



EAIVT-KONGRESS 2016 IN LISSABON

Der EAIVT-Kongress 2016 in Lissabon präsentierte wieder eine Vielzahl interessanter und guter Themen. So ging es in verschiedenen Workshops um die Arbeit der „Market Compliance & Obstructions Group“ und um weitere Themenkreise wie „Car Re-Marketing and Used Car Trade in Europe“, „Mobility of the Future – the Future of Mobility“ und last but not least um den wichtigen Bereich „Transport Insurance and International Commercial Terms“.

Mindestens ebenso wichtig sind allerdings die vielen Gespräche in kleiner Runde, bei denen Kontakte geknüpft und gepflegt werden.

Ja, man kann tatsächlich von einem internationalen Händlerkongress sprechen, wenn

man ca. 250 Teilnehmer aus 20 europäischen Ländern, ja sogar aus Übersee begrüßen darf. Wenn EAIVT-Präsident Marco Belfanti dann noch behaupten kann, weltweit der Kfz-Händlerverband mit dem größten Ansehen zu sein



Das EAIVT Führungsteam: Lars Walther, Fritz Hackl, Marco Belfanti, Dirk van Meir, Harry Sanne v.l.n.r.

und niemand widerspricht, so dürfte das auf jeden Fall ein Zeichen großer Einigkeit einer bewundernswerten Mitgliedergemeinschaft sein.

Dies dokumentiert, welches Niveau dieser Partnerverband des BVfK unter der zehnjährigen Führung eines beeindruckenden Vorstands (neben Marco Belfanti auch Lars Walther, Fritz Hackl, Dirk van Meir und insbesondere Harry Sanne) erreicht hat, und beweist zugleich, dass der richtige Weg in eine stabile und erfolgreiche Zukunft des freien Kfz-Handels nur über Qualität und Zuverlässigkeit führt.

Dafür benötigt man nämlich neben guter Ware und Professionalität auch ein durch korrektes Geschäftsgebaren begründetes Image, da Winkeladvokaten-Tricks bekanntermaßen, wenn überhaupt, nur vorübergehend wirken.

Der EAIVT-Kongress 2017 wird in Berlin stattfinden.

DIE ZUKUNFT DES MARKENHANDELS BELFANTI: BRÜSSEL SIEHT WOHL KEINE ZUKUNFT FÜR KLASSISCHE MARKENHÄNDLER UND IMPORTEURE

In Brüssel überlegt man sich unter dem Titel „Gear 30“, wie es mit der GVO ab 2022/2023 weitergehen soll. Interessant ist, dass die EU-Kommission der Meinung ist, der Handel werde sich digitalisieren. Was dann auch heißen würde, dass die vertikalen Absprachen, wie sie heute existieren, hinfällig würden. Im Klartext ist man in Brüssel der Meinung, dass es keine Importeure und Markenhändler nach dem heutigen System mehr geben wird. Dass der offizielle Handel das anders sieht, ist selbstverständlich. Aber Hand aufs Herz, könnten das die Hersteller nicht schon heute tun?

Machen wir ein Beispiel. Laden Sie ein Gratis-Rennspiel auf Ihr Tablet und spielen Sie da ein wenig rum. In diesen Spielen geht es immer darum, sein Fahrzeug aufzupeppen, sei es in der Optik oder in der Leistung. Man kann per „Touch“ Felgen, Tieferlegungen und unzählige Anbauteile in Sekundenbruchteilen anpassen. Dann sieht man das Fahrzeug so wie gewünscht in einer 3D-Ansicht, kann es drehen und wenden, wie man will, um jedes Detail zu sehen. Passt einem was nicht, klickt man es weg oder ergänzt es und schaut sich die neue Version gleich wieder an. Selbst das Fahrverhal-

ten ändert sich spürbar im Spiel. Der Lotus flitzt leichtfüßig um die Kurven und der alte 67er Mustang ist kaum um die Kurve zu kriegen.

Wenn ich in den Neuwagenkonfiguratoren der Hersteller ein Fahrzeug zusammenstelle, bekomme ich, ob der Unhandlichkeit und der grauenvollen Optik, in der man die Fahrzeuge dann im Ergebnis sieht, das Grauen. Wenn man sich bewusst ist, was möglich wäre, wird schnell klar, die wollen gar nicht! ...oder noch nicht!



EAIVT-Präsident Marco Belfanti

Es werden von den Markenhändlern europaweit immer noch Milliarden an Investitionen gefordert und man tut dabei so, als ob das Vertriebssystem für immer so bleiben würde. Eine Zeitlang wird das auch so sein, aber wenn der Handel digitalisiert wird, ist es mit der heutigen Technik ein Kinderspiel, das so zu machen, dass es keinen Autoverkäufer mehr braucht, der

dem Interessenten alles erklärt. Online geht es schneller und besser. Sicher wird es immer ein Servicenetz und Auslieferungszentren brauchen, aber der klassische Neuwagenverkauf in seiner heutigen Form wird über kurz oder lang sterben.

Ein Vergleich zum Schluss. Vor zwei, drei Jahren nahm man zur Kenntnis, dass es möglich ist selbstfahrende Autos zu bauen. Man dachte ja gut, aber wer will das schon, und bis das funktioniert, dauert es noch ewig. Heute weiß man, dass in wenigen Jahren alle Hersteller in der Lage sind alle Fahrzeuge so anzubieten. Ford als Beispiel und als Nicht-Premiummarke ab 2021. So schnell kann das gehen. Ja, und wenn die Autos selbst fahren, muss man auch keine Probefahrten mehr machen und kann diese gleich online bestellen oder sich Fahrgemeinschaften anschließen.

Wie genau es kommen wird, kann man nur erraten, aber auf jeden Fall tut man als Unternehmer gut daran, sich zu dieser Thematik Gedanken zu machen.

Marco Belfanti, Präsident EAIVT

www.eaivt.org