

Wandel der Vertriebs- und Service- Struktur: Was bringt die Zukunft?

1. Der Automobilvertrieb heute

- a) beschränkter Wettbewerb
- b) Händlerverträge
- c) Veränderungstendenzen

2. Die Gruppenfreistellungsverordnung

- a) Ziele
- b) Wesentliche Punkte des Entwurfs
- c) Abänderungen

3. Tendenzen für die Zukunft

- a) Handelsgruppen
- b) Neue Anbieter
- c) Arbeitsplätze

- 1 a Beschränkter Wettbewerb, Kartell ("Verhinderung eines unkontrollierten und völlig freien Autohandels")

Selektives Vertriebssystem, genehmigt durch die sog. GVO v. 12.12.84, seither mehrfach verlängert. Was heißt GVO und was bedeutet sie?

Vorteile für den Hersteller: Effizienz der eingesetzten Handelsbetriebe zu kontrollieren und zu beeinflussen
Begründung: Sicherstellung eines ordnungsgemäßen Kundendienstes

- 1 b Grundlage des selektiven Vertriebssystems sind "Händlerverträge", wie sie sich in dieser Zeit entwickelt haben und von der Rechtsprechung herausgearbeitet worden sind

Knebelverträge. Bsp. des Opelhändler-Vertrages.

Bemerkenswerte Argumentation in einem "Impulse"- Artikel aus dem Jahre 1969

Bestandteile eines solchen typischen Händlervertrages am Beispiel des Opelhändler-Vertrages (Folie: Problemkreise)

- 1 c Wie hat sich die Autohandels-Landschaft in den letzten Jahren entwickelt unter der Gültigkeit der GVO ?

Tendenzen:

- Wettbewerb (verschärft)
- Händlerzahl (kleiner)
- Vertragsgebiete (größer)
- Kooperationen (nicht funktioniert)
- Fusionen, Übernahmen, Konzentration (zunehmend spürbar)
- Betriebsaufgaben (finanzielle Situation, Nachfolge)
- Insolvenzen (Folie: Renditesituation)

- 2 a Neue GVO: alte läuft Ende Sept 2002 aus.
Ab 2010 vermutlich überhaupt keine GVO mehr.

Ziele: formuliert im Wortlaut des Entwurfs der EU-Kommission

An oberster Stelle steht das Interesse des Verbrauchers

- 2 b Hersteller hat Wahl zwischen zwei Vertriebssystemen:
a) exklusiv: mit Gebieten, aber Wiederverkauf an Dritte (Supermärkte) möglich
b) selektiv: unter wesentlichen Veränderungen gegenüber dem bisherigen System

- mehr Vertriebswege
- Niederlassungsfreiheit
- Mehrmarkenvertrieb
- Trennung Verkauf/Service
- direkte Teilebelieferung
- Service-Info für alle

Folie: Artikel aus "Capital"

- 2 c Bisher nur Entwurf, aber die Grundpfeiler stehen.

Aktuelle Abänderungen seit Veröffentlichung des Entwurfs:

- bei der Niederlassungsfreiheit: Zeitverschiebung sowie Standards des Niederlassungs-Landes
- Kündigungsbegründung
- Verkauf des Vertrages
- Herstellerwahlrecht exklusiv/selektiv

3 a Zukunft. Situation eines Propheten.
Frage: Wie sieht die Vertriebsstruktur der Zukunft aus ?

- Konzentration geht weiter: Handelsgruppen entstehen (Bsp: Schwabengarage, Folie)
- Synergieeffekte
- Wegfall der Verantwortungsgebiete
- Weitere Verringerung der Händleranzahl (Händlerkündigungen)
- Trennung Service/Verkauf (zwei Verträge)
Verkaufszentralisierung, Markenerlebnis, zentrale Standorte, metropolitan areas)
Service, nah am Verbraucher.

3 b Entstehung von neuen Anbietern

- neue Betriebstypen z.B. Reimportfirmen, Internet, Jahreswagenhändler, Mehrmarken-Service-Betriebe, freie Serviceketten teilweise mit Marken-Verträgen
- neue Anbieter aus dem Ausland (Niederlassungsfreiheit)
- Direktverkauf des Herstellers
- Miet- und Leasingfirmen
- Supermärkte

3 c Arbeitsplätze

These: Neue Strukturen kosten in der Summe nur wenig Arbeitsplätze. Verändern wird sich nur die Verteilung auf die Betriebe.

Bisher schon kontinuierlicher Abbau von Arbeitsplätzen.
(Folie)
Entwicklungstendenzen im Service.

