



## **ENTWICKLUNG DER HERSTELLER-/HÄNDLER-BEZIEHUNG IN DER AUTOMOBILWIRTSCHAFT**

Seit 1985 gab es kfz-spezifische Gruppenfreistellungsverordnungen mit Regelungen zum Vertrieb und Service von neuen Kraftfahrzeugen in der EU. Darin enthalten waren auch solche Bestimmungen, die dazu beitragen sollten, das bestehende Ungleichgewicht zwischen multinationalen Automobilherstellern und ihren Vertragspartnern, nämlich mittelständischen Automobilhändlern und autorisierten Werkstätten abzumildern.

### **Unlautere Praktiken**

Dennoch gab es immer wieder Berichte über unlautere Praktiken in der Hersteller-/Händler-Beziehung. Dieses Thema hat unter anderem die EU-Kommission im Rahmen eines Grünbuchs über unlautere Handelspraktiken im Jahr 2013 aufgegriffen. Ein ganzes Kapitel des damals veröffentlichten Berichts widmet sich dem Automobilhandel.

Seit dem 1. Juni 2013 gibt es für den Automobilhandel auf europäischer Ebene keine derartigen Schutzvorschriften mehr. Diese Änderung des wettbewerbsrechtlichen Rahmens ging für den Automobilhandel mit beträchtlichen Verschlechterungen ihrer Position gegenüber den Automobilherstellern einher.

### **Investitionen auf Geheiß der Automobilhersteller/-importeure**

Problematisch ist insbesondere, dass Automobilhersteller ihre Vertragspartner zu erheblichen Investitionen verpflichten können (und davon auch Gebrauch machen), ohne dass den Händlern ein Schutz ihrer Investitionen oder eine ausreichende Möglichkeit zur Amortisation eingeräumt wird. Vor diesem Hintergrund setzt der ZDK sich auf deutscher bzw. der Dachverband CECRA sich auf europäischer Ebene für einen Investitionsschutz ein. Bislang allerdings ohne Erfolg!

Dass eine Investitionsschutzregelung möglich ist, zeigt sich am Beispiel Österreich, wo ein Investitionsschutz in § 454 UGB verankert ist. Auch in anderer Hinsicht ist Österreich ein gutes Beispiel, denn dort sind die mit der Kfz-GVO 1400/2002 im Jahr 2013 entfallenen Händlerschutzregelungen in das neue Kraftfahrzeugsektor-Schutzgesetz integriert worden.

### **Zunehmende Bedeutung des Direktvertriebs**

Die Situation des deutschen Automobilhandels wird auch dadurch verschärft, dass der Anteil der durch Automobilhersteller direkt vertriebenen Fahrzeuge zwischenzeitlich bei 30% der jährlichen Neuzulassungen liegt - Tendenz steigend. Dieses Thema wurde aber nicht nur auf deutscher Ebene, sondern auch auf europäischer Ebene mit der Generaldirektion Wettbewerb der EU-Kommission immer wieder diskutiert. Hier wurde u.a. auf die Situation in den USA verwiesen, wo in vielen Staaten Direktvertrieb der Automobilhersteller verboten ist. Leider ist die EU-Kommission bisher nicht bereit, ähnliche Regelungen in der EU einzuführen.

Als Folge der Digitalisierung einerseits und der Veränderung des Kundenverhaltens andererseits, wird sich das Verhältnis zwischen Automobilherstellern und ihren Vertragshändlern weiter zu Lasten des Handels verändern. Denn es ist damit zu rechnen, dass Automobilhersteller zunehmend mehr in direkten Kontakt zu Endkunden treten und einen Teil des Geschäfts selbst übernehmen werden. Die Rolle des Automobilhandels in der Wertschöpfungskette wird somit neu definiert werden.

### **Fazit**

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass sich das Hersteller-/Händler-Verhältnis in der Automobilwirtschaft in den vergangenen fünf Jahren eindeutig verschlechtert hat. Sicherlich können beide Seiten über neue Geschäftsmodelle, die veränderten Kundenbedürfnissen und neuen technischen Entwicklungen geschuldet sind, diskutieren. Für den Handel, der von seinem Hersteller aber gerade zu Millionen-Investitionen in das alte Geschäftsmodell verpflichtet wurde, ist eine Diskussion auf Augenhöhe möglich.

Vor diesem Hintergrund setzt der ZDK sich für eine Veränderung der rechtlichen Rahmenbedingungen ein, die dazu beiträgt, die Position des Automobilhandels gegenüber den Automobilherstellern zu stärken.

Bonn, 27.11.2017

gez. Antje Woltermann