

Graue Geschäfte

Der Stückzahlfetischismus der Autohersteller macht zahlreiche „dezent“ Geschäfte möglich. Ein Eldorado für Schnäppchenjäger und mutige Händler – gleichzeitig aber auch ein riskantes und schwer kalkulierbares Geschäft.

Von Dr. Friedrich Knöbl

Überall, wo es Überkapazitäten gibt, gibt es auch Bemühungen der Produzenten, diese dezent in den Markt einzuschleusen. Die dazu nötigen finanziellen Stützungen kommen immer noch billiger, als die Produktion zu drosseln. Teils geschieht dies über Vertriebskanäle fernab vom eigenen Händlernetz, manchmal auch mittels subventionierten Tageszulassungen

Italienische Bauernopfer?

In vielen Fällen sind „graue Geschäfte“ gar keine „Grauimporte“, da sie unter den Augen und mit dem Segen nationaler Importeure – somit regulärer Großhändler – abgewickelt werden. Das zeigt eine Anfrage des deutschen Europaparlamentariers Werner Langen an die EU-Kommission. Anlass war, dass die deutsche Iveco AG verschiedene freie Händler und Vermieter ohne Haltedauer mit Nutzfahrzeugen belieferte. Darunter war die Rapolder GmbH, die jährlich bis zu 300 Fahrzeuge ins hochpreisige Italien lieferte und dort die Iveco-Marktanteile aufpolierte, was aber die italienischen Iveco-Händler vergrämte. Diese machten offensichtlich bei Iveco Druck, worauf man den externen Vertriebspartner wie eine heiße Kartoffel fallen ließ. Am 6. November 2009 ließ die damals noch amtierende Neelie Kroes wissen, dass Langens Anfrage „derzeit geprüft wird“. Ein Opfer derartiger Konzernstrategien dürfte auch der „LKW Store“ im tirolerischen Kössen gewesen sein. Dessen Eigentümer Carmelo Vicente Calvini erklärt, dass sich seine Firma ausschließlich mit dem italienischen Markt beschäftige. Die Erhebungen der Europäischen Kommission dürften ihm seine Geschäftsbasis untergraben haben: Vor einigen Wochen wurde auf Antrag des Finanzamtes über seine Gesellschaft der Konkurs eröffnet.



und anschließenden Reexporten ins nähere oder fernere Ausland. Schätzungen gehen dabei von einem Jahresvolumen von rund zwei Millionen Stück aus.

Keine Rücksicht

Auch unterschiedliche Werksabgabepreise, extreme Spannungspreizungen bei Blockverkäufen an Großabnehmer und Währungsschwankungen außerhalb der Euro-Zone kurbeln den Graumarkt an. Gebannt schauen die Konzernzentralen auf die jeweiligen nationalen Zulassungsstatistiken. Als Verkaufskanone gilt, wer in einem stagnierenden Markt zusätzliche Marktanteile vorweisen kann. Er darf auf höhere Weihen in der Unternehmenshierarchie hoffen. Dabei wird auf Konzernkollegen in Nachbarländern kaum Rücksicht genommen. Schließlich will jeder beim nächsten Meeting der Länderchefs strahlende Erfolge vorweisen können.

In der Praxis taucht häufig die Frage auf, welchen Unterschied es zwischen einem Grauimport und einem Reimport gibt. Die Antwort von Autoscout24 ist einfach: keinen. „Mit dem Begriff Grauimport haben Autohersteller und Vertragshändler bereits in den Siebzigerjahren versucht, den unabhängigen Autohandel über die Landesgrenzen hinweg ein wenig in die Nähe von Schwarzmarkt und unrechtmäßigen Geschäften zu rücken. Nichts davon ist gerechtfertigt, denn der An- und Verkauf von Fahrzeugen im Ausland ist völlig legal“, heißt es seitens der Gebrauchtwagenbörse.

Erzürnte Markenhändler

Grundsätzlich sind diese Ausführungen richtig, schließlich werden dabei nur die Schwächen der Kfz-Hersteller bei ihrer Produktionsplanung und die mangelnde Steuer-Harmonisierung in Europa ausgenutzt. Unter www.einszweidrei.de sind gleich 40 deutsche Händler aufgelistet, die sich diesem Geschäftszweig widmen. Für den regulären Markenhandel, der – vertraglich gebunden – einfach, brav und bieder seine Neufahrzeuge beim jeweiligen nationalen Importeur bestellt, sind die Folgen fatal. Er wirkt trotz aller Rabatte aufgrund schlechter Einkaufskonditionen für seine Kunden unglaublich. Dementsprechend sauer reagieren auch die Händlerverbände. Peter Schumann als Sprecher der deutschen Hyundai-Händler kritisierte im vergangenen Oktober den hohen Grauimportanteil seiner koreanischen Marke. Die grenzüberschreitenden Parallelimporte würden bereits 30 Prozent betragen. „Wir machen uns nicht nur die Neuwagenpreise kaputt, sondern auch die der Gebrauchtwagen und Leasingrückläufer“, er-

klärte Schumann frustriert. Bei Schwierigkeiten sei dem Kunden egal, wo er das Auto erworben habe: „Er sieht nur, dass er einen Hyundai gekauft hat. Das fällt dann auf uns alle zurück.“

Keine Garantiespielchen mehr

Laut „kfz-euroimport“ stammen bereits 30 Prozent der deutschen Zulassungen aus Reimporten. „Erwerben Sie Ihren Reimport im EU-Land mit dem niedrigsten Werksabgabepreis“, lautet die Empfehlung. Beispielsweise zwingt die dänische Fiskalpolitik die Hersteller im Norden zu extrem niedrigen Preisen, um trotz hoher steuerlicher Belastung doch noch Käufer zu finden.

