

Cecra

# Wie geht es weiter mit der GVO?

Präsident Prof. Dr. Jürgen Creutzig plädiert für eine Verlängerung der jetzigen Verordnung

*Redaktion: Wie ist der aktuelle Stand im GVO-Verfahren?*

Prof. Dr. Jürgen Creutzig: Die ersten Vorentscheidungen werden wohl 2008 getroffen werden. Wir haben diese Information von dem zuständigen Referatsleiter in der Generaldirektion Wettbewerb, Herrn Cesarini, der einen Zeitplan hierzu erstellt hat: Im Sommer dieses Jahres verschickte die EU-Kommission Fragebögen an die verschiedenen nationalen Verbände. Sie hat sie nicht an alle 27 Länderverbände geschickt, sondern nur an ausgewählte Länder, insbesondere die fünf großen einschließlich Polen. Die Antworten sind Anfang Juli bei der Kommission eingegangen.

Diese hat daraufhin ein kleines Gremium innerhalb der Generaldirektion Wettbewerb gebildet, das nun die

Antworten auswertet. Der nächste Schritt wird die Veröffentlichung des Auswertungsberichts im Februar oder März 2008 sein.

*Wird man anhand dieses Berichts schon erste Tendenzen für die endgültige Entscheidung erkennen können?*

Ja. Dieser Bericht wird nicht nur die Ergebnisse der Umfragen enthalten, sondern wahrscheinlich auch verschiedene Szenarien. Alle Marktteilnehmer haben dann die Gelegenheit, bis zum Spätsommer dazu Stellung zu nehmen. Die

Kommission wird anschließend die Äußerungen verarbeiten und nach zirka einem Jahr einen Entwurf vorlegen. Das ist nach der heutigen Planung Ende 2009. Das ist aus unserer Sicht natürlich viel zu spät. Der Unternehmer braucht Klarheit. Es darf sich nicht das wiederholen, was beim letzten Mal passierte, als die GVO erst zwei Tage, bevor sie in Kraft trat, im Amtsblatt der europäischen Gemeinschaften veröffentlicht wurde.

*Was erwarten und fordern Sie für die neue GVO?*

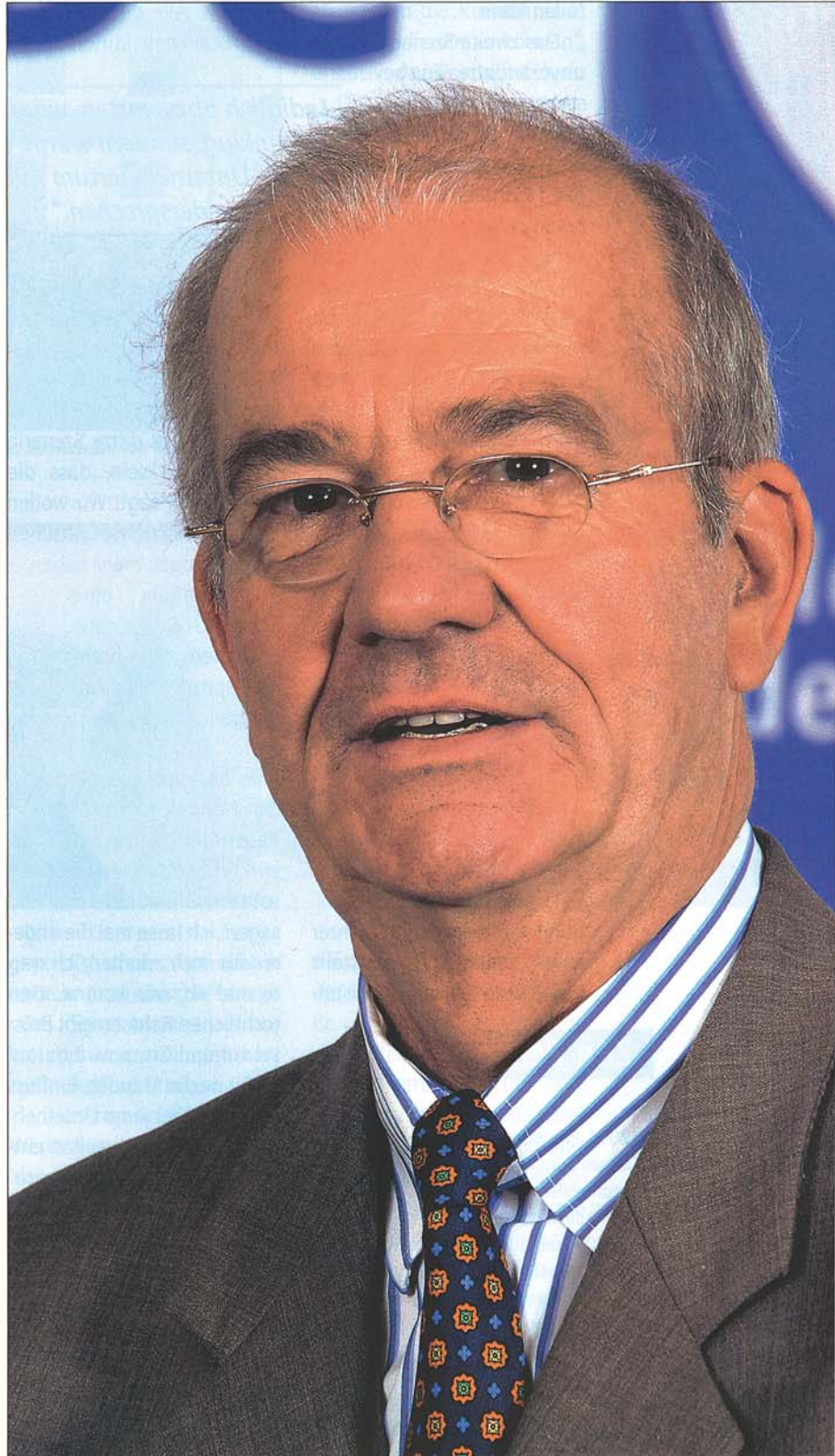
Unser Wunsch ist ganz eindeutig, die derzeitige GVO für eine angemessene Zeit zu verlängern. Wir sind auch der Mei-

