

Statement für „Auto und Wirtschaft“

(Komm.-Rat Ing. Josef Schirak)

Bezüglich der Frage: Was werden Sie als Einzelhandelssprecher zur wirkungsvollen Unterstützung der Markeninteressensvertreter unternehmen?

Genau dieser Thematik habe ich im vergangenen Jahr große Aufmerksamkeit zugewendet und ich verweise auf den Inhalt diverser Beiträge, welche ich in Kopie nochmals beilegen darf.

Die Auto-Info hat diesbezüglich dankenswerter Weise umfangreich berichtet!

Generell verweise ich in diesem Zusammenhang nochmals auf die von mir angesprochene „**Zweiteilung der Interessenvertretung**“ wie folgt:

1. Die Wirtschaftskammer Organisation als übergeordnete Interessensvertretung hat in erster Linie die Aufgabe für entsprechend ausgewogene Rahmenbedingungen zu sorgen – egal ob das die Interessen eines Einzelmitgliedes oder eines Händlerverbandes betrifft. Derzeit sind wir unter anderem dabei, **Klarstellungen im Hinblick auf Marktmachtmissbrauch**“ und **sonstige Wettbewerbsregeln** zu erwirken.

Weiters sind wir im Begriff, auf politischer Ebene die Möglichkeit der **Einbringung von Verbandsklagen** voranzutreiben, um im Bedarfsfalle - deren es immer mehr werden - unabhängig von einem personifizierten Anlassfall **Musterentscheidungen** herbei zu führen.

Dies würde eine rechtliche Klärung sowohl im Sinne der Hersteller / Importeure als auch für den Vertragshandel / Werkstätten bedeuten.

Das Bundesgremium hat ja sowohl Hersteller / Importeurs – Interessen als auch Händlerinteressen zu vertreten.

Abgesehen davon gibt es ja für beide Seiten die Möglichkeit, in besonders gelagerten Fällen ein **Schiedsgericht** anzurufen.

2. Fragen, welche über die geltenden Rahmenbedingungen hinaus ausschließlich **marktbezogene Problemstellungen** betreffen , wie zum Beispiel Sollziffern, Margen, Kundenzufriedenheitsabfragen, diverse

Bonuszahlungen, Werbungsangelegenheiten, Schulungen, Vorfühswagenbestimmungen, Mitarbeitervorgaben und dergleichen mehr sind jeweils zwischen dem einzelnen Vertragspartner und dem jeweiligen Hersteller/ Importeur zu klären.

Hier sind ins besonders **Händlerverbände / Händlervereine** von besonderer Wichtigkeit und Nutzen und in diesem Zusammenhang bietet sich auch der VÖK als wirkungsvoller Mitstreiter zur Interessenvertretung des Vertragshandels an.

Je geschlossener und entschlossener derartige Händlerverbände als fairer Verhandler auftreten, umso wirkungsvoller können deren Interessen beim jeweiligen Hersteller / Importeur durchgesetzt werden!

Leider vertreten manche Hersteller / Importeure noch immer die Meinung, dass derartige Verbände die Zusammenarbeit mit den einzelnen Vertragspartnern stören würden, wogegen genau das Gegenteil der Fall ist.

Marken , welche mit Händlerverbänden - in welcher Form auch immer - in einem partnerschaftlichen Umfeld ihre „Spielregeln“ besprechen und niederschreiben bewegen sich im Vertragsverhältnis mit ihren Händlernetzen erfahrungsgemäß wesentlich „frikionsloser“.

Zusammenfassend zur Frage , ob die vorhandene Interessenvertretung in Hinblick auf die derzeitigen globalen Entwicklungen überhaupt noch zeitgemäß ist, sage ich ein eindeutiges **JA** wenn es gelingt, die derzeitige „**Marktmachtdiskrepanz**“ zwischen Herstellern und Vertragshändlern zu begradigen!

„Der Marktmachtüberhang“ der Hersteller wird derzeit aber leider noch mehr als bisher am Markt spürbar und hier bedarf es zu einer **sinnvollen Interessenvertretung** zu raschesten Klarstellungen der Politik und ins - besonders auch der Wettbewerbshüter – sowohl national als auch auf EU-Ebene und international darüber hinaus!

Angesagt wäre somit „Partnerschaft und Zusammenarbeit“ und nicht wie derzeit ein immer stärker spürbares „Diktat der Hersteller!“

Das Verhalten einzelner Hersteller beziehungsweise Branchen-Guru's erinnert fatal daran, als ob man sich schon geistig von dieser jahrzehntelangen hochgepriesenen Partnerschaft verabschieden würde und sichtlich entschlossen sei, den Verkauf von Fahrzeugen vom Werk hin zu den Kunden in andere Bahnen – vielleicht auch ohne jeglichen Vertragshandel – zu lenken.

