und dem Kunden in keiner Weise, weder persönlich noch moralisch verantwortlich sind?

Dies kommt auch in einer Studie der Beratungsfirma Deloitte klar zum Ausdruck (siehe Anlage 4)

Tatsache ist aber, dass der Endverbraucher bereits heute in nahezu allen europäischen Ballungsräumen und so auch in Österreich immer öfter nur mehr bei KFZ-Unternehmen kaufen kann, wo der Autohersteller, der Autogroßhändler und der Autoeinzelhändler unter einheitlicher, wirtschaftlicher konzernmäßiger Leitung stehen und dabei die Gewinne, vor allem bei den Hersteller hängen bleiben. Eine weitere rasante Zunahme derartiger wettbewerbsgefährdender Konzentrationen ist nach einem Auslaufen der KFZ-GVO im Jahre 2010 jedenfalls vorprogrammiert, wenn die europäischen Politiker die Wichtigkeit der KMU's weiter nur in Wahlreden hochhalten und nicht auf die konkreten und seit Jahren von uns und von vielen weiteren Interessensvertretungen aufgezeigten Probleme reagieren.

### III) Bereits heute zahlt der Verbraucher die Zeche

Ein konkretes Beispiel, dass bereits heute, aufgrund der Marktmachtstellung der Autohersteller, trotz guter Absichten der Brüsseler Gesetzgeber zur Kasse gebeten wird zeigt das Beispiel der nicht oder nur teilweisen bezahlten Garantie- und Gewährleistungskosten.

Von der EU wurde im Jahre 1999 eine Verbrauchsgüterrichtlinie erlassen, die eine Vervielfachung der Gewährleistungszeiten und auch der Gewährleistungskosten bedeutete. Die nationalen Gesetzgeber, so auch in Österreich mussten das Gewährleistungsrecht reformieren. Das mit dem Ergebnis, dass zwar der Konsument nun in den Genuss einer 2-Jahresgewährleistung kommt, der ausführende Betrieb, auch in der KFZ-Branche die dabei entstehenden Kosten nicht vollständig oder gar nicht rückvergütet bekommt. Ursache dafür ist, dass der Gewährleistungsregress des Gewährleistungserbringers, meist ein vertragsgebundener KFZ-Unternehmer, als dispositives Recht im Gesetz geregelt ist. Das heißt, die Autohersteller und deren Großhändler haben die Möglichkeit in Abwicklungsrichtlinien, den wirtschaftlich abhängigen Betrieben, **auch nicht kostendeckende Regelungen zu verordnen.**

Aber auch hier haben die europäischen und die nationalen Gesetzgeber zu kurz gedacht. Am Ende muss jeder Betrieb in der Wirtschaft, Kosten, die er dem Verursacher nicht zuordnen kann in seine Gemeinkosten hineinrechnen und die Preise dadurch erhöhen. So zahlen nun aufgrund der mangelhaften gesetzlichen Regelungen die Endverbraucher mit an den von Autoherstellern verursachten Garantie- und Gewährleistungskosten, ganz egal ob der Endverbraucher je ein neues Auto gekauft hat oder nicht. Im Ergebnis ergibt das ein doch etwas sonderbares Vorrecht der Autohersteller. Obwohl wir dieses Problem wiederholt aufgezeigt haben sind sowohl die europäischen als auch die österreichischen Behörden und Politiker mit der Regelung eines „fairen Gewährleistungs-Regresses“ säumig.

Ein weiteres Beispiel für die Auswirkungen der großen Marktmacht der Autohersteller ist die Handhabung des von der Europäischen Kommission zugelassenen **Direktvertriebes** durch die Autohersteller.

Hier werden einigen privilegierten Gruppen, wie beispielsweise Regierungsvertretern, Beamten und so genannten Großabnehmern beim Kauf von Autos Superkonditionen eingeräumt, die weit über den Händler-Einkaufspreisen der mittelständischen KFZ-Betriebe liegen. Diese Superkonditionen müssen aber letztendlich von den Vertragsbetrieben und deren Kunden bezahlt werden. Denn während die Vertragsbetriebe mit Umsatzrenditen um die Null-Prozent arbeiten müssen können die großen Autohersteller, allen voran Audi BMW Mercedes Jahr für Jahr Milliarden Gewinne vermelden (Anlage 5)

Wir ersuchen daher die Europäische Kommission um Maßnahmen zum...

#### **...Erhalt gerechter und wettbewerbsfördernden mittelständischen Strukturen in der KFZ-Branche und schlagen vor...**

##### **I. Verlängerung der Laufzeit der bestehenden KFZ-GVO um zumindest 7 Jahre und Lösung des Kernproblems der überzogenen Investitionsforderungen**

Wesentlich ist, dass die bisher getätigten Investitionen keinesfalls bis zum Auslauf der KFZ-GVO, am 31.10.2010 amortisiert sind, sondern dies ehestens bis 2015 – 2017 möglich sein wird. Geschieht dies nicht werden weitere Betriebe, auch von den Banken verstärkt unter Druck geraten (Basel II) und nur mehr Großbetriebsformen existieren können. Ein

verbleibender kläglicher Rest von KMU`s wird danach vielleicht als unselbstständige Handelsvertreter an solche Betriebsformen angeschlossen werden. Auch wenn die KFZ-GVO 1400/2002 keine Ideallösung für die KFZ-Betriebe darstellt, würde bei deren Wegfall ein Großteil der derzeitigen mittelständischen, familiär strukturierten Betriebe ihre Existenz verlieren. Durch die Konzentration auf weniger Eigentümer würden auch die Angebotsvielfalt und der Wettbewerb drastisch zurückgehen.

