

Kaufentscheidung

Laut einer Studie des Nachrichtensenders CNN unter seinen Zuschauern sind der Preis und der Kraftstoffverbrauch die wichtigsten Kriterien beim Kauf eines neuen Autos. Die Befragten gaben außerdem an, dass sich ihrer Einschätzung nach bis in fünf Jahren eine umweltfreundliche Wasserstofftechnologie zum wichtigsten Faktor bei der Verringerung des Schadstoffausstoßes entwickeln werde. Vorläufig halten 80 Prozent das Kraftstoffsparen für den wichtigsten Beitrag zum Umweltschutz. *se*

Werkstattausrüster

Wie eine Umfrage des ASA-Bundesverbandes unter seinen Mitgliedern ergab, hat sich bei über 78 Prozent die Umsatzsituation 2007 gegenüber dem Vorjahr verbessert. Damit konnten über 14 Prozent mehr Unternehmen als noch vor zwei Jahren das Geschäftsjahr mit einem Umsatzplus abschließen, teilte die Branchenvertretung der Werkstattausrüster mit. Lediglich fünf Prozent der ASA-Mitglieder hatten einen Umsatzrückgang zu verzeichnen. Vor zwei Jahren waren es noch elf Prozent. *ng*

Autoflotte Newsletter

Wie AUTOHAUS hat Autoflotte einen lesenswerten Internetdienst und einen Newsletter, der zweimal pro Woche erscheint. Bestellbar unter: www.autoflotte.de/newsletter Und schon sind Sie als Flotten- und Fuhrparkprofi auf dem neuesten Stand.



Einkaufsvorteil durch Querbezug

Die Handhabung der GVO in der Vergangenheit wird auf die Gestaltung der Nachfolgeregelung großen Einfluss haben. Einige der wichtigsten Neuerungen in der jetzt geltenden GVO waren die Vereinfachung des Quereinkaufs, das Recht für die Händler, überall innerhalb der EU aktiv verkaufen zu dürfen, und die Einführung des EU-Vermittlers. Dazu drei Fragen an Rechtsanwalt Uwe Brossette.

AH: In der jetzt geltenden GVO wurde der Quereinkauf innerhalb der EU erleichtert. Welche Veränderungen gab es im Vergleich zur Vorgängerregelung?

U. Brossette: Es war auch schon zu früheren Zeiten jedem Händler erlaubt, Neuwagen nicht nur beim Hersteller/Importeur, sondern bei jedem autorisierten Mitglied des jeweiligen Vertriebsnetzes zu kaufen. Gleichwohl sahen viele Händler dazu keine Notwendigkeit. Erst die mit der Neufassung der Händlerverträge umgestalteten Margen- und Bonussysteme haben diesen Weg notwendig gemacht. Die Auf-

spbreizung von Grundmarge und Leistungsbonus wurde in derart überzogenem Ausmaß vorangetrieben, dass sich der einzelne Händler wohl überlegen musste, ob er lieber in Nibelungentreue zu schlechteren Konditionen zu schlechteren Konditionen weiter vom Hersteller beziehen oder Einkaufsvorteile durch optimierte Querbezüge verwirklichen will. Die Hersteller gingen dann dazu über, ihre Bonus- und Prämienprogramme so zu gestalten, dass die Incentives nur beim Werksbezug bezahlt werden. Dieser Praxis hat die Kommission eine deutliche Absage erteilt, und das ist das eigentlich Neue. Es wurde klargestellt, dass kein Bonus- und Prämienprogramm so gestaltet werden darf, dass der Querbezug behindert wird. Da-

mit war der Weg zum Pooling und damit zu mehr Preiswettbewerb geebnet. Es ist mehr als wünschenswert, dass die Kommission diese Grundregel explizit auch als besondere Voraussetzung in die neue GVO aufnimmt.

AH: Welche Auswirkungen hatte das aktive Verkaufsrecht in ganz Europa für die Branche?

U. Brossette: Das Recht jedes Händlers, sich im gesamten europäischen Binnenmarkt aktiv um Kunden bemühen zu können, wird oft mit dem Begriff „fehlender Gebietsschutz“ gleichgesetzt. Das ist jedoch nur die halbe Wahrheit. Die Regelung in der GVO bezweckt eigentlich nur, dass der wirksame Wettbewerb im gemeinsamen Markt und zwischen den in verschiedenen Mit-



gliedsstaaten ansässigen Händlern nicht eingeschränkt wird. Jeder Händler kann also überall in der EU Verkaufsaktivitäten starten einschließlich der Errichtung von Niederlassungen. Eine Einschränkung war nach der alten GVO noch möglich. Nur der passive Verkauf außerhalb des Vertragsgebiets durfte danach nicht behindert werden. Allerdings – und das wird oft vergessen – verbietet die GVO dem Hersteller nicht, einem Händler zuzusagen, dass in seinem unmittelbaren Umfeld kein weiterer Händlervertrag vergeben werden wird. Von dem aktiven Verkaufsrecht haben aber nicht viele Händler Gebrauch gemacht. Es gibt zwar eine zunehmende Zahl von Verkaufsstellen, die Mehr-

