

Kfz-Mittelstandsinitiative/Gesetz

Zielsetzung:

Die klein- und mittelständischen Kfz-Betriebe sichern eine große Anzahl von Arbeits- und Ausbildungsplätzen in der Wirtschaft und garantieren den Verbrauchern eine flächendeckende Versorgung mit den benötigten Fahrzeugen, Ersatzteilen, Zubehör und Dienstleistungen. Ihre Geschäftsbeziehung zu den Kfz-Herstellern und Importeuren ist in vertikalen Vertriebsbindungsverträgen geregelt. Diese vertikalen Vertriebsbindungen unterliegen dem Kartellrecht und ist der Vertragsgeber – sprich Hersteller oder Importeur – zu einer besonderen Sorgfaltspflicht verpflichtet. In vertikalen Vertriebsbindungsverträgen darf daher der bindende Unternehmer einem KMU als gebundener Unternehmer im Interesse der Sicherung des Wettbewerbs nur solche Vertragsbedingungen auferlegen, deren Kosten nach allgemein gültigen wirtschaftlichen Grundsätzen mit den vertragsgegenständlichen Geschäften auch amortisiert werden können.

In der täglichen Praxis in der Kfz-Branche zeigt es, dass es zu Ungleich-Verhältnissen in der Wettbewerbssituation kommt, für die die Instrumentarien des Kartellrechts entweder nicht ausreichen oder zu langwierig sind.

Nachstehend wird daher versucht, einige „Eckpfeiler“ notwendiger Regelungen zu erarbeiten und sollen diese in Gesetzesform fixiert werden, um die Existenz der vielen klein- und mittelständischen Kfz-Betriebe zu sichern.

Mit Mai 2010 sind die Bestimmungen der Kfz-GVO auf dem Prüfstand und wird es diesbezüglich eine Entscheidung der EU-Kommission geben. Da diese Bestimmungen nur kartellrechtsrelevant sind, erfordert dies auch eine privatrechtliche Absicherung, da einerseits der Fortbestand der Kfz-GVO unsicher und andererseits diese privatrechtliche Verankerung im österreichischen Recht eben nicht gegeben ist. Daher wurde diese Initiative zur Schaffung eines Kfz-Mittelstandsgesetzes ins Leben gerufen.

Art. 1: Kündigungsfrist:

Die Kündigungsfrist bei Kfz-Verträgen hat bei Kündigung durch den bindenden Unternehmer mindestens fünf Jahre mit Kündigungsmöglichkeit jeweils zum Jahresende zu betragen. Im Falle neu zu errichtender Betriebsstätten hat die Kündigungsfrist mindestens 10 Jahre mit Kündigungsmöglichkeit zum Jahresende zu betragen.

Art. 2: Begründung der Kündigung:

Für jede Kündigung müssen transparente und objektiv nachvollziehbare Gründe genannt werden.

Art. 3: Einseitige Vertragsänderungen:

Regelungen in Kfz-Vertragsbindungsverträgen welche das bindende Unternehmen zur einseitigen Änderung von Vertragsinhalten ermächtigen würde, sind grundsätzlich untersagt.

Art. 4: Gewährleistungs-/Garantievergütung:

Die Kosten des gebundenen KMU, die bei Erbringung von für den Konsumenten kostenlosen Garantien, Gewährleistungen und im Falle von Rückholaktionen für Endverbraucher im Auftrag des bindenden Unternehmens oder aufgrund rechtlicher Verpflichtungen desselben entstehen, müssen dem gebundenen KMU vom bindenden Unternehmer voll vergütet werden und dies einschließlich eines kaufmännischen Gewinnes.

Art. 5: Investitionsersatz, Abfindung, Warenrücknahme:

Im Falle der Vertragsbeendigung ist dem gebundenen KMU ein Anspruch auf angemessenen Investitionsersatz einzuräumen sowie eine angemessene Abfindung für seine Bemühungen und den Aufbau und Erhalt des vorhandenen Kundenstockes zuzuerkennen. Der bindende Unternehmer ist in einem solchen Falle über Verlagen des Händlers auch verpflichtet, die vom KMU bei ihm bezogene Ware und Ausrüstung zu 100 % des Netto-Einkaufspreises abzüglich Abnutzung zurückzunehmen.

Art. 6: Direktverkäufe, Konditionen:

Dem bindenden Unternehmer ist es grundsätzlich untersagt, Direktgeschäfte mit Endverbrauchern – auch wenn diese Großverbraucher sind - im vertragsgegenständlichen Geschäftsbereich abzuwickeln. Ausnahmen müssen im Vertriebsbindungsvertrag im beiderseitigen Einvernehmen vereinbart sein.

Konditionen, die bei Direktverkäufen gewährt werden, müssen bei vergleichbaren Bedingungen auch den Vertragshändlern gewährt werden.

Art. 7: Belieferungsrecht:

In Vertriebsbindungsverträgen mit einem KMU als gebundenem Unternehmen ist es dem bindenden Unternehmer untersagt, sich exklusive Belieferungsrechte von mehr als 30 % eines Jahresumsatzes einräumen zu lassen.

Art. 8: Zugang zu Serviceverträgen:

Im Bereich von Kfz-Service-Bindungsverträgen muss für KMU's ein freier Vertragszugang dann gegeben sein, wenn diese, die vom bindenden Unternehmen aufzustellenden Vertragsstandards nachweislich zu erfüllen in der Lage ist.

Art. 9: Produktinformation/Testgeräte etc.:

Jeder Produzent oder Großhändler hat, wenn er Produkte auf dem Gebiete der EU auf den Markt bringt, dem KMU der in seinem Geschäftsbereich tätig ist, Zugang zu dem für Wartung und Instandsetzung der Produkte notwendigen Wissen und auch zu Testgeräten etc. zu einem angemessenen Preis und in einer angemessenen Frist einzuräumen.

Art. 10: Unternehmensverkauf:

Wenn ein, in einem Vertriebsbindungsvertrag gebundener KMU, sein Unternehmen an einen im gleichen Geschäftsbereich tätigen KMU verkauft, ist der bindende Unternehmer verpflichtet, den bestehenden Vertrag an den Käufer zu übertragen.

Art. 11: Schiedsgericht:

In jedem Vertriebsbindungsvertrag mit einem KMU als gebundenen Unternehmer ist eine Schiedsgerichtsregelung für Streitigkeiten den Vertrag betreffend vorzusehen. Dies aber ohne den ordentlichen Rechtsweg gänzlich auszuschließen.

Art. 12: Unabdingbarkeit, Vertragsanpassung:

Die in den vorstehenden Artikeln 1 – 12 enthaltenen Bestimmungen können durch vertragliche Vereinbarungen nicht abgedungen werden. Sämtliche bisherigen bestehenden Vertriebsbindungsverträge sind binnen einer Frist von 2 Jahren anzupassen.