

EME
2 ATELIER DE LA CONCURRENCE

- Tagungsbericht von Michael Schüepp, Bachelor of Science ZFH in Wirtschaftsrecht -

Automobilbranche und Wettbewerb am Scheideweg

Sowohl in der Europäischen Union als auch in der Schweiz ist die Diskussion über die Zukunft der kartellrechtlichen Sondervorschriften zum Automobilvertrieb in vollem Gange. Ausgehend von einem Bewertungsbericht¹ zur geltenden Regelung - der sog. KFZ-GVO² - und einem Folgenabschätzungsbericht³ zu den Optionen für einen künftigen Rechtsrahmen präsentierte die EU-Kommission am 22. Juli 2009 die von ihr bevorzugte Variante.⁴ Diese sieht vor, dass die branchenspezifischen Bestimmungen der jetzigen KFZ-GVO für den Neuwagenmarkt nach einer Übergangszeit von drei Jahren, d.h. nach dem 31. Mai 2013, aufgegeben werden sollen.⁵ Diese Entwicklung auf europäischer Ebene sowie die Diskussion um eine Reform des schweizerischen Kartellgesetzes werfen die Frage auf, ob bzw. wie der in der Schweiz geltende kartellrechtliche Rahmen des Automobilvertriebs umgestaltet werden soll.

Der AGVS, Autogewerbeverband der Schweiz hat das Institut für Wirtschaftsrecht der ZHAW mit der Ausarbeitung eines empirisch fundierten Gutachtens beauftragt. Darin wurden die KFZ-Bekanntmachung⁶ und die Auswirkungen eines allfälligen Wegfalls der branchenspezifischen und der allgemeinen Regelung vertikaler Wettbewerbs-Abreden einer rechtlichen und ökonomischen Analyse unterzogen. Anlässlich des zweiten "atelier de la concurrence", welches am 22. September 2009 im Hotel Bellevue Palace vor über 260 Teilnehmern in Bern stattfand, wurden die wichtigsten Ergebnisse des Gutachtens erstmals von Prof. Dr. Peter Münch (Leiter Institut für Wirtschaftsrecht der ZHAW) veröffentlicht. Im Anschluss daran legte Urs Wernli (Zentralpräsident AGVS) die Sicht des Automobilgewerbes zur derzeitigen Wettbewerbssituation dar. Darauf folgte ein hochkarätig besetztes Panel, welches unter der Leitung von Dr. Patrick Krauskopf (Dozent ZHAW, Partner Nater Dallafior Rechtsanwälte) die Wettbewerbsregeln des Automobilvertriebs aus verschiedensten Perspektiven beleuchtete. Als Teilnehmer konnten folgende Persönlichkeiten gewonnen werden:

- PROF. DR. CHRISTIAN GENZOW (Rheinische Fachhochschule Köln)
- MARKUS HUTTER (Nationalrat, Mitinhaber und Geschäftsleiter einer Autogarage)
- NIKLAUS LUNDSGAARD-HANSEN (Touring Club Schweiz)
- MAX NÖTZLI (Präsident auto-schweiz - Vereinigung Schweizer Automobil-Importeure)
- Dr. STEPHAN SIMON (EU-Kommission Brüssel, GD Wettbewerb)
- PROF. DR. WALTER STOFFEL (Präsident Wettbewerbskommission)

¹ Bericht der Kommission zur Bewertung der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 über Vertrieb, Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen vom 28.05.2008 (im Folgenden: Kommissionsbericht 2008).

² Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 der Kommission vom 31.07.2002 über die Anwendung von Art. 81 Abs. 2 des Vertrages auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Kraftfahrzeugsektor, ABl. L 203, S. 30ff.

³ Commission staff working document accompanying the communication from the Commission: The future competition law framework applicable to the motor vehicle sector, Impact Assessment, SEC(2009) 1052, abrufbar unter: <ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/documents/impact_assessment_report.pdf>.

⁴ Vgl. Pressemitteilung der Kommission vom 22.07.2009, IP/09/1168.

⁵ Bereits ab Juni 2010 sollen hingegen im After-Sales-Bereich branchenspezifische Sonderregelungen in Form von Leitlinien, evtl. kombiniert mit einer sog. "Mini-GVO" gelten, wobei die Leitlinien die Anwendung der allgemeinen Bestimmungen über vertikale Abreden sowohl im Bereich des Automobilvertriebs als auch im After-Sales-Bereich erläutern sollen, eventuell erweitert um Erläuterungen zur Mini-GVO.

⁶ Bekanntmachung über die wettbewerbsrechtliche Behandlung von vertikalen Abreden im Kraftfahrzeughandel, Beschluss Wettbewerbskommission vom 21.10.2002, RPW 2002/4, S. 770ff.

1. Teil: Einführung

Prof. Dr. Philippe Gugler

Leiter des Centre de recherche sur la compétitivité der Universität Fribourg

Zu Beginn der Tagung führte Prof. Dr. Philippe Gugler in die Thematik ein.

