

Erste Erfahrungen in der EU mit der neuen Kfz-GVO

Referent: Prof. Dr. F. Christian Genzow

Erste Erfahrungen in der EU mit der neuen Kfz-GVO

- I. Gesetzliche Grundstruktur
 - II. Die neuen Verträge
 - III. Besondere Problemstellungen für die Zukunft
 - IV. Ausblick
-

I. Gesetzliche Grundstruktur

Gesetzliche Grundstruktur

Die gesetzliche Grundstruktur ist unverändert: Mehr als 80 % aller geschlossenen Vertriebssysteme im Vertragshändlerbereich haben europaweit keine gesetzliche Grundlage.

Ausnahme:

Belgien: Verkürzte gesetzliche Grundlage gegenüber dem Handelsvertreterrecht

Griechenland: Gilt nur für „exklusive“ Vertriebssysteme

Österreich: Als bald umfassende gesetzliche Grundlage

Gesetzliche Grundstruktur

Die Automobil-Gruppenfreistellungsverordnung fällt als „rechtliches Korsett“ zum 1.6.2013 weg, das betrifft insbesondere die wesentlichen Händlerschutzregelungen wie

- Möglichkeit der Übernahme Zweit- und Drittfabrikat
 - Übertragungsrecht auf andere Vertragswerkstatt
 - Erfordernis transparenter schriftlicher objektiv begründeter Kündigung
 - Mindestlaufzeit fünf Jahre
 - Grundsätzliche Kündigungsfrist von zwei Jahren (aber: Code of Conduct)
 - Wegfall des Verbots von Beschränkungen der untervertraglichen Weitervergabe
 - Wegfall der Berechtigung zur Eröffnung von Filialen
-

II. Die neuen Verträge

Die neuen Verträge

1. Unterschiedliche Handhabung

Die Handhabung wegen Veränderung der gesetzlichen Grundlagen (GVO 461/2010 und GVO 330/2010) ist bei den Herstellern außerordentlich unterschiedlich:

- Einige Hersteller nehmen mit der Händlerschaft eine einvernehmliche „Anpassung der Verträge europaweit vor (Beispiel: Daimler, Opel, Ford), andere Hersteller wiederum nur in einigen Ländern, in anderen Ländern wird gekündigt (Beispiel: Fiat, Alfa Romeo)
 - Einige Hersteller haben gekündigt und neue Verträge angeboten (Beispiel: Citroen, Peugeot), andere Hersteller haben gekündigt, aber noch keine neuen Verträge angeboten (Beispiel: Mazda, Iveco)
 - Ein Hersteller wird nach Ablauf seiner 5-Jahresverträge neue 5-Jahresverträge im Jahre 2014 einführen (BMW)
 - Wenige Hersteller haben bisher keine vertraglichen Veränderungen vorgenommen und haben dies – angeblich – auch nicht vor (VW, Audi, Skoda, Seat)
-

Die neuen Verträge

2. Erfahrungen mit vertraglichen Änderungen

Soweit vertragliche Änderungen vorgenommen werden, lässt sich folgendes feststellen:

2.1. Europäische Vereinheitlichung

- * Bei nahezu allen Marken werden die Verträge europaweit standardisiert (Ausnahme: Private Importeure)
Die Standardisierung betrifft vor allem die grundlegenden Pflichten und Rechte des autorisierten Händler- und/oder Servicebetriebes
 - * Inhaltlich gibt es sowohl rechtlich als auch wirtschaftlich weiterhin erhebliche Unterschiede
 - * Bei den Qualitätsstandards existieren auch zukünftig noch erhebliche Unterschiede
-

Die neuen Verträge

2.2. Ein Recht, ein Gerichtsstand?

- Es zeigt sich bei einigen Fabrikaten die Zielsetzung, sämtliche Verträge nur noch einer Rechtsordnung und einem Gerichtsstand zu unterwerfen.

Beispiele:

- Bentley
 - DAF
 - Ferrari
-
- Damit ist zum Teil eine erhebliche Verkürzung der Händlerrechte verbunden, insbesondere, wenn die Durchsetzung der Rechte nach nationalem Recht aufgrund des großen Zeitaufwandes nahezu unmöglich ist (Beispiel: Ferrari, Italien) oder aufgrund des hohen Kostenaufwandes (Beispiel: Bentley, England).
-

Die neuen Verträge

2.3. Zwei Verträge?

Die Änderung der GVO macht es wieder möglich, Vertriebs- und Servicevertrag in ein Vertragswerk einzubringen. Das hat für die Partner Nachteile:

- Ein Vertragsverstoß gegen den Händlervertrag (beispielsweise Zahlungsverzug) führt nicht nur zur Beendigung des Vertriebs- sondern auch des Servicevertrages (anders: Bisherige deutsche Rechtsprechung)
 - Die Kombination aus Vertriebs- und Servicevertrag macht den Anspruch auf Eintritt in die Serviceorganisation schwieriger
 - Die Standards von Vertrieb und Service werden miteinander vermischt.
-

Die neuen Verträge

2.4. Freier Zugang zum Servicevertrag?

In verschiedenen europäischen Ländern existiert eine Rechtsprechung, die – entgegen den ausdrücklichen Erklärungen der EU-Kommission - dem einzelnen Interessenten kein Recht auf Zugang zum Servicevertrag gibt (so beispielsweise Niederlande, Österreich, Griechenland, Deutschland).

