

Garagisten wollen sich lösen

Wettbewerb Autoimporteure wie die Emil Frey Gruppe verlangen von ihren Händlern immer höhere Standards, ansonsten kündigen sie die Verträge. «Ich bin schon lange unabhängig», sagt ein Bieler Garagist.

Manuela Schnyder

«Kleine Privatgaragen stehen vor dem Aus», so titelte der «Tages-Anzeiger» letzte Woche einen Bericht. Demnach kündigte der Autoimporteur Emil Frey bei einigen seiner Händler den Servicevertrag. Ohne diesen können sie keine Garantieleistungen mehr durchführen. Dazu gehören Wartung, Instandhaltung und Reparaturen, die vom Hersteller bezahlt und für den Kunden kostenlos sind. De facto können die betroffenen Garagen nur noch Autos reparieren, die älter sind als die Garantiefrist, sprich ab drei bis fünf Jahren. Damit fallen ihnen bedeutende Arbeiten weg, für einige ist das sogar existenzbedrohend. Denn für den markenkonformen Service mussten sie im Vorfeld viel Geld in Diagnosegeräte, Spezialwerkzeuge, Lizenzen und Schulungen investieren.

«Das sind keine Einzelfälle», bestätigt Jürg Peter, Sektionspräsident Biel-Seeland vom Autogewerbeverband Schweiz (AGVS). Die Amag beispielsweise habe schon vor Jahren angefangen, ihr Händlernetz zu straffen. In der Region sei nach seinem Kenntnisstand bislang zwar niemand von der Konsolidierung betroffen. Doch der Druck, den die Generalimporteure auf die Partnergaragen ausüben, sei hoch.

Einseitiges Machtgefälle

Wie Jürg Peter erklärt, wird der Servicevertrag typischerweise zusammen mit dem Kaufvertrag abgeschlossen. Jedes Jahr legt der Hersteller beziehungsweise der Importeur die Standards fest. So gibt es Standards für die Anzahl verkaufter Neuwagen und Ausstellungsautos, die Verkaufsfläche und die Ausgestaltung des Showrooms. Die Anforderungen würden immer strenger, erklärt Peter. «Vor allem bei den Importeuren mit eigenem Händlernetz, wobei sie teilweise nicht mal selbst die Anforderungen in ihren Garagen umsetzen.» So müssten sich einige der privat geführten Markenvertreter wegen der hohen Auflagen auf eine einzige Marke konzentrieren oder sich ganz von der Markenvertretung zurückziehen. Oft werde dann mit dem Kaufvertrag auch der Servicevertrag gekündigt. Wer kein zweites Standbein hat, für den wird es eng. Die massiven Investitionen, die der Garagist zuvor für die Erfüllung der Standards getätigt hat, müssten sich zuerst amortisieren.

Was können die betroffenen Händler tun? Nicht viel, wie sich zeigt. Die Kündigungsfrist ist auf zwei Jahre angelegt. «Genug lange, um sich neu zu orientieren», sagt Carla Beuret von der Wettbewerbskommission (Weko). Eine Pflicht zur schriftlichen Begründung der Kündigung sei in der KFZ-Bekanntmachung, in der die Weko die Regeln zu Vertrieb und Wartung von Autos definiert, nicht vorgesehen. Hingegen sei darin die zweijährige Kündigungsfrist vorgesehen, damit die Händler und Werkstätten ihre Investitionen amortisieren könnten. Falls diese eingehalten seien, gäbe es in der Regel keine Intervention. Dennoch stösst dieses einseitige Machtgefälle auf Kritik, allen voran beim Branchenverband, weshalb er die Juristen der Zürcher Fachhochschule (ZHAW) um ein Gutachten gebeten hat. Das

Kartellrecht schütze Händler und Werkstätten vor unfairen Standards, sofern der Hersteller oder Importeur marktmächtig sei, erklärt dazu der zuständige Kartellrechtsprofessor Patrick Krauskopf, der vormals das Amt des Vizedirektors des Weko-Sekretariats inne hatte. Um diese Frage zu klären, sei die sogenannte Marktabgrenzung zentral. Demnach ist das Autogewerbe in Handel, After-Sales (Wartung und Garantie) sowie dem Verkauf von Ersatzteilen zu trennen. Während beim Verkauf von Autos genügend Marken für einen fairen Wettbewerb sorgen, ist er im After-Sales-Markt laut dem Juristen nicht gegeben.

Dort könnten die Amag und die Emil Frey Gruppe sich als Anbieter weitgehend unabhängig von anderen Marktteilnehmern verhalten, liegen doch ihre Marktanteile zusammen bei zwei Dritteln. Krauskopf ist deshalb überzeugt, dass sie damit eine marktbeherrschende Stellung im Bereich der Service- und Garantieleistungen haben und die Kündigungen sachlich zu begründen wären. Legitime Gründe wären etwa Veruntreuung oder ein markenschädigendes Verhalten, nicht aber die Unternehmenstrategie des Herstellers.

Die Weko winkt ab

Bislang haben die Wettbewerbsbehörden die Vertragskündigungen unter dem Blickwinkel einer unzulässigen Wettbewerbsabrede analysiert, der Missbrauch einer möglichen marktbeherrschenden Stellung sei nicht im Vordergrund gestanden, entgegnet Wettbewerbschützerin Carla Beuret. Damit übergibt die Weko die Verantwortung an die Zivilgerichte. Letztere können in einem konkreten Gerichtsfall die Weko um ein Gutachten bitten, um die Frage abschliessend zu klären. Doch bisher habe noch kein Gericht ein solches Gutachten beantragt, sagt Beuret.

Der Gang vor Gericht gegen die milliardenschweren Importkonzerne ist für Garagen denn auch kostspielig. Bis zu einem sechsstelligen Frankenbetrag könnten die Verfahrenskosten betragen, weiss Krauskopf. Öfter kommt deshalb vor, dass sie sich vom Importeur übernehmen lassen. Deshalb bereiten sich einige Werkstattbetreiber nun vor und integrieren entweder eine weitere Marke, die nicht von einem Importeur bedient wird oder sie etablieren sich als freie Werkstätten. Denn der Zugang zum Werkstattnetz, sprich zu technischen Informationen, zu Diagnoseprogrammen und zu Ersatzteilen, müssen die Hersteller auch ohne Verträge gewähren.

Mit der Reparatur von Autos, die nicht mehr unter Garantie laufen, lässt sich gut leben, wie ein Garagist aus der Region sagt. «Nach dem Willen der Importeure zu arbeiten, das tue ich mir schon lange nicht mehr an.»

Bereits mehr als 1500 Privatgaragen sind laut dem Branchenverband markenunabhängig, keystone