



School of
Management and Law



Atelier de la Concurrence

Tagungsbericht

von Michael Schüepp, BSc in Business Law (ZFH)

Intensivierter Wettbewerb in der Automobilbranche: GEWINNER UND VERLIERER

Aus dem Inhalt:

Der Schweizer Pkw-Markt

Die Marktstruktur

Die Marktakteure

Die kartellrechtlichen Rahmenbedingungen

Vorschriften zum Handel (Sales)

Vorschriften zum After-Sales

Sonderfragen im Sales-Bereich

Der Mehrmarkenvertrieb

Die Vertragskündigung

Intensivierter Wettbewerb in der Automobilbranche: GEWINNER UND VERLIERER

Tagungsbericht von Michael Schüepf, BSc in Business Law (ZFH)



„... bereit für die kartellrechtliche Beurteilung?“

Die Diskussion über die Zukunft der kartellrechtlichen Vorschriften zum Automobilvertrieb ist in vollem Gange. Ab Juni 2013 gelten in der EU (Kfz-GVO) zwischen Werken/Generalimporteuren und Händlern neue Regeln. Für die Schweiz stellt sich die Frage: Übernahme der Kfz-GVO oder Beibehalten der bisherigen Kfz-Bekanntmachung? Welche Regeln sind geeignet, dem Schweizer Konsumenten das beste Preis-Leistungsverhältnis zu garantieren? Wer sind die Gewinner der bisherigen Wettbewerbsregeln? Wer verliert bei einer Übernahme des EU-Rechts in der Schweiz? Diese Fragen wurden am zehnten Atelier von ausgewiesenen Experten aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung erörtert.

Im ersten Teil der Tagung präsentierte Prof. Dr. Peter Münch der Öffentlichkeit erstmals das Gutachten der ZHAW School of Management and Law zur «Wettbewerbssituation im Schweizer Automobilgewerbe 2011». Darüber hinaus konnte das Institut für Wirtschaftsrecht der ZHAW die folgenden namhaften Referenten gewinnen:



Prof. Dr. Patrik Ducrey
WEKO

Wettbewerbsrechtliche Entwicklungen im Automobilvertrieb



Prof. Dr. F. Christian Genzow
Rheinische Fachhochschule

Erste Erfahrungen in der EU mit der neuen Kfz-GVO

Im zweiten Teil der Veranstaltung fand unter der Leitung von Dr. Patrick Krauskopf (ZHAW; mcs-law) eine Paneldiskussion statt, für welches die folgenden ausgewiesenen Experten zur Stellungnahme gebeten wurden:



Prof. Dr. Patrik Ducrey
WEKO



Mathieu Fleury
FRC Fédération romande des consommateurs



Pierre Horna
UNCTAD



Nationalrat Markus Hutter
FDP



Roger Kunz
VFAS Verband freier Autohandel Schweiz



Max Nötzli
auto-schweiz Vereinigung Schweizer Automobil-Importeure



Urs Wernli
AGVS Automobilgewerbeverband der Schweiz

1. Teil: Begrüssung und Einführung

Dr. Patrick Krauskopf, Rechtsanwalt mcs-law, Dozent ZHAW

Zu Beginn der Tagung begrüsst Patrick Krauskopf die zahlreich erschienenen Teilnehmenden. In seiner Einführung in das Tagungsthema hielt er insbesondere fest, dass der Wettbewerb im Schweizer Automobilgewerbe seit 2003 massgebend von der Kfz-Bekanntmachung¹ geprägt werde. Diese Regelung stütze sich ihrerseits auf das EU-Wettbewerbsrecht von 2002 (Kfz-GVO 2002)². In der EU gelte ab Juni 2013 eine neue, liberale Kfz-GVO³, welche das Verhältnis zwischen Werken/Generalimporteuren und Händlern neuregelt. Für die Schweiz stelle sich deshalb die Frage, ob die neue Kfz-GVO 2010 übernommen oder die bisherige Kfz-Bekanntmachung beibehalten werden soll.

2. Teil: Referate der Experten

2.1. Wettbewerbssituation im Automobilgewerbe⁴

Prof. Dr. Peter Münch (ZHAW School of Management and Law)

Ausgangslage

In seiner Präsentation der wichtigsten Ergebnisse des Gutachtens der ZHAW School of Management and Law erläuterte Peter Münch einleitend die Ausgangslage und die Zielsetzungen. Er wies darauf hin, dass in einem ersten Gutachten der ZHAW bereits die Wirkungen der Kfz-Bekanntmachung für den Zeitraum 2002-2008 untersucht worden seien. Aufbauend darauf analysiere das zweite Gutachten den aktuellen juristischen Regelungsgehalt und die ökonomischen Wirkungen der Kfz-Bekanntmachung für den Zeitraum 2008 bis 2011. Darüber hinaus seien auch die voraussichtlichen Auswirkungen verschiedener Szenarien zu möglichen künftigen Entwicklungen des Rechtsrahmens im Kfz-Bereich einbezogen worden.

Wirkungen der Kfz-Bekanntmachung im Zeitraum 2008-2011

In Bezug auf die Wirkungen der Kfz-Bekanntmachung erinnerte Peter Münch daran, dass das Regelwerk insbesondere auch auf die Förderung des Mehrmarkenvertriebs abzielte. Diesbezüglich habe das erste Gutachten bereits eine effektive Steigerung des Anteils der Händler, welche Vertriebsverträge mit mehreren Herstellern abgeschlossen haben, aufgezeigt. Seither habe zwar keine weitere Zunahme, aber eine Stabilisierung bei 35 Prozent stattgefunden. Im Zeitraum von 2008 bis 2011 sei ferner auch im After-Sales-Bereich eine Etablierung des Anteils Mehrmarkenservice bei rund 55 % festgestellt worden. Auf dem After-Sales-Markt habe sich zudem die Tendenz zum Betriebsmodell „freier Garagist“ (ohne

¹ Bekanntmachung über die wettbewerbsrechtliche Behandlung von vertikalen Abreden im Kraftfahrzeughandel, Beschluss der Wettbewerbskommission vom 21. Oktober 2002, abrufbar unter:

www.weko.admin.ch/dokumentation/01007/index.html?lang=de.

² Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 der Kommission vom 31. Juli 2002 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrags auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Kraftfahrzeugsektor, ABl. L 203, S. 30.

³ Verordnung (EU) Nr. 461/2010 der Kommission vom 27. Mai 2010 über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen im Kraftfahrzeugsektor, ABl. L 129, S. 52.

