

## XVII. Atelier de la Concurrence: «Automobil-Vertrieb. Ein Netz von Abhängigkeiten»

## «Wir sind geknebelt»

Die Vortrags-Serie «Les Ateliers de la Concurrence» stand diesmal unter dem Titel «Automobil-Vertrieb: Ein Netz von Abhängigkeiten». Basis für die Diskussion war die von der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) angefertigte Studie über die Abhängigkeit eines Grossteils der Autohändler von den «marktbeherrschenden Importeuren» im Auftrag von Teitler Legal & Media Consulting (Zürich). Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Es waren wichtige Fragen, die vor über 70 Gästen im Hotel Bellevue Palace in Bern diskutiert wurden: Mache ich als unabhängiges Unternehmen weiter? Kann ich die finanziellen Risiken eingehen? Welche rechtlichen Absicherungen habe ich gegen Abhängigkeitsverhältnisse und Klumpenrisiken?

Unter der Leitung von Patrick L. Krauskopf, Anwalt und Professor an der ZHAW und verantwortlich für die Studie, entspann sich im Rahmen eines Podiums und unter Einbezug des Publikums eine interessante, phasenweise emotionale und harte Diskussion. Dafür sorgten nicht nur AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli und der Winterthurer Auto-Unternehmer und FDP-Nationalrat Markus Hutter auf dem Podium, sondern auch die Garagisten im Publikum.

Schon Markus Hutter sprach klare Worte:

«Langfristig wird kein Importeur Erfolg haben, wenn er glaubt, die Händler austricksen zu können. Wir Händler sind es nämlich, die am Schluss dem Kunden das Image vermitteln.» Die einseitige Abhängigkeit der Händler von den Autoimporteuren sei systemimmanent. Aber: «Wenn ein Importeur gegen seine Händler arbeitet, kann er keinen Erfolg haben.»

**Bis hin zum Missbrauch**

Dann war das Publikum dran: «Als Mehrmarkenbetrieb erlebe ich Importeure, die anständig sind, solche, die weniger anständig sind und solche, die gar nicht anständig sind», sagte ein Garagist. Er warf den Importeuren vor, bei Neuwagen und Ersatzteilen zu hohe Ziele zu setzen: «Zum Teil sind sie um 20 Prozent zu hoch.» Ersatzteile dürfe er auch nicht

bei Fremdlieferanten wie der ESA einkaufen. «Das ist einseitig und nicht in Ordnung.»

Er könne da nicht helfen, sagte Andreas Burgener, Direktor von auto-schweiz, «das müssen Sie mit Ihrem Importeur lösen». Die Importeure seien sich ihrer Verantwortung bewusst, selbst wenn er eine Abhängigkeit nicht negieren wolle, «aber sie ist nötig, um am Markt erfolgreich zu sein.»

Doch Burgener war in der Defensive: Als Garagist, sagte Markus Hutter, habe man wenige Alternativen. Die in der Studie festgehaltene Asymmetrie bestehe, «und es gibt sehr viele Fälle, in denen diese einem Missbrauch gleichkommt.» Für die Existenz des Gewerbes sei das «sehr gefährlich.» Ein weiterer Garagist wies darauf hin, dass dem Händler immer höhere Ziele gesetzt werden, «aber gleichzeitig

## Interview mit Prof. Dr. iur. Patrick Krauskopf, Leiter Zentrum für Wettbewerbs- und Handelsrecht ZHAW

## «Wettbewerb predigen reicht nicht»

■ **Das Gutachten «Abhängigkeitsverhältnisse im Kfz-Gewerbe» hat gezeigt, dass ein beachtlicher Teil der Händler die Kriterien einer wirtschaftlichen Abhängigkeit von den Generalimporteuren erfüllt – und zwar aus wirtschaftlicher und empirisch-ökonomischer Sicht. Welches sind die wichtigsten Erkenntnisse des Gutachtens?**

**Prof. Dr. Patrick Krauskopf:** Wenn jemand «kartellrechtlich» von einem anderen abhängig ist, bedeutet dies, dass der starke Partner seine Markt- und Verhandlungsmacht nicht zum Nachteil des schwächeren Partners ausnutzen bzw. missbrauchen darf.

