

Seit der Bekanntgabe der Porsche-Regelung verstehen Brancheninsider wie die ZDK-Geschäftsführerin Antje Woltermann die Welt nicht mehr: „Vorher dachte ich immer, ich weiß, wie man den Marktanteil laut GVO berechnet, jetzt verstehe ich gar nichts mehr.“ Auch die Juristen schütteln angesichts mancher Sonderregelung für den Stuttgarter Sportwagenhersteller den Kopf: „Besonders problematisch ist die Regelung, weil erstmals die strikte Trennung zwischen Vertrieb und Kundendienst aufgegeben wird: Denn derjenige, der Fahrzeuge konkurrierender Marken vertreibt, soll keinen Werkstattvertrag bekommen“, so Branchenanwalt Dr. Christian Genzow.

Deutliche Aufweichung

Von einer „deutlichen Aufweichung der GVO“ spricht der Kölner Jurist in diesem Zusammenhang. Und was die Frage angeht, ob sich auch andere Fabrikate auf die so genannte De-minimis-Regelung berufen können, herrscht allerorten Unsicherheit. Genzow: „Aufgrund der Leitlinien, die die

GVO / Mehrmarkenregelung, Standards, De Minimis – die EU-Kommission spricht (noch) nicht Klartext.



Rückwärtsgang

VON DORIS PLATE

EU-Kommission für die Berechnung von Marktanteilen grundsätzlich gegeben hatte, dürfte sich kein weiteres Fabrikat auf de minimis berufen können. Aufgrund der Bekanntmachung für Porsche bin ich mir jetzt allerdings nicht mehr so sicher.“

Bei den jetzt anstehenden Verhandlungen über die Standards für Verkaufs- und Auslieferungstellen nach Fall der Standortklausel im Jahr 2005 könnte das eine wichtige Rolle spielen. Zumindest ein anderes Fabrikat hat sich nämlich schon erfolgreich auf die Bagatellregelung berufen. In der Branche wurde dies nicht so deutlich registriert, aber Honda hat bereits im letzten Jahr seinen Händlern zur Anpassung an die neue GVO einen Ergänzungsvertrag vorgelegt und sich dabei auf de minimis gestützt. Prof. Dr. Jürgen Creutzig, Präsident des europäischen Kfz-Gewerbeverbandes Cecra und Autor eines Standardwerks zum Thema GVO, schätzt die Lage bei Honda so ein: „Honda hat leider ganz konsequent alle die

Schutzrechte zugunsten des Handels im Vertrag außer Kraft gesetzt, die die GVO 1400/2002 vorsieht, zum Beispiel Übertragung von Rechten und Pflichten aus dem Vertrag nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung von Honda; Eröffnung von Ausstellungs-, Verkaufs- und/oder Werkstatträumen ebenfalls nur mit schriftlicher Zustimmung von Honda; Mehrmarkenvertrieb nur in getrennten Betriebsräumen, durch eine andere Rechtspersönlichkeit usw. markenspezifisches Verkaufspersonal auf Kosten des Händlers; augenfällige Hinweise an die Kunden über die Verwendung anderer als von Honda oder -Händlern bezogener Original-Ersatzteile; bei Mehrmarken-Werkstätten muss der Händler sicherstellen, dass kein Dritter Nutzen aus zur Gänze von Honda getätigten Investitionen zieht; keine getrennte Kündigung der drei Abteilungen Verkauf Neuwagen, Verkauf Ersatzteile, Verkauf Kundendienst möglich.“ Honda hat dies getan, ohne sich vorher ein Ver-

waltungsschreiben von der EU-Kommission zu holen. Aber auch die Themen, die der EU-Kommission bisher vorgelegt wurden, wurden nicht gerade händlerfreundlich beschieden.

Lange Laufzeiten

So hatte der Volkswagen- und Audi-Händlerverband bereits am 28. Mai 2003 Beschwerde in drei Punkten bei der EU-Kommission eingelegt. Ein Thema, die fehlende klare Trennung zwischen den Verträgen für Vertrieb und Kundendienst, hat sich in der Zwischenzeit erledigt, weil der Hersteller einlenkte.

Bei der Frage der Behinderung des Mehrmarkenvertriebs gestand die Kommission in den im November veröffentlichten Leitlinien zu, dass der Konzern bei der Aufnahme von weiteren Marken aus demselben Konzern die Zustimmung verweigern könne. Neben Volkswagen könnten sich auch andere Konzerne hierauf berufen! Auf die Klärung

Entscheidung wird es noch Monate dauern“, vermutet deswegen Hanns-Peter Eger, Präsident des europäischen BMW-Händlerverbandes. Trotzdem ist er „sehr erfreut darüber, wie gut die Kommission arbeitet“. Die Fragen, die gestellt würden, seien nämlich sehr tief gehend und würden alles Wesentliche ansprechen.