Wenn das von „oben her“ so gewollt ist und durchgezogen wird – dann wird wohl auch unsere derzeitig geübte Praxis der Interessensvertretung – auch wenn sie sich noch so der Entwicklung und dem heutigen Zeitgeist anpasst – ausgedient haben.

Aber wie heißt es so schön:

Derzeit ist es noch nicht so weit – Mut und Tapferkeit sind angesagt!

Wenn es gelingen sollte, entsprechende Weichenstellungen sowohl in der Politik als auch bei den Wettbewerbshütern in Richtung „**mehr Ausgewogenheit der Wettbewerbsbedingungen**“ zu erwirken, dann könnte ich mir durchaus vorstellen, dass man auch den Autohandel in Zukunft noch sicherstellen kann.

Irgendwann wird es ja wohl auch bei den politischen Entscheidungsträgern „dämmern“ das weltweit gesehen ausschließlich der Erhalt und die Schaffung von Arbeitsplätzen gesellschaftspolitische Ruhe und Wohlstand – in welcher Ausprägung auch immer – sicherstellen können!

Soweit zu den Fragestellungen und nun auch noch kurz zur CAUSA-Prima – dem derzeitigen „Peugeot – Spannungsfeld“!

Soweit bekannt ist, scheint es sich bei der in den letzten Tagen bekannt gewordenen Causa PEUGEOT AUSTRIA GMBH/PEUGEOT HÄNDLERVERBAND/HÄNDLERVERBANDSOBMANN BERNHARD KALCHER/SÜDOSTAUTOMOBIL VERTRIEB GMBH um voneinander unabhängige Vorgänge zu handeln:

1. Verwarnung des Händlerbetriebes AUTOMOBIL SÜDOST GMBH mit gleichzeitiger Kündigung des Händlervertrages per Oktober 2020 infolge einer laut PSA kurioserweise nicht vertragskonformen Lieferung eines Peugeot-Nutzfahrzeuges
2. Schreiben an den Club der österreichischen Peugeothändler unter anderem mit der Mitteilung, dass man seitens PSA künftighin keinerlei

aktive oder passive Kommunikation mit Clubobmann Bernhard Kalcher führen werde.

Als Grund werden dem Händlerverbands-Vorstand mangelnde Vorbildwirkung sowie fehlende moralische Verpflichtung in der Ausübung der Geschäfte im Namen der Marke Peugeot unterstellt.

Auch wenn auf den ersten Blick nicht zwingend ein Zusammenhang zwischen diesen Vorgängen festzustellen ist, kann auf Grund der Zeitnähe der von PSA veranlassten Vorgänge ein Zusammenhang zumindest „vermutet“ werden.

Ein Zusammenhang dahingehend, dass ein demokratisch gewählter, bislang unbescholtener, aktiver und in der KFZ-Branche anerkannter Händlerverbandsobmann sichtlich „mundtot“ gemacht werden soll und somit auch dem Peugeot-Händlerverband schwerer Schaden zugefügt wird.

Diese Vermutung wird insofern untermauert, indem das von Herrn Kalcher geführte Peugeot Autohaus in Form der Firma Südostautomobil-Vertrieb GmbH bislang überdurchschnittliche Verkaufsziffern aufzuweisen hat und sich auch keinerlei kaufmännische oder moralische Verfehlungen zu Schulden kommen hat lassen.

In diesem Zusammenhang sei hier ausdrücklich festgestellt, dass die Vertragskündigung durch PSA unter der Wahrung der zweijährigen Kündigungsfrist durchaus vertragskonform erfolgt sein kann, wobei sich jedoch die Frage erhebt:

Welcher Hersteller/Importeur kündigt einen erfolgreichen Vertragshändler aus nichtigen Gründen??

Ein Zusammenhang zur Obmannschaft des Herrn Kalcher beim Händlerverband erscheint wohl hier sehr wahrscheinlich zu sein.

Keineswegs akzeptabel erscheint jedoch die Vorgangsweise von PSA, jegliche Zusammenarbeit mit dem aktuellen Obmann des Peugeot-Händlerbandes in seiner demokratisch gewählten Funktion abzulehnen und somit den Versuch zu unternehmen, direkt von außen auf die Gestion und Tätigkeit des Händlerbandes Einfluss zu nehmen!

Aus meiner Sicht gesehen ein absolutes NO GO!

Sollte es künftighin – bei welcher Marke auch immer – zur Behinderung von allfälligen weiteren HV-Gründungen kommen oder aber seitens eines Hersteller/Importeurs der Versuch unternommen werden, die korrekte Arbeit eines Händlerverbandes zu beeinflussen oder zu behindern – in welcher Form auch immer kommen – dann steht die Int. Vertretung des Fahrzeug Einzelhandels ebenso wie der VÖK auf Wunsch bzw. Anforderung jederzeit unterstützend zur Verfügung.

Dies betrifft insbesondere auch Einschüchterungsversuche od. „Druckausübung“ auf einzelne Mitglieder eines Händlerverbandes!