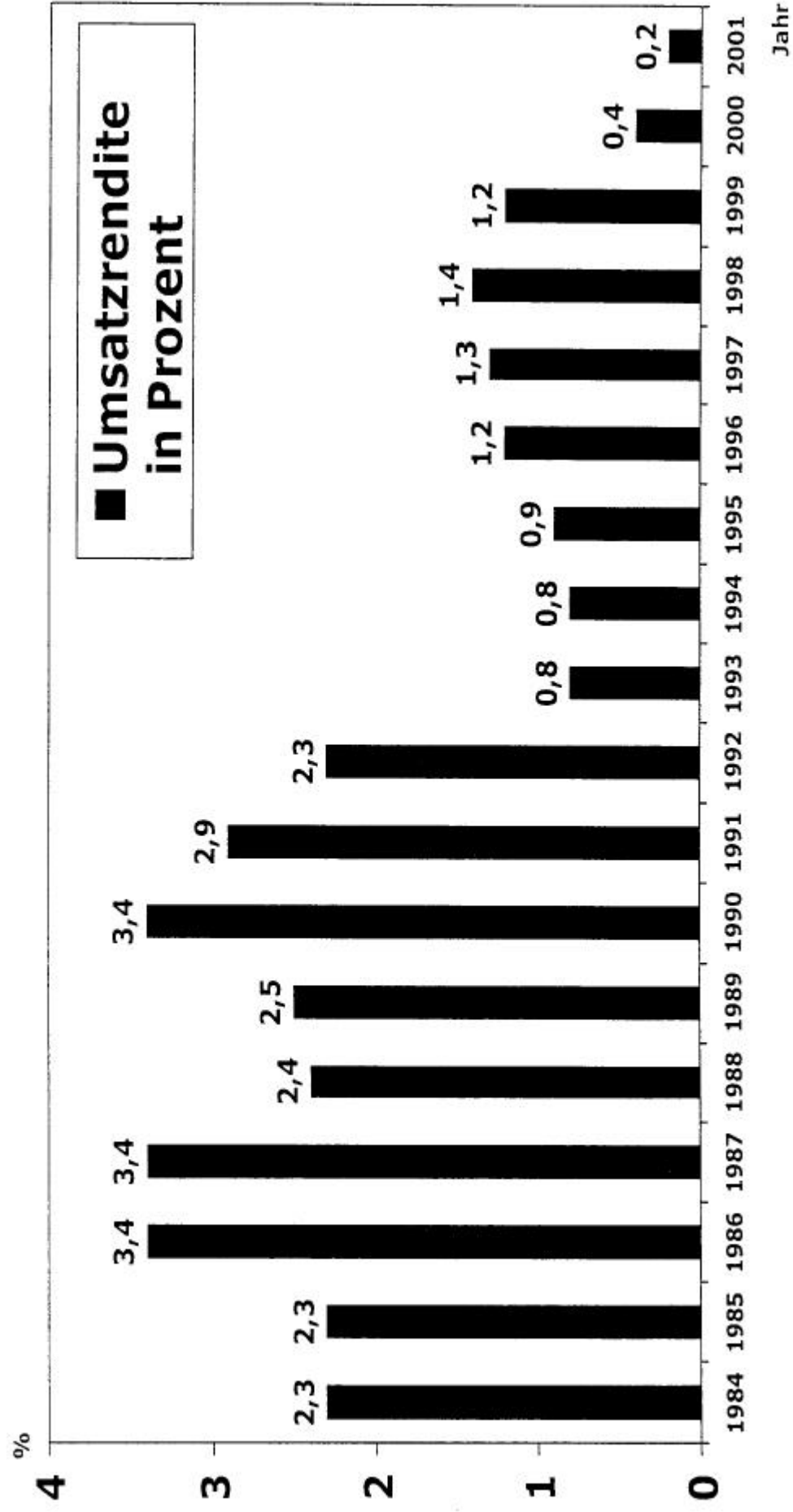
Vernichtung des Mittelstandes ("ganz oben und ganz unten verändert sich wenig")

Veränderung des Gesprächs- und Verhandlungspartners der Gewerkschaften

Allgemeine Problemkreise, die in Händlerverträgen geregelt sind

- Personenbezogenheit
- Geschäftsführungs- und wesentliche Eigentumsverhältnisse und deren Veränderung, Mehrfach-Investor
- Exklusivität
- Direktverkäufe
- Händlerstandort, Händlerbetrieb sowie deren Veränderung
- Finanzielle Ausstattung
- Laufzeit
- Bezugsbindung
- Marktverantwortungsgebiet und dessen Veränderung
- Einsetzen weiterer Händler
- CI-Programme
- Verkauf an Wiederverkäufer
- Export
- Erzeugnisänderungskampagnen
- Gewährleistungs-, Garantie- und Kulanzregelung
- Werksunterstützung
- Rechnungswesen
- Warenzeichen
- Nachfolgeregelung
- Vertragsbeendigung (Kündigung)
- Leistungsbewertung
- Liefer- und Zahlungsbedingungen
- Finanzielle Abwicklung der Geschäfte
- Berichtswesen
- Kontrollrechte des Werkes
- Rückgabe von nicht gängigen Teilen
- Kreditierung seitens des Werkes
- Rabatt- und Bonus-System
- Preisschutz
- Lagerbestände
- Sondervereinbarungen