- a) Prof. Gugler präsentierte zunächst das Tagungskonzept, welches nicht nur auf Wettbewerbs-
experten, sondern auch auf künftige Spezialisten (d.h. Studenten) ausgerichtet sei.
- b) Danach zeigte Prof. Gugler die Rahmenbedingungen (die Wirtschaftskrise, die Bekämpfung der
"Hochpreisinsel Schweiz", die Revision des Patentgesetzes, die Einführung des Cassis-de-
Dijon-Prinzips) auf und wies auf die derzeit laufende Diskussion über eine allfällige Reform des
schweizerischen Kartellrechts, insbesondere im Bereich der vertikalen Abreden (Aufhebung
Art. 5 Abs. 4 KG)⁷, hin.
- c) Aufgrund der bevorstehenden Umgestaltung der KFZ-GVO und der Bedeutung der angeschla-
genen Automobilbranche sei das Thema der Tagung von besonders hoher Brisanz und Aktuali-
tät.
- d) Abschliessend wies Prof. Gugler darauf hin, dass die Auswirkungen der geltenden kartellrecht-
lichen Bestimmungen auf den Wettbewerb bis anhin noch zu wenig untersucht worden seien.

2. Teil: Präsentation Gutachten: „Wettbewerbssituation im Schweizer Autogewerbe“

Prof. Dr. Peter Münch

Leiter Institut Wirtschaftsrecht ZHAW

Mit Spannung wurde in der Öffentlichkeit die erstmalige Präsentation des Gutachtens der ZHAW
zur Wettbewerbssituation im Schweizer Autogewerbe erwartet:⁸

1. Einleitung

- a) Prof. Dr. Peter Münch unterstrich zunächst die Bedeutung des Automobils als wichtigstem lang-
lebigem Konsumgut. Gleichermassen brachte er zum Ausdruck, dass folglich auch dem kartell-
rechtlichen Rahmen des Vertriebs von Automobilen ein entsprechend hoher Stellenwert zu-
komme. Eine Analyse dieser Sonderregelung bzw. die Modifikation derselben erfordere eine in-
terdisziplinäre Betrachtung der Gesamtsituation, welche sowohl die juristische wie auch die
ökonomische Perspektive mit einbeziehen müsse. Dementsprechend knüpfte das Gutachten an
den Meinungsstand in der rechts- und wirtschaftswissenschaftlichen Literatur an und stütze
sich sowohl auf bestehende empirische Studien als auch auf einer eigenen breit angelegten
Umfrage bei den Unternehmen der Branche.
- b) Inhaltlich untersucht das Gutachten den juristischen Regelungsgehalt der KFZ-
Bekanntmachung, deren ökonomische Wirkungen sowie die Veränderungen der Rechtslage
und der Wettbewerbssituation in zwei Szenarien: 1. Wegfall der KFZ-Bekanntmachung; 2.
Wegfall von Art. 5 Abs. 4 KG und der sog. Vertikal-Bekanntmachung⁹.
- c) Die empirische Untersuchung besteht aus einer Befragung von 4'700 Unternehmen, welche im
Fahrzeughandel- und service tätig seien. Dabei betrage die Rücklaufquote 33.3 %. Ferner sei-
en die Sprachregionen annähernd mit ihren Anteilen an der Bevölkerung vertreten, weshalb die
Aussagen der Stichprobe als relevant für die Branche zu erachten seien.

⁷ Vgl. dazu Tagungsbericht zum ersten atelier de la concurrence, abrufbar unter <www.atelier-concurrence.ch/bericht1_d.html>.

⁸ Abrufbar unter <www.atelier-concurrence.ch/events2_programm_d.html>.

⁹ Bekanntmachung über die wettbewerbsrechtliche Behandlung vertikaler Abreden, RPW 2007/4, S. 675ff.

2. Wettbewerbsrelevante Wirkungen der KFZ-Bekanntmachung

Im Hauptteil des Vortrags präsentierte Prof. Münch zunächst die Ergebnisse des Gutachtens bezüglich der wettbewerbsrelevanten Wirkungen der KFZ-Bekanntmachung anhand des Vergleichs zwischen der Situation im Jahre 2002 und derjenigen im Jahre 2008.¹⁰

- a) Als erstes Teilergebnis hielt er fest, dass der von den Befragten wahrgenommene Konkurrenzdruck im Bereich des Neuwagenverkaufs und im After-Sales-Bereich spürbar zugenommen habe. Dies sei sowohl auf eine Zunahme des Intra-brand-Wettbewerbs¹¹ als auch des Inter-brand-Wettbewerbs¹² zurückzuführen. Ausgeschlossen sei, dass der Konkurrenzdruck im Neuwagenverkauf aufgrund einer gesunkenen Nachfrage zugenommen habe, da die Umsatzentwicklung im Allgemeinen als konstant wahrgenommen wurde.
- b) Die Befragung habe des Weiteren eine deutliche Zunahme des Anteils der Mehrmarkenhändler (+ 46 %) zu Tage gebracht.
- c) Darüber hinaus sei der Preisauftrieb in der untersuchten Periode gebremst worden und es habe eine Angleichung an das EU-Preisniveau stattgefunden.
- d) Zu guter Letzt sei im After-Sales-Bereich eine Tendenz zum Betriebsmodell "freier Garagist" festzustellen und entsprechend sei ein höherer Anteil unabhängiger Werkstätten zu verzeichnen (von 23 auf 30 %), wodurch die Markenabhängigkeit insgesamt abgenommen habe.