⁴ Die Powerpoint-Präsentation von Prof. Dr. Peter Münch sowie die beiden Gutachten zur Wettbewerbssituation im Automobilgewerbe sind abrufbar unter: www.atelier-concurrence.ch.

Markenbindung) bestätigt. Die festgestellte Steigerung des Anteils freier Garagisten von 28 % auf 31 % sei im Übrigen auch statistisch signifikant. Insgesamt führe die breitere Vielfalt der Vertriebsmodelle zur Vermutung, dass die Grundlagen zur Schaffung von mehr Wettbewerb geschaffen wurden.

Peter Münch führte weiter aus, dass sich diese Vermutung durch die Auswirkungen auf den Margendruck bestätigen lasse. Über 80 % der Befragten hätten zwischen 2008 und 2011 eine Erhöhung des Preisdrucks im Neufahrzeugbereich festgestellt. Dem entspreche auch die Verringerung der Betriebsrendite. Im After-Sales-Bereich hätten ebenfalls über 80% der Befragten eine Erhöhung des Drucks auf die Margen angegeben, wobei dieser als weniger ausgeprägt empfunden wurde als im Primärmarkt. Zusammenfassend lassen die Ergebnisse darauf schliessen, dass die Kfz-Bekanntmachung den Wettbewerb im schweizerischen Automobilgewerbe nicht nur in den ersten fünf Jahren, sondern auch im Zeitraum von 2008 bis 2011 mit anhaltender Wirkung belebt hat.

Voraussichtliche Wirkungen möglicher Änderungen der Rechtslage

In der Folge präsentierte Peter Münch die Ergebnisse des Gutachtens zu den voraussichtlichen Auswirkungen von vier Szenarien über mögliche Änderungen der Rechtslage. Im ersten Szenario werde von einer Aufhebung der Kfz-Bekanntmachung und einer Übernahme der europäischen Kfz-GVO ausgegangen. In diesem Fall sei damit zu rechnen, dass der Mehrmarkenvertrieb zurückgedrängt und die Freiheit der Händler zur Eröffnung zusätzlicher Verkaufsstellen wieder eingeschränkt werde. Auch eine Kombination von exklusivem und selektivem Vertrieb wie sie vor Erlass der Kfz-Bekanntmachung angestrebt wurde, sei in diesem Szenario zu erwarten. Während im Sekundärmarkt, für welchen immer noch einige Spezial-Regelungen bestehen würden, keine wesentlichen Änderungen zu verzeichnen wären, würde dieses Szenario jedoch infolge des Wegfalls der vorgeschriebenen Kündigungsfrist von zwei Jahren eine erhebliche Reduktion des Investitionsschutzes mit sich bringen. Der derzeit bestehenden Kündigungsfrist hätten sowohl im Primär- als auch im Sekundärmarkt über 45 % der befragten Unternehmen, welche einen Vertriebs- bzw. Werkstattvertrag mit einem Hersteller abgeschlossen haben, eine grosse Bedeutung zugeschrieben.

In einem nächsten Schritt erläuterte Peter Münch die voraussichtlichen Wirkungen von Szenario 2. Dieses basiere auf der Annahme, dass die Kfz-Bekanntmachung aufgehoben und somit – wie vor 2002 – auf eine branchenspezifische Regelung verzichtet werde. In diesem Fall müsse zusätzlich zu den in Szenario 1 aufgezeigten Auswirkungen auch im After-Sales-Markt mit erheblichen Änderungen gerechnet werden. Es sei zu erwarten, dass wieder einheitliche Verträge für den Neuwagenverkauf und den Service-Bereich abgeschlossen würden. Ferner werde das Recht, zwischen Originalersatzteilen und qualitativ gleichwertigen Ersatzteilen zu wählen, entfallen und Werkstätten in der Praxis somit voraussichtlich nur noch der Bezug von Originalersatzteilen möglich sein. Schliesslich bestehe ohne eine Umsetzung der in der EU geltenden Sonderregelung⁵ auch kein rechtlich garantierter Zugang zu technischen Informationen für freie Garagisten mehr.

⁵Verordnung (EG) 715/2007 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Juni 2007 über die Typengenehmigung von Kraftfahrzeugen hinsichtlich der Emissionen von leichten Personenkraftwagen und Nutzfahrzeugen (Euro 5 und Euro 6) und über den Zugang zu Reparatur- und Wartungsinformationen für Fahrzeuge, ABl. L 171, S. 1 ff.; Verordnung (EG) 595/2009 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2009 über die Typengenehmigung von Kraftfahrzeugen und Motoren hinsichtlich der Emissionen von schweren Nutzfahrzeugen (Euro 6) und über den Zugang zu Fahrzeugsreparatur- und -wartungsinformationen, ABl. L 188, S. 1 ff.

In Szenario 3 gehe man von der Regelung aus, die der Bundesrat im Jahre 2010 im Rahmen der Revision des Kartellgesetzes ursprünglich vorgeschlagenen hatte.⁶ Im Einzelnen würde dies laut Peter Münch zur Aufhebung sämtlicher den Vertrieb betreffende Spezialregelungen, d.h. Aufhebung des Art. 5 Abs. 4 KG sowie der Vertikal-Bekanntmachung, führen. Es sei zu erwarten, dass die Händler und Werkstätten in diesem Fall anhand beliebiger Selektionskriterien frei gewählt, umfassende Wettbewerbsverbote eingeführt und Hersteller die Endverkaufspreise festlegen werden. Darüber hinaus müsse mit einem Wegfall von Direkt- und Parallelimporten gerechnet werden. In diesem Fall entfele die von diesen Importen ausgehende disziplinierende Wirkung auf die Preisdiskriminierung gegenüber Schweizer Konsumenten.

Das vierte Szenario basiere sodann auf der Annahme, dass die Kfz-Bekanntmachung aufgehoben und Art. 5 Abs. 4 KG, wie vom Bundesrat im definitiven Entwurf zur Kartellgesetzrevision vorgeschlagen⁷, verschärft würde. Diese Änderungen hätten gemäss Peter Münch sowohl im Sales- als auch im After-Sales-Bereich erhebliche Auswirkungen infolge des Wegfalls der branchenspezifischen Regelung der Kfz-Bekanntmachung. Für die einzelnen Wirkungen könne im Wesentlichen auf die Wirkungen gemäss Szenario 2 verwiesen werden.

