

Investitionsschutz: mehr als überfällig

Ein wirksamer Investitionsschutz für die klein- und mittelständischen Unternehmen in Österreich wird zur Frage des Überlebens einer ganzen Branche.

Der VÖK – Dachverband der österreichischen Markenvereine – hat dem Thema Investitionsschutz höchste Bedeutung zugeordnet. Wie die Befragung unserer Mitglieder im Sommer 2000 ergab, ist dies eines der wichtigsten Anliegen. Auch die Rechtssprechung in Verfahren zwischen Händlern und Importeuren der letzten Jahre zeigt, dass im Falle von Vertragsauflösungen und Kündigungen das von einem Autohändler durchgeführte Investment massiv gefährdet ist.

Grundlage für das hohe Investment von Autohäusern ist die Möglichkeit seitens der Hersteller/Importeure, auf Basis der derzeit geltenden GVO dem Händler Standards (Mindestanforderungen) vorzuschreiben. Wodurch solche Anforderungen aber begrenzt sein könnten oder eine rechtliche Basis, auf deren Grundlage der Händler eine Begrenzung vornehmen könnte, fehlen bisher. Aufgrund wirtschaftlicher Machtverhältnisse gelingt es den Betrieben auch selten, zu einer vertraglichen Absicherung ihrer

Investitionen zu kommen. Die in der derzeitigen GVO vorgesehene Kündigungszeit von max. 24 Monaten (12 Monate im Zuge von Vertriebsnetzumstrukturierungen) steht daher in einem krassen Widerspruch zur Amortisationszeit der Investitionen eines Autohauses von durchschnittlich 15 Jahren. In einer „GVO-neu“ müsste daher dieses Problem zufriedenstellend gelöst werden.

Unzureichende Lösung

Der VÖK hat sich gemeinsam mit dem Bundesgremium wiederholt für eine Schaffung von speziellen gesetzlichen Grundlagen eingesetzt. Derzeit werden gerichtliche Lösungen zur Abgeltung möglicher Ansprüche aus Vertragskündigungen – mangels expliziter gesetzlicher Grundlagen – mittels Analogieschlüssen im Handelsvertretergesetz gesucht. In Anbetracht der monetären Mittel, die ein Autohaus im Vergleich zur Ausstattung eines Handelsvertreters bindet, ist dies eine mehr als unzureichende Lösung.

Unabhängig davon ist

es aber erforderlich, wie das Beispiel USA zeigt, auch klare nationale und staatliche Regelungen für den Investitionsschutz zu entwickeln.

USA: Gesetze zum Schutz der Händler

Betrachtet man die Entwicklung in den USA, so hat dort der Gesetzgeber schon in den 30er Jahren die ungleichen wirtschaftlichen Machtverhältnisse erkannt und das Überleben einer ganzen Branche durch die Schaffung spezieller Gesetze ermöglicht. Neben einem Bundesgesetz (Federal Dealers Act) gibt es dort in den Bundesstaaten jeweils eigene Gesetze zum Schutz der Händler gegenüber den Herstellern. Nur wirtschaftlich starke und unabhängige Händler sichern einen fairen Wettbewerb und stellen daher auch einen hohen Nutzen für die Konsumenten dar. Dies wird zunehmend auch von den europäischen Verbraucherschutz-Verbänden erkannt.

Die Initiative der rechtspolitischen Abteilung der WKÖ zur Schaffung eines Marken-

händler-Investitionsschutzgesetzes ist daher längst überfällig und aus Sicht des VÖK für den Einzelhandel zu begrüßen. Es ist jedenfalls ein richtiges Signal, wenn auch im Vergleich zur Situation in den USA etwas verspätet.

Bewusstseinsbildung ist notwendig

Der VÖK hat im Jänner 2001, in seiner Stellungnahme zum Bericht der EU-Kommission vom 15. November 2000, sowie beim darauffolgenden Hearing in Brüssel seine Argumente und Sichtweisen zu diesem existenziellen Thema des Einzelhandels schriftlich bei der Wettbewerbsdirektion deponiert. Unabhängig davon, wie die Entscheidungen der EU-Kommission hinsichtlich der neuen GVO ausfallen werden, ist eine dementsprechende Bewusstseinsbildung für alle Beteiligten wichtig und notwendig. Der VÖK wird gemeinsam mit dem Bundesgremium diese Thematik weiterentwickeln und über die Ergebnisse informieren.

Der geschäftsführende Vorstand des VÖK □