3. Aufhebung der KFZ-Bekanntmachung (Szenario 1)

Prof. Münch ging alsdann auf die wichtigsten Ergebnisse der Untersuchung des ersten Szenarios, d.h. bei einer Aufhebung der KFZ-Bekanntmachung, ein.¹³

- a) Zunächst wies er darauf hin, dass Hersteller in diesem Falle Elemente von exklusivem und selektivem Vertrieb wieder kombinieren könnten, wobei Vertriebssysteme nur bei einem Marktanteil von über 30 % der Kontrolle durch die WEKO unterliegen würden. Da zurzeit kein Hersteller über 30 % Marktanteil verfüge, sei zu erwarten, dass Gebietszuweisungen mit der Folge von Marktabschottungen zunehmen würden, ohne dass die Wettbewerbskommission einschreiten könnte.
- b) Als zweiten Punkt führte Prof. Münch an, dass mit der Aufhebung der KFZ-Bekanntmachung die rechtlich garantierte Freiheit, sich entweder einzig auf den Neuwagenvertrieb oder einzig auf den Service zu konzentrieren, entfallen würde. Die erwartete Folge sei, dass in der Vertragspraxis wieder eine Verbreitung der Verpflichtung zur Verknüpfung von Neufahrzeugverkauf und Service stattfände, so dass reine Serviceanbieter am Markteintritt gehindert bzw. vom Markt verdrängt würden, was wiederum den Wettbewerbsdruck auf Vollserviceanbieter abnehmen lassen würde.
- c) Des Weiteren käme es zu einem Wegfall der garantierten ordentlichen Kündigungsfrist von mindestens zwei Jahren. Dadurch sei zu erwarten, dass die Vertragspraxis zu kürzeren Kündigungsfristen übergehen werde, was die ökonomische Planung und die Kreditbeschaffung der Unternehmen erschweren und zu Marktaustritten führen dürfte.
- d) Die Aufhebung der KFZ-Bekanntmachung hätte ausserdem zur Folge, dass der Mehrmarkenvertrieb vertraglich für eine Dauer von bis zu fünf Jahren untersagt werden könnte. Es könne damit gerechnet werden, dass von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht werde und der Mehrmarkenvertrieb infolgedessen seltener werden würde.

¹⁰ Vgl. ZHAW-Gutachten, S. 18ff.

¹¹ Wettbewerb innerhalb einer Marke, d.h. unter Händlern und Werkstätten, welche dem Vertriebssystem desselben Importeurs angehören.

¹² Wettbewerb zwischen verschiedenen Marken, d.h. unter Händlern und Werkstätten von verschiedenen Vertriebssystemen.

¹³ Vgl. ZHAW-Gutachten, S. 20ff.

- e) Eine weitere Einschränkung des Handlungsspielraums der Händler sei zu erwarten aufgrund des Dahinfallens der sog. Niederlassungsklausel, d.h. der rechtlich garantierten Freiheit, ohne Zustimmung des Herstellers bzw. Importeurs weitere Verkaufsstellen (insb. an kaufkraftstarken Standorten) zu errichten.
- f) Schliesslich würde durch die Aufhebung der KFZ-Bekanntmachung auch der rechtlich garantierte Zugang zu technischen Informationen entfallen, da zurzeit noch ungewiss sei, ob und inwieweit diese Lücke durch eine allfällige Umsetzung der "Euro 5/6 Verordnung"¹⁴ in der Schweiz geschlossen werde. Diesbezüglich hielt Prof. Münch fest, dass ohne Zugang zu technischen Informationen ein Überleben freier Werkstätten kaum mehr möglich sei.

Als Zwischenergebnis könne festgehalten werden, dass die Aufhebung der KFZ-Bekanntmachung zu einer Schwächung des Wettbewerbs führen würde.

4. Aufhebung von Art. 5 Abs. 4 KG und der Vertikal-Bekanntmachung (Szenario 2)

Im Falle des zweiten Szenarios, d.h. bei einer Aufhebung von Art. 5 Abs. 4 KG und der Vertikal-Bekanntmachung, seien insbesondere in vier Bereichen Auswirkungen zu verzeichnen.¹⁵

- a) Zunächst könnten selektive Vertriebssysteme mit beliebigen Selektionskriterien eingeführt werden, ohne dass eine diskriminierungsfreie Selektion gewährleistet wäre. Infolgedessen sei damit zu rechnen, dass Hersteller von der Möglichkeit, ihre Händler frei auszuwählen und deren Marktauftritt umfassend zu kontrollieren, Gebrauch machen werden, was die unternehmerische Freiheit und den Wettbewerb im Automobilgewerbe wohl spürbar einschränken würde.
- b) Des Weiteren seien beim Eintreten des zweiten Szenarios vertragliche Passivverkaufsverbote wieder zulässig. Da erwartet werden könne, dass den Händlern verboten werde, ausserhalb ihres Gebiets Bestellungen anzunehmen, sei insbesondere damit zu rechnen, dass einer Preisdiskriminierung von Schweizer Konsumenten gegenüber dem Ausland nicht mehr durch Parallelimporte entgegengewirkt werde.
- c) Ferner wies Prof. Münch auf eine bedeutende Veränderung im Bereich der Wettbewerbsverbote hin. Denn der Mehrmarkenvertrieb könnte im zweiten Szenario durch umfassende und zeitlich unbegrenzte vertragliche Wettbewerbsverbote ausgeschlossen werden. Man könne davon ausgehen, dass dies in der Vertragspraxis auch durchgesetzt werde, wodurch die Zahl der Mehrmarkenhändler merklich abnehmen und entsprechend eine wesentliche Schwächung des Inter- und Intra-brand-Wettbewerbs erfolgen würde.
- d) Schliesslich würde beim Eintreffen des zweiten Szenarios auch das Verbot der Vereinbarung von Mindest- und Festpreisen entfallen. Die erwartete Folge davon sei, dass Hersteller wie in den 90er Jahren die Wiederverkaufspreise vorschreiben könnten, was zu Preissteigerungen auf dem Schweizer Markt führen würde.

