

UNTERNEHMEN

Ungeliebte Partner

Volkswagen will überzählige Autohäuser schließen.

Etliche Händler fühlen sich unter Druck gesetzt und beklagen Wolfsburger Ruppigkeit.

Draußen röhrt der Berliner Großstadtverkehr, drinnen herrscht eine fast schon beängstigende Stille. Das Autohaus Mehner hat kaum noch Autos, weil es keine nachkaufen kann. Ein VW Beetle steht verloren in dem Glaspalast. Hier wird ums Überleben gekämpft.

Doch nicht die schlechte Autokonjunktur hat das Unternehmen in diese Lage gebracht, auch nicht eigenes Versagen, beteuert Inhaberin Karin Moresco. Schuld, so sagt sie, sei Volkswagen. Die Firma, deren Autos sie verkauft?

In ganz Deutschland kämpfen dieser Tage eigenständige VW-Autohäuser gegen die Insolvenz. Einige sind bereits gescheitert. Mal fordert Volkswagen die Betriebe auf, gegen eine Abfindung zu schließen. Mal kündigt die Volkswagen Bank zusätzlich die Kredite.

Die Händler wittern einen Zusammenhang. Allein in Berlin sind mindestens sechs solcher Fälle bekannt.

Bei Karin Moresco standen Ende April plötzlich vier Betriebskontrollen durch VW ins Haus. Es gab nichts zu beanstanden im Autohaus Mehner. Zehn Tage später erschienen zwei Vertreter der Volkswagen AG und boten Moresco eine Ab-

findung von 300 000 Euro an, wenn sie den Betrieb „vom Netz“ nähme. Karin Moresco sagte nein. Eine Woche später hatte sie dann überraschenderweise Post der konzerneigenen Volkswagen Bank. Ihr wurden sämtliche Kredite gekündigt. Die noch offenen 1,2 Millionen Euro, hieß es, solle sie bis Ende Juli zurückzahlen.

Das war ein vernichtender Schlag. Moresco brauchte ständig Kredite, nicht nur um für die Autos in Vorkasse zu gehen. Volkswagen erlässt auch regelmäßig neue Auflagen für den Ausbau der Filialen. Die Größe der Ausstellungsfläche, die Optik des Portals und die Möbel sind vorgeschrieben.

„Das muss erst mal finanziert werden“, sagt sie. Nun hat sie es schwer, eine andere Bank zu finden. Wer gibt schon gern einem Betrieb Kredite, dem die gerade gekündigt worden sind?

Das Autohaus Mehner sieht sich als Opfer eines Strategiewechsels bei Deutschlands größtem Autobauer. Gemessen an den Verkaufszahlen hat VW zu viele Händler. Vertriebsprecher Enrico Beltz drückt es so aus: „Um die Renditesituation unserer Händler zu verbessern, brauchen wir ein Handelsnetz, das sich am Markt orientiert. Der deutsche Markt ist in den letzten Jahren geschrumpft.“

Volkswagen hat inzwischen eine eigene Handelssparte, die Volkswagen Retail GmbH (VRG). In ihr sind ehemals eigenständige VW-Autohäuser zusammengefasst, die der Konzern in angeslagenem Zustand übernommen hat. Sie präsentieren sich jetzt unter Namen wie „Volkswagen Automobile Berlin“ oder „Volkswagen Automobile Hamburg“.

Allein in Berlin besitzt VW bereits elf solcher Betriebe. Im Juni kündigte VRG-Chef Peter Maiwald für das Jahr 2010 „eine schwarze Null“ für die eigenen

Filialen an. Beim Geschäft stören natürlich die etablierten eigenständigen VW-Händler.

„Ein klarer Fall von Missbrauch der wirtschaftlichen Macht durch den Volkswagen-Konzern“, sagt einer von ihnen, der anonym bleiben will.

Karin Moresco hat dem einstigen Partner den Kampf angesagt und sich Wolfgang Kubicki als Anwalt genommen, im Nebenberuf Fraktionschef der FDP im Landtag von Schleswig-Holstein. „Jede Konzerngesellschaft teilt die nebenvertragliche Verpflichtung der Volkswagen AG, dem Vertragspartner keinen Schaden zuzufügen“, so Kubicki. Das heißt: Wenn die Konzerngesellschaft Volkswagen Bank Moresco die Kredite kündigt, macht sie es ihr schwer, ihren Händlervertrag mit Volkswagen zu erfüllen. Kubicki hält das für rechtswidrig.

Morescos Fall wurde jüngst im Branchenblatt „Kfz-Betrieb“ veröffentlicht. Seitdem meldeten sich Inhaber von VW-Autohäusern aus der Eifel, dem norddeutschen Raum und aus der Nähe von Frankfurt am Main. Sie alle berichteten von ähnlichen Vorfällen in ihrem Betrieb und baten die Berlinerin um Rat.

Ein Autohaus im Süden Deutschlands ist bereits am Ende. Der Inhaber berichtet von den Betriebsprüfungen, von den Gesprächen mit Leuten von VW. „Uns wurde eine lächerliche Abfindung geboten“, sagt der Autohändler. Schließlich kündigte auch ihm die VW Bank. „Ich kriege keine neuen Kredite, das können Sie vergessen“, klagt er. „Wir wurden getrieben durch Bank und Hersteller. Die haben einen langen Atem. Und am Ende benutzen sie die VW Bank als Exekutive.“

Sowohl der Vertrieb von VW als auch die Volkswagen Bank bestreiten indes vehement, dass es eine solche Strategie gibt. „Es handelt sich hier um zwei vollkommen unterschiedliche Geschäftsbereiche, die nichts miteinander zu tun haben“, sagt Vertriebsprecher Beltz. „Ein zeitlicher Zusammenhang zwischen Abfindungsangebot und Kreditkündigung ist Zufall.“

Man dürfe sich untereinander über Inhalte doch gar nicht austauschen, heißt es von Seiten der Bank. „Die Stimmung zwischen uns und dem Handel ist gut“, beteuert Beltz.

Moresco kann da nur lachen. Seitdem die Bank ihre Kredite gekündigt hat, verkauft sie fleißig Autos, selbst mit Verlust, um ihre Schulden loszuwerden. 800 000 Euro hat sie bereits abgebaut. Ihr fehlen noch 400 000 Euro. Bei der VW Bank hat sie sich einen Rückzahlungsaufschub bis Ende September erkämpft. Zudem klappt sie andere Banken ab und fragt nach Krediten, mit denen sie wieder Autos einkaufen kann. Volkswagen natürlich.

FRIEDRIKE SCHRÖTER



GÄRSTEN KOALL

VW-Händlerin Moresco: Opfer eines Strategiewechsels?