



# Neue Wege

**GVO** / Die EU-Kommission will zukünftig nur noch grundsätzliche Beschwerden prüfen.

VON DORIS PLATE

**A**m 1. Mai 2004 tritt eine neue Richtlinie der EU-Kommission in Kraft, die einen Wechsel des juristischen Rahmens des Wettbewerbsrechts einläutet. Sie besagt, dass die bisherige Alleinstellung der europäischen Kommission, über Wettbewerbsprobleme europäischer Art und Dimension im Grundsatz zu entscheiden, wegfällt und transportiert wird auf die nationalen Wettbewerbsbehörden. Die Kommission behält sich ab diesem Tag nur noch grundlegende, schwerwiegende Fälle wie zum Beispiel Fusionen usw. vor. Das berichtete Paolo Cesarini, seit verganginem Jahr Leiter der Abteilung Auto in der Generaldirektion Wettbewerb der EU-Kommission, Mitte März vor Mitgliedern des europäischen Kfz-Gewerbeverbands Ceca.

1.200 Beschwerden zur GVO lägen derzeit vor, erklärte Cesarini weiter, eine Fülle, die einfach nicht mehr bewältigt werden kann. Deswegen können alle weiteren Beschwerden ab Mai nur noch in standardisierter Form vorgetragen werden. Die Richtlinien dafür sind auf der Homepage der Ge-



**Paolo Cesarini, seit verganginem Jahr Abteilungsleiter Auto in der Generaldirektion Wettbewerb der EU-Kommission**

**Die EU-Kommission organisiert sich ab dem 1. Mai 2004 neu.**

neraldirektion Wettbewerb der EU-Kommission hinterlegt ([www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)).

Außerdem sei ganz klar, so Cesarini weiter, dass viele Themen wie zum Beispiel Kündigungen nicht wettbewerbsrelevant seien und deswegen nicht vor die EU-Kommission, sondern vor nationale Gerichte gehörten.

Die Verlagerung der Entscheidungen von der EU zu nationalen Wettbewerbsbehörden stieß bei den Zuhörern von Ceca auf Skepsis. An der Kompetenz gewisser nationaler Wettbewerbsbehörden bestünden Zweifel, so die Resonanz. Vor allem der EU-Kommission traut man derzeit die Kenntnis der wettbewerbsrechtlichen Probleme im Automobilbereich zu. Allerdings wird vereinzelt befürchtet, dass die EU-Kommission zukünftig unliebsame Themen auf diesem Wege abschieben könnte.

Bezüglich der Kompetenz der nationalen Wettbewerbsbehörden sieht die Kommission offenbar auch Handlungsbedarf, denn Cesarini berichtete von einer Zusammenkunft mit diesen Organen. Ziel dieses Treffens war, einen Dialog anzustoßen, um die nationalen Wettbewerbsbehörden auf den gleichen Kenntnisstand wie die EU-Kommission zu bringen. Die Kompetenz soll zukünftig auch durch ein neues EDV-System unterstützt werden, das unter dem Namen Circe einen Überblick über Wettbewerbsfragen bieten soll.

## Richtungsweisend

Zu laufenden Verfahren sagte Cesarini an diesem Abend in Brüssel nichts. Nur zu allgemeinen Fragen nahm er Stellung. Diese Aussagen gaben allerdings schon Aufschluss darüber, in welche Richtung zurzeit in der Kommission gedacht wird. Einer der ersten Kernsätze war zum Beispiel: „Die Autohändler haben selbst um die Verlängerung der GVO gebeten. Sie können nicht das System wählen und dann protestieren, wenn ihre Anzahl reduziert wird.“

Zum Mehrmarkenhandel bezog er jedoch Stellung. Ab wann Standards dazu geeignet sind, die Aufnahme anderer Marken zu verhindern, prüft die EU-Kommission derzeit. Ein Stichwort, das Cesarini in diesem Zusammenhang nannte, war das „allgemeine Handels-Know-how“. Gemeint sei damit,



**Präsidenten unter sich: Cecra-Präsident Prof. Dr. Jürgen Creutzig (Mitte) diskutiert mit dem Präsidenten des französischen Verbandes CNPA Roland Gardin (rechts) und dem Vertreter des luxemburgischen Verbandes François Rodenbourg anlässlich des Vortrags von Paolo Cesarini.**



**Skoda hat in Tschechien und der Slowakei mehr als 40 Prozent Marktanteil. Das heißt, für die Vertriebsorganisation in diesen Ländern darf nur die qualitative Selektion angewendet werden. Problem für Skoda-Händler in anderen Ländern?**

was allgemein für das Geschäft förderlich und nicht an eine bestimmte Marke gebunden ist.