Zusammenfassend hielt Prof. Münch fest, dass die KFZ-Bekanntmachung das Ziel, den Wettbewerb im Automobilgewerbe zu intensivieren, im Wesentlichen erreicht habe. Jedoch seien wettbewerbspolitische Kehrtwendungen geeignet, das Erreichte in Frage zu stellen. Schliesslich spreche vor diesem Hintergrund Vieles dafür, die erst vor fünf bzw. sieben Jahren eingeführten wettbewerbsintensivierenden rechtlichen Rahmenbedingungen weiterzuführen.

¹⁴ Verordnung (EG) Nr. 715/2007 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20 Juni 2007 über die Typengenehmigung von Kraftfahrzeugen hinsichtlich der Emissionen von leichten Personenkraftwagen und Nutzfahrzeugen (Euro 5 und 6) und über den Zugang zu Reparatur- und Wartungsinformationen für Fahrzeuge, ABl. L 171 vom 29.06.2007.

¹⁵ Vgl. ZHAW-Gutachten, S. 20ff.

3. Teil: Das Autogewerbe und der Wettbewerb Urs Wernli Zentralpräsident AGVS

In seinem Vortrag mit dem Titel "Das Autogewerbe und der Wettbewerb" verdeutlichte Urs Wernli einleitend den Stellenwert des Autogewerbes anhand von ausgewählten Zahlen.

- a) Urs Wernli unterstrich zunächst die von den Garagisten übernommene Ausbildungsfunktion und insgesamt die Rolle des Gewerbes als Arbeitgeber. In der Schweiz hänge denn auch jeder 8. Arbeitsplatz direkt oder indirekt von Automobilen ab, wobei alleine 38'000 Personen in Schweizer Garagen arbeiten würden. Den Stellenwert von Automobilen an sich veranschaulichte er damit, dass in der Schweiz auf 1000 Einwohner 517 Personenwagen entfallen würden.
- b) Der Zentralpräsident des AGVS beschrieb alsdann die Ausgangslage und hielt fest, dass die aktuelle Misere in der Automobilbranche nicht primär durch die darin tätigen Personen verursacht worden sei, sondern vielmehr durch die Finanzkrise, welche sich zu einer Wirtschaftskrise entwickelt habe. Ferner würden Produktionsverlagerungen hin zu billigeren Standorten und das Problem der Überproduktion die Lage weiter verschlimmern. Vor diesem Hintergrund befürchte er, dass sich die ohnehin schwierige Lage durch eine Änderung der Spielregeln zusätzlich zuspitzen würde. Erschwerend für die Lösungsfindung sei überdies, dass viele Meinungen geäußert würden, aber nur wenige Fakten vorlägen. Es hätte bislang an zuverlässigen Daten zur Marktsituation gefehlt, welche zu einer Versachlichung der Diskussion beitragen würden. Aus diesem Grund habe sein Verband die ZHAW mit der Erarbeitung des vorgängig präsentierten Gutachtens beauftragt. Parallel dazu sei ein "Argumentarium"¹⁶ für die Beibehaltung der KFZ-Bekanntmachung ausgearbeitet worden, welches nicht nur von den Händlern, sondern auch von weiteren Verbänden (bspw. TCS und ACS) und teilweise sogar von den Importeuren getragen werde.
- c) In einem nächsten Schritt beschrieb Urs Wernli die sich laufend ändernden Rahmenbedingungen des Automobilvertriebs. Er betonte insbesondere die rasante technologische Entwicklung, welche einerseits zu mehr Modellwechseln und andererseits zu besser informierten Kunden führe. Zurzeit seien rund 4'500 Modelle auf dem Markt, wodurch die Betreuung und der Unterhalt zunehmend kostenintensiv würden. Darüber hinaus bringe auch die Erhöhung der Standards¹⁷ durch die Hersteller einen Anstieg der Kosten für die einzelnen Händler mit sich.
- d) In diesem instabilen Umfeld habe die KFZ-Bekanntmachung für Planungs- und Rechtssicherheit gesorgt. Seit ihrem Erlass hätten sich vermehrt neue Vertriebsformen, insbesondere Mehrmarkenhändler, im Markt etablieren können. Dies habe auch für den Konsumenten Vorteile gebracht. Einerseits bestehe heute eine grössere Angebotsvielfalt und somit eine grössere Auswahl für den Konsumenten, da die Unabhängigkeit von einem bestimmten Hersteller und der Spielraum der Händler entsprechend grösser geworden sei. Andererseits profitiere der Konsument auch von der Preisangleichung an das Niveau der Europäischen Union. Als Vorteile der KFZ-Bekanntmachung für die Händler rückte er die garantierte Freiheit der Bezugsquellen im In- und Ausland, die Niederlassungsfreiheit, die Förderung des Mehrmarkenvertriebs, den Kündigungsschutz sowie den Zugang zu technischen Informationen in den Vordergrund.
- e) Für ihn sei unbestritten, dass sich die Marktchancen der Händler im Falle einer Aufhebung der KFZ-Bekanntmachung verringern würden. Es käme zu einer Wiederherstellung des Marktungleichgewichts zu Ungunsten des Handels. Dies habe auch nachteilige Auswirkungen für die Konsumenten zur Folge. Die preissenkenden Wirkungen durch die Öffnung der Bezugs- und Absatzmärkte würden möglicherweise wieder dahinfliegen.
- f) Eine Aufhebung von Art. 5 Abs. 4 KG habe zudem zur Folge, dass die Händler zum Bezug über den Generalimporteur verpflichtet werden könnten. Ebenso befürchte er, dass die "Hochpreisinsel Schweiz" insgesamt weiter zementiert werde. Schliesslich erwarte er eine Kreditklemme für Garagen und dementsprechend einen Wegfall der Planungssicherheit.