Zusammenfassung und Ausblick

Zusammenfassend hielt Peter Münch fest, dass das zweite Gutachten die ökonomische Analyse des ersten Gutachtens der ZHAW auch für den Zeitraum 2008 bis 2011 bestätigt habe. Die Ergebnisse liessen darauf schliessen, dass die Kfz-Bekanntmachung ihr Ziel der nachhaltigen Förderung des Wettbewerbs mit anhaltender Wirkung erreicht hat. Eine wettbewerbspolitische Kehrtwendung wäre demgegenüber geeignet, das Erreichte in Frage zu stellen und die Wettbewerbssituation im Schweizer Automobilgewerbe negativ zu beeinflussen.

2.2. Wettbewerbsrechtliche Entwicklungen im Automobilvertrieb⁸

Prof. Dr. Patrik Ducrey (Vize-Direktor Sekretariat der Weko)

Starker Franken/Schwacher Euro

Der zweite Referent der Tagung, Patrik Ducrey, bedankte sich einleitend für die Organisation der Veranstaltung. Der Zeitpunkt sei ideal gewählt, denn die Diskussion über den zukünftigen kartellrechtlichen Rahmen des Kfz-Vertriebs sei in vollem Gange. In der WEKO überlege man derzeit, ob bzw. in welcher Form die Kfz-Bekanntmachung weiter aufrecht erhalten bleiben solle. Dementsprechend seien in der letzten Zeit auch zahlreiche Anfragen und Meldungen an das Sekretariat der WEKO gerichtet worden. Ein Grossteil der Meldungen stehe dabei im Zusammenhang mit dem starken Franken. Bei einer Unterteilung der Meldungen nach Branchen falle auf, dass den Konsumenten offenbar der Bereich der Automobile und Motorräder, mit 41 von rund 380 Meldungen seit Mitte Juli 2011, zusammen mit den Sektoren Zeitschriften/Zeitungen, Bekleidung und Unterhaltungselektronik am meisten Sorgen bereite.

⁶ Vgl. die Pressemitteilung des Bundesrats vom 30.6.2010, abrufbar unter: www.weko.admin.ch/dokumentation/00216/01036/index.html?lang=de.

⁷ Vgl. die Pressemitteilung des Bundesrats vom 22.2.2012, abrufbar unter: www.seco.admin.ch/aktuell/00277/01164/01980/index.html?lang=de&msg-id=43503.

⁸ Die Powerpoint-Präsentation von Prof. Dr. Patrik Ducrey ist abrufbar unter: www.atelier-concurrence.ch.

Im letzten Sommer sei die WEKO verschiedentlich aufgefordert worden, endlich etwas gegen die hohen Preise zu unternehmen, erklärte Patrik Ducrey weiter. Auch wenn die Forderungen teilweise berechtigt waren, sei man bei der WEKO hierfür an der falschen Adresse. Die WEKO ist keine Preiskontrollstelle, betonte Patrik Ducrey. Das Kartellgesetz erlaube der Wettbewerbskommission lediglich ein Eingreifen gegen bestimmte Verhaltensweisen, welche letztlich für Preisunterschiede gegenüber dem Ausland verantwortlich sein könnten. Nur wenn Preisdifferenzen auf gewissen Abreden wie z.B. über die Festlegung des Weiterverkaufspreises oder über die Beschränkung von Parallelimporten basieren oder auf einen Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung zurückzuführen sind, könne die WEKO dagegen vorgehen. Die reine Preisdifferenzierung bzw. Preisdiskriminierung sei demgegenüber wettbewerbsrechtlich nicht verboten.

Schwerpunkte 2011

Patrik Ducrey erklärte in der Folge, dass die zahlreichen Meldungen zum Automobilvertrieb im Einzelnen keine systematischen Behinderungen von Parallel- oder Direkt-Importen, sondern praktisch nur Einzelfälle aufgezeigt haben. Gelegentlich hätten Garagisten die administrativen Hürden für einen Import im Auftrag des Endkunden gescheut und dadurch Beschwerden zuhanden der WEKO ausgelöst. In einem solchen Fall könne man dem Konsumenten allerdings nicht mehr empfehlen, als die Garage zu wechseln. Das Verfahren gegen BMW wegen Behinderung von Direktimporten⁹, welches kurz vor dem Abschluss stehe, sei demgegenüber bereits im Oktober 2010, also vor dem Einbruch des Euro-Kurses, eröffnet worden. Der starke Franken habe im Jahr 2011 zu einem relativ starken Anstieg der Direktimporte geführt. Als Reaktion darauf seien mittlerweile auch die Listenpreise in der Schweiz nach unten angepasst worden. Dieses Ergebnis entspreche auch einer empirischen Studie der Schweizerischen Nationalbank¹⁰, welche aufzeige, dass die Wechselkursgewinne zwar verzögert, aber letztlich doch an die Konsumenten weitergegeben werden.

Meldungen im Zusammenhang mit Problemen bei der Beanspruchung der Garantie für direkt- oder parallelimportierte Fahrzeuge betrafen Patrik Ducrey zufolge primär Fahrzeuge, die in Nordamerika gekauft wurden. Bei Fahrzeugen aus der EU seien es wiederum nur einzelne nicht systematische Fälle. Probleme bereite jedoch weiterhin die Geltendmachung der Garantie, wenn ein Fahrzeug bei einer Werkstatt ausserhalb des Vertragsnetzes in den Service gebracht wurde. Die WEKO stehe derzeit im Kontakt mit den Branchenvertretern, um diese sich häufenden Probleme zu lösen. In den Erläuterungen zur Kfz-Bekanntmachung werde ausdrücklich festgehalten, dass die Garantie nicht davon abhängig gemacht werden darf, dass Wartungs- oder Reparaturarbeiten nur bei offiziellen Werkstätten durchgeführt werden.

Neben den Garantiefällen hob Patrik Ducrey drei weitere Schwerpunkte des Jahres 2011 hervor. Der erste betrifft die Stellung unabhängiger bzw. bevollmächtigter Vermittler, welche im Namen und im Auftrag von bestimmten Endkunden tätig sind. Patrik Ducrey erklärte hierzu, dass die WEKO in den überarbeiteten Erläuterungen zur Kfz-Bekanntmachung¹¹ eine Präzisierung in Bezug auf die Fakturierung vorgenommen habe. Es sei jetzt klargestellt, dass eine generelle Verpflichtung zur Fakturierung an den Endkunden zu weit gehe. Solange das Selektivvertriebssystem geschützt bleibe, müsse auch eine Fakturierung an die

⁹ Vgl. die Pressemitteilung der WEKO vom 26.10.2010, abrufbar unter: www.news.admin.ch/message/index.html?lang=de&msg-id=35867.