Anmerkung:

Der BGH in Deutschland hat in seiner Entscheidung vom 30.3.2011 unterschieden zwischen einem „Endkundenmarkt für die Inanspruchnahme von Instandsetzung und Wartungsdienstleistungen“ und einem „vorgelagerten Markt“, was auf heftige Kritik bei der EU-Kommission gestoßen ist.

Die neuen Verträge

3. Vertragliche Veränderungen

Die von den Herstellern in den Verträgen vorgenommenen Veränderungen beziehen sich im Wesentlichen auf eine Eliminierung derjenigen Händlerschutzrechte, die nicht mehr in der GVO 461/2010 enthalten sind. Allerdings ist dabei die Intensität unterschiedlich. Nicht jeder Hersteller verlangt wieder absolute Exklusivität.

Darüber hinaus ist festzustellen, dass der Pflichtenkatalog zum Teil erheblich verschärft wurde. Zugleich sind die Sachverhalte, die dem Hersteller ein Recht zur außerordentlichen Kündigung geben sollen, vielfach deutlich erweitert worden.

Die neuen Verträge

4. Veränderungen der Standards

(Noch) deutlich gravierender als die Veränderung der Verträge stellt sich vielfach die Veränderung der Standards dar:

- Erhöhte Anforderungen an die Ausstattung des Showrooms, der in aller Regel wieder „exklusiv“ zu sein hat.
 - Erhöhte Anforderungen an die Anzahl und die Qualifikation des Personals sowohl im Verkaufs- als auch im Servicebereich
 - Deutlich erhöhte Anforderungen hinsichtlich der Schulung, bei Übernahme sämtlicher Schulungskosten
-

III. Besondere Problemstellungen für die Zukunft

Besondere Problemstellungen für die Zukunft

1. Standards und deren Veränderung

Die Qualitätsvoraussetzungen (Standards) sind heute das wirtschaftliche Rückgrat der Händler- und Serviceverträge

- An den Vertriebs- und Servicepartner werden deutlicher höhere (auch finanzielle) Ansprüche gestellt;
- Standards stehen vielfach unter dem Vorbehalt einseitiger Änderungen durch den Hersteller. Amortisation der Investitionen und Planungssicherheit ist dadurch deutlich eingeschränkt

Besondere Problemstellungen für die Zukunft

2. Konditionen/Margen/Bonus

Nach dem Vorbild BMW haben einige Hersteller keine Konditionenregelungen, insbesondere für Margen, Boni und Prämie im Vertrag mehr vorgesehen.

- Damit besteht die Möglichkeit, jederzeit durch den Hersteller die Konditionen zu ändern (rechtlich allerdings zweifelhaft)
 - Kalkulations-, Planungs- und Investitionssicherheit wird weiter eingeschränkt
-

Besondere Problemstellungen für die Zukunft

3. Garantieabwicklung

- * Die Garantie ist bei den einzelnen Fabrikaten (ohne dass der Verbraucher dies weiß) unterschiedlich ausgestaltet: Es gibt Hersteller- und Händlergarantien
 - * Garantieregelungen sind von einer Fülle von unterschiedlichen einzelnen Regelungen, Zusatzregelungen, Bedienungsanweisungen, Tutorships o.ä. geprägt, die jederzeit veränderbar vom Hersteller gestaltet werden. Der Servicepartner verliert daher häufig den Überblick; der Ersatzanspruch wird deswegen gekürzt oder sogar ausgeschlossen.
 - * Audits führen zu weiteren Kürzungen zu Lasten der Vertragspartner
 - * Zugleich stärkt der EuGH die Rechte des Verbrauchers (Beispiel: EuGH 16.6.2011: Kosten des Aus- und Einbaus bei Ersatzlieferung hat der Verkäufer zu tragen)
-

Besondere Problemstellungen für die Zukunft

4. . Überwälzung von Kosten

Es zeigt sich die Tendenz bei den Herstellern, im hohen Maße dem Handel Kosten aufzubürden, beispielsweise

- Neufahrzeugaufbereitungskosten
- Depotkosten für schadenhafte Ersatzteile
- Schulungskosten

Bezogen auf das Handelsrecht und den Handelsvertreter sind dies allerdings in der Regel Kosten, die vom Prinzipal (Hersteller) zu tragen wären.

IV. Ausblick

Überblick

Es zeigt sich, dass der Hersteller nicht nur in den „Driver's Seat“ (anstatt des Verbrauchers) zurückgekehrt ist, sondern zielgerichtet rechtliche und wirtschaftliche Vorteile für sich daraus ableitet.

Aber:

- Die Folge werden größere Händlereinheiten sein, von denen der Hersteller deutlich abhängiger wird
- EU-Parlament und EU-Kommission (Abteilung Internal Marketing) haben den Schutz kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) im Fokus. Das Verhalten der Automobilhersteller gegenüber ihren Vertriebs- und Servicepartnern wird dabei eine gewichtige Rolle für die Bewertung des Schutzes von KMU's spielen.

Vor diesem Hintergrund ist es äußerst fraglich, ob das Händlerrecht mit dem derzeitigen Inhalt aufgrund der neuen GVO bis zum Jahre 2023 unverändert fortbestehen wird: Es wird sich ändern, und zwar zu Gunsten der kleinen und mittleren Unternehmen.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit

Prof. Dr. F. Christian Genzow
Rechtsanwalt
Agrippinawerft 24 | Im Rheinauhafen
D-50678 Köln

Telefon: +49 221 20807-29
Telefax: +49 221 20807-67
christian.genzow@fgvw.de
