

**Christa Lang, IG Metall Region Stuttgart**

**Einführung in die Branchenkonferenz 4. Juli 2002**

**„Sind die Arbeitsplätze im Kfz-Gewerbe noch sicher?“**

Liebe Kollegin, liebe Kollegen, liebe Gäste,

wenn wir die Frage beantworten wollen, ob die Arbeitsplätze im Kfz-Gewerbe noch sicher sind müssen wir uns **zwei Entwicklungen** genauer anschauen:

1. Die erste Entwicklung hat ihren Ursprung in einer grundlegenden Änderung der gesetzlichen Rahmenbedingungen und verbirgt sich hinter dem Reizwort **Gruppenfreistellungsverordnung** (GVO).
2. die zweite Entwicklung gründet auf veränderte Wettbewerbsbedingungen und zeigt sich in der geplanten **Neuordnung der Vertriebs- und Servicestruktur**, die von den Automobilherstellern seit einiger Zeit massiv betrieben wird.

**1. Zum ersten, der Gruppenfreistellungsverordnung:**

Die erste Entwicklung sieht im Kern eine **Liberalisierung des Vertrieb von Markenfahrzeugen** vor. Das greift tief in die Entscheidungsfreiheit der Hersteller ein. Bisher konnten die Hersteller alleine die Zahl der Händler und den Zuschnitt der Vertriebsgebiete festlegen. Dieser sogenannte Gebietsschutz bot den Händlern einen gewissen Schutz vor Konkurrenz. Und genau hier sieht Brüssel das Wettbewerbsrecht gefährdet. Welche Auswirkungen eine Lockerung der bisherigen Regelungen haben wird, ist heute in der ganzen Tragweite noch garnicht abzuschätzen.

*Hierzu wird Herr Sauer, Fachgruppenvors.für den Kfz-Handel des Dt. Kraftfahrzeuggewerbes, sicher mehr sagen können*

Was jedoch ziemlich sicher sein wird ist, dass der **Nutzen für die Verbraucher** – nämlich billige Autos kaufen zu können – sich über diesen Weg langfristig nicht realisieren lassen wird. Im Gegenteil: die neue GVO wird vermutlich eher zu einem **Verlust an Qualität bei Vertrieb und Service** führen.

Dies wird sich aus der **Spreizung von Haupt- und Subunternehmen** ergeben. Diese Spreizung wird sich logischerweise auf die **Art der Tätigkeiten** – ob stärker mechanisch oder elektronische ausgerichtet – auswirken. Aber vor allem wird sich die Spreizung auf der **EntlohnungEbene** fortsetzen: gleiche Arbeit wird dann eben nicht mehr gleichen Lohn bringen – wie wir es heute ja schon zwischen Industrie und Handwerk haben – sondern der Lohn wird sich nach der Stellung der Betriebe in der Vertriebs- und Servicekette richten.

2. Dies bringt uns zur zweiten Entwicklung, die das Kfz-Gewerbe bereits seit fast 2 Jahren schwer beutelt. Sie hängt mit der Verschärfung des globalen Wettbewerbs zusammen. Weltweit gibt es eine Überkapazität an Autos und damit eine verschärfte Konkurrenz um Absatzmärkte. Hier spielt der Preis eine zentrale Rolle. Von der „Straffung“ des Händlernetzes versprechen sich die Hersteller eine Senkung der Vertriebskosten. Die machen bislang fast ein Drittel der Gesamtkosten aus, zukünftig sollen sie nur noch ein Viertel betragen. Und so sieht die **„Straffung“ des Händlernetzes** in der Realität aus: Im ersten Halbjahr 2001 sind bundesweit 80% der HändlerVerträge gekündigt worden. Im ganzen letzten Jahr gab es einen Rückgang von 600 Betrieben bei den Vertragswerkstätten. 2002/2003 werden nochmal etwa 1.250 Betriebe der Marken Honda, Opel und VW/Audi hinzukommen. Einer Studie nach wird die Zahl der Händler von heute 25.000 im Jahr 2008 auf ganze 11.000 zurückgehen – und sich damit mehr als halbieren!

*Ob sich diese Entwicklungen auch im Land und in der Region Stuttgart so dramatisch abzeichnet wird uns Jürgen Dispan vom IMU-Institut in seinem Beitrag zeigen.*

Die Einschätzung der Geschäftsführung von Auto-Staiger (30 Betriebe, davon 20 in der Region) zu dieser Entwicklung ist, dass die Produzenten dem Händler jetzt die Pistole auf die Brust setzen. Und als nächstes sind die kleinen ServiceBetriebe dran, die als Subunternehmer arbeiten; so hat bspw. Auto-Staiger seinen 39 Subunternehmern schon gekündigt. Wie unter solchen Vorzeichen eine künftige Zusammenarbeit zwischen Hersteller, Händler und Subunternehmen aussehen wird, kann man sich ausrechnen - die Konditionen werden sicher nicht günstiger.

Zur Bewältigung der zunehmenden Herausforderungen denkt man jetzt immer öfter an Zusammenschlüssen, in welcher Form auch immer. Die Geschäftsführung vom Ford-Autohaus Schirm in Plochingen sieht im Anschluss an die Schwabengarage den Vorteil, dass das finanzielle Risiko nicht so groß ist und die Rabattkonditionen besser sind. Sie sieht aber auch den Nachteil, dass man von den Großen abhängig ist und eine Kündigung der Zusammenarbeit gleich die ganze Existenz kosten kann.

### **3. Was tun?**

Für uns muss natürlich bei allem die erste Frage sein: „**Welche Auswirkungen haben die beiden skizzierten Entwicklungen auf die Beschäftigung?**“. Die IG Metall rechnet mit einem Verlust von mehr als 20.000 Arbeitsplätzen. Was ist dran an dieser Einschätzung? Und was bedeutet das für die Beschäftigten in den Betrieben?

*Hierzu wird uns Helmut Hennecke, Leiter der Abt. Handwerk beim IGM Vorstand, hoffentlich mehr sagen können. Er wird uns aber auch sagen müssen, was uns die IGM als Organisation zur Problemlösung bieten kann.*

**Unsere Aufgabe** hier muss es sein, zu überlegen, was wir auf **regionaler Ebene** beitragen können. Wie müssen Wege finden, wie wir uns über die Grenzen des eigenen Betriebs und der Verwaltungsstelle hinaus besser aufstellen können. Hierzu gehört, dass wir die Einflußmöglichkeiten der Fachausschüsse auf Branchenentwicklungen ausschöpfen, aber hierzu gehört auch ganz konkret, dass eine sowohl markenspezifische, aber auch übergreifende Informationspolitik zwischen Ehren- und Hauptamtliche in der Region aufzubauen ist. Mit dieser letzten Frage sollten sich am Nachmittag die Arbeitsgruppen nochmal näher befassen.