***„Cecra wünscht die Verlängerung der GVO für zehn Jahre. Es ist wichtig für die Unternehmer unserer Branche, dass sie kalkulierbare Rahmenbedingungen haben.“***

nung, dass sie nicht um sieben Jahre, sondern um zehn Jahre verlängert werden sollte, damit möglichst lange die rechtlichen Rahmenbedingungen bestehen und die Unternehmer unserer Branche kalkulierbare Voraussetzungen haben. Dies hat die Cecra-Generalversammlung schon vor einem Jahr gefordert.

*Welche Szenarien sind heute am wahrscheinlichsten?*

Als mögliches Szenario Nummer eins nenne ich das unveränderte Fortbestehen der derzeitigen Kfz-GVO, was ich für





sehr wahrscheinlich halte. Denn die heutige GVO ist ja praktisch erst seit zwei Jahren in Kraft, und sie muss ihre positiven Ansätze zunächst mal voll entwickeln, bevor man überhaupt ein Urteil darüber fällen kann.

Das zweite Szenario ist das unveränderte Fortbestehen der Verträge, unabhängig davon, ob die GVO weiterexistiert. Die Händlerverträge heutiger Form und Fassung brauchen auch nach 2010 nicht verändert zu werden. Denn die Händlerverträge von heute sind alle – das unterstelle ich einmal – im Einklang mit den wettbewerbsrechtlichen Vorschriften der EU. Und wenn sich nach 2010 die wettbewerbsrechtlichen Regeln nicht verändern, dann müssen die heutigen Verträge auch nicht gekündigt werden. Und dass sich die wettbewerbsrechtlichen Regeln nach 2010 ändern, ist aus heutiger Sicht ziemlich unwahrscheinlich.

Als drittes Szenario besteht die Möglichkeit, dass die GVO als Anhang einer allgemeinen, einer so genannten Schirm-Gruppenfreistellungsverordnung weiter existiert. Unter einer Schirm-GVO versteht man eine Gruppenfreistel-

lungsverordnung, die für alle Vertriebssysteme außer Autos gilt, also beispielsweise Baumaschinen, Computer, Kosmetik o. ä., in denen der Produzent über ein selektives Vertriebssystem seine Produkte verkauft. Alle diese Verträge und Branchen laufen heute

**„Lediglich abzuwarten, wäre nicht nur unklug, sondern würde auch dem Unternehmertum selbst widersprechen.“**

schon unter der Schirm-GVO, die am gleichen Tag ausläuft wie die Auto-GVO, am 31. Mai 2010. Über das Schicksal der Schirm-GVO ist noch nicht entschieden. Das dritte Szenario könnte also sein, dass die Kommission sagt: Wir wollen keine branchenspezifischen Verordnungen mehr haben. Wir nehmen eine Schirm-GVO für alle Branchen mit branchenspezifischen Anhängen.

