

DEUTSCHES KRAFTFAHRZEUGGEWERBE

Präsident

Herrn
Rudolf Bleuel
Autohaus Bleuel GmbH
Postfach 31 48
50146 Kerpen-Sindorf

Frankfurt/Main, 26. März 2015

Sehr geehrter Herr Bleuel,

vielen Dank für Ihr umfangreiches Schreiben, das zeigt, wie engagiert Sie sich mit zahlreichen Themen auseinandersetzen, um die wir uns auch im ZDK intensiv kümmern. Als Geschäftsführer eines Familienunternehmens in einer wettbewerbsintensiven Metropole wie Frankfurt am Main kann ich viele Ihrer Argumente sehr gut nachvollziehen.

Dass das Verhalten mancher Hersteller und Importeure nicht immer so ist, wie wir uns das als Markenhändler wünschen, sei durchaus konzidiert. Andererseits sind die Hersteller und Importeure die Systemführer, und ohne deren Produkte hätten wir nichts zu verkaufen. Insofern unterstützen wir als ZDK die Fabrikatshändlerverbände mit Expertisen für deren „Familiengespräche“ mit den Herstellern und Importeuren. Die Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Handel muss verändert werden, damit es wieder möglich wird, auch mit dem Neuwagenverkauf nachhaltig Geld zu verdienen. Das geht aber nur im konstruktiven Dialog und nicht mit Werksblockaden.

Bezogen auf die Problematik „Werksniederlassungen“ nehme ich den Wettbewerb zum Beispiel hier in Frankfurt am Main sehr sportlich, weil ich aus vielen Kundengesprächen weiß, dass wir unser Unternehmen mit einer absolut kundenorientierten Ausrichtung sehr gut positioniert haben und deshalb im Wettbewerb auch sehr erfolgreich sind. Das Bestreben eines großen Herstellers, sich von Niederlassungen zu trennen, ist aus Sicht des ZDK der richtige Weg: Der Hersteller stellt her und der Handel handelt. Das ist eine gute und vernünftige Arbeitsteilung, zu der wir wieder zurückkehren sollten.

Die von ihnen erwähnte Preisbindung ist im Prinzip seit 1973 abgeschafft und gilt nur noch für Verlagserzeugnisse, Tabakwaren und verschreibungspflichtige Medikamente. Aus wettbewerbsrechtlichen Gründen sollte man an dieses Thema keinen weiteren Gedanken verschwenden. Aber es stellt sich natürlich die Frage, wie es gelingen kann, die von Ihnen genannten Missstände zu beseitigen. Auf der Bundestagung 2014 in Frankfurt am Main haben wir genau vor diesem Hintergrund das alternative Vertriebsmodell des Kommissionsagenten zur Diskussion gestellt. Ein Wechsel des Vertriebssystems vom Vertragshändlersystem hin zu einem Kommissionsagentensystem, bei dem der Kommissionsagent im eigenen Namen, aber auf Rechnung des Herstellers Neufahrzeuge

vertreibt, bietet viele Chancen. Allerdings müssten wir nicht nur die Hersteller von einem solchen Systemwechsel überzeugen, sondern auch in den eigenen Reihen gibt es dazu sehr unterschiedliche Positionen. Als ZDK können wir Diskussionen anregen und Modelle entwickeln, wie wir es im Übrigen auch zu Ihrem Stichwort „Beratungsdiebstahl“ in Form von intelligenten Kalkulationssystemen getan haben. Die Umsetzung obliegt aber letztendlich den Fabrikatsverbänden im Dialog mit ihren Herstellern und Importeuren.

Zu Recht merken Sie an, dass das Servicegeschäft durch die steigende Qualität der Fahrzeuge, aber auch durch verlängerte Serviceintervalle, nicht kostendeckende Flatrates sowie das Schadenmanagement der Versicherer und Flottenbetreiber unter Druck gesetzt wird. Natürlich ist uns bewusst, dass sich viele Betriebe an solchen Schadensteuerungssystemen beteiligen. Nicht immer scheinen sie sich jedoch über die Konsequenzen beim Abschluss solcher Verträge klar zu sein. Daher empfiehlt der ZDK dringend jedem beteiligten Betrieb genau zu prüfen, ob etwa die in Aussicht gestellten Auslastungszuwächse im Werkstattgeschäft unter den gegebenen Vertragsbedingungen realistisch und betriebswirtschaftlich sinnvoll sind. Und wir im ZDK sehen uns in der Pflicht, das Thema „Qualität“ bei der Schadensteuerung in den Blickpunkt zu rücken. Auch aus wirtschaftlichen Gründen ist es nicht vertretbar, dass hoch qualifizierte Kfz-Mechatroniker mit Top-Ausbildung und professionellem Equipment an immer komplexer werdenden Fahrzeugen zu Dumpingpreisen arbeiten müssen. Dazu werden wir als ZDK in die Diskussion mit den Versicherern eintreten.

Intensiv betreiben wir darüber hinaus die Lobbyarbeit in Berlin und Brüssel. Aktuell ist es uns in Berlin gelungen, im Dialog mit dem Bundesverkehrsminister einen bemerkenswerten Erfolg im Kampf gegen zusätzliche Kostenbelastungen im Kfz-Gewerbe zu erzielen. Fahrten mit Nutzfahrzeugen im Betriebsalltag unterliegen nicht dem Berufskraftfahrer-Qualifikations-Gesetz (BKrFQG). Das hat Bundesverkehrsminister Alexander Dobrindt jetzt entschieden. Durch die zahlreichen Eingaben des ZDK bei den zuständigen Ministerien und Politikern konnte eine kostspielige und für den Betriebsalltag im Kfz-Gewerbe unnütze und überflüssige Weiterbildungsverpflichtung verhindert werden. Auch beim Thema „Rundfunkbeiträge“ sind wir am Ball und geben den Landesverbänden aktuell Argumentationshilfen an die Hand, um in den Bundesländern für die Abschaffung der Rundfunkbeiträge für Vorführwagen zu kämpfen. Das sind unsere bevorzugten Mittel, um Erfolge für unsere Mitgliedsbetriebe zu erzielen.

In eine mehr publikumswirksame Aktion des ZDK können auch Sie, sehr geehrter Herr Bleuel, sich aktiv einbringen. Auf dem 4. Fabrikatshändlerkongress, der am 5. Mai in Berlin stattfindet, werden wir eine Petition an die Europäische Kommission verabschieden, die sich gegen das Geschäftsgebaren der Deutschen Umwelthilfe (DUH) richtet, den Fabrikatshandel mit Abmahnungen etwa im Zusammenhang mit der Pkw-Energieverbrauchskennzeichnungsverordnung zu überziehen. Diese Petition soll von allen Tagungsteilnehmern unterschrieben werden. Daher würde ich mich freuen, Sie in Berlin begrüßen zu dürfen, und lege die Einladung zum Fabrikatshändlerkongress diesem Schreiben bei.

Mit besten Grüßen


Jürgen Karpinski