¹⁶ Abrufbar unter www.agvs.ch.

¹⁷ D.h. die Kriterien, welche Händler bzw. Werkstätten erfüllen müssen, um in ein Vertriebssystem eines Herstellers bzw. Importeurs aufgenommen zu werden (bspw. Anforderungen an die Ausgestaltung des Showrooms.).

- g) Bei einer Aufhebung der KFZ-Bekanntmachung verliere der Handel unter anderem die Möglichkeit, den Preiswettbewerb spielen zu lassen. Für die Werkstätten bedeute eine Aufhebung, dass sie keinen Anspruch auf Vertragsschluss sowie keinen Zugang zu notwendigen technischen Informationen mehr hätten. Damit verbunden seien weit reichende volkswirtschaftliche Folgen in Form von Preissteigerungen, einer hohen Anzahl Konkurse und einem Verlust von Arbeits- und Ausbildungsplätzen.

Urs Wernli beendete seinen Vortrag mit der Forderung an den Gesetzgeber und die Wettbewerbsbehörden, die KFZ-Bekanntmachung für unbestimmte Zeit weiterzuführen.

4. Teil: Panel

Dr. Patrick Krauskopf (Leitung)
Dozent ZHAW, Nater Dallafior Rechtsanwälte

1. Aktuelle Lage des Automobilvertriebs

Patrick Krauskopf:

Aus den vorangegangenen Vorträgen schlussfolgerte Dr. Patrick Krauskopf einleitend, dass sich die Beschlüsse der WEKO scheinbar positiv auf den Wettbewerb im Automobilvertrieb ausgewirkt hätten. Vor diesem Hintergrund solle das Panel Gelegenheit bieten für die Beurteilung der derzeitigen Lage und der Zukunft des Automobilvertriebs sowie für die Äusserung von Anliegen im Sinne einer "Wunschliste" an die Wettbewerbsbehörden.

Niklaus Lundsgaard-Hansen:

Zunächst wurde Niklaus Lundsgaard-Hansen nach der Bewertung der KFZ-Bekanntmachung aus Sicht der Konsumenten befragt. Dieser bestätigte, dass die geltende Regelung gemäss den Reaktionen seiner Mitglieder (ca. 40 % der schweizerischen Haushalte mit Automobilen) auch für die Konsumenten Vorteile gebracht habe und dass diese starken Wettbewerb schätzen würden. Aus Sicht des TCS sei insbesondere auch der durch die KFZ-Bekanntmachung sichergestellte Zugang der Pannendienste zu technischen Informationen der Fahrzeughersteller von grosser Bedeutung. Schliesslich sei es dadurch zurzeit möglich, dass sechs von sieben Pannen direkt auf der Strasse behoben werden können. Bei der Vielzahl von Modellen und laufenden Neulancierungen sei der Informationszugang dieser Dienstleister deshalb unerlässlich. Aufgrund der absehbaren Einschränkungen auf europäischer Ebene sei er besorgt über die Zukunft des Autogewerbes.

Markus Hutter:

Der einzige Unternehmer in der Runde, Nationalrat Markus Hutter, bestätigte, dass sich der Wettbewerb nach seiner Wahrnehmung verschärft habe. Trotz des höheren Drucks sei die Struktur der Branche jedoch erstaunlich stabil geblieben. Die Preise hätten sich zwar gesenkt, jedoch sei die Qualität nach wie vor erhalten und sogar verbessert worden. Der Einfluss der Politik habe in der kleingewerblich organisierten Branche zu mehr unternehmerischer Freiheit auf Seiten der Händler geführt.