¹⁰ Swiss National Bank, Economic Studies, Stulz Jonas, Exchange rate pass-through in Switzerland: Evidence from vector autoregressions, 2007, abrufbar unter: www.snb.ch/n/mmr/reference/economic_studies_2007_04/source.

¹¹ Abrufbar unter: www.weko.admin.ch/dokumentation/01007/index.html?lang=de.

Vermittler möglich sein. Als weiteren Schwerpunkt könne sodann der Erlass der Verordnung über die Verminderung der CO₂-Emissionen von Personenwagen betrachtet werden. Die WEKO habe in ihrer Stellungnahme zu der Verordnung darauf hingewiesen, dass die Regelung unter Umständen neue Importhindernisse schaffe. Denn sofern der durchschnittliche CO₂-Ausstoss der neu in Verkehr gesetzten Fahrzeuge eines Importeurs über seinem individuell berechneten Zielwert liege, müsse er eine Busse bezahlen. Dies könne allenfalls kleinere Importeure, Garagen und Endkunden von einem Import abhalten. Welche Auswirkungen die neue Regelung haben werde, sei derzeit aber noch schwierig abzuschätzen. Zu guter Letzt habe sich die WEKO im Jahr 2011 insbesondere auch mit der Frage nach der Anrechnung von parallel importierten Fahrzeugen an die Jahresziele beschäftigt. Klar sei, dass eine Anrechnung nicht generell ausgeschlossen werden dürfe. Darüber hinaus vertrete die WEKO den Standpunkt, dass ein importiertes bzw. exportiertes Fahrzeug grundsätzlich nicht zweimal, aber mindestens einmal an die Jahresziele angerechnet werden können muss. Sofern das Fahrzeug also beispielsweise beim ausländischen Händler angerechnet werde, dann sei es grundsätzlich zulässig, wenn das Fahrzeug nicht noch einmal beim inländischen Händler angerechnet werden dürfe.

Patrik Ducrey bestätigte anschliessend die Schlussfolgerung des Gutachtens der ZHAW, wonach sich die Kfz-Bekanntmachung in der Praxis bewährt hat. Es sei jedoch wichtig, das Verhältnis zwischen der Kfz-Bekanntmachung zum Kartellgesetz in Erinnerung zu rufen. Vielfach werde davon ausgegangen, dass bei einer Nichtbeachtung der Vorgaben der Kfz-Bekanntmachung eine Verletzung geltenden Rechts vorliege. Die Kfz-Bekanntmachung sei jedoch anders als die Kfz-GVO keine Verordnung, sondern eigentlich nur eine Aussage der WEKO zur Auslegung des Kartellgesetzes. Ausgangspunkt der kartellrechtlichen Beurteilung eines Vertriebs Sachverhalts sei stets Artikel 5 des Kartellgesetzes. Nur wenn gegen diese Bestimmung verstossen werde, könne die WEKO eine Verhaltensweise verbieten. Ein Blick auf die Praxis mache allerdings deutlich, dass sich die Beteiligten an die Vorgaben der Kfz-Bekanntmachung halten. Nur selten sei dies nicht der Fall. Es müsse ferner beachtet werden, dass die WEKO kein Mediator zum Schutz einzelner Wettbewerber sei und die Behörde auch keine eigentlichen Kfz-Spezialisten beschäftige. Wenn beispielsweise die Frage geklärt werden müsse, ob ein Händler die Kriterien zur Aufnahme in ein selektives Vertriebssystem erfülle, seien nur die Zivilgerichte hierfür zuständig.

Revision Kfz-Bekanntmachung

Patrik Ducrey erklärte in einem nächsten Schritt, dass derzeit eine Konsultation der interessierten Kreise zur zukünftigen kartellrechtlichen Regelung des Kfz-Vertriebs durchgeführt werde. Dabei stünden im Wesentlichen nur zwei Optionen zur Debatte. Entweder werde die Kfz-Bekanntmachung in der geltenden Fassung weitergeführt oder die Regelung der EU praktisch eins zu eins übernommen. Deshalb sei das zweite Szenario des ZHAW-Gutachtens, in welchem von einer Rückkehr zur Rechtslage vor 2002 ausgegangen wird, rein theoretisch. Die WEKO werte derzeit die Rückmeldungen aus und versuche möglichst viele – auch das Gutachten der ZHAW – zu berücksichtigen. Für das dritte Quartal des Jahres 2012 sei dann die Vernehmlassung zum Vorschlag der WEKO geplant. Der definitive Entscheid werde schliesslich im vierten Quartal, also jedenfalls noch vor Ende Jahr gefällt.

Revision Kartellgesetz

Abschliessend erläuterte Patrik Ducrey ausgewählte Aspekte der laufenden Kartellgesetzrevision. In Bezug auf vertikale Abreden habe der Bundesrat in einem ersten Vernehmlassungsentwurf, eine Aufhebung von Art. 5 Abs .4 KG und damit eine differenziertere Behandlung vorgeschlagen. Somit wären Patrik Ducrey zufolge Abreden über die Festsetzung des Weiterverkaufspreises oder über bestimmte Beschränkungen

von Parallelimporten nicht mehr vermutungsweise unzulässig, aber immer noch direkt sanktionierbar gewesen. In der dritten Vernehmlassung sei dieser Vorschlag wieder verworfen und stattdessen vorgeschlagen worden, dass die genannten Abredeformen gleichermassen wie bestimmte Abreden unter Konkurrenten im Grundsatz kartellrechtlich verboten und nur ausnahmsweise zulässig sein sollen. Dies sei ein klares Signal für die Praxis und Sorge auch für mehr Rechtssicherheit. Die vorbereitende Kommission des Parlaments werde im Juni 2012 mit den Beratungen zur Revision beginnen.

