



VON DORIS PLATE

Cecra / Die Bilanz der europäischen Realität fällt für die Kfz-Händler zurzeit nicht gut aus. Niederlassungsklausel, BMW-Beschwerde und Designschutz sind kontrovers diskutierte Themen

Zahnloser Tiger

Der europäische Kfz-Gewerbeverband Cecra repräsentiert 350.000 Kfz-Unternehmen in 25 EU-Mitgliedsstaaten. 118.000 davon haben einen Vertrag mit einem Hersteller, 232.000 sind freie Betriebe. Alle zusammen machten 2004 einen Umsatz von 520 Milliarden Euro. Ein Wirtschaftsfaktor, der in der EU nicht zu unterschätzen sein sollte, wie der zum dritten Mal gewählte Cecra-Präsident Prof. Dr. Jürgen Creutzig nicht müde wird zu betonen.

Die Politiker und EU-Kommissionsbeamten sehen das aber offensichtlich anders: EU-Wettbewerbskommissarin Neelie Kroes hält es noch nicht einmal für nötig, Creutzigs Briefe mit der Bitte um ein Gespräch persönlich zu beantworten. Der für Unternehmen zuständige Günter Verheugen antwortet zwar, nimmt aber das europäische Kfz-Gewerbe trotzdem nicht in seine Cars 21-Gruppe auf, die er ins Leben rief, um die Wettbewerbsfähigkeit des Automobilssektors in Europa zu steigern.

Zwar können sich alle interessierten Parteien im Rahmen von Verheugens Initiative dazu äußern, wie die politischen Rahmen-

bedingungen für den Automobilsektor verbessert werden können. Zur für den 26. April geplanten Anhörung hat Cecra aber bis jetzt keine Einladung mit Rederecht erhalten.

Niederlassungsklausel fällt

In Sachen Wegfall der Niederlassungsklausel, in der der ZDK ein Befürworter und Cecra ein Gegner ist, scheint Cecra ebenfalls auf verlorenem Posten zu kämpfen. Giacomo Regaldo vom europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss machte anlässlich seiner Rede beim Cecra-Dinner deutlich, dass der Verband endlich die Bemühungen um die Erhaltung der Location Clause aufgeben solle und die Händler stattdessen nach vorne schauen und die Chancen des Wegfalls der Niederlassungsklausel nutzen sollten.

Auch die Hoffnungen, dass die von der EU-Kommission schon bei der Verabschiedung der jetzt gültigen GVO in Aussicht gestellte Untersuchung über die Auswirkungen der GVO noch zu einer Änderung dieser Haltung führen könne, schwinden. Wenige Tage nach der Generalversammlung von Cecra Mitte März hat die EU-Kom-

mission zwar die Ausschreibung für diese Untersuchung veröffentlicht, dass diese aber noch vor dem Wegfall der Niederlassungsklausel am 1. Oktober fertig gestellt werden kann, ist unwahrscheinlich. Auch der europäische Herstellerverband ACEA will in Sachen Niederlassungsklausel nicht an der Seite von Cebra kämpfen. Alle Zeichen stehen also auf Wegfall.

Späte Entscheidungen

Ob die langen Verzögerungen, die die Mitarbeiter der EU-Kommission in den Kfz-Fällen haben, auf amtliche Gründlichkeit zurückzuführen sind oder eine andere Absicht dahinter steckt, ist schwer auszumachen. Das Ergebnis ist jedenfalls für die Händler sehr unbefriedigend. So warten zum Beispiel die BMW-Händler seit beinahe zwei Jahren auf die Entscheidung über die Beschwerde ihres europäischen Händlerverbandes über die neuen Verträge, Standards und Margen.

Zwar gebe es, wie die Geschäftsführerin des europäischen BMW-Händlerverbandes, Antje Woltermann, berichtete, inzwischen intensive Gespräche mit der EU-Kommission über die am 23. Juni 2003 eingereichte Beschwerde. Über deren Inhalt konnte sie allerdings nichts berichten, weil Stillschweigen vereinbart worden sei. Und auch wenn Woltermann in Kürze mit einer Entscheidung rechnet, kommt diese wohl für viele BMW-Händler zu spät, weil der Hersteller in der Zwischenzeit die Standards mit Druck durchgesetzt hat.

Auch im Audi-Fall, in dem sich die Händler darüber beschwert haben, dass der Hersteller Incentives nur für Lieferungen aus dem nationalen Markt gewährt, wird mit einer Entscheidung bis zu den Sommerferien gerechnet. Über all das Geld, das die Händler in der Zwischenzeit bereits verloren haben, wird aber nicht gesprochen.