Überlastung der Beamten

Grund für die langen Laufzeiten und Verzögerungen dürfte Überlastung sein: „Die Kommission ist überschwemmt worden mit Anfragen und Beschwerden. Es sollen mehr als 3.200 sein“, erklärt Prof. Creutzig. Böse Zungen behaupten, dass seit der Amtsübernahme von Paolo Cesarini nichts mehr gehe, Entscheidungen verzögert würden und man

Vertragsverhandlungen bezeichnete er als „partnerschaftlich fair“ und glaubt, dass im Fall Porsche „alle Sieger sind“. Wichtig seien für den Porsche-Händlerverband drei Punkte: 1. Die Vorteile der Kunden, 2. Die Profitabilität im Handel und 3. dass der Hersteller langfristig selbstständig bleibt.

Bleibt also die Frage, ob nicht viele der beanstandeten Punkte langfristig nur akademisch sind. Besonders angesichts der Tatsache, dass die von den Herstellern geschaffenen Fakten natürlich in der Zwischenzeit längst gelten. Was passiert, wenn die EU-Kommission das zum Beispiel in der BMW-Beschwerde thematisierte Missverhältnis zwischen massiv erhöhten Aufwendungen für Standarderfüllung und Kürzung der Margen in einem halben Jahr zugunsten der Händler entscheidet? – Die meisten Händler haben sich dann längst auf die bis dahin geltenden Regeln eingestellt und würden plötzlich benachteiligt, weil die Standards nun doch nicht mehr gelten.

Es ist längst überfällig, dass die Kommission endlich Klartext redet und die Liberalisierung durchsetzt. Verlassen kann man sich da aber auf gar nichts, wie die Beispiele aus der Vergangenheit zeigen. Und ob die jetzt neu einzusetzende Kommission möglicherweise mit einem Wettbewerbskommissar Günter Verheugen daran etwas ändern wird, steht in den Sternen. ■



Prof. Dr. Jürgen Creutzig:
Schutzrechte zugunsten des Handels außer Kraft gesetzt



Dr. Christian Genzow:
Deutliche Aufweichung der GVO



ZDK-Geschäftsführerin Antje Woltermann: Marktanteils-Berechnungsmethoden unklar

der dritten Frage, nämlich ob die Vorgaben beim Einsatz ständiger Vermittler GVO-konform seien, wartet der Verband heute – über ein Jahr später – noch immer.

Dass die Bearbeitung der Beschwerden bei der EU-Kommission lange dauert, haben auch andere erfahren. So hat zum Beispiel Rechtsanwalt Uwe Brossette von der Kanzlei Osborne Clarke bereits Anfang Februar eine Beschwerde für das Fabrikat Audi eingereicht. Ende Mai erhielt er telefonisch von einem Mitarbeiter der Kommission Bescheid, dass man jetzt Audi konsultieren wolle.

Auch die BMW-Beschwerde liegt schon lange in Brüssel. Im Juli letzten Jahres wurde sie vom europäischen BMW-Händlerverband eingereicht, dann wurde der Hersteller zu einer Stellungnahme aufgefordert, im Oktober gab es ein Gespräch mit dem Händlerverband. Jetzt wurde ein 19-seitiger(!)-Fragenkatalog vorgelegt, den der Händlerverband beantworten soll. „Bis zur

sich insgesamt kaum noch äußere. Seit dem 1. Mai fühlt sich die Kommission ohnehin nicht mehr zuständig, die nationalen Behörden sollen sich nun mit den „normalen“ Beschwerden beschäftigen.

Hierzu passt, dass bei den Verfahren der EU-Kommission generell die eine Seite nicht darüber informiert wird, welche Informationen die andere bekommt. So hat zum Beispiel der Porsche-Händlerverband von der Kommission keine Information über den Inhalt des Verwaltungsschreibens bekommen, das die Behörde den Zuffenhäusern geschickt hat.

Das macht den Eindruck von Gemaschel, wenngleich gerade der genannte Fall dem Porsche-Händlerverband keine Probleme bereitet. Sprecher Frank Menzel: „Porsche hat uns unter dem Siegel der Verschwiegenheit Einblick in den Letter of Comfort gewährt.“ Und: „Wir fühlen uns als Mitglieder der Porsche-Familie, wir können das unter uns regeln.“ Die Gespräche in den

Kommentar

Schaut man sich an, was in den letzten Monaten aus der neuen GVO gemacht wurde, so fällt es schwer die Stärkung des Handels, die laut Monti ursprünglich gewollt war, noch zu erkennen. Klare Rahmenbedingungen sind ebenso wenig erreicht worden wie wirtschaftlich tragfähige Standard/Margen-Regelungen. Vielerorts rudern die Hersteller wieder zurück, weil auch sie merken, dass sie mit den hohen Anforderungen und niedrigen Entlohnungen dem Handel langsam die Luft zum Atmen nehmen. In diesen Zeiten ist es für den Handel umso wichtiger, genau hinzusehen und zu überlegen: Was ist für mich sinnvoll und was lohnt sich wirklich? EU-Politik und Hersteller-Marschrichtung können sich nämlich morgen schon wieder ändern.



Doris Plate