2.3. Erste Erfahrungen in der EU mit der neuen Kfz-GVO¹²

Prof. Dr. F. Christian Genzow (Rheinische Fachhochschule)

Gesetzliche Grundstruktur

Der dritte Referent der Tagung, Christian Genzow, erklärte zu Beginn, dass man in der EU bereits erste aufschlussreiche Erfahrungen mit dem neuen kartellrechtlichen Rahmen gemacht habe, wobei ihn diese nicht gerade positiv stimmen würden. Für die Erfassung der Tragweite der revidierten Vorgaben in der Kfz-GVO sei dabei auch ein Blick auf die zivilrechtliche Ausgangslage erforderlich. Die gesetzliche Grundstruktur in den einzelnen Mitgliedstaaten habe sich in dieser Hinsicht nicht verändert. Für mehr als 80 % aller geschlossenen Vertriebssysteme im Vertragshändlerbereich bestehe nach wie vor keine gesetzliche Grundlage. Denn das Zivilrecht der Mitgliedstaaten enthalte in der Regel nur Vorschriften für Handelsvertreter-Verträge. Neben gesetzlichen Vorgaben für Franchise-Verhältnisse fehle es deshalb vor allem auch an Regelungen für die im Kfz-Bereich mit Abstand am meisten verbreiteten Vertragshändler-Verträge. Eine Ausnahme hierzu sei Belgien, welches für Vertragshändlerverträge eine gegenüber dem Handelsvertreterrecht verkürzte gesetzliche Grundlage erlassen habe. In Griechenland bestehe ferner eine Regelung, welche allerdings nur für „exklusive“ Vertriebssysteme gelte. In Österreich laufe schliesslich derzeit der Gesetzgebungsprozess für eine Regelung der Vertragshändlerverträge. Diese gehe zwar noch nicht soweit wie von den Händlern gewünscht, jedoch sei es ein Schritt in die richtige Richtung.

Vor diesem Hintergrund ist es nach Ansicht von Christian Genzow problematisch, dass die Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung ab dem 1. Juni 2013 als rechtliches Korsett wegfällt. Damit werde nahezu alles, was man 2002 erreicht habe, zukünftig nicht mehr bestehen. Dies gelte insbesondere für die wesentlichen Händlerschutzregelungen wie die Möglichkeit der Übernahme von Zweit- und Drittfabrikaten („Mehrmarkenvertrieb“), das Übertragungsrecht auf andere Vertragswerkstätten, das Erfordernis transparenter, schriftlicher und objektiv begründeter Kündigung, die Mindestlaufzeit von fünf Jahren, das Verbot von Beschränkungen der untervertraglichen Weitervergabe, die Berechtigung zur Eröffnung von Filialen sowie die grundsätzliche Kündigungsfrist von zwei Jahren. Das bedeute letztlich, dass künftig wieder in etwa dieselbe unbefriedigende Rechtslage gelte wie im Jahre 1985.

Die neuen Verträge

In einem nächsten Schritt erläuterte Christian Genzow verschiedene Aspekte der neuen Händler-Verträge. Zunächst betonte er, dass die Hersteller die Veränderungen der kartellrechtlichen Grundlagen sehr unterschiedlich handhaben. Bei einigen Herstellern, wie z.B. Daimler, Opel und Ford, sei zusammen mit der Händlerschaft eine – mit mehr oder weniger Druck herbeigeführte – Anpassung der Verträge

¹² Die Powerpoint-Präsentation von Prof. Dr. F. Christian Genzow ist abrufbar unter: www.atelier-concurrence.ch.

europaweit vorgenommen worden. Andere Hersteller, wie z.B. Citroen und Peugeot, hätten demgegenüber gekündigt und neue Verträge angeboten. Auch bei Mazda und Iveco seien Verträge gekündigt, jedoch noch keine neuen angeboten worden. Ferner werde BMW nach Ablauf seiner fünf-Jahres-Verträge im Jahre 2014 neue fünf-Jahres-Verträge einführen. Leider seien nur bei wenigen Herstellern, darunter VW, Audi, Skoda und Seat, bislang keine vertraglichen Änderungen vorgenommen worden und – angeblich – auch keine solchen beabsichtigt.

Die ersten Erfahrungen mit den vertraglichen Änderungen lassen gemäss Christian Genzow allgemein eine europäische Vereinheitlichung erkennen. Mit Ausnahme der privaten Importeure werde nahezu bei allen Marken ein Mustervertrag ausgearbeitet, welcher dann eventuell an nationale Vorschriften angepasst werde. Bei den Qualitätsstandards, welchen ein weiter ansteigender Stellenwert zukomme, seien jedoch auch zukünftig noch erhebliche Unterschiede zu erwarten. Bei einigen Herstellern, z.B. Bentley, DAF und Ferrari, zeige sich sodann die Zielsetzung, sämtliche Verträge nur noch einer Rechtsordnung und einem Gerichtsstand zu unterwerfen. Damit sei zum Teil eine erhebliche Verkürzung der Händlerrechte verbunden, insbesondere, wenn die Durchsetzung der Rechte nach nationalem Recht aufgrund des grossen Zeitaufwands, wie z.B. bei Ferrari in Italien, oder aufgrund des hohen Kostenaufwands, wie z.B. bei Bentley in England, nahezu unmöglich sei.

Als weitere bedeutende Änderung der GVO bezeichnete Christian Genzow die fortan wieder bestehende Möglichkeit, den Vertriebsvertrag und den Servicevertrag in ein Vertragswerk einzubinden. Dies habe für die Partner zunächst den Nachteil, dass ein Vertragsverstoss gegen den Händlervertrag, wie z.B. Zahlungsverzug beim Erwerb von Fahrzeugen, anders als nach bisheriger deutscher Rechtsprechung nicht nur zur Beendigung des Vertriebs-, sondern auch des Servicevertrags führt. Ferner erschwere die Kombination der Verträge die Durchsetzung des Anspruchs auf Eintritt in die Serviceorganisation schwieriger und vermische die Standards von Vertrieb und Service.

In Bezug auf den freien Zugang zum Servicevertrag erklärte Christian Genzow, dass aufgrund der hohen Marktanteile der Hersteller auf dem After-Sales-Markt nur noch qualitative und nicht zusätzlich quantitative Selektionskriterien aufgestellt werden dürfen. Das führe dazu, dass eine Werkstatt, welche die qualitativen Kriterien erfülle, grundsätzlich ins Werkstättenetz des Herstellers aufgenommen werden müsse. In diesem Fall bestehe somit gewissermassen ein kartellrechtlicher Anspruch auf Zulassung. In verschiedenen europäischen Staaten (z.B. Niederlande, Österreich, Griechenland und Deutschland) existiere jedoch eine Rechtsprechung, die – entgegen den ausdrücklichen Erklärungen der EU-Kommission – dem einzelnen Interessenten kein Recht auf Zugang zum Servicevertrag zugestehe. Im Zusammenhang mit der Ermittlung der Marktanteile müsse eine Entscheidung des deutschen Bundesgerichtshofs (BGH) vom 30.3.2011¹³ hervorgehoben werden, in welcher ein neuer markenübergreifender Markt erfunden worden sei und die massgeblichen Marktanteile infolgedessen weniger als 30 % betragen hätten. Der BGH habe dabei unterschieden zwischen einem Endkundemarkt für die Inanspruchnahme von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen und einem vorgelagerten Markt, was auf heftige Kritik bei der EU-Kommission gestossen sei.