Auch zum Verkaufsziel äußerte sich Cesarini. Danach kann ein Hersteller/Importeur nur 30 Prozent des Vorjahresziels als Abnahme vorschreiben.

Etwas revolutionär hörte sich seine Aussage zur Verbindung Verkauf/After Sales an. „Die meisten Händler bieten weiterhin auch Services an“, sagte er. Die Servicemarge würde aber wegen des verschärften Wettbewerbs geringer. Das würde den Service am Fahrzeug verbilligen und so eventuell dazu führen, dass der Verkauf wieder interessanter würde, da der Verbraucher mehr für den Kauf ausgeben könnte, wenn er weniger für den Unterhalt aufwenden müsse.

Einer Nachfrage zum Erhalt der Locati-on Clause erteilte Cesarini eine klare Absage. Die Standortklausel wird 2005 fallen, daran ließ er keinen Zweifel. Was die Preisharmonisierung angeht, stellte er klar, dass die Preisunterschiede für die EU-Kommission nur ein Indikator für das Funktionieren des Binnenmarktes sind. Wichtig für die Wettbewerbshüter sei nur, dass der Verbraucher einkaufen könne, wo er wolle.

Das Thema Direktverkauf sah Cesarini als klaren Fall für nationales Recht. Dies führte bei der Cecra-Sitzung am nächsten Tag zu heftigen Diskussionen. Für Cecra-Präsident Prof. Dr. Jürgen Creutzig ist das nämlich „in erster Linie eine Frage des Wettbewerbsrechts und weniger eine Vertragsfrage“. Denn Direktgeschäfte verzerren in aller Regel den Wettbewerb auf derselben Handelsstufe zwischen Niederlassung und Händler.

Cesarini zeigte sich offen für eine Diskussion über dieses Thema. Aus seinen Ausführungen wurde aber wieder einmal sehr deutlich: Die Wettbewerbsbehörden sind nur dann der Freund des Handels, wenn dies zugleich zum Nutzen des Verbrauchers ist.

### Osterweiterung

Der EU-Beamte erklärte auch, dass die Kommission sich nun mit der Osterweiterung befassen muss. Das tut auch Cecra. Der Verband nimmt laufend Landesverbände aus den Beitrittsländern auf. Ungarn ist schon seit einigen Monaten Mitglied, Polen ist neu hinzugekommen. Tschechien wird in den nächsten Monaten als neues Mitglied erwartet und auch die Slowakei hat schon angeklopft.

Mit einem Problem, das die Aufnahme von Tschechien und der Slowakei in die europäische Union für das Kfz-Gewerbe mit sich bringt, beschäftigt sich Cecra schon jetzt. Der Verband analysiert derzeit, welche Konsequenzen es haben könnte, dass zum Beispiel Skoda in beiden Staaten einen Marktanteil von über 40 Prozent hat. Das bedeutet nämlich laut GVO, dass nur die qualitative Selektion im Verkauf neuer Autos erlaubt ist.

Weil qualitative Selektion bedeutet, dass jeder Außenstehende in diesen beiden Ländern Händler dieser Marke werden darf, wenn er nur die qualitativen Anforderungen erfüllt, könnte dies ein Problem für die Händler dieses Herstellers in anderen Ländern werden, meint Creutzig. Die Diskussion hierüber bei Cecra sei aber noch nicht abgeschlossen. ■

Die givit generation erreicht heute alles:



Mehr Kundenbindung durch eigene Garantie-Versprechen

- Persönlich das Garantie-Versprechen bestimmen!
- Persönlich die Garantie-Dokumente ausdrucken!
- Persönlich Rückstellungen bilden für jedes Fahrzeug!
- Persönlich über alle wichtigen Management-Informationen verfügen: An 365 Tagen im Jahr, zu moderaten Gebühren!
- Persönlich dazugehören zu den noch erfolgreicherem Automobilhändlern der givit generation!

**givit.**  
selbst ist die garantie.

Die Zeit ist reif für das givit GarantieManagement System. Durch [www.givit.de](http://www.givit.de) sind auch Sie dabei.

[www.givit.de](http://www.givit.de)