Mehr Magere Jahre im Kfz-Gewerbe



Quelle: IfA

Ende des Kartells

Autovertrieb. Mit sechs neuen Regeln sprengt EU-Wettbewerbskommissar Mario Monti das Monopol der Autobauer. Die Reform gilt ab Oktober.

Bislang regelt die Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) den Vertrieb von Automobilen. Ihre Reform zielt in zwei Richtungen: Die Preisunterschiede bei Neuwagen innerhalb der EU sollen verschwinden und mehr Wettbewerb im Werkstattgeschäft soll die Preise drücken.

Neue Regeln für Verkauf von Neuwagen:

1. Jeder Händler kann von seinem Standort aus in jedem Land der EU seine Fahrzeuge anbieten. Beispiel: Ein holländisches Autohaus wirbt in Deutschland und offeriert sein Angebot im Internet. Weil hier zu Lande die Preise vor Steuern höher sind, ist es in der Lage, günstigere Preise zu offerieren. Viele Autokäufer sind bereit, mehr als 700 Kilometer zu fahren, um

ihr Wunschfahrzeug mit Hilfe einer Internetbörse zu erwerben.

2. Jeder Händler kann in der gesamten EU beliebig viele Niederlassungen eröffnen. Beispiel: Ein VW-Betrieb aus Frankreich macht Filialen in Österreich und Italien auf.

3. Jeder Händler kann Fahrzeuge verschiedener Marken verkaufen. Bei-

spiel: Ein deutscher Opel-Händler, der wegen sinkender Marktanteile seit Jahren Umsatzverluste hinnimmt, bietet künftig auch Autos von Toyota an. Der Clou: Ein separater Ausstellungsraum ist nicht nötig. Der Händler muss nur sicherstellen, dass ein Käufer die Modelle nicht verwechselt.

Neue Regeln für die Werkstatt:

1. Die Hersteller dürfen ihre Händler nicht mehr verpflichten, neben dem Verkauf auch Reparatur und Service zu übernehmen.

2. Jeder Händler kann künftig Originalersatzteile direkt vom Zulieferer beziehen.

3. Die Hersteller müssen technische Daten und Diagnoseinstrumente auch freien Werkstätten zugänglich machen.



Anwalt der Verbraucher. EU-Kommissar Mario Monti kämpft für niedrigere Autopreise.

STRUKTUREN DER FREY AG

Unternehmensbereiche				
Schwabengarage	AMH	Import	LHS Flottenmanagement	Frey Financial Services
<ul style="list-style-type: none"> ● Groß-/Einzelhandel: ● Ford ● Jaguar ● Aston Martin ● Land Rover ● Volvo ● Teilezentrallager 	<ul style="list-style-type: none"> ● Groß-/Einzelhandel: ● Fiat, Alfa, Lancia ● Toyota, Lexus ● Subaru ● Hyundai ● Honda Zweiräder ● Teilezentrallager 	<ul style="list-style-type: none"> ● Import: ● Hyundai ● Subaru ● Isuzu ● Hyosung ● Teilezentrallager 	<ul style="list-style-type: none"> ● Fuhrparkmanagement, Finance Leasing, Full Service Leasing in: ● Deutschland ● Schweiz ● Österreich ● Ungarn ● Tschechien 	<ul style="list-style-type: none"> ● SG Bank ● FFS – Private Leasing ● VTS – Versicherungsagentur

Zentrale Dienstleistungen

Rechnungswesen, Steuern, Recht, Revision, Treasury, M&A, Gruppen-Versicherungen, Controlling, EDV, Human Resources, Immobilienmanagement, Logistik, Zentraleinkauf

Zahlen und Fakten

Betriebe und Beschäftigte im Kfz-Gewerbe 1998 - 2001

Jahr	Betriebe	Differenz zu Vorjahr		Beschäftigte	Differenz zu Vorjahr		Beschäftigte pro Betrieb
		Betriebe	%		Beschäftigte	%	
1998	48.750			538.000			11,04
1999	48.700	- 50	-0,10%	537.000	- 1.000	-0,19%	11,03
2000	48.000	- 700	-1,44%	531.000	- 6.000	-1,12%	11,06
2001	47.000	- 1.000	-2,08%	526.000	- 5.000	-0,94%	11,19