In einem nächsten Schritt zeigte Christian Genzow auf, dass sich die von den Herstellern in den Verträgen vorgenommenen Änderungen im Wesentlichen auf eine Eliminierung derjenigen Händlerschutzrechte beziehe, welche nicht mehr in der GVO 461/2010 enthalten sind. Allerdings sei dabei die Intensität unterschiedlich. Nicht jeder Hersteller verlange wieder absolute (Marken-) Exklusivität. In diesem

¹³ Aktenzeichen KZR 6/09.

Zusammenhang erläuterte Christian Genzow auch einen Fall, in welchem ein Hersteller zum Monomarken-Vertrieb zurückgekehrt ist. Der Hersteller habe danach für ein Modell lediglich eine Grundmarge von 6 % zugestanden, während diese vorher noch 11 % betragen habe. Mit einer solchen Marge könne der Händler nicht überleben und habe gleichzeitig auch keine Möglichkeit mehr, auf ein Modell einer anderen Marke auszuweichen. Dieses Beispiel zeige die ihm bisher unbekannte Tatsache auf, dass das Monobranding auch zur Durchsetzung der Preisdisziplin verwendet werden könne. Darüber hinaus sei festzustellen, dass der Pflichtenkatalog zum Teil erheblich verschärft und zugleich die Sachverhalte, die dem Hersteller ein Recht zur ausserordentlichen Kündigung geben, vielfach deutlich erweitert wurden. Teilweise müssten Händler jede nur denkbare Änderung dem Hersteller melden, widrigenfalls sei der Hersteller vertraglich zur ausserordentlichen Kündigung berechtigt.

Als noch viel gravierender als die Vertragsänderungen erachtete Christian Genzow jedoch die Veränderungen der Standards. Diese seien in 90% der Fälle deutlich erhöht worden. Dies betreffe die Ausstattung des Showrooms, welcher in der Regel wieder „marken-exklusiv“ sein müsse, die Anzahl und die Qualifikation des Personals sowohl im Verkaufs- als auch im Servicebereich sowie die Schulung des Personals, für welche die Händler sämtliche Kosten zu übernehmen haben. Das Personal sei deshalb zukünftig beinahe mehr in der Schule als im Betrieb, was erhebliche Kosten für die Händler verursache.

Besondere Problemstellungen für die Zukunft

Da Christian Genzow in den Qualitätsvoraussetzungen bzw. Standards das wirtschaftliche Rückgrat der Händler- und Serviceverträge sieht, bezeichnete er die letztlich auch in finanzieller Hinsicht deutlich höheren Ansprüche als besondere Problemstellung für die Zukunft. Auch wenn man dieser Entwicklung zumindest in Deutschland auf gerichtlichem Wege in gewisser Masse Einhalt gebieten könne, werde die Kalkulation und Planung für die Händler künftig deutlich schwieriger. Denn die Standards stünden vielfach unter dem Vorbehalt einseitiger Änderungen durch den Hersteller. Neben der Planungssicherheit werde dadurch auch die Amortisation der Investitionen stark eingeschränkt.

Die Kalkulations-, Planungs- und Investitionssicherheit wird gemäss Christian Genzow künftig auch dadurch weiter eingeschränkt sein, dass einige Hersteller nach dem Vorbild von BMW in den Verträgen keine Konditionenregelungen, insbesondere für Margen, Boni und Prämien, mehr vorgesehen haben. Auch wenn dies aus rechtlicher Sicht zweifelhaft sei, bestehe damit für den Hersteller grundsätzlich die Möglichkeit, die Konditionen jederzeit zu ändern.

Für den Handel werde darüber hinaus auch die Garantieabwicklung zunehmend zur Belastung. Die Garantieregelungen seien durch eine Fülle von unterschiedlichen Regelungen, Zusatzregelungen, Bedienungsanweisungen, Tutorships oder Ähnlichem geprägt, die jederzeit veränderbar vom Hersteller gestaltet werden. Der Servicepartner verliere daher häufig den Überblick und der Ersatzanspruch werde deswegen gekürzt oder sogar ausgeschlossen. Zugleich stärke der Europäische Gerichtshof (EuGH) die Rechte des Verbrauchers, zum Beispiel, in dem er entschieden hat, dass der Verkäufer die Kosten des Aus- und Einbaus bei Ersatzlieferungen zu tragen habe.¹⁴

Allgemein zeige sich bei den Herstellern eine Tendenz, dem Handel in hohem Masse Kosten aufzubürden. Dies sei beispielsweise der Fall bei den Kosten für die Neufahrzeugaufbereitung, den Depotkosten für schadenhafte Ersatzteile oder bei den Schulungskosten. Bezogen auf das Handelsrecht und den

¹⁴ Vgl. Urteil des EuGH vom 16.6.2011, Rs. C-65/09 und C-87/09, abrufbar unter: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62009CJ0065:DE:HTML>.

Handelsvertreter handle es sich dabei allerdings in der Regel um Kosten, die vom Prinzipal bzw. Hersteller zu tragen wären.

Überblick und Ausblick

Vor diesem Hintergrund hielt Christian Genzow zusammenfassend fest, dass der Hersteller nicht nur anstelle des Verbrauches in den „Driver’s Seat“ zurückgekehrt sei, sondern zielgerichtet rechtliche und wirtschaftliche Vorteile für sich daraus ableite. Für die Verbraucher bringe diese Entwicklung allerdings mehr Nachteile mit sich. Denn in Zukunft müsse mit einer weiteren Ausdünnung der Händlernetze und einer Entwicklung hin zu grösseren Händlereinheiten gerechnet werden. Auch für die Hersteller könne dies infolge der grösseren Abhängigkeit von Händlergruppen zu Problemen führen.

