



Marco Belfanti
Präsident EAIPT

DIE ZUKUNFT DES FREIEN AUTOHANDELS IN EUROPA

DER KFZ-HANDEL IN EUROPA BRAUCHT IN ZUKUNFT KEINE KARTELLRECHTLICHE AUSNAHMEREGLUNG MEHR

HERSTELLER UND IMPORTEURE - SIE LIEBEN UND SIE HASSEN UNS



Wenn man über die Zukunft des freien Autohandels spricht, sollte man sich zuerst die heutige Situation anschauen.

Der freie Handel wird von den Herstellern und den Markenhändlern generiert. Wir, die Freien, sind also in der unmittelbaren Abhängigkeit der Hersteller und der Markenhändler.

Doch nicht ausschließlich. Politische Veränderungen, Wirtschaftskrisen und Fehlentscheide der Hersteller generieren ebenfalls Fahrzeuge für den freien Handel.

Damit kommen wir zum Kernpunkt des Handels. Die Hersteller verkaufen heute selbst und das nenne ich die *erste Linie*. Dann kommen die vertikalen Vertriebssysteme der Hersteller, also die Markenhändler. Das ist die *zweite Linie*. Und schließlich kommt der freie Handel für die Lösung der Probleme, sprich der oben erwähnten Gegebenheiten, die den Absatz negativ beeinflussen. Das ist die *dritte Linie*.

Neuerdings gibt es seit einiger Zeit auch eine vierte Linie. Das sind viele grosse freie Händler, die dazu übergegangen sind selbst grössere Kontingente an Fahrzeugen zu bestellen.

Für uns kann man sagen, die Hersteller und Importeure, sie lieben und sie hassen uns. Es kommt immer darauf an aus wel-

cher Ecke gerade der Wind weht.

Dazu ein paar Beispiele. Hyundai hat sich vor Jahren für Europa einen gewissen Marktanteil als Ziel gesetzt. Sie haben dann die Schiffe gefüllt und die Autos nach Europa gebracht. Etwa die Hälfte ging in den offiziellen Handel und die andere Hälfte als Rampenverkauf in den freien Handel. Übrigens, die meisten dieser Käufer sind EAIPT Mitglieder, z.B. aus Holland und Belgien. Den Rest der Geschichte kennt man. Hyundai gab es an jeder Ecke zu kaufen.

Als zweites Beispiel möchte ich den VW Konzern erwähnen und das hat jetzt nichts mit dem Abgasskandal zu tun. Es war nicht immer einfach, Audi und VW Produkte zu finden. Es gab sie immer, früher aus Italien, dann aus dem Norden und Osten. Aber das Angebot war beschränkt. Dann hat der VW-Konzern entschieden dass sie die Nummer eins auf der Welt werden wollen. Und siehe da, es hat nicht lange gedauert, bis man Produkte aus dem Haus VW wieder sehr einfach und überall kaufen konnte. VW stellte es allerdings etwas schlauer an als Hyundai. Die Produkte für den freien Markt wurden über einige große, auserlesene Händler geliefert. Das Schizophrene ist, dass VW gewisse Vertriebspartner abstrafte, die in den freien Handel verkaufen und gleichzeitig beliefern sie den freien Handel selbst an der Hintertür über „privilegierte Händler“, und

dies im ganz großen Rahmen.

Ich brauche kein Prophet zu sein, um zu sagen, dass in nächster Zeit die Produkte aus dem Hause VW an jeder Ecke auftauchen werden. In der jetzigen Situation ist es den Wolfsburgern egal, wer die Fahrzeuge auf die Strasse bringt. Hauptsache sie sind auf der Strasse. Es kommt also die Zeit, wo uns die VW Leute wieder "lieben" werden.

In die Zukunft zu schauen, ist immer sehr schwierig. Das Rad der Probleme, Neuentwicklungen und Umstrukturierungen dreht sich dermassen schnell, dass man Kaffeesatzleserei betreiben muss, wenn man ständig Prognosen abgeben möchte.

Eines ist aber klar. Die Hersteller streben die totale Kontrolle des Vertriebs an. Damit meine ich, dass es mit dem Internet im Auto nur noch eine Frage der Zeit ist, bis die Hersteller jede Bewegung Ihrer Produkte verfolgen können. Das verheisst nichts Gutes.

Auch ist das von der EU Kommission vorgesehene Vermittlergeschäft fast ganz zum Erliegen gekommen. Die Hersteller tun alles bis tief in die Grauzone hinein, um das Geschäft zu erschweren. Auch hier stellt sich die Frage „Quo Vadis“?

Der EAIPT ist der Meinung, dass der KFZ-Handel in Europa in Zukunft keine kartellrechtliche Ausnahmeregelung mehr braucht. Sie nützt niemandem etwas, ver-

+++ JUBILÄUM 15 JAHRE BVfK +++ EPOCHE DES WANDELS IN 22 MOTION-AUSGABEN

FORTS.: BELFANTI - EUROPAS AUTOZUKUNFT

teuert die Produkte und hilft nur dem Hersteller und nicht dem Handel und den Endverbrauchern. In 2022 läuft die Schirm GVO aus und dann wird sich zeigen, wie es mit dem Handel in Europa weiter geht.

Noch etwas zum Schluss. Ich bin selbst seit Jahrzehnten im Autohandel und habe vieles erlebt und gesehen. Das wichtigste im Bezug auf den Handel ist, dass die freien Händler die viel besseren Unternehmer sind, als die Markenhändler. Der Markenhändler hat verlernt selber zu denken, der freie Händler hingegen muss jeden Tag kämpfen und das hält ihn am Leben.

In diesem Sinne wünsche ich allen viel Erfolg.

Marco Belfanti, Präsident EAIPT