Überhaupt scheint der EU-Tiger ziemlich zahnlos zu sein. Die Kommission ermittelt derzeit zwar gegen DaimlerChrysler, GM, Fiat und Toyota wegen Verstößen gegen die GVO. Die möglichen Konsequenzen, nämlich eine Strafe in Höhe von 15 Prozent des Jahresumsatzes oder den Entfall der GVO für diese Marke, scheinen die Hersteller aber wenig zu beeindrucken.

Teileverdienst

Da kämpfen die Hersteller schon lieber für den Designschutz, der ihnen weiterhin die Rechte an den sichtbaren Teilen ihrer Karosserien sichern und deren Nachbau verhindern soll. Wie so oft bei diesen Themen ist die Händlermeinung aber auch hier gespalten. Die einen wollen den Designschutz, weil sie meinen, besser an den Originalteilen ihres Herstellers verdienen zu können. Die anderen sind dagegen, weil sie bessere Renditen bei günstigeren nachgebauten Teilen erhoffen und ihre Position durch mehr Wettbewerb im Teilehandel stärken wollen.

Cecras Kompromissvorschlag lautet derzeit, dass den Herstellern für fünf Jahre Designschutz gewährt werden sollte. In dieser Zeit sollte es keine Erlaubnis für einen billigeren Nachbau der Original-Karosserieteile geben. Danach sollte ein Nachbau möglich sein, gegen Entrichtung einer Lizenzgebühr an den Hersteller. Die europäischen Händlerverbände von VW/Audi, Ford und Peugeot sowie der niederländische Verband BOVAG unterstützen diesen Vorschlag. Der deutsche Verband ZDK ist dagegen und fordert die Liberalisierung. Ein Diskussionspapier soll nun weiterhelfen.

Bemerkenswert ist bei diesem Thema die Anmerkung eines englischen Händlers. Er erklärte, dass die Verdienstmöglichkeiten im Teilebereich im Vereinigten Königreich längst eingeschränkt seien, weil die Versicherungen hier massiv eingreifen. Im Schadensfall würden die Werkstätten dazu verpflichtet, günstigere Identteile zu verwenden. Die für die Reparatur nötigen Teile würden oftmals schon von der Versicherung direkt beim günstigsten Anbieter eingekauft und der Werkstatt nur noch zum Einbau angeliefert!

Aber auch vor der Variante mit der Erhaltung des Designschutzes für die Hersteller warnten Experten: Wenn der Hersteller hier das Monopol habe, könne er die Margen immer mehr verringern und so auch dem Händler das Wasser abgraben. Keine ermutigenden Aussichten!

Fazit: Der Auftritt der Autohändler auf der europäischen Bühne muss auf jeden Fall gestärkt werden. Creutzig will die Bemühungen in diese Richtung in den letzten beiden Jahren seiner Amtszeit verstärken. Eine schwierige Aufgabe angesichts der unterschiedlichen Auffassungen der Mitglieder. ●

CREUTZIG ALS CECRA-PRÄSIDENT BESTÄTIGT

Prof. Dr. Jürgen Creutzig wurde Mitte März in Brüssel als Präsident des europäischen Kfz-Gewerbeverbandes Cebra einstimmig wiedergewählt. Creutzig, der im Vorstand von Cebra auch den deutschen Verband ZDK vertritt, geht damit in seine dritte und nach den Statuten von Cebra letzte zweijährige Amtszeit. Darin will Creutzig beginnen, intern über die Zeit nach 2010 nachzudenken. „Cebra hat die Aufgabe, als Vordenker für Europa Konzepte zu entwickeln, was für unsere Mitglieder, nämlich die autorisierten Händler und Werkstätten und die nicht autorisierten Händler und Werkstätten, für die Zukunft das Beste sein wird“, so Creutzig.

Außerdem will der Präsident die Weiterentwicklung der Organisation betreiben. Bei seinem Eintritt als Präsident vor vier Jahren hätte Cebra aus zwei Sekretärinnen und einem Budget, das unter 300.000 Euro lag, bestanden. Beides zusammen sei geradezu lächerlich und entspreche überhaupt nicht der Bedeutung des europäischen Kfz-Gewerbes. Die Cebra-Mitglieder haben in der Zwischenzeit beschlossen, nicht nur die Mitarbeiter, sondern auch das Budget erheblich aufzustoßen. Diesen Weg will Creutzig nun fortführen, damit am Ende seiner Amtszeit Cebra interessant ist für einen Unternehmer als Präsidenten.



Der wiedergewählte Cebra-Präsident Prof. Dr. Jürgen Creutzig (l.) verabschiedet den nicht wieder kandidierenden Vize-Präsidenten Roland Gardin aus Frankreich