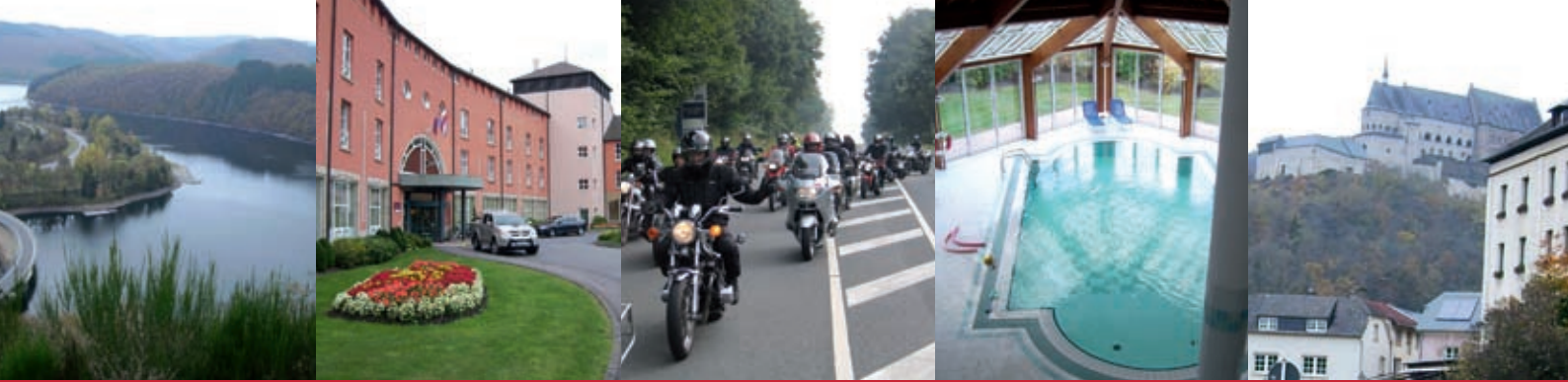
heit der Händler kümmert sich jedoch nach wie vor lieber um ihren eigenen Markt. Hieraus jedoch herleiten zu wollen, dass das Konzept verfehlt wäre, ist zu kurz gegriffen, da die Location Clause gerade mal seit gut zwei Jahren abgeschafft ist und diese kurze Zeit für eine tief greifende Bewertung zu kurz bemessen ist.

AH: Die EU-Vermittlung hat sich hingegen ganz anders etabliert. Woran liegt das?

U. Brossette: Die EU-Vermittlung ist auf ganzer Linie eine Erfolgsstory. Die aktuelle GVO reglementiert im Gegensatz zu früher nicht die Tätigkeit von Vermittlern, wenn und soweit diese vom Käufer beauftragt wurden und in dessen Namen handeln. Die einzige

Voraussetzung hierfür ist, dass der Vermittler über eine gültige, vorher ausgefüllte Vollmacht des Kunden verfügt. Weitere Anforderungen darf ein Hersteller nicht stellen. Es bleibt auch dem Verbraucher überlassen, wie spezifisch er den Auftrag des

Vermittlers ausgestalten will. Diese Liberalisierung ist ein wesentlicher Schritt gegen Marktabschottungstendenzen im Vertrieb und damit wettbewerbsfördernd. Unzähligen ehemaligen Händlern, die im Zuge der Netzkündigungen im Jahr 2003 den Handelsvertrag verloren hatten, bietet sich damit ein Instrumentarium, ihre Kunden weiter zu bedienen, ohne dabei auf eine Autorisierung durch den Hersteller angewiesen zu sein. Ich gehe davon aus, dass auch die zukünftige GVO keine Einschränkungen hinsichtlich der von einem Kunden beauftragten Vermittler enthalten wird, so dass hier mit einer Fortsetzung der Erfolgsstory gerechnet werden kann. *Doris Plate*



Donnerstag, den 07.08. bis Sonntag, den 10.08.2008

MOTORRADTOUR 2008

Luxemburg

AUTOHAUS Biketour 2008

Auf Wunsch der Tourteilnehmer der AUTOHAUS Leserreise 2007 geht es auf der diesjährigen Motorradtour von 07.08. bis 10.08.2008 in das Großherzogtum Luxemburg. Von unserem 4**** Hotel Kikuoka Golf Club in Canach (www.mercure.com) werden wir 2 Tagestouren von je ca. 240 km mit unseren Bikes unternehmen.

Ständig die Silhouette einer anderen Burg vor Augen, geht es über kleine kurvige Straßen durch die Luxemburger Schweiz, Ardennen, Müllerthal, Sûre-Thal, entlang den Windungen der Mosel, Städtchen wie Vianden, Esch-sur-Sûre oder Wiltz durch abwechslungsreiche Landschaft.

Natürlich sind auch wieder die bekannten Sponsoren Deutsche Castrol, APZ und mobile.de dabei, die das Abendprogramm dieser Tour gestalten. Für die Ausrichtung ist das Team von Dieter Bollmann (www.db.motorradreisen.de) verantwortlich.

Weitere Infos zur Tour erhalten Sie unter: www.autohaus.de/motorradtour



Leistungen:

- 3 Übernachtungen im 4**** Hotel, EZ mit Du/WC, Frühstück, Dampf- und Hallenbad, Sauna, Tiefgarage
- Erfahrene Tourguideführung
- Roadbook und Touraufkleber

Preis pro Fahrer:

EZ: € 565,- p. P.

DZ: € 459,- p. P.

(inkl. aller o. g. Leistungen)

Bitte frühzeitig anmelden, da die Teilnehmerzahl limitiert ist!

Tour-Anmeldung: FAX 089/4372-1205 oder per Mail an juliane.schleicher@springer.com oder Telefon 089/43 72-11 41.

Name	Vorname
Anschrift	
Telefon	Mobil
Fax	E-Mail
Datum, Unterschrift	

Mit freundlicher Unterstützung von:

