



6. A&W-Tag in Wien am 8. November 2013

**Die Auto-Macht
oder:
Wer sitzt im driver 's seat?**

Referent: Prof. Dr. F. Christian Genzow



I. Vertriebssysteme in Europa und deren gesetzliche Grundstruktur



1. Vertriebssysteme in Europa

Eine Analyse der sog. „geschlossenen“ Vertriebssysteme in Europa aus 2004 ergibt:

- * 17 % sind Handelsvertreter (vermitteln Waren)
- * 11 % sind Franchisesysteme
- * 68 % sind autorisierte Vertragshändler (einschließlich Werkstätten)



Institut für Europäisches Vertriebs- und Kartellrecht

2. Gesetzliche Grundstruktur

- * Für **Handelsvertreter** besteht aufgrund einer EU-Harmonisierungsrichtlinie aus dem Jahre 1986

europaweit eine einheitliche gesetzliche Grundlage

(identisch mit unseren gesetzlichen Vorschriften der §§ 84 ff. HGB).

- * Für **Franchisesysteme** gibt es in **drei** europäischen Ländern eine gesetzliche Regelung, in allen anderen Ländern nicht (mehr).



Institut für Europäisches Vertriebs- und Kartellrecht

- * Für **Vertragshändler** ist die gesetzliche Grundstruktur 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: Nunmehr Kraftfahrzeugsektor-Schutzgesetz, in Kraft seit dem 1. Juni 2013



Institut für Europäisches Vertriebs- und Kartellrecht

- * Die Automobil-Gruppenfreistellungsverordnung ist als „rechtliches Korsett“ zum 1.6.2013 weggefallen, 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



Institut für Europäisches Vertriebs- und Kartellrecht

* **Gerade einmal zwei Händlerschutzbestimmungen, die weiterleben im Code of Conduct der Hersteller (ACEA*)**

„Code of good practice regarding certain aspects of vertical agreements in the motor vehicle sector“:

- **Schiedsverfahren**
 - Nr. 1 *„Alternative dispute resolution“*
- Grundsätzliche **Kündigungsfrist 2 Jahre**
 - Nr. 2 *„Minimum periods of notice“*

*ACEA: BMW, DAF Trucks, Daimler, FIAT, Ford of Europe, General Motors Europe, Jaguar Land Rover, MAN, Porsche, PSA Peugeot Citroen, Renault, Scania, Toyota Motor Europe, Volkswagen, Volvo.



Institut für Europäisches Vertriebs- und Kartellrecht

* **Neue Auslegung des Art. 101 Abs. 3 AEUV:**

• **Unter Geltung der GVO 1400/2002:**

Vorliegen einer Kernbeschränkung führt **regelmäßig** zum Wegfall der Gruppenfreistellung für das gesamte Vertriebssystem (vgl. Leitfaden zur GVO 1400/2002, S. 31 u. Leitlinien zur GVO 2790/1999, Rn. 46 „*individuelle Freistellung [...] unwahrscheinlich*“)

• **Unter Geltung der GVO 461/2010 und GVO 330/2010:**

Auch bei Kernbeschränkung Möglichkeit der Einzelfreistellung gemäß Art. 101 Abs. 3 AEUV, obschon vermutet wird, dass dessen Voraussetzungen „*wahrscheinlich nicht erfüllt*“ sind; aber: „**Vermutung kann jedoch widerlegt werden**“ (vgl. Leitlinien GVO 461/2010, Rn. 17 und Leitlinien GVO 330/2010, Rn. 47)



II. Die neuen Verträge



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



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).



3. 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, Ford), andere Hersteller wiederum nur in einigen Ländern, in anderen Ländern wurde gekündigt (Beispiel: Fiat, Alfa Romeo)
- Einige Hersteller haben gekündigt und neue Verträge angeboten (Beispiel: Citroen, Mazda, Peugeot), andere Hersteller haben gekündigt, aber noch keine neuen Verträge angeboten (Beispiel: Iveco)
- Ein Hersteller hat nach Ablauf seiner 5-Jahresverträge neue 5-Jahresverträge (BMW) eingeführt
- Wenige Hersteller haben bisher keine vertraglichen Veränderungen vorgenommen und haben dies – angeblich – auch nicht vor (VW, Audi, Skoda, Seat)



4. Erfahrungen mit vertraglichen Änderungen

4.1 Ein Vertrag

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.



4.2 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.



4.3. 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.



4.4. 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



5. Konsequenz:

- ❖ Nicht wenige Händler haben wegen erheblicher Verschlechterung der Bedingungen den Abschluss eines Vertriebsvertrages abgelehnt
- ❖ Das Druckpotential ist von verschiedenen Herstellern deutlich erhöht worden
- ❖ In einem Fall hat dies (in Deutschland) zur Wieder-Etablierung eines Händlerverbandes geführt (Honda)



III. Ausblick



I. Europaweite gesetzliche Grundlage?

- Die Initiative der EDL, die Handelsvertreterrichtlinie auf Vertragshändler zu erweitern, wurde **trotz einer Petition des Europäischen Parlaments** durch die EU-Kommission abgelehnt
- Eine Erweiterung des Code of Conduct auf maßgebliche Händlerschutzbestimmungen muss als gescheitert angesehen werden
- Ein europäisches Vertragshändlergesetz scheitert an der Bestrebung in der EU, die gesetzliche Regelungsflut zu reduzieren
- Einziger Ausblick: Bei der von der EU beabsichtigten Vereinheitlichung des Dienst- und Werksvertragsrechtes könnte sich die Möglichkeit einer rechtlichen Regelung auch für das Vertragshändler- und Franchiserecht ergeben – das ist aber noch völlig offen

II. Wirtschaftlicher Ausblick

- Der Trend zur Reduzierung der Anzahl der Händlerunternehmen hält bei den meisten Marken europaweit an
- Händlergruppen (in der Regel mit großer Markenvielfalt) vergrößern sich
- Der (nicht mehr so gesunde) „Mittelstand“ im Händlerbereich reduziert sich beträchtlich
 - Auf Dauer gesehen kann dies zu einer erheblichen Veränderung des Machtgefüges zwischen Hersteller und Handel führen



III. Fazit

-Der Verbraucher mag ab 2002 im driver 's seat gesessen haben. Das ist aber spätestens seit dem 1. Juli 2013 Geschichte: Ausschließlich die Hersteller ausschließlich haben wieder im „driver 's seat“ Platz genommen

-Die rechtlichen und wirtschaftlichen Veränderungen zu Lasten der Händlerschaft werden zu einer weiteren Ausdünnung der Unternehmer (nicht unbedingt der Betriebsstätten) führen. Es ist denkbar, dass sich in den nächsten zehn Jahren dadurch das Machtgefüge zwischen Hersteller und Händler verändert



Vielen Dank 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 (Kanzlei)
genzow@rfh-koeln.de (Institut)