Die Hersteller haben bisher versucht, die Grauiporte durch unterschiedliche und nur national wirksame Garantien einzudämmen. Dem hat nun die Europäische Kommission einen Riegel vorgeschoben. In den „Ergänzenden Leitlinien“ zur neuen Gruppenfreistellungsverordnung 461/2010 macht sie ausdrücklich darauf aufmerksam, dass der „Missbrauch von Gewährleistungen“ zum Entzug der Freistellung vom Kartellverbot führen kann.



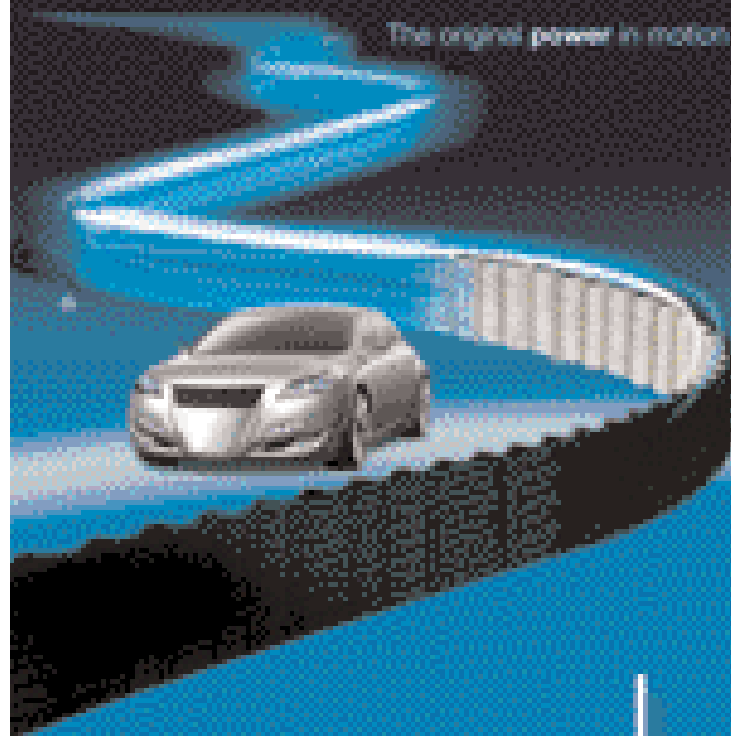
Josef Schirak, Interessenvertreter mit jahrzehntelanger Branchenerfahrung, warnt vor der Gefährdung der regulären Vertriebsnetze

Netze in Gefahr

Nationale Importeure, die sich in ihren Zentralen schlechte Einkaufskonditionen ausgehandelt haben, sorgen mit ihren Abgabepreisen bei ihren Händlern immer wieder für Unverständnis und Ärger. So hatten Schweizer Kia-Händler im Vorjahr massiv mit Grauiporten aus Holland und Belgien zu kämpfen: angeblich aus Beständen der Kroymans Corporation, die sich mit Notverkäufen Liquidität verschaffen wollte.

Auch Österreichs Branchendoyen Komm.-Rat Ing. Josef Schirak stoßen die von manchen Importeuren forcierten Tageszulassungen sauer auf. Sie werden nur zugelassen, um sofort wieder abgemeldet zu werden. „Diese Fahrzeuge gehen in Länder, wo die Werksabgabepreise höher sind. Bei uns sind sie nur in der Statistik“, sieht er damit europaweit die Händlernetze in Gefahr. „In vielen Fällen passiert das auch im Einverständnis mit den Herstellern“, kritisiert Schirak. Aufmerksamen Händlern kann dies nicht ganz verborgen bleiben. Wenn in manchen Bezirkshauptmannschaften die Zulassungen einzelner Marken unerklärlich nach oben schnellen, hat dies selten mit lokalen Verkaufserfolgen zu tun. Es signalisiert nur, dass der graue Markt zum Kummer kleiner Markenhändler munter weiter wuchert. ●

HT-Zahnriemen Der Erstausrüstungserfolg nun auch im Aftermarket verfügbar



HT = High Tenacity

HT-Riemen mit einem PTFE (Teflon)-beschichteten Gewebe sind durch ihre Zusammensetzung sehr abriebfest. Diese von Dayco patentierte Struktur sorgt für eine maximale Lebensdauer des Riemens in Motoren mit hohem Einspritzdruck. Dayco ist Marktführer in der Erstausrüstung bei modernen Dieselmotoren wie Audi und VW TDI-Motoren sowie Ford TDCI, Peugeot HDI, Renault dCi und Fiat JTDM.



DAYCO
Automotive

www.dayco.com