Max Nötzli:

Angesprochen auf seine Beurteilung der aktuellen Lage im Automobilvertrieb wies Max Nötzli eingangs darauf hin, dass die Branche von der Finanz- bzw. Wirtschaftskrise stark in Mitleidenschaft gezogen worden sei. In diesem Umfeld komme der Kontinuität des Rechtsrahmens eine grundlegende Bedeutung zu. Obwohl dies einige der Anwesenden erstaunen möge, befürworte er eine Weiterführung der geltenden KFZ-Bekanntmachung, jedoch nur für die Dauer von max. 5 Jahren. Ferner betonte er, dass die Studie der ZHAW seines Erachtens gewissen negativen Auswirkungen zu wenig Aufmerksamkeit schenke. Gerade kleine und mittlere Händler seien heute vielfach nicht in einer besseren Lage als noch vor dem Erlass der KFZ-Bekanntmachung. Der immer grössere Margendruck werde denn auch an die Händler weiter gegeben, wodurch diese über weniger Spielraum verfügten. Ebenso stünden hinter dem gelobten Geschäftsmodell des freien Garagisten vermehrt grosse Ketten, welche aus dem Ausland stammen, die kleinen und mittleren Garagisten unter Druck setzen und die Konzentration dadurch voran treiben würden.

Christian Genzow:

Dr. Krauskopf fasste zusammen, dass scheinbar alle schweizerischen Beteiligten im Grossen und Ganzen zufrieden seien mit der derzeitigen Regelung. Entsprechend wollte er von Prof. Dr. Christian Genzow wissen, wie die Situation aus europäischer Perspektive aussehe. Dieser betonte einleitend, dass von der Gesamtheit der geschlossenen Vertriebssysteme im KFZ-Vertrieb rund 17 Prozent Handelsvertreter und der Rest Vertragshändler seien. Für den kleinen Anteil der Handelsvertreter bestünde eine europaweit einheitliche Regelung, die sog. Handelsvertreterrichtlinie. Hingegen seien die weitaus häufigeren Vertragshändlerverhältnisse - wenn überhaupt - lediglich in vereinzelt Ländern gesetzlich geregelt. Aus diesem Grund habe die KFZ-GVO eine "ungeheure Wichtigkeit", unabhängig von den Auswirkungen auf den Wettbewerb. Sie stelle ein rechtliches Korsett dar, welches insgesamt eine relativ klare Rechtslage geschaffen habe. Dadurch seien die Unsicherheiten kleiner geworden und Ruhe sei eingeleitet. Doch heute sei aufgrund der beabsichtigten Änderungen der Wettbewerbsbehörden wieder eine neue Unruhe entflammt.

Stephan Simon:

Ein ganz anderes Bild von der geltenden KFZ-GVO vermittelte Dr. Stephan Simon. Er erwiderte, dass von Ruhe in diesem Zusammenhang nicht gesprochen werden könne. Zwar seien viele Unsicherheiten beseitigt und demzufolge auch die bei der Kommission eingegangenen Anfragen im Verlaufe der Zeit zurückgegangen. Jedoch hätten Anfragen in Bezug auf kommerzielle Streitigkeiten insgesamt wieder zugenommen. Er betonte ferner, es bestehe vielfach das Missverständnis, dass aus der KFZ-GVO direkte Ansprüche abgeleitet werden können. Insbesondere hätten Händler keinen direkten Anspruch auf die Aufnahme einer weiteren Marke und ebenso wenig bestehe für die Hersteller bzw. Importeure ein Kontrahierungszwang gegenüber aufnahmewilligen Werkstätten. Insgesamt sei die KFZ-GVO zwar als Erfolg zu werten. Dennoch bestünden mehrere Problemfelder. Dies gelte nicht nur auf Herstellerseite (bspw. im Zusammenhang mit dem Mehrmarkenvertrieb und der Standort-Klausel), sondern auch auf Seiten der Händler, welche bspw. mit erhöhten, kostentreibenden Standards konfrontiert worden seien.

Walter A. Stoffel:

Schliesslich wollte Dr. Krauskopf auch eine Einschätzung vom Präsidenten der schweizerischen Wettbewerbskommission Prof. Dr. Walter A. Stoffel, in dessen Amtszeit sämtliche Änderungen gefallen seien, welche heute zur Diskussion stünden. Dieser zeigte sich erfreut darüber, dass eine so grosse Einigkeit bestehe und seiner Behörde derart lobende Worte zugesprochen worden seien. Normalerweise gebe es in solchen Situationen immer Gewinner und Verlierer, wobei langfristig betrachtet, oftmals auch die vermeintlichen Verlierer mit einer Neuregelung zufrieden gewesen seien. Prof. Stoffel betonte ferner, dass beim Erlass der KFZ-Bekanntmachung der Kampf gegen die wirtschaftliche Isolierung der Schweiz im Vordergrund gestanden habe. Die diesbezüglichen Ziele seien auch erreicht worden. Parallelimporte hätten zu einer Belebung des Wettbewerbs geführt und dadurch Innovationen gefördert. Ebenso zeige eine Studie von PricewaterhouseCoopers, dass sich das hiesige Preisniveau von Kraftfahrzeugen nicht nur an dasjenige der Europäischen Union angeglichen habe, sondern, dass es sogar am unteren Ende des Spektrums liege. Die Frage sei nun, welche Vorkehrungen zu treffen seien, damit nicht neue Diskriminierungsmöglichkeiten geschaffen werden.