**Was bedeutet das für das Schweizer Garagengewerbe, bzw. welche Handlungsanweisungen lassen sich aus dieser Erkenntnis ableiten?**

Ein Missbrauch des Abhängigkeitsverhältnisses liegt z.B. dann vor, wenn Konditionen

oder Margenmodelle einseitig und grundlos zu Lasten des Garagisten abgeändert werden oder wenn ein bestehender Händlervertrag ohne sachlichen Grund aufgehoben wird.

**Die Abhängigkeit besteht gleich auf mehreren Ebenen. Können Sie das kurz erläutern?**

Der häufigste Fall der die Wettbewerbskommission (WEKO) interessierenden Abhängigkeit liegt vor, wenn ein Händler aufgrund der Marktstruktur auf einen oder wenige Lieferanten (Bezugsquellen) angewiesen ist. Wenn z.B. ein Garagist als VW-Markenhändler am Markt auftreten möchte, hat er keine Wahl, mit wem er den Händlervertrag abschliessen möchte. Der zweite Fall der Abhängigkeit liegt z.B. vor, wenn der Händler, um seinen Status als Markenhändler zu behalten vom Importeur «motiviert» wird, Investitionen in den Marktauftritt oder in die Infrastruktur aus eigener Tasche zu finanzieren.



Prof. Dr. iur. Patrick Krauskopf

**Nun hat die empirische Studie gezeigt, dass die durch die Importeure ausgelösten Investitionen etwa 50 Prozent der Gesamtinvestitionen ausmachen. Das zeigt, wie gross die Verhandlungsmacht des Importeurs ist. Kann sich ein Garagist überhaupt gegen diese Übermacht wehren?**

Ich gehe davon aus, dass sich marktmächtige Importeure ihrer Verantwortung für ihre Vertriebspartner bewusst sind. Das Gutachten

wird unsere Marge immer kleiner.» Das geht nicht auf: «Wir sind geknebelt.»

### Spürbare Ohnmacht der Garagisten

Das Zünglein an der Waage im Rahmen der WEKO-Anhörung wird laut Prof. Patrick Krauskopf der TCS als Vertreter der Automobilisten spielen. TCS-Präsident Peter Goetschi hielt sich als Podiumsteilnehmer aber vorerst bedeckt: «Das ist letztlich ein Vertragswerk zwischen zwei Parteien», sagte er. Klar sei aber, dass die GVO «den Wettbewerb stimuliert hat». Noch unklar für den TCS seien die Konsequenzen dieser Abhängigkeiten für die Garagisten und Automobilisten. Er fragte sich aber, ob sich das Preisniveau in der

Schweiz genügend dem Stand in Europa angeglichen habe.

Diese Äusserung brachte Urs Wernli in Rage: «Ich beginne zu kochen! Die Verdienstmöglichkeiten unserer Garagisten sind zu gering und die Auflagen zu hoch», rief er in den Saal. Die Ohnmacht sei förmlich greifbar. «Es kommen hier keine Antworten auf unsere Fragen», sagte er und wies darauf hin, dass es «zu einer Win-Win-Situation kommen sollte, wenn sich zwei Vertragspartner einigen.» Wernli wehrte sich vehement dagegen, dass «weitere Margenoptimierungen auf Kosten der Garagisten gehen.»

Patrick Ducrey, der Vertreter der WEKO, stellte den Fahrplan der Anhörung vor. Mit einem WEKO-Entscheid ist frühestens im Sommer

2015 zu rechnen. Die Podiumsgäste wurden eingeladen, ihm einen Wunsch mit auf den Weg zu geben. Den Tenor brachte Urs Wernli auf den Punkt: «Wichtig ist, dass es fair zugeht. Der WEKO traue ich zu, dass sie zum Schluss kommt, dass die GVO erhalten bleiben soll, denn wenn die GVO wegfällt, haben wir gar nichts mehr.»

