

Schicht zu sich nehmen. Außerdem soll das Starkbier durch das leichtere Export- oder Vollbier ersetzt werden.

Die Arbeiter müssen ihrerseits auf jedwede Streikunterstützung für den zweitägigen Lohnausfall verzichten, da, wie es bei der IG Metall in Amberg hieß, „das Streikmotiv Bier in unseren Satzungen nicht enthalten ist“. IG-Metall-Chef Essl hält diesen Lohnausfall indes nicht für schwerwiegend: „Er ist das Opfer der Maxhütten-Arbeiter für das wiedergewonnene Bier.“

HANDEL

AUTOMOBILE

Willis guter Stern

Mit beträchtlichem, aber bislang ohnmächtigem Grimm beobachtet die Daimler-Benz AG die Tätigkeit des 30jährigen Autohändlers Willi van de Loo in Geldern am Niederrhein. Während nämlich die autorisierten Verkäufer von Mercedes-Automobilen ihre Kunden auf lange Lieferfristen verweisen müssen — beim Modell 220 SE bis zu zwei Jahren —, bietet van de Loo, der keiner Bindung an das Haus Daimler-Benz unterworfen ist, in Zeitungsinserten regelmäßig sofort lieferbare fabrikneue Vier- und Sechszylindermodelle des Untertürkheimer Werks in jeder gewünschten Lackierung an.

Dieser Umstand veranlaßt viele alte Mercedes-Kunden, bei ihren Händlern anzufragen, wie denn ausgerechnet van de Loo das Werk und seine Lieferfristen umgehen könne. Die Daimler-Benz AG hat es nämlich so gut wie unmöglich gemacht, fabrikneue Wagen ihrer Produktion anders als auf dem von ihr legalisierten Weg zu beziehen. So sind die Mercedes-Händler nicht Geschäftsleute, die bei vollem Risiko auf eigene Rechnung arbeiten, sondern lediglich Vermittler. Der Kunde schließt seinen Liefervertrag mit dem Werk direkt ab, das anhand der Fahrgestellnummer den Weg jedes Wagens verfolgen kann.

Obgleich mithin den Agenten keinerlei Spielraum für eigene Manipulationen bleibt — auch neue Vorführwagen werden ihnen erst geliefert, wenn die alten nachweislich verkauft sind — und obwohl das Werk die Händler durch Rundschreiben 17/59 abermals nachdrücklich vor den Folgen einer Zusammenarbeit mit van de Loo gewarnt hat, findet der Handelsmann aus Geldern immer wieder Möglichkeiten, die Mercedes-Wagen in der von ihm benötigten Menge zu beschaffen.

Seine Kontaktleute und Aufkäufer sind über die ganze Bundesrepublik verteilt, gehen jedem Tip nach und holen von ihrem Chef telefonisch das Einverständnis für jeden Kaufabschluß ein. Sie nutzen vorwiegend zwei Möglichkeiten:

- ▷ neue Autos aus Privathand aufzukaufen und
- ▷ in rechtsgültige Kaufverträge einzusteigen, deren Inhaber das Auto nicht abnehmen wollen oder können.

Außerdem übernimmt van de Loo auch die Verträge solcher Kunden, die zwar einen Kaufvertrag mit Daimler-Benz haben, aber den Liefertermin nicht abwarten wollen und deshalb in Gel-

dern kaufen. Sobald van de Loo das Auto dann am Fälligkeitstag selbst abgeholt hat, erhalten die ursprünglichen Vertragsinhaber von ihm eine Prämie.

Die Wirksamkeit seiner Beschaffungsmethoden dokumentiert der Händler mit dem Hinweis: „Im Kreis Geldern ist vom Werk noch kein 220 SE geliefert worden. Wir haben den ersten geliefert. Er hatte die Fahrgestellnummer 29 und gehörte zu den ersten 15 Stück, die im Inland überhaupt auf den Markt kamen.“

Die Abnehmer der von ihm aufgekauften Mercedes-Wagen bedient van de Loo höchst rationell. In vielen Fällen werden die Kaufgeschäfte telephonisch abgeschlossen und telegraphisch bestätigt; dann rollt der verkaufte Wagen, mit einem Gelderner Fahrer bemannt, sogleich nach seinem Bestimmungsort. Ebensooft kommen die Fahrzeuge, die van de Loo beschafft, gar nicht erst nach Geldern, sondern werden sofort ihren Käufern irgendwo in Westdeutschland zugeführt.