Abschliessend wies Christian Genzow darauf hin, dass für den relativ geringen Anteil der Handelsvertreterverträge eine EU-Richtlinie bestehe, welche für jeden Mitgliedstaat Vorgaben aufstelle. Demgegenüber fehle eine vergleichbare Regelung für die viel häufigeren Vertragshändler-Verhältnisse. Dementsprechend habe er vorgeschlagen, die Handelsvertreter-Richtlinie auf Vertragshändlerverträge zu erweitern. Der Weg dahin sei zwar steinig, jedoch seien bereits erste Erfolge zu verzeichnen. Denn das EU-Parlament stehe dieser Änderung positiv gegenüber. Ferner beschäftige sich neben dem EU-Parlament auch die Generaldirektion Binnenmarkt der EU-Kommission mit dem Schutz kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU). Darüber hinaus seien auch in den Arbeiten zum EU-Modell-Vertragsrecht gewisse Händlerschutzbestimmungen vorgesehen. Insgesamt scheine eine Sensibilisierung dahingehend stattgefunden zu haben, dass für KMU ein gewisser Händlerschutz erforderlich sei. Das Verhalten der Automobilhersteller gegenüber ihren Vertriebs- und Servicepartnern werde jedenfalls für die Bewertung des Schutzes von KMU’s eine gewichtige Rolle spielen. Auch wenn die Aussichten derzeit nicht gerade rosig seien, erscheine es aufgrund der genannten Entwicklungen auf zivilrechtlicher Ebene äusserst fraglich, ob das Händlerrecht mit dem derzeitigen Inhalt nach der neuen GVO bis zum Jahre 2023 unverändert fortbestehen bleibe. Es sei vielmehr davon auszugehen, dass sich das Händlerrecht bereits in drei bis vier Jahren ändern werde und zwar zu Gunsten der kleinen und mittleren Unternehmen.

3. Teil: Panel

Leitung: Dr. Patrick Krauskopf

In der Diskussionsrunde im zweiten Teil der Tagung wurden die Panel-Teilnehmer gebeten, zu den Referaten und spezifischen Fragen Stellung zu nehmen.

Urs Wernli:

In seiner Stellungnahme betonte Urs Wernli, dass keines der Referate Gründe für die Aufhebung der Kfz-Bekanntmachung aufgezeigt habe. Vielmehr sei eine Aufhebung aus Sicht der Händler existenzbedrohend, was insbesondere auch aus den Ausführungen von Prof. Genzow zur Lage in der EU hervorgehe. Bisher sei jedoch die Konsequenz noch nicht angesprochen worden, dass bei einem Verschwinden von Betrieben auch Arbeitsplätze vernichtet werden. Dies müsse auch beim Entscheid über die künftige Regelung des Kfz-Vertriebs berücksichtigt werden. Er hoffe jedenfalls, dass die WEKO eine Regelung aufstellen werde, welche auch den Anliegen der kleinen und mittleren Unternehmen gebührend Rechnung trägt.

Max Nötzli:

Angesprochen auf seine Reaktion auf die Referate aus Sicht der Generalimporteure erklärte Max Nötzli, dass ihn die starke Ablehnung gegenüber dem Nachvollzug der EU-Regelung im Schweizer Recht erstaune. Im Allgemeinen betrachte man Regelungen aus der EU als vorbildlich und passe die Schweizer Vorschriften entsprechend an. Auch die Kfz-Bekanntmachung aus dem Jahre 2002 sei ein Nachvollzug der in der EU bis anhin geltenden Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung. Nun habe die EU-Kommission festgestellt, dass sich zumindest der Markt für den Neuwagenvertrieb aus wettbewerbspolitischer Sicht nicht von anderen Märkten unterscheide und dementsprechend den allgemeinen Regeln zu unterstellen sei. Wieso diese Feststellung jetzt in der Schweiz falsch sein soll, verstehe er nicht. Die Generalimporteure seien diesbezüglich konsequent und vertreten die Auffassung, dass auch jetzt dem Vorbild der EU gefolgt werden müsse. In Bezug auf die dadurch entfallenden Vorschriften wie diejenige über die Kündigungsfristen gebe es Möglichkeiten, wie die Folgen abgeschwächt werden können. Denn in zivilisierten Ländern wie der Schweiz habe bspw. auch ein Code of Conduct bzw. ein Ehrenkodex, trotz fehlender rechtlicher Verbindlichkeit, einen grossen Stellenwert.

Markus Hutter:

Markus Hutter hielt in der Folge fest, dass das Referat von Prof. Genzow gezeigt habe, welche Probleme die geänderte Rechtslage in der EU mit sich bringe. Die Regelung der Kfz-Bekanntmachung habe sich demgegenüber auch für die Verbraucher bewährt. In der Schweiz bestehe nicht nur eine sehr hohe Händlerdichte, sondern auch eine hohe Qualität. Ferner sei die Branche auch in der Berufsbildung sehr aktiv, was weltweit einzigartig sei und auch einen Volkswirtschaftlichen Nutzen generiere. Jetzt eine nützliche und bewährte Regelung zu ändern und mit einer Regelung zu ersetzen, die keine besseren Resultate versprechen lasse, könne in seinen Augen keine Option sein.

Markus Hutter zufolge haben die Hersteller sehr wohl ein Interesse, die Händler noch weiter abhängig zu machen, indem der Mehrmarkenvertrieb eingeschränkt wird und die Kündigungsfristen noch weiter verkürzt werden. Er betonte, dass aufgrund der enorm hohen und weiter ansteigenden Kosten für die Ausstattung der Werkstatt und der Showrooms eine einjährige Kündigungsfrist nicht haltbar sei.

Für Markus Hutter stellt sich die Frage, was mit einer Änderung der Rechtslage überhaupt erreicht werden soll. Es sei ja im Gutachten der ZHAW aufgezeigt worden, dass der Wettbewerb spiele. Das Problem sei derzeit die Währung und nicht branchenbedingte Besonderheiten. Als Politiker werde er sich mit allen Mitteln gegen eine Übernahme der EU-Regelung wehren. Die Ausführungen von Prof. Genzow, als dem Experten in der EU schlechthin für Fragen des Automobilvertriebs, hätten aufgezeigt, dass dies der falsche Weg wäre. Er sei jedenfalls zuversichtlich, dass in der Schweiz eine bessere Regelung als in der EU gefunden werde. Dies auch vor dem Hintergrund, dass sich in der EU schon vor 2023 gewisse Änderungen abzeichnen. Wieso solle man in der Schweiz also nicht gleich auf direktem Weg entsprechende Regelungen erlassen.

Roger Kunz:

In seiner Stellungnahme hob Roger Kunz hervor, dass sich der Wettbewerb in der Branche intensiviert habe. Dies sei zu einem Teil auf den schwachen Euro und zu einem Teil auch auf die Regelung der Kfz-Bekanntmachung zurückzuführen. Diese habe vor allem die Stellung der Händler und insbesondere auch der unabhängigen Händler gestärkt. Sein Verband wünsche sich, dass auch weiterhin ein intensiver Wettbewerb herrsche. Die Mitglieder des Verbands hätten auch einen Beitrag zur Intensivierung des Wettbewerbs geleistet, indem sie dazu beigetragen haben, dass im vergangenen Jahr zehn Prozent der verkauften Fahrzeuge direkt importiert wurden. Bei einer Änderung der Rechtslage bestehe die Gefahr, dass die Stellung der Händler und letztlich auch der Wettbewerb geschwächt werden.