**Was bedeutet das für den Handel?**

Kein Händler, der ein wirklicher Unternehmer ist, sollte sich zurücklehnen und sagen: Ich lasse mal die anderen für mich arbeiten; ich warte mal ab, was kommt. Den rechtlichen Rahmen gibt Brüssel vor und Cebra wird darauf im Sinne des Handels Einfluss nehmen. Aber jeder Unternehmer muss für sich selbst entscheiden, welche Marschrichtung er einschlagen will. Und es helfen die besten Rahmenbedingungen nichts, wenn die Entscheidung des Unternehmers fehlt. Als erstes muss jeder Unternehmer seine Finanzlage überprüfen, seine Liquiditätslage; schließlich entscheidet diese über seine Bewe-

gungsfreiheit. Der zweite Punkt ist sein Geschäftsmodell. Beispielsweise muss er sich fragen, ob es nicht ertragreicher wäre, vom Händlervertrag zum Werkstattvertrag überzugehen und sich auf den Service zu spezialisieren. Eine andere Strategie wäre, sich zu Einkaufskooperationen zusammenzuschließen. Schließlich liegt im Einkauf der Gewinn, wie schon der alte Kaufmannspruch aussagt.

Zudem sollte jeder Unternehmer erkennen, dass er Teil einer Gemeinschaft ist. Er sollte daher Mitglied in seiner Innung und damit im Landesverband und im ZDK sein. Aber er sollte auch in seinem Fabrikatsverband vertreten sein und dort aktiv mitwirken und nicht Trittbrettfahrer spielen.

**„Dringend notwendig ist eine partnerschaftliche Abstimmung zwischen dem Hersteller bzw. Importeur und dem Händler, der vor Erweiterungsinvestitionen steht.“**

**Viele Händlerbetriebe stehen jetzt vor der Entscheidung, ob sie Investitionen tätigen sollen. Wie beurteilen Sie diese Frage angesichts der offenen juristischen Rahmenbedingungen?** Diese Frage stellt sich immer wieder, wenn man am Ende einer GVO-Periode und damit am Beginn einer neuen steht. Eine Möglichkeit ist, in solch einer Phase die Investition einzustellen. Das ist natürlich kontraproduktiv. Deshalb ist ja auch unsere Forderung an Brüssel möglichst schnell zu entscheiden, damit die Unternehmen Klarheit haben. Zudem fordern wir von den Herstellern, die in einer solchen

Zeit Erweiterungsinvestitionen verlangen, dem Händler die notwendige Rechts- und Planungssicherheit für sein Invest zu geben.

**Erwarten Sie strukturelle Veränderungen innerhalb des Kfz-Gewerbes bis 2010 und nach 2010?**

Ich glaube nicht, dass sich bis 2010 und danach sehr viel ändern wird. Die heutige GVO sollte ja ursprünglich den Verkauf über Supermärkte, Internet u. ä fördern. Das alles hat sich nicht so bewahrheitet, und es sind dadurch keine neuen Vertriebswege entstanden, die den normalen Handel beängstigen müssten. Allerdings treten zunehmend herstellereigene Betriebe am Markt auf. Das hat aber weniger mit der GVO als mit der Kostensituation in den Metropolen zu tun. Aber auch außerhalb der Metromärkte eröffnen Hersteller eigene Niederlassungen oder kaufen Händlerbetriebe auf. Diese Entwicklung beobachten wir mit Sorge. Natürlich kann es richtig sein, wenn Hersteller einen insolventen oder einen von der Insolvenz bedrohten Händlerbetrieb aufkaufen und damit den Standort zugunsten der Kunden retten. Aber dann sollten solche Betriebe schnellstens wieder verkauft und damit reprivatisiert werden.

*Das Gespräch führte Joachim von Maltzan*

**ZUR PERSON**

**Prof. Dr. Jürgen Creutzig (67)**

- ▶ Seit Februar 2001 Präsident des europäischen Kfz-Verbandes „Conseil Européen du Commerce et de la Réparation Automobiles“ (Cebra)
- ▶ Im März 2007 Wiederwahl zur vierten Amtsperiode
- ▶ Von 1973 bis 2003 Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes (ZDK) in Bonn
- ▶ Seit 1968 selbstständiger Rechtsanwalt mit Kanzlei in Köln, seit 2005 zusammen mit seiner Tochter als Creutzig & Creutzig
- ▶ Studium der Rechts- und Staatswissenschaften an den Universitäten Göttingen, Tübingen und Basel