

# „Die GVO muss sich weiterentwickeln“

Cecra-Präsident Jürgen Creutzig plädiert dafür, die geltende Gruppenfreistellungsverordnung um zehn Jahre zu verlängern

**Köln.** Drei Jahre vor Ablauf der Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) plädiert Jürgen Creutzig, Präsident des Europäischen Händlerverbands Cecra für eine Verlängerung der Verordnung.

**Herr Creutzig, welche Bilanz können Sie drei Jahre vor dem Auslaufen der Gruppenfreistellungsverordnung ziehen?**

Wir registrieren viele positive Trends im Verkauf, im Service und bei den Ersatzteilen. Vor allem gibt es mehr Vorteile für den Verbraucher. Die Händlernetze sind europaweit ausgebaut und bieten dem Konsumenten die Möglichkeit, sein Auto überall in der EU zu kaufen, inklusive der Garantie. Die GVO hat eine Menge positiver Anlagen. Allerdings müssen sich diese weiterentwickeln können.

**Welches war denn aus Ihrer Sicht seinerzeit die größte Fehleinschätzung der Kommission?**

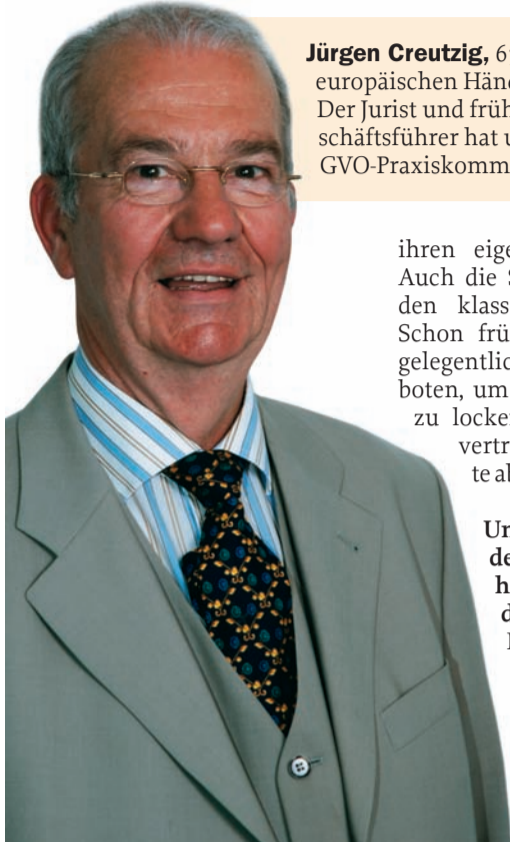
Erstens der enge Zeitrahmen. Streng genommen ist die GVO weniger als zwei Jahre in Kraft, weil erst im Oktober 2005 der Wegfall der Standortklausel wirksam wurde. Wir haben also nicht einmal Halbzeit, aber man denkt schon wieder über gravierende Veränderungen nach. Zweitens war eines der Hauptziele der Kommission, dem Handel mehr Unabhängigkeit von den Herstellern zu verschaffen. Doch durch Standards und Margenkürzungen ist die Abhängigkeit in vielen Fällen größer als früher.

**Wie viele Händler in Europa haben denn seit 2003 ihren Vertrag verloren?**

Wir haben keine detaillierte Statistik. EU-weit gibt es heute rund 108.000 Vertragshändler. Zwischen 2003 und 2006 sind rund 15.000 Unternehmen ausgeschieden, allerdings kamen 9000 neu hinzu. Per saldo haben also rund 6000 Unternehmer ihren Vertriebsvertrag verloren. Weitaus dramatischer war die Veränderung von 2002 auf 2003. In dieser Zeit haben in der Europäischen Union rund 12.000 Vertragshändler ihren Vertrag verloren. Das beweist, dass viele Hersteller schon vor Inkrafttreten der neuen GVO die Chance genutzt haben, sich von unliebsamen Händlern zu trennen.

**Hat sich denn der Service für die gekündigten Vertriebspartner, wie damals vermutet, als Rettungsanker erwiesen?**

Das ist eine der ausgesprochen positiven Regelungen in der GVO. Ein Teil der gekündigten Händler hat sich als Vertragswerkstatt autorisieren lassen, allerdings weniger als erwartet – wir schätzen rund 6000 in den 25 EU-Ländern. Sorge macht mir die Höhe der Investitionen, die diese Werkstätten aufbringen müssen. So fordert etwa ein Premiumhersteller unter dem Motto „Service 2008“ Investitionen von bis zu 80.000 Euro. Das schließt bestimmte Interessenten von vornherein aus und führt faktisch zu einer zahlenmäßigen Begrenzung, also einer quantitativen Selektion. Diese ist aber im Service unter der geltenden GVO gar nicht erlaubt.



**Jürgen Creutzig**, 67, führt seit 2001 den europäischen Händlerverband Cecra. Der Jurist und frühere ZDK-Hauptgeschäftsführer hat unter anderem einen GVO-Praxiskommentar verfasst.

ihren eigenen Verkauf nutzen. Auch die Supermärkte bedrohen den klassischen Handel nicht. Schon früher haben Discounter gelegentlich Schnäppchen angeboten, um Kunden in ihre Läden zu locken. An einem Händlervertrag sind die Supermärkte aber gar nicht interessiert.

