

**Das wirtschaftliche Gleichgewicht zwischen Automobilhersteller /
Importeure und Einzelhandel ist nicht gegeben**

1. Einerseits hat der Händler volle Freiheit – andererseits ist er im Korsett der Automobilhersteller.
2. GVO hat dazu geführt, dass Händler- und Serviceverträge bis an die Grenzen des Möglichen ausformuliert wurden.
3. Der einzelne kleine Händler hat so gesehen kaum Möglichkeit sich der GVO gestaltend zu nähern – d.h. er muss sich auf die Empfehlungen der Interessensvertretung/Händlerbeirat verlassen können. Das funktioniert durch eine agile WKÖ gut.
4. Systembedingt können mit der GVO die großen überregional agierenden Betriebe besser umgehen, da diese Betriebe über fachlich geschulte Mitarbeiter verfügen.
5. Die stetige Reduktion der Händlerspanne durch die Hersteller und die Mechanismen der freien Preisbildung führen zu einer drastischen Reduktion der DB's im Neuwagenverkauf.
6. Durch die CI Anforderung, die kostenmäßig zum Teil realitätsferne Höhen erreichen die aber vom „freien“ Händler nicht in gleichem Umfang erfüllt werden muss, kommt es zu weiteren, ertragsmindernden Einflüssen.
7. Die GVO sieht für den Hersteller derzeit die Möglichkeit vor, dass gesamtheitliche Unternehmensverkäufe und beeinflussende Beteiligungen vorab de facto zu „bewilligen“ sind. (Anm.: Diese Bestimmungen sollen ab 2013 fallen).
8. Die Kaufverträge für die Konsumenten wurden GVO-gemäß neu formuliert. Dies ist so umfangreich, dass die überwiegende Zahl der Konsumenten sich dafür nicht mehr interessiert.
9. Hersteller, die auf leistungsfähige eine oder mehrere EIGENE Niederlassungen im Verkauf und Service zurückgreifen können haben deutlich bessere Marktchancen.
10. Daraus folgt, dass der Importeur generell verlässlichere Ergebnisse erzielen kann als der Händler, der sich den Marktmechanismen von allen Seiten ausgesetzt sieht.
11. Ganz allgemein denke ich, dass die Verdienstmöglichkeiten in der Werkstatt wesentlich besser sind als im Fahrzeughandel. Das gilt besonders für kleine Betriebe, weil der kleine familiär geführte Betrieb mit allerlei Kreativität „gestalten“ kann. Die Neufassung der GVO 2013 wird den Zugang der "nicht Vertragswerkstätten" zu technischen Informationen wesentlich erleichtern. Das hat für die CI-geplagten Vertragswerkstätten wiederum ertragsmäßige Folgen und erleichtert den freien Werkstätten den Zugang zu Werkstattkunden. Angesichts der hohen technologischen Anforderungen bei den heutigen Fahrzeugen, kann das aber wiederum nur bedeuten, dass auch die freie Werkstatt zur selben Wissensvermittlung Zugang bekommen muss, wie die CI-konforme Werkstatt. Sonst wäre die technische Zuverlässigkeit der Fahrzeuge extrem gefährdet.
12. Im Handel ist dieser Gestaltungsspielraum sehr eingeschränkt und für den offiziellen Handelspartner oft auch mit Verlust des Dealerships verbunden.

Wie soll ein Händler, der eine Spanne von 4-6% auf den Kaufpreis (Neuwagenverkauf) erreicht auskömmlich leben, wenn er alle möglichen Bedingungen der Hersteller erfüllen muss?

Ohne Werkstatt + Ersatzteilgeschäft ein unmögliches Unterfangen! Mit immer besserer Qualität der Fahrzeuge ist auch der Werkstatt-Anteil sinkend.

Bemerkenswert ist jedenfalls das unüberblickbare Dickicht an Regeln, welches vom Normalverbraucher nicht mehr erfasst werden kann. Es braucht Spezialisten, die sich umfassend mit all diesen Vorschriften befassen.

Auch der Fahrzeughandel braucht die Erneuerung, das bestehende Modell ist überholt.