Juristisch kann die Daimler-Benz AG nichts dagegen unternehmen, daß ein Käufer seinen gültigen Kaufvertrag an einen anderen abtritt, der den Wagen



Mercedes-Beschaffer van de Loo: Ohne Lieferfristen

für sich und auf eigene Rechnung abholt. Lediglich eine Klausel in den für die ganze westdeutsche Autoindustrie verbindlichen Bestimmungen über die Garantieleistung ließe sich — indirekt — gegen van de Loo anwenden: Garantie braucht nur dem Erstkäufer zugesichert zu werden. Somit könnte es also die Daimler-Benz AG ablehnen, einem Kunden van de Loos die Gewähr für sein Fahrzeug zu bieten.

Sagt der Rechtsanwalt des Mannes aus Geldern: „Wir sind von Kunden noch nicht in Anspruch genommen worden und haben wegen der Garantie auch noch keinen Rechtsstreit gehabt.“ Van de Loo selbst meint: „Falls es Schwierigkeiten wegen der Garantie geben sollte, übernimmt meine Firma eine eigene Garantie. Damit übernehmen wir gar kein Risiko, denn bei den Mercedes passiert ja nichts.“ Diese Zuversicht

glaubt sich der Händler leisten zu können, nachdem er in knapp zwei Jahren immerhin rund 1000 Autos mit dem Dreizackstern verkauft hat.

Willi van de Loo hatte noch mit 19 Jahren seinem Vater in der Landwirtschaft geholfen und war dann zum Beruf des Landmaschinenschlossers übergewechselt. Sechs Jahre später eröffnete er seinen ersten Laden, in dem er gebrauchte Motorräder feilbot, und bald erhielt er die Vertretung für Goliath-Automobile, zu denen nach kurzer Zeit noch Werksvertretungen für Lloyd, Borgward und Renault kamen. Im April 1958 befaßte er sich zum erstenmal mit der Marke Mercedes — er verkaufte gebrauchte Mercedes-Diesel —, und zwei Monate darauf stieg er auch in das Geschäft mit Neuwagen ein.

Die Verträge, die van de Loo mit seinen Kunden abschließt, unterscheiden sich von den üblichen Einheitsformularen. Bei ihm entfällt der Passus „zum Listenpreis“, dafür ist unter „besondere Bedingungen“ ausdrücklich vermerkt, daß es sich um ein Neufahrzeug handelt. Ist im Kraftfahrzeugbrief schon ein Vorbesitzer eingetragen, so erhält der Käufer eine Bescheinigung, daß diese Eintragung lediglich eine Formsache gewesen sei.

Allerdings muß der Kunde dem ausgeprägten Gewinnstreben des unersetzten Rheinländers („Wo ich Geld mit verdienen kann, da mach ich Geld mit“) einen handfesten Tribut entrichten. Als Faustregel gilt, daß der Käufer für jeden gegenüber der regulären Lieferfrist eingesparten Wartemonat etwa ein Prozent Aufschlag auf den Listenpreis zahlt — für einen 220 SE mit 14 950 Mark Listenpreis und rund zwei Jahren Lieferfrist also etwa 3600 Mark.

Der Aufpreis kann noch höher sein. „Unser Preis ist das, was wir von den Amerikanern kriegen“, sagt van de Loo. Seine Firma verkauft ihre

Autos nämlich auch an Ausländer, vorwiegend an dollarstarke Amerikaner, die sich für ihren Europa-Trip eines der in den USA hoch in Kurs stehenden Stern-Autos wünschen und den Wagen dann mit nach Hause nehmen.

Bei solcher Preisgestaltung ist der Gelderner inzwischen finanzkräftig genug geworden, um sogar auf Barzahlung verzichten zu können. Er finanziert die Wechsel seiner Kunden selbst und nimmt auch gebrauchte Autos in Zahlung.

Daß sich mit van de Loos Devise „Wenig Autos für viel Geld“ manches erreichen läßt, bestätigt auch der Bericht eines Borgward-Inspektors an dessen Verkaufsleitung in Bremen: „Ich habe viele erfolgreiche Bilanzen gesehen, in keinem Falle wurden im Autogeschäft zu ‚normalen Zeiten‘ solche immensen Gewinne erzielt wie bei van de Loo.“