Dass es eine Regelung braucht, ist für Wernli «völlig klar». Es brauche die WEKO als Beobachterin und Regulatorin eines gesunden Marktes. Fairness und Vertrauen seien wichtige Werte, «aber ich glaube nicht an diesen Code of Conduct, an die freiwillige Verhaltensweise der Lieferanten, denn wo Freiwilligkeit herrscht, setzt sich immer der Stärkere durch.» Dem konnte niemand widersprechen. <



Die Gäste im Hotel Bellevue Palace in Bern hörten interessiert zu, während die Podiumsteilnehmer rege diskutierten.

zeigt aber erstmals in der Schweiz, dass sich Händler und Werkstätten gegen Importeure, die ihre Macht in missbräuchlicher Weise ausüben, wehren könnten.

### Gemäss des rechtlichen Gutachtens unterstehen Importeure Art. 7 KG, der missbräuchliches Verhalten verbietet. Wie können Garagisten dieses Recht überhaupt einfordern?

Garagisten können eine Anzeige bei der WEKO einreichen. Der Vorteil ist, dass dieses Verfahren mit wenig Kosten verbunden ist. Dafür ist aber nicht sicher, ob die WEKO überhaupt den Fall aufgreift, und wenn die WEKO es tut, kann sich das Verfahren in die Länge ziehen. Umgekehrt ist die Situation bei einer Klage vor Gericht: Schneller, aber teurer.

**Die ZHAW hat die Wirkung der Kfz-Bekanntmachung schon in drei Gutachten untersucht – einmal aus marktstruktureller Sicht, einmal aus Konsumentensicht und einmal in Bezug auf die Effizienzgewinne. Diese haben gezeigt, dass die Händlerschutzbestimmungen der KFZ-Bekanntmachung (2002) einen wettbewerbsfördernden und effizienzstei-**

### gernden Einfluss haben. Können sie das kurz erläutern?

Das Risiko für eine Volkswirtschaft besteht immer dann, wenn der Wettbewerb zwischen den Marken oder innerhalb einer Marke beschränkt wird. Dies verhindert die Kfz-Bekanntmachung: Sie erlaubt den Händlern und Werkstätten, ihre unternehmerische Freiheit zu entfalten. Sie können wählen zwischen Einmarken- und Mehrmarkenvertrieb. Sie können ihre Lieferanten für Autos und Ersatzteile frei wählen. Sie können entscheiden, ob sie im Handel und/oder im After-Sales tätig sein wollen. Sie können zusätzliche Standorte eröffnen. Minimale Kündigungsfristen erlauben zudem eine Finanzierungs- und Amortisationsplanung. Alle die «Rechte» haben dazu geführt, dass der Wettbewerb intensiviert wurde: Letztlich kommt der Endverbraucher in den Genuss eines optimalen Preis-Leistungsmix und eines dichten Garagisten-Netztes.

**Nach überwiegender Auffassung der Händler bestehen keine zureichenden wirtschaftlichen und faktischen Ausweichmöglichkeiten zu den bestehenden Händlerverträgen – kön-**

### nen solche überhaupt geschaffen werden und wenn ja, wie?

Ausweichmöglichkeiten – auch wenn mit einem bestimmten Aufwand verbunden – bestehen nach der geltenden Kfz-Bekanntmachung: Dem Händler steht es frei, auf neue Marken auszuweichen. Der Garagist kann aber auch entscheiden, nur noch Reparatur- und Garantieleistungen zu erbringen und sich auf den Import von Autos zu konzentrieren. Letztlich muss aber die WEKO dafür sorgen, dass diese Möglichkeiten auch tatsächlich genutzt werden können. Die WEKO kann sich nicht damit begnügen, Wettbewerb zu predigen, Regeln zu erlassen und bei Verletzung dieser Regeln den KMU-Händler an das Gericht zu verweisen. Bis das Gericht urteilt, gibt es den KMU-Händler nämlich nicht mehr.

### Wird es zum Thema Autohandel noch weitere Studien von Ihnen geben?

Das Zentrum für Wettbewerbsrecht an der ZHAW wird als führende kartellrechtliche Forschungsinstitution voraussichtlich in den kommenden zwölf Monaten zwei weitere Studien veröffentlichen. <