## **II. Schaffung einer Investitionersatzregelung für von Autoherstellern und deren Großhändlern veranlasste markenspezifische Investitionen der KMU`s**

In europäischen Regelungen ist festzuschreiben, dass derartige Investitionsforderungen mit Wirtschaftlichkeitsberechnungen zu belegen sind und der Hersteller oder Großhändler einen nicht wirtschaftlich amortisierbaren Anteil solcher Investitionen selber trägt. Ein Großteil dieser Investitionen diente in der Vergangenheit hauptsächlich der Verbesserung des Markenwertes der Hersteller. Weiters auch der Bindung der Betriebe durch eine Markenarchitektur, deren Bauwerke nur für eine Marke zu verwenden sind.

Bei Vertragsbeendigung, aus welchem Grunde immer müssen noch nicht amortisierte oder nicht weiter verwertbare Investitionen vom Hersteller oder dessen Großhändler angemessen abgelöst werden.

Ebenso ist in europäischen Regelungen vorzusehen, dass von Herstellern und deren Großhändlern eine angemessene Ablöse für den vom KMU geschaffenen Kundenstock zu zahlen ist.

Vom Hersteller oder dessen Großhändler bezogene Ware, die bei Vertragsbeendigung noch unverkauft ist, muss vom Lieferanten zum Einkaufspreis des KMU zurück genommen werden.

## **III. Schaffung fairer Wettbewerbsvoraussetzungen im europaweiten Autovertrieb und Autoservice**

Ohne klare Regeln, ob in Form einer verbesserten KFZ-GVO oder wenn diese ausschließlich Wettbewerbsregeln enthalten soll, in Form einer europaweit gültigen Richtlinie wird es **aufgrund der schon bestehenden und weiter noch zu erwartenden Oligopole im KFZ-Bereich** nicht funktionieren. Ohne Regeln droht den Endverbrauchern das gleiche Szenario wie heute schon in der Tankstellenbranche. Großkonzerne bestimmen den Preis nur noch nach dem Prinzip der Gewinnmaximierung. Wir schlagen daher im Interesse der Endverbraucher aber auch der KMU`s und im Interesse der Erhaltung tausender Arbeitsplätze im KFZ-Sektor, folgende **Mindeststandards für vertikale Vertriebs- und Werkstättenverträge** vor:

1. Kündigungsfristen in Vertriebs- und Werkstättenverträgen mit KFZ-KMU`s müssen den geforderten Investitionen angepasst sein und verbindliche Abfindungsregeln für noch nicht amortisierte markenspezifischen Investitionen enthalten.
2. Im Bereich von Werkstättenverträgen muss ein freier Vertragszugang dann gegeben sein, wenn ein KMU die Vertragsstandards im Bezug auf Ausstattung und Ausrüstung erfüllt.
3. Die Hersteller und Großhändler müssen den KMU`s Zugang zu dem für Wartung und Instandsetzung notwendigen Wissen zu einem angemessenen Preis und in angemessener Frist ermöglichen.
4. In den Vertriebs- und Werkstättenverträgen darf sich ein Hersteller oder Großhändler ein exklusives Belieferungsrecht nur in einem Ausmaß bis zu maximal 30% einräumen, damit die Betriebe auch günstigere Einkaufsquellen, im Interesse der Konsumenten nützen können.
5. Um zu verhindern, dass bei wettbewerbsfordernden Verhalten von Vertragshändlern und Vertragswerkstätten der Hersteller oder Großhändler ungerechtfertigt kündigt, müssen bei jeder Kündigung objektive, transparente und nachvollziehbare Gründe genannt werden.
6. Vertriebs- und Werkstättenverträge dürfen von Herstellern und Großhändlern nicht durch nachträgliche, einseitig erlassene Richtlinien in ihrem Inhalt verändert werden.
7. Die Kosten der Vertragsbetriebe, die bei der Erbringung von kostenlosen Garantie- und Gewährleistungsarbeiten und im Falle von Rückholaktionen für Endverbraucher entstehen müssen durch die Hersteller und Großhändler voll vergütet werden, einschließlich eines kaufmännischen Gewinns.

**Ohne diese Mindeststandards für KMU`s gibt es auch keinen wirksamen Verbraucherschutz!!!**

Der VÖK, als Dachverband der österreichischen Auto-Markenverbände ersucht daher die Europäische Kommission dringend um eine Neuregelung, die Abhilfe für die aufgezeigten Probleme der KFZ-Betriebe schafft. Ein, aus unserer Sicht falsch laufender Strukturwandel zerstört nicht nur den Mittelstand im KFZ-Sektor, er bringt auch die Endverbraucher in eine Preisfalle wie das Beispiel des Tankstellen-Sektors deutlich macht. Noch bestehen mittelständische Strukturen, bitte stärken Sie diese, Ihre Kinder und deren Nachkommen werden es Ihnen danken.



Mag. Johann Jobst  
Obmann

Anlagen: Bericht zur GVO – Fazit, Abschnitt 6.2  
VÖK Schreiben an Mr. Van Ginderachten vom 5.2.2001  
KMU-Forschung Austria  
Bericht Autoinformation Nr. 1930, 25.7.2008 - Studie Deloitte  
Bericht - Gewinn der Audi AG 2007