**Und wie sieht es mit dem Verkauf über die herstellereigenen Niederlassungen aus?**

Der wird wirklich gefährlich für den Vertragshandel. Insider schätzen, dass in Deutschland etwa 55 Prozent der Mercedes-Benz-Neuwagen am Handel vorbei verkauft werden.

**Gegen welche Hersteller liegen denn derzeit noch Wettbewerbsbeschwerden in Brüssel vor?**

Es sind sicher nicht alle bekannt. Wir wissen, dass gegen Daimler, Toyota, Fiat und General Motors wegen des unzureichenden Zugangs zu den technischen Informationen ermittelt wurde. Alle vier Hersteller haben sich mittlerweile bereit erklärt, den Forderungen der Kommission nachzukom-

Bei BMW soll diese Quote 50 Prozent betragen, bei Audi etwa 45 Prozent. Eine Entwicklung, die für die Vertragshändler dieser Marken sehr bedrohlich ist – und sie wird sich fortsetzen. Für legitim halte ich, wenn Niederlassungen in Großstadtzentren eröffnet werden, wo Vertragshändler nicht mehr in der Lage sind, die finanzielle Last zu tragen. Ich verstehe auch, dass sich Hersteller vorübergehend bei Händlerbetrieben engagieren. Doch sobald diese Autohäuser wieder existenzfähig sind, sollte man sie auch wieder reprivatisieren.

**Händler berichten immer wieder, dass Niederlassungen ihnen das Leben schwer machen, etwa durch Aktionen, bei denen der Vertragshandel finanziell gar nicht mithalten kann.**

Niederlassungen sind nun einmal näher an der Mutter als Vertragshändler –, auch wenn die Hersteller nicht müde werden zu beteuern, dass ihnen beide Kinder gleich lieb sind. In der Praxis ist das häufig anders. Wir beobachten eine permanente Ausweitung

men. Deshalb werden auch keine Verfahren mehr eingeleitet.

**Die GVO sollte den Wettbewerb auch durch die Öffnung alternativer Vertriebswege forcieren. Wie gefährlich sind diese Kanäle für den Vertragshandel?**

Das Internet ist keine Bedrohung. Als Informationskanal hat es sich aber etabliert. Wir stellen auch mit Befriedigung fest, dass immer mehr Händler dieses Medium für

## Der Dachverband Cecra in Zahlen und Fakten

**Cecra** (Conseil européen du Commerce et de la Réparation Automobiles) ist der Verband des Europäischen Kfz-Gewerbes. Unter seinem Dach haben sich 26 nationale Kfz-Verbände organisiert, die die Interessen der Kfz- und Werkstattunternehmen repräsentieren, sowie 13 europäische Händlerverbände, die die Interessen des Markenhandels vertreten.

**Auf europäischer Ebene** repräsentiert der Dachverband Cecra alle 320.000 Unternehmen des Kfz-Handels und der Kfz-Reparatur. Etwa 108.000 Händler und Werkstätten sind vertraglich an einen Hersteller oder Importeur gebunden.

**Der Umsatz** der 320.000 Kfz-Unternehmen betrug im Jahr 2006 insgesamt 520 Milliarden Euro. 420 Milliarden Euro ent-

fielen auf den Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen, 100 Milliarden Euro auf den Bereich Service. Der Nettogewinn vor Steuern lag zwischen 0,6 und einem Prozent des Umsatzes der Unternehmen.

**Beschäftigt** werden von den Cecra-Mitgliedsunternehmen in Verkauf und Kundendienst derzeit 2,45 Millionen Menschen.

**Tankstellen und Zweiradhändler** werden ebenfalls durch den Cecra vertreten. Europaweit sind dies rund 110.000 Tankstellen mit 440.000 Beschäftigten und 250 Milliarden Euro Umsatz sowie 12.000 Motorrad-Händler mit 81.000 Beschäftigten und einem Umsatz von gut 13 Milliarden Euro.

**Finanziell** ist Cecra unabhängig und legt seine eigene Politik

der herstellereigenen Betriebe – obwohl diese häufig rote Zahlen schreiben. Ein Vertragshändler könnte sich nie erlauben, so zu wirtschaften wie eine Niederlassung. Er wäre längst bankrott. Ferdinand Piëch hat einmal gesagt: „Wir machen das, wovon wir etwas verstehen, nämlich Autos produzieren. Und der Handel soll das tun, wovon er etwas versteht, nämlich Autos verkaufen.“ Diese klare Trennung halte ich für absolut richtig.

**Der Wegfall der Standortklausel war heftig umstritten. Wie hat er sich denn bisher ausgewirkt?**

Bis heute gibt es keine signifikanten Veränderungen. Beim Wegfall der „location clause“ ging es ums Prinzip – das ich voll unterstütze. Ein Händler muss die Freiheit haben, überall in Europa Auslieferungs- und Verkaufsstätten zu eröffnen. Doch es gibt „natürliche“ Grenzen für diese Freiheit – kulturelle, sprachliche und finanzielle.