2. Zukunft von Automobilindustrie und -vertrieb

Patrick Krauskopf:

Aus eigener Erfahrung wisse Dr. Krauskopf, dass die Beteiligten zum Zeitpunkt der Ausarbeitung der geltenden KFZ-Bekanntmachung über die Neuerungen nicht erfreut waren. Umso befriedigender sei es, dass der positive Einfluss auf den Wettbewerb nun von allen Seiten anerkannt werde. Darauf aufbauend stelle sich die Frage, wo der Automobilvertrieb in einigen Jahren stehen werde.

Markus Hutter:

Nach der Prognose von Nationalrat Hutter wird die Bedeutung des Automobilvertriebs nicht abnehmen. Er gehe davon aus, dass die Industrialisierung des Vertriebs weiter voran schreiten werde. Dies sei auch eine notwendige Reaktion auf die ständig wachsenden Ansprüche der Konsumenten, welche zukünftig noch viel besser informiert sein würden als sie es jetzt schon seien. Die anhaltende Professionalisierung werde auch zu besseren Leistungen der Händler führen. Trotz der überdurchschnittlich hohen Händlerdichte in der Schweiz, welche in den letzten Jahren nicht zu-

rückgegangen sei, bestehe nach wie vor ein überdurchschnittlich hohes Qualitätsniveau innerhalb des Gewerbes. Er gehe zwar davon aus, dass eine Konzentration auf Händlerstufe erfolgen werde. Davon getroffen würden jedoch zur Hauptsache die mittleren Unternehmen. Denn die kleinen Garagisten würden durch die enge Bindung und das Vertrauensverhältnis zur Kundschaft nach wie vor einem Bedürfnis entsprechen. Insgesamt glaube er, dass die hohe Händlerdichte auch in Zukunft aufrecht erhalten werde.

Max Nötzli:

Max Nötzli prognostiziert eine Zunahme von Gross-Garagen und Händler- bzw. Service-Ketten. Hierbei stellte er die Frage in den Raum, ob eine solche Entwicklung für den Konsumenten und für kleine und mittlere Unternehmen von Vorteil sei. Er erinnerte daran, dass gewisse faktische Gegebenheiten nicht durch rechtliche Vorschriften verändert werden könnten. Auf die Versuche des Gesetzgebers bzw. der Wettbewerbsbehörden, den Händlern mehr unternehmerischen Freiraum zu verschaffen, hätten die Hersteller entsprechend mit einer Erhöhung der Standards reagiert. Der Staat könne nicht alles regeln und solle dies auch nicht. Staatliche Eingriffe dürften seines Erachtens nur soweit nötig und so wenig wie möglich erfolgen.

3. Zukunft der KFZ-Regeln

Patrick Krauskopf:

In einer nächsten Runde bot Dr. Krauskopf den Panel-Teilnehmern die Gelegenheit, ihre Wünsche in Bezug auf die Zukunft der KFZ-Bekanntmachung im Sinne einer Wunschliste an die Vertreter der Wettbewerbsbehörden zu richten.

Niklaus Lundsgaard-Hansen:

Nach Niklaus Lundsgaard-Hansen ist aus der Sicht der Konsumenten im Allgemeinen zu fordern, dass die Autos in Zukunft so günstig wie möglich angeboten würden. Die Änderung hin zu ökologischen Kraftfahrzeugen werde nur so volkswirtschaftlich möglich sein. Die Automobilisten seien weniger loyal gegenüber einer Marke bzw. einer Hausgarage geworden. Diese Entwicklung habe zur Folge, dass die Beratungsqualität hoch sein müsse, um die Kundschaft anzulocken und zu behalten. In Bezug auf den zukünftigen Rechtsrahmen sei in der jetzigen wirtschaftlichen Lage der Autobranche Stabilität und Rechtssicherheit zu fordern, weshalb die KFZ-Bekanntmachung weitergeführt werden müsse.

Markus Hutter:

Dieser Forderung schloss sich auch Nationalrat Hutter an. Man solle die Marktteilnehmer jetzt in einem stabilen Rechtsrahmen ihre Arbeit verrichten lassen. In Erinnerung an den letzten Wechsel des Rechtsrahmens und die Anpassung der Verträge an denselben mahnte er vor den hohen Kosten, die mit einer allfälligen Reform verbunden seien. Ebenso wichtig sei auch die Stabilität der Gleichgewichte zwischen Hersteller und Händler einerseits und zwischen dem Handel und den Konsumenten andererseits. Er sprach sich deshalb für die Weiterführung der bewährten Strukturen und Vorgaben aus.

Max Nötzli:

Auch Max Nötzli schloss sich den beiden Voten an. Es brauche Kontinuität und keine zusätzlichen Erschwernisse, denn solche würden zukünftig so oder so auftreten. Ferner sei ein Zusammenstehen von Importeuren und Händlern zur Überwindung der schwierigen Lage unabdingbar. Schliesslich stellte er seinen Standpunkt, die Weiterführung der KFZ-Bekanntmachung für fünf Jahre mit anschliessender Überarbeitung, erneut klar.

