

AUTO

Information

Der Nachrichtendienst für die österreichische Automobilbranche

Nr. 2404, 26. Jänner 2018

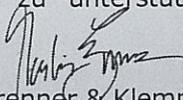
49. Jahrgang, Auflage 1.000

Haböck wird Chef von PSA Retail Schweiz-Österreich

Mag. Sebastian Haböck (45), seit Dezember 2014 Brand Direktor der Marke Peugeot in Österreich, übernimmt offiziell mit 1. Februar 2018 die Direktion (Leitung) der Handelsorganisation PSA-Retail Schweiz-Österreich: Mit 450 Mitarbeitern an 12 Standorten werden die Marken DS Automobiles, Peugeot, Citroën, Suzuki und Hyundai gehandelt und serviciert. Haböcks neuer Vorgesetzter ist Francisco Botto, Direktor PSA Retail International. Ludovic Dirand, Haböcks Vorgänger bei PSA Retail Schweiz-Österreich, hat das Unternehmen verlassen. Als Chef der Marke Peugeot und davor auch in verschiedenen Positionen bei Citroën Österreich, u. a. als Verkaufsdirektor, hatte Haböck laut Groupe PSA in Österreich Positionierung und Rentabilität der Marke entscheidend verbessert. (ENG)

Verständnis für die harte Realität erbracht

Rechtsgelehrten wird oft nachgesagt, sie würden in ihrem Elfenbeinturm sitzend auf die Welt herabblicken. Zuletzt wurde in der AUTO-Information (2402 vom 12.1.2018) ein bekannter Vorwurf erneuert, Anwälte würden die wirtschaftlichen Realitäten verleugnen und ihre Mandanten als Dummerchen darstellen, die die Komplexität der Händlervertragsmaterie nicht erfassen können. Bei allem Verständnis und aufgrund jahrelanger Erfahrung und Kenntnis für die finanzielle Drucksituation, mit der Vertragshändler im Verhältnis zu ihrem Hersteller, besonders bei Vertragsabschlüssen, regelmäßig konfrontiert sind: In erster Linie ist es die Aufgabe des rechtsberatenden Berufszweiges, seine Klienten über deren Rechte und Pflichten aufzuklären und gesetzliche Rahmenbedingungen nachvollziehbar darzustellen. Das unbestreitbare Risiko des Vertragshändlers, mit einem, sei es auch gerechtfertigten, Aufbegehren gegen den Importeur eine Vertragskündigung zu riskieren, kann der Rechtsanwalt seinem Mandanten nie abnehmen. Dass in dieser Drucksituation viele Händler, im Wissen oder auch ohne Kenntnis der rechtlichen Ausgangssituation problematische Vertragsbedingungen mit ihrer Unterschrift absegnen, ist dabei nur allzu verständlich. Fest steht andererseits jedoch auch, dass die Arbeit der Juristen dadurch nicht erleichtert wird. Denn dann sind die Gerichte davon zu überzeugen, dass eine Vertragsbestimmung unzulässig sein soll, obwohl sie scheinbar von allen Händlern einer Marke vorab akzeptiert wurde. Während eine zurückhaltende Vogel-Strauß-Taktik die angespannte Situation der Händlerschaft sicher nicht zum Besseren wenden wird, scheint die Gründung von Händlerverbänden als probates Mittel, das einzelne Autohaus bei der Durchsetzung systemimmanenter Ansprüche wirksam zu unterstützen. So sichern Sie Ihr Überleben gemeinsam!


Dr. Martin Brenner von Brenner & Klemm Rechtsanwälte/Wien

***** **Fünf Fragen an Régis Fricotté, Alpine:** Seite 15 ***** **Firmenbuch:** Seite 16 *****
International: Seite 18 ***** **GW-Ummeldungen Dezember 2017:** Seite 21 *****