



---

# PROTOKOLL

## OTC OPEL TEAM COMMITTEE

### Dienstag, 17. April 2018

### Rest. Eintracht, 4703 Kestenholz

---

<b>Teilnehmer: Händler:</b>	H. Waeber (Sprecher), P. Germann, R. Peier
<b>Opel Suisse SA:</b>	K. Howkins, F. Hefti, A. Altmiks, S. Dendena, R. Guerdi, F. Daniels, M. Schwering,
<b>GM Financial:</b>	G. Mollard
<b>Entschuldigt:</b>	M. Siegenthaler (OS), F. Henry, M. Della Santa (Händler)
<b>Gäste:</b>	
<b>Protokoll:</b>	M. Bächtold

---

F. Hefti und H. Waeber begrüßen die Teilnehmer und eröffnen die Sitzung um 09.40 Uhr.  
Die gezeigte PPT-Präsentation ist teilweise integrierter Bestandteil dieses Protokolls.  
Der neue Marketingdirektor, Marius Schwering, wird vorgestellt.

## 1. Meeting Organisation

### 1.1. Absenzen / Entschuldigungen / Gäste

Siehe oben.

### 1.2. Traktanden 17. April 2018

Die Traktandenliste wird genehmigt.

### 1.3. Protokoll der Sitzung vom 13. Februar 2018

Das Protokoll wird verdankt und genehmigt.

## 2. Ausblick 2018 und weiter

Der MD erklärt, dass das Geschäftsumfeld im Moment sehr schnell ändert im Zusammenhang mit dem Übergang in die PSA-Gruppe.

Kundenorientierung und Brandpositioning sind wichtige Themen in naher Zukunft.

Die Händlernetzwerke werden europaweit restrukturiert und die Organisation hat 27% weniger Angestellte als noch zu Beginn des Jahres.

### 3. Händlernetzwerk Teil I

#### 3.1. Vertriebsnetzstrategie

Siehe PDF-Präsentation (Seite 1-19)

OS zeigt die neue Vertriebsnetzstrategie von Opel. Es gibt einige Unterschiede zwischen dem europäischen und dem Schweizer Händlervertrag welche auf der Schweizer Gesetzgebung/WEKO beruhen. Ziel wird sein, den schweizerischen Vertrag so weit wie möglich an den europäischen anzupassen.

Opel stellt klar, dass der Händler und Servicepartner auch in Zukunft der wichtigste Partner zur Marktbearbeitung für Opel bleiben wird.

Die Standards sollen für den Handel tendenziell weniger kostenintensiv sein.

Die Struktur der neuen Verträge:

- Integrierter Vertrag für PW und NF, alle Händler werden auch NF verkaufen können
- Der NF-Vertrag, wie wir ihn heute kennen, wird verschwinden
- Der ET-Vertrieb wird neu organisiert
- Der Agent wird voraussichtlich auch wieder NF verkaufen und fakturieren können
- SP bleibt Vermittler
- Der Agent hat einen Verkaufsvertrag mit einem Händler und einen Servicevertrag mit Opel Suisse. OS muss einverstanden sein mit einem Agentenvertrag.
- Standarderfüllung ist Voraussetzung für den Vertrag und wird nicht mehr über Marge abgegolten.

Der Vertrag:

Gleichbleibend

- Direktverkaufsrecht von Opel bleibt bestehen (inkl. Internetverkauf).
- Markenexklusivität für die Schweiz wird noch definiert werden, entsprechend WEKO-Richtlinien.
- Eskalationsprozess bleibt bestehen.
- Datenaustausch wie 'SADE' bleibt bestehen.

Änderungen

- Margenanhang ist nicht mehr Teil des Vertrages.
- Q-Marge wird ersetzt durch Leistungsmargenanteil.
- Alle Händler können jedes Modell verkaufen.
- Online-Standards werden eingeführt.
- Neue Verkaufs-Formate werden evaluiert, um die zukünftigen Kundenbedürfnisse optimal abdecken zu können.
- Standards werden neu in 6 Kategorien gegliedert.

NF-Strategie

Der Launch des neuen Combo ist der Start der Nutzfahrzeug-Offensive. Per neuem Vertrag werden alle PW Händler auch Nutzfahrzeuge verkaufen können. Die Basismarge wird tiefer sein als heute. Ebenso werden die Standards eher tiefer angesetzt werden.

Zeitschiene

Die Kündigungs-Briefe an die Händler werden diese Woche verschickt. Mit dem Schreiben werden alle bestehenden Verträge mit einer Frist von 24 Monaten (also per 30.04.2020) gekündigt.

Ziel ist es, dass im Q3/Q4 – 2018 die neuen Verträge vorliegen. Die neuen Verträge sollten bis Q1-2019 unterschrieben sein.

Wichtig: Der Händler muss seinen Agenten bis Ende April 2018 gekündigt haben.

## **4. Aftersales Teil I**

### **4.1. Vertriebsnetzstrategie ET**

Siehe PDF-Präsentation (Seite 20-32)

OS orientiert über die neue Teilevertriebsstrategie mit Gültigkeit ab 2020. Die Schweiz soll mit 4-5 Hubs für alle 4 Konzernmarken bedient werden, die direkt die Händler und die Tradekunden bedienen. Der Service Level ist mit 90% am gleichen Tag definiert und die Händler sollen mit 2 Tageslieferungen und, je nach Grösse, mit einer Nachtlieferung bedient werden.

Anhand von Prinzipdarstellungen wird der Aufbau des Teilevertriebs aufgezeigt (Folie 30).

Grössere Händler mit hohen Tradeumsätzen können über einen speziellen Vertrag abgesichert werden.

Die anschliessenden Punkte 4.2 bis 4.4 und 4.6 bis 4.8 wurden zusätzlich in die Traktandenliste aufgenommen:

### **4.2. Customer Care**

Siehe PDF-Präsentation (Seite 33-37)

OS orientiert über die neue Kulanzregelung mit den Änderungen der Basisregelung und der Eigenregelung. Die Handlingmarge wird sich von 15% auf 4% pro Garantiefall verringern.

### **4.3. Umsatzzahlen**

Siehe PDF-Präsentation (Seite 38-39)

Nach einem normalen Start sind die Umsätze im Februar und März deutlich zurückgegangen. Der Trend wird von den anwesenden Händlern bestätigt. Per April hat das Geschäft wieder angezogen.

### **4.4. A/S-Marketing**

Siehe PDF-Präsentation (Seite 40-44)

OS fasst noch einmal die laufenden Marketingaktivitäten zusammen und stellt neben den laufenden Aktionen unter anderem auch die Zubehör Launch Packs für den neuen Combo vor.

### **4.5. FlexCare Service**

Siehