



DAF-Trucks

Der Druck steigt, auch auf den Hersteller

15.09.2021 | Autor: [Doris Pfaff](#)

Die Stimmung unter den deutschen Vertragshändlern von DAF-Trucks aus den Niederlanden ist mieser denn je. Und der Druck auf den DAF-Vertragshändlerverband (DVV) steigt. Der Vorsitzende Carsten Berger trat nun zurück. Auf europäischer Ebene scheint sich inzwischen Widerstand gegen DAF-Trucks zu formieren. Der ehemalige DAF-Händler Peter Stannek berichtet von seinen Erfahrungen.

Erste Händler erwägen rechtliche Schritte gegen den niederländischen Truck-Hersteller DAF.

(Bild: DAF-Truck Deutschland)

Die Stimmung kocht nicht nur bei den deutschen DAF-Trucks-Händlern, auch bei Händlern aus anderen europäischen Ländern sitzt der Groll gegenüber dem niederländischen Hersteller tief. [Wie berichtet, hat DAF-Trucks seinen Händlern angekündigt, kurzfristig Boni zu kürzen, die Partner mit Mehrkosten zu belasten und Preise anzuheben.](#) Das Ganze zum Teil rückwirkend. Offen darüber reden will kaum jemand, weder ein Händler noch der deutsche Händlerverband. Die Angst vor Repressalien scheint groß.

Peter Stannek kann das nachvollziehen. Er ist Geschäftsführer von Arno Hänsel in Mannheim. Das Unternehmen war 50 Jahre lang Vertragspartner des niederländischen

Lkw-Herstellers DAF-Trucks, der seinen Sitz in Eindhoven hat.

„Ich kenne das Gefühl, einem übermächtigen Vertragspartner hilflos ausgeliefert zu sein“, sagt er. Vor zwei Jahren habe DAF-Trucks aus den Niederlanden zwar fristgemäß, aber ohne Angaben von Gründen den Vertrag mit ihm gekündigt. „Im Nachhinein war das das Beste, was mir passieren konnte“, denn das Verhältnis zu seinem Vertragspartner sei in den vergangenen Jahren immer schwieriger geworden.

Schlechtere Stimmung seit Kauf durch die Amerikaner

Das Klima zwischen den deutschen Händlern und dem niederländischen Unternehmen gilt schon schon seit Jahren als vergiftet. Angefangen habe das 1996, als der niederländische Nutzfahrzeughersteller durch den amerikanischen Hersteller Paccar übernommen wurde. Bis dahin sei das Vertragsverhältnis mit DAF-Trucks laut Stannek an sich unproblematisch gewesen, denn die schon vorhandene rechtliche Unterlegenheit der deutschen Händler sei nicht ausgenutzt worden.

Stannek: „Für die deutschen Vertragspartner gilt holländisches Recht. Das ist in Bezug auf die Vertragsangelegenheiten und Gewährleistung deutlich schlechter als in Deutschland. Aber verkaufen müssen die Händler nach deutschem Recht.“

Zwar sei die DAF-Trucks Deutschland mit Sitz in Frechen Ansprechpartner für die deutschen Vertragshändler, aber nicht ihr Vertragspartner. Der sitzt in Eindhoven und nutze die Vertragsabhängigkeit seiner Partner aus, so jedenfalls lautet der Vorwurf aus den Händlerreihen. Wenn Händler gegen ihren Hersteller vorgehen wollen, beispielsweise weil der – wie aktuell der Fall – gegen bestehende Verträge verstoße, müssten sie den obersten Gerichtshof der Niederlande in Den Haag anrufen. Diesen Weg scheuten die Vertragshändler.

Der Rechtsweg führt über Den Haag

Stannek selbst habe das erlebt. Die Hänsel GmbH in Mannheim habe 35 Jahre lang DAF-Trucks verkauft; dann vor 15 Jahren den an sich unkündbaren Händlervertrag verloren, weil DAF-Trucks eine große Niederlassung in Frankfurt am Main errichtete. „Das war genau unser Händlergebiet. Als Alternative wurde mir ein Vertrag als Servicepartner angeboten. Ich habe damals zum ersten und einzigen Mal einen Vertrag blind unterschrieben, weil ich wusste, dass ich ohnehin keine Chance und Alternative hatte“, so Stannek.

Vor zwei Jahren wurde der Vertrag als Servicepartner schließlich von DAF-Trucks gekündigt. Der Lkw-Hersteller hätte aber eigentlich das gefüllte Ersatzteillager zurücknehmen und den Wert gutschreiben müssen. „Mir wurde gesagt, wenn ich darauf bestünde, könnte ich in Den Haag oder Amsterdam klagen.“ Stannek hat darauf verzichtet. Er hatte sich mit seinem Unternehmen längst breiter aufgestellt und als freier Händler und Servicepartner mehrere Vertragspartner. „Das hat DAF-Trucks nie gepasst.“

Die rechtliche Unterlegenheit seiner deutschen Vertragshändler nutze der niederländische Hersteller gerade wieder aus. „Ich habe als Vertragspartner immer meinen Mund aufgemacht. Das kam nicht gut an, aber ich konnte es mir leisten, weil ich nicht so von DAF-Trucks abhängig war wie andere Händler“, sagt Stannek. Die Angst vor Repressalien aus Eindhoven und die Sorge um die eigenen Betriebe bringe viele zum Schweigen.

Angst vor Repressalien

Daran habe sich bis heute nichts geändert. Stannek habe selbst einmal in Eindhoven erlebt, wie die Geschäftsführung von DAF-Trucks dem deutschen DAF-Vertragshändlerverband (DVV) jegliche Zusammenarbeit verweigert hat und nur bereit war, mit den Händlern direkt zu verhandeln. Der Druck auf den deutschen Händlerverband sei enorm und der Spielraum gering.

Wie groß der ist, zeigt sich aktuell mit dem Rücktritt von Carsten Berger, der nach dem jüngsten Treffen der DAF-Vertragspartner die Brocken hingeworfen hat. Das bestätigte auf Anfrage auch Marcus Weller, Geschäftsführer des DVV. Über die genauen Gründe will er sich nicht äußern, nur so viel, dass es hierfür unternehmerische wie auch private Gründe gab.

Aus Händlerkreisen war noch zu erfahren, dass es auf europäischer Ebene eine Initiative der Händler gibt, sich durch einen niederländischen Anwalt gegenüber DAF-Trucks vertreten zu lassen. Es wurde darüber diskutiert, ob sich die deutschen DAF-Partner über den DVV dem anschließen. Andere DAF-Händlerverbände gibt es nicht mehr. Der deutsche ist europaweit inzwischen der Einzige.

ÜBER DEN AUTOR

Doris Pfaff

Redakteurin bei »kfz-betrieb«, Ressort Verbände & Politik

WEITERE ARTIKEL DES AUTORS

ZDK-Diskussion

Die Umstellung auf E-Fahrzeuge allein reicht nicht

Ladeinfrastruktur für E-Autos

Neue Förderaufrufe für öffentliche Ladeinfrastruktur gestartet

kb+ DAF-Trucks

Lkw-Hersteller bringt Händler gegen sich auf