Christian Genzow:

Prof. Genzow rief in Erinnerung, dass der Handel nach wie vor der verlängerte Arm der Hersteller sei. Die Händler würden eine wichtige Finanzierungsfunktion für die Hersteller übernehmen. Mit der Einführung der aktuellen GVO sei denn auch zu Recht eine Stärkung der Händler angestrebt worden. Er befürchte einen Rückfall in die Steinzeit, falls die EU-Kommission ihr Vorhaben in die Tat umsetzen würde. Die Gruppenfreistellungsverordnungen hätten auch die Funktion einen sicheren Hafen zu bieten. Damit würde er sich auch schon zufrieden geben, doch die angestrebte Neuregelung würde dem nicht entsprechen.

Stephan Simon:

Konfrontiert mit diesen Forderungen erhielt Dr. Simon als erster Vertreter der Wettbewerbsbehörden Gelegenheit zur Stellungnahme. Für ihn würde die Neuregelung keineswegs einen Rückfall in die Steinzeit bedeuten. Die Ausgangslage vor dem Erlass der geltenden KFZ-GVO sei nicht mit der aktuellen Wettbewerbssituation zu vergleichen. Ein Grossteil der gesetzten Ziele sei erreicht worden, weshalb einige Bestimmungen keine Notwendigkeit mehr darstellen würden. Er zeigte sich erstaunt darüber, dass gemäss der ZHAW-Studie die Zahl der Händler anders als in der EU nicht oder nur wenig zurück gegangen sei. Ferner betonte er, dass es häufig an der Kausalität zwischen Veränderungen der Wettbewerbssituation und den Bestimmungen der KFZ-GVO fehle bzw. dass eine solche nicht nachgewiesen werden könne. Letztlich seien es die Märkte d.h. Angebot und Nachfrage, welche über die herrschenden Verhältnisse entscheiden. Ebenso seien die Händler im Endeffekt Unternehmer, welche mit bestehenden Risiken umzugehen hätten. In diesem Sinne fände eine Dramatisierung der gesamten Diskussion statt, insbesondere auch da keine radikalen Änderungen beabsichtigt seien. Denn schliesslich werde es im After-Sales-Bereich materiell keine Änderungen geben, eher sogar Verbesserungen bspw. im Bereich Garantien, während beim Neuwagenverkauf noch bis 2013 die alten Regelungen weiter gelten und danach die allgemeine Vertikal-GVO für ausreichenden Schutz des Wettbewerbs sorgen werde. Die auslaufende GVO schränke nach Ansicht der EU-Kommission die Freiheit der Hersteller unnötig stark ein. Ferner müsse auch das Problem angegangen werden, dass Hersteller gegenwärtig ihre Kunden in Bezug auf Garantiarbeiten aufgrund der Freistellung von qualitativ selektiven Vertriebssystemen mehrere Jahre an sich binden können. Insbesondere diese Missstände seien durch die Neuregelung zu beheben.

Walter Stoffel:

Zu Beginn seiner Stellungnahme hielt Prof. Stoffel fest, dass es in der Schweiz primär ein Gesetz anzuwenden gelte. Die KFZ-Bekanntmachung führe lediglich die Bestimmungen des Gesetzes aus Sicht der WEKO weiter aus und sei zudem vor der Einführung von Art. 5 Abs. 4 KG erlassen worden, weshalb sie unabhängig von dessen allfälliger Aufhebung weiter gelten könne. In der anstehenden Kartellrechtsrevision stünden insbesondere das Verfahrensrecht und die bessere Zusammenarbeit mit ausländischen Wettbewerbsbehörden im Vordergrund. Eine systematische Gesamtschau sei erst in der übernächsten Revision fällig. Dabei sei dann zentral, dass der Gesetzgebungsauftrag, der Abschottung der Schweiz entgegenzuwirken, ausgeführt werde. Dies sei zurzeit nicht immer möglich, beispielsweise wenn in der EU eine Spezialregelung (Euro 5/6 Verordnung) die Freilegung von technischen Informationen vorsehe, aber in der Schweiz dementsprechende Normen fehlen. Schliesslich wies er darauf hin, dass der Wettbewerb genauso wenig kurzfristige Preisschwankungen auszuschliessen vermöge wie er auch nicht fähig sei, Überkapazitätsprobleme zu lösen. Er Sorge lediglich dafür, dass das Problem rechtzeitig entdeckt werde. Dadurch ermögliche der Wettbewerb immerhin eine sanftere Lösung. Es sei jedoch die Aufgabe der Branchenangehörigen, einen Ausweg aus der misslichen Lage zu finden.

5. Teil: Zusammenfassung

Dr. Olivier Schaller

Sekretariat der Wettbewerbskommission

In seiner Zusammenfassung betonte Olivier Schaller, dass die bevorstehenden Entscheidungen für die Zukunft des Automobilvertriebs und seiner Beteiligten wegweisend sein würden. Schliesslich lud er alle Anwesenden zur Diskussion der Problematik beim anschliessenden Apéro ein. Er schloss die Veranstaltung mit dem Hinweis auf die nächste Tagung, welche am 9. November 2009 an der Universität Freiburg unter dem Titel "Aides publiques aux entreprises en difficulté: promotion ou distorsion de la concurrence et de la compétitivité?" stattfinden wird.¹⁸

¹⁸ Das Programm dazu ist abrufbar unter <www.atelier-concurrence.ch/docs/programme/atelier-9-11.pdf>.