

Kündigung nicht erforderlich

Am 31. Mai 2010 läuft die jetzt geltende GVO aus. In vielen Netzen geht derzeit die Angst um, dass die Hersteller und Importeure, um die zwei-jährige Kündigungsfrist einhalten zu können, zum 31. Mai 2008 ihre Netze kündigen. Drei Fragen hierzu an Rechtsanwalt Uwe Brossette:

AH: *Muss ein Hersteller/Importeur sein Netz zum 31. Mai 2008 kündigen, um für die Neuregelung der GVO gerüstet zu sein?*

U. Brossette: Nach den derzeitigen Erkenntnissen ist eine Kündigung grundsätzlich nicht erforderlich. Wir gehen zwar im Moment davon aus, dass sich der Umfang der spezifischen Regelungen in der Neufassung



**Rechtsanwalt Uwe Brossette:
Neue Chancen**

der GVO reduzieren wird. Dies wird sich jedoch auf die Freistellung der derzeitigen Händlerverträge nicht auswirken. Denn auch zukünftig wird es das Mehrmarkenvertriebsrecht, die aktiven Verkaufsmöglichkeiten in ganz Europa, den Querbezug, die EU-Vermittlung und viele andere Aspekte der derzeitigen GVO geben. Selbst für den Fall, dass die Marktanteilschwellen für quantitative selektive Vertriebssysteme für den Neuwagenverkauf von derzeit 40 Prozent auf einen niedrigeren Wert gesenkt würden, müsste nicht grundsätzlich gekündigt werden. Denn in der Regel haben sich die Hersteller/Importeure in ihren Verträgen nicht

verpflichtet, in bestimmten Gebieten keine weiteren Händler einzusetzen, so dass jeder zutrittswillige neue Händler einfach einen Vertrag erhalten könnte, wie es bereits jetzt durchgängig im Servicebereich praktiziert wird. Dies gilt im Übrigen auch für den Fall, dass der Kündigungsschutz wegfallen sollte. Denn dies hätte ausschließlich zivilrechtliche Auswirkungen, was für die kartellrechtliche Wirksamkeit der Verträge ohne Belang ist. In diesem Fall hätte jeder Hersteller/Importeur das Recht, seinen Händlern auch weiterhin vertraglichen Investitionsschutz zu gewähren.

AH: *Wäre auch eine einjährige Kündigungsfrist zu rechtfertigen?*

U. Brossette: Das kommt darauf an. Wenn im Zuge der Neufassung der GVO das Vertriebsnetz ganz oder zu wesentlichem Teil umgestaltet werden würde, wäre eine Kündigung möglich. Das bloße Streichen von den Händler begünstigenden Regelungen aus dem Händlervertrag gehört hier aber nicht dazu. Vielmehr muss der Eingriff in das Vertriebsnetz massiv sein, wie zum Beispiel der Übergang von einem einstufigen auf ein zweistufiges System. Im Service-Bereich sehe ich eine solche Möglichkeit nicht. Denn hier ist für eine Umstrukturierung im Sinne der derzeit gültigen Verträge wenig Raum. Standarderhöhungen sind

meines Erachtens nicht mehr denkbar. Insoweit ist das Ende der Fahnenstange bereits voll und ganz erreicht.

AH: *Welche anderen Möglichkeiten gibt es, um die Fortsetzung der Verträge über den 31. Mai 2010 hinaus zu sichern?*

U. Brossette: Aus meiner Sicht sind die Gestaltungsmöglichkeiten vielfältig. Die Neufassung des kartellrechtlichen Rahmens ist für die Hersteller-Händler-Beziehung eine große Chance. In Verhandlungen mit den Händlervertretern lässt sich ohne weiteres ein zum Fabrikat und zur Struktur des Netzes ideal passendes System finden, das die Verantwortlichkeiten beider Seiten neu verortet und das klassische Über-Unterordnungssystem ersetzt. Gerade in den derzeitigen Zeiten schleppenden Absatzes ist es wichtiger denn je, die Partnerschaft im Vertrieb höher zu bewerten und gemeinsam nach vorne zu gehen. Ansonsten werden in absehbarer Zukunft tausende von Arbeitsplätzen und Millionen an Unternehmerkapital vernichtet werden und im Ergebnis die hochwertigen und den Technologievorsprung unseres Landes kennzeichnenden Automobile zum billigen Jakob verkommen, die immer beliebiger und austauschbarer werden, ähnlich wie es der Haushaltsgeräte-Branche in den neunziger Jahren ergangen ist.