**Der jüngste EU-Preisvergleich zeigt nach wie vor große Unterschiede. Glauben Sie noch an die Preisharmonisierung?**

Dieser Preisvergleich hat ein großes Manko: Es werden nur die Listenpreise verglichen, aber nicht die effektiven. Das bedeutet, dass das Preisgefälle in Europa tatsächlich viel geringer ist, als es dieser Vergleich darstellt.

**Aber der Quereinkauf lohnt sich doch noch, oder?**

In der Tat eröffnet sich für den europäischen Vertragshandel durch das Preisgefälle eine interessante Perspektive, nämlich die Autos da einzukaufen, wo sie am günstigsten sind. Dieser Querbezug ist durch die GVO ja ausdrücklich erlaubt. Wenn die Hersteller es nicht schaffen, die Preise zu harmonisieren, muss der Handel das Preisgefälle eben für sich nutzen. Speziell für Deutschland bedeutet dies, dass es noch ein weites Feld für professionelle Einkaufsgemeinschaften gibt.



fest. In der europäischen Automobilwirtschaft arbeitet der Verband als beratendes Gremium für seine Mitglieder sowie als Verbindungsglied zur Europäischen Kommission, dem Europäischen Parlament und anderen europäischen Institutionen und Verbänden.

**Gründungsmitglieder** des Cecra waren im Jahr 1983 die nationalen Kfz-Verbände aus Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Luxemburg und den Niederlanden. Mittlerweile sind auch Finnland, Griechenland, Island, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Schweden, die Schweiz, Spanien, die Tschechische Republik sowie Ungarn Mitglieder. Island, Israel und Norwegen haben Beobachterstatus.

**Die EU-Initiative Cars 21 soll die Wettbewerbsfähigkeit der Autoindustrie stärken. Anfangs gab es Irritationen, weil das Kfz-Gewerbe sich nicht vertreten sah. Wie ist der aktuelle Stand?**

Das Cars-21-Gremium, dem Minister, Industrievertreter, Verbraucherschützer, Gewerkschafter und ich für Cecra angehören, hat 2006 Maßnahmen für die nächsten zehn Jahre beschlossen, insgesamt 58 Projekte. Es geht um Themen der Umwelt, der Verkehrssicherheit, aber auch um Wettbewerbsfragen, die außer-europäische Märkte wie China betreffen. Cecra hatte anfangs die Befürchtung, die Gruppe könnte Beschlüsse zulasten des Handels fassen. Doch diese Sorge war unbegründet.

**Der Anteil der Privatkunden schrumpft in Deutschland seit Jahren. Ist die Kauflust in anderen EU-Ländern größer?**

Jeder Markt hat seine nationalen Besonderheiten. Gegenüber dem Vorjahresmonat gab es im Juli 2007 in Frankreich 21 Prozent mehr Neuzulassungen, in Italien zehn Prozent, in Spanien hingegen war die Situation unverändert. Das Plus in Italien beispiels-

**„Speziell in Deutschland gibt es noch ein weites Feld für professionelle Einkaufsgemeinschaften.“**

weise ist darauf zurückzuführen, dass die Regierung dort noch bis Ende des Jahres Verschrottungsprämien zahlt. Wir sehen solche Maßnahmen aber eher kritisch, denn sie sind nur ein Strohfeuer.

**Im Mai 2010 endet die GVO. Rechnen Sie 2008 mit einer Kündigungswelle?**

Das hängt davon ab, ob sich die Hersteller partnerschaftlich verhalten, also die Verträge gemeinsam mit dem Händlerverband anpassen, anstatt sie zu kündigen. 2002 haben dies Ford, Honda, Hyundai, Land Rover, Mercedes-Benz, Mitsubishi, Nissan, Renault und Seat getan und bewiesen, dass es möglich ist, ohne flächendeckende Kündigungen auszukommen. Was ich brandmarkte, sind Hersteller, die mit nur einem Jahr Frist kündigen, was unter bestimmten Bedingungen von der GVO erlaubt wurde. Wer so handelt, schafft viele Probleme für die Unternehmer, die nicht wissen, ob sie einen neuen Vertrag bekommen und befürchten müssen, dass die Banken Kredite früher fällig stellen.

**Was wünscht sich der Verband für 2010?**

Die GVO sollte unverändert verlängert werden – und zwar nicht wie bisher nur für sieben, sondern für zehn Jahre. Wir haben die Kommission gebeten, möglichst schnell Klarheit zu schaffen und nicht – wie 2002 – die neue GVO erst zwei Tage vor Inkrafttreten im Amtsblatt zu veröffentlichen. Händler, Werkstätten und Hersteller brauchen Rechtssicherheit. Wenn diese fehlt, wird es zu einem Investitionsstau kommen – mit negativen Folgen für Hersteller, Händler und Verbraucher.

Das Interview führte Bettina John