

Seite 20
Wirtschaft

Pakt zwischen Ungleichen

autohandel Viele Garagen sind von marktbeherrschenden Importeuren abhängig, besagt eine Studie. Welche Konsequenzen dieser Befund hat, ist offen.

Daniel Riesen

Die Wettbewerbskommission (Weko) behält die Automobilbranche im Auge. Weil die Konkurrenz, volkswirtschaftlich erwünscht, in ihren Augen in der Autobranche nur ungenügend spielt, hat die Weko vor zwölf Jahren die sogenannte Kfz-Bekanntmachung formuliert. Drei Studien belegten deren (teilweisen) Nutzen. Jetzt wird eine Untersuchung über die Machtverhältnisse in der Branche nachgeschoben, über Abhängigkeiten zwischen Generalvertretung (Importeur) und dem Detailhandel (Garagen).

Dabei hat die Studie der ZHAW School of Management and Law nach Anzeichen von Ungleichheiten und Abhängigkeiten in der an sich freien Beziehung zwischen Händler und Importeur gesucht. Und gefunden. Für die Forscher um Professor Patrick Krauskopf beginnt das Ungleichgewicht, wenn ein Händler über 30 % seines Gesamtumsatzes mit dem Verkauf von Fahrzeugen eines Importeurs erreicht. Dies trifft gemäss Studie auf 40 % der Schweizer Autohändler zu.

Wer liefert, befiehlt Die befragten Händler – angeschrieben wurden die Mitglieder des Autogewerbeverbands AGVS, 200 antworteten – gaben an, die Importeure könnten in den Verträgen einseitig Vertragsbedingungen durchsetzen, was die Studienautoren als «signifikantes Ungleichgewicht» werten. Ein Drittel der Befragten rechnen damit, eine allfällige Vertragsauflösung finanziell gar nicht oder nur teilweise auffangen zu können. Die einmal mit einem Importeur eingegangene Beziehung ist für den Geschäftserfolg vieler Händler also matchentscheidend, zumal die Betriebe viel Geld markenspezifisch ausgeben: Laut der Studie beträgt der Anteil der durch die Importeure ausgelösten Investitionen an den Gesamtinvestitionen etwa 50 Prozent.

Das Fazit der Studie: Ein Grossteil der Garagen befindet sich in einer wirtschaftlichen Abhängigkeit gegenüber den Importeuren, was kartellrechtlich einer marktbeherrschenden Stellung gegenüber Händlern und Werkstätten gleichkommt.

Mehrmarken Ein Rezept gegen die zu enge Umarmung durch die Importeure lieferte Ende letzten Jahres eine andere ZHAW-Studie im Auftrag des AGVS. Darin wurde festgehalten, dass Mehrmarken-Vertretungen in der Tendenz deutlich effizienter geschäften als Monomarken-Händler: Sie erzielen mehr Umsatz pro Mitarbeiter wie auch bezüglich eingesetztes Kapital.

Die Kfz-Bekanntmachung untersagt den Importeuren, den Einmarkenbetrieb durchzusetzen. Dennoch sind nur gut ein Drittel der Schweizer Autogaragen Mehrmarkenbetriebe. Ob die Weko diesbezüglich weitere Hebel ansetzen will, dürfte Ende Jahr bekannt werden, wenn ihre Vorschläge zur Erneuerung der Kfz-Bekanntmachung in die Vernehmlassung gehen.

Mehrmarkengaragen: bei Importeuren eher unbeliebt. Foto: dr