Doris Plate

top news

Autogas-Kfz wertstabil

Fahrzeuge mit Autogas-Antrieb sind unter bestimmten Voraussetzungen wertstabiler als vergleichbare Benzinermodelle. Wie EurotaxSchwacke auf Basis einer Prognose im Auftrag von Chevrolet Deutschland mitteilte, liegen die Wiederverkaufspreise von Flüssiggas-Autos bis zu zwei Prozent oder 1.200 Euro höher. Dies gelte unter der Prämisse, dass die steuerlichen Vorteile – u.a. durch eine CO₂-Besteuerung – für alternative Antriebsarten künftig deutlich verstärkt werden. *rp*

CarGarantie wächst

Die CG CarGarantie Versicherungs-AG hat im vergangenen Jahr einen Zuwachs bei den gebuchten Beiträgen um zehn Millionen auf insgesamt 137 Millionen Euro verzeichnet. Der Löwenanteil davon stammt aus Deutschland, wo das Ergebnis um vier auf über 105 Millionen Euro verbessert wurde. Die Beitragseinnahmen in den anderen elf europäischen Märkten seien von 26 auf 32 Millionen Euro gestiegen. *ng*

Plus für Nürnberger

Die Nürnberger Versicherungsgruppe hat sich 2007 nach eigenen Angaben deutlich verbessert. Nach Steuern verbleibt ein Konzernergebnis von 68,2 Millionen Euro (plus 69,2 Prozent). Der Konzernumsatz betrug 4,43 Milliarden Euro, 5,8 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Neu- und Mehrbeiträge im operativen Geschäft in den vier Segmenten Lebensversicherung, Krankenversicherung, Schaden-/Unfallversicherung sowie Bankdienstleistungen konnten um 13,5 Prozent auf 687 (VJ 605) Millionen Euro gesteigert werden. Die Beitragseinnahmen wuchsen um 4,8 Prozent auf 3,11 (2,96) Milliarden Euro. Die Zahl der Versicherungsverträge erhöhte sich um 2,3 Prozent auf 7,8 Millionen. Für 2008 erwartet man ein Beitragswachstum von 3,4 Prozent. *tk*

AUTOHAUS BANKENMONITOR GEHT IN DIE NEUE RUNDE

Der AUTOHAUS BankenMonitor ist wieder am Start: Das Fachmagazin AUTOHAUS nimmt in Zusammenarbeit mit der Nürnberger puls Marktforschung GmbH auch in diesem Jahr die Zufriedenheit des Markthandels mit Herstellerbanken und unabhängigen Finanzdienstleistern unter die Lupe. Insgesamt werden 1.000 Fabrikathändler aus dem AUTOHAUS Panel zu 30 Einzelkriterien von der Einkaufs- über die Absatzfinanzierung bis hin zum Leasing befragt – wie üblich anonym, neutral und ohne Weitergabe an Dritte. Die Ergebnisse der Zufriedenheitsumfrage werden redaktionell ausführlich begleitet. Die Sieger des AUTOHAUS BankenMonitors 2008 werden im Juli in München geehrt.

SCOUTY feiert



AutoScout24 feiert
10 Jahre Innovationen.

SASSENBRACH.DE



noch geheim

Und die nächsten
Ideen sind schon
auf dem Weg.



NEU:
Grafische
Standortanzeige



noch geheim



noch geheim



NEU:
Erweiterte
Suchfunktionen



NEU:
Gebraucht-
wagensuche in
Osteuropa



AutoScout24 + ElectronicScout24 + FinanceScout24 + FriendScout24 + ImmobilienScout24 + JobScout24 + TravelScout24

Europas großer Automarkt: www.autoscout24.de
18 Sprachen, 13 Länder, 1 Markt



Wer scoutet, der findet.