Mathieu Fleury:

Angesprochen auf seine Stellungnahme aus der Sicht der Konsumenten, erklärte Mathieu Fleury, dass der Automobilmarkt einen sehr hohen Stellenwert für Konsumenten habe. Der Markt sei jedoch seines Erachtens in struktureller Hinsicht noch nicht perfekt. Der Konsument müsse mehr im Zentrum stehen. Er begrüße deshalb den Entwurf zur Revision des Kartellgesetzes, welcher den Konsumenten mehr Mittel zur Verfügung stelle. Demgegenüber lehne sein Verband die Übernahme der EU-Regelung für den Automobilvertrieb ab. Die Lösung der aktuellen Probleme liege vielmehr in unserem, schweizerischen Markt. Es könne nicht sein, dass sich die Preise derart von denjenigen in der EU unterscheiden und die Konsumenten deshalb im Ausland einkaufen müssen. Somit müsse vor allem der wirtschaftlich nicht gerechtfertigten Preisdiskriminierung der Schweizer Konsumenten Einhalt geboten werden. In dieser Hinsicht erhoffe er sich klare Signale von der Entscheidung der WEKO zum Verfahren gegen BMW.

Pierre Horna:

Pierre Horna bestätigte anschliessend die Forderung von Mathieu Fleury, dass der Konsument mehr im Zentrum stehen müsse. Denn das Verhalten der Konsumenten könne den Wettbewerb stimulieren. In der Schweiz seien die Konsumenten jedoch aufgrund ihrer höheren Kaufkraft weniger proaktiv als in anderen Ländern. Das bedeute, dass die Konsumenten mit den Händler weniger über die Preise verhandeln. Deshalb fehle der Druck auf die gesamte Vertriebskette, welcher in anderen Ländern letztlich auch dazu geführt habe, dass das Preisniveau gesunken sei. Ausserdem sprach Herr Horna über die Erfahrungen von Mexiko, Brasilien und Indonesien, wo die Art und Weise wie Verbraucherverbände organisiert wurden, Druck auf Verbraucherpreise und Vertriebskette ausübe und somit eine stärkere Rivalität unter den Unternehmen verursache.

Dr. Patrick Krauskopf:

In einem nächsten Schritt bat ein Tagungsteilnehmer die Autoren des ZHAW-Gutachtens um Auskunft über die Regelung des Zugangs zu technischen Informationen bei einem Wegfall der Kfz-Bekanntmachung. Patrick Krauskopf antwortete darauf, dass der Zugang in der EU mit zwei Verordnungen über die Typengenehmigung (sog. Euronormen) sichergestellt werde. In der Schweiz bestehe demgegenüber derzeit noch keine entsprechende Regelung, weshalb der Zugang zu den technischen Informationen bei

einem Wegfall der Kfz-Bekanntmachung nicht rechtlich gesichert wäre. Das Bundesamt für Strassen (ASTRA) müsse sich als zuständige Behörde über diese Thematik beugen.

Prof. Dr. Patrik Ducrey:

Patrik Ducrey ergänzte hierzu, dass der Zugang zu technischen Informationen der Vernehmung der WEKO nach in der Schweiz keine grossen Probleme verursacht habe. Kürzlich sei die Behörde jedoch auf Schwierigkeiten mit elektronischen Serviceheften aufmerksam geworden. Diese „Servicehefte“ würden nicht mehr in gedruckter Form vorliegen, sondern nur noch in den Systemen der Händler angezeigt. Diese Neuerung könne unter Umständen für unabhängige Werkstätten problematisch sein. Jedoch bereite derzeit auch dieser Sachverhalt noch keine erheblichen Probleme. Man werde die weitere Entwicklung aber genau beobachten.

Max Nötzli:

Auf die Frage, wie er die zukünftige Entwicklung der Branche sehe, antwortete Max Nötzli, dass international eine weitere Konzentrationstendenz feststellbar sei. Die Unternehmen seien zur Ausnützung der Skaleneffekte gezwungen, sich zu vergrössern. Dies habe auch Konsequenzen für den Schweizer Markt. Es fänden deutliche Verschiebungen statt und Marken verschwinden. In Zukunft erwarte er deshalb, dass es weniger, dafür aber grössere Importeure geben werde.

Urs Wernli:

Im Hinblick auf die Entwicklungen in der Branche erklärte Urs Wernli, dass ihm insbesondere auch die stetige Erhöhung der Standards, welche die vertragsgebundenen Händler erfüllen müssen, Sorgen bereite. Hinzu komme, dass die technischen Anforderungen immer weiter ansteigen. Wie bereits Prof. Genzow angesprochen habe, seien die Mitarbeiter künftig wohl noch weniger im Betrieb als bisher. Ferner sei derzeit noch unklar, welche Rolle das Internet beim Fahrzeugkauf in Zukunft spielen werde. Bis anhin sei das Credo der Garagen meist die Nähe zum Kunden gewesen. Bereits jetzt informierten sich Kunden im Internet, aber der Kaufabschluss erfolge dann letztlich in den meisten Fällen noch vor Ort. Die Weiterentwicklung und insbesondere das Verhalten der Importeure sei diesbezüglich noch schwierig abzuschätzen.

Roger Kunz:

Roger Kunz betonte in der Folge, dass der künftige Parallel- und Direktimport stark von der Regulierungsdichte abhängen werde. Denn aufgrund einer Vielzahl von Regelungen wie der neuen CO₂-Verordnung für die Personenwagen, Zulassungsverordnungen oder kantonalen Prüfungen werde das Geschäftsfeld für die betroffenen KMU laufend schwieriger. Es müsse deshalb darauf geachtet werden, dass die Regulierung nicht weiter zunehme, ansonsten würden künftig noch weniger volkswirtschaftlich wichtige Parallel- und Direktimporte getätigt.



4. Teil: Abschluss

Dr. Olivier Schaller (Vize-Direktor des Sekretariats der Wettbewerbskommission)

Für einen Schlusspunkt der Tagung sorgte Olivier Schaller mit seiner pointierten und humorvollen Zusammenfassung. Abschliessend wies er auf das nächste geplante „Atelier“ mit dem Titel „Bauwirtschaft und Wettbewerb: Zwischen Rivalität und Kooperation“ hin, welches am 10. Mai 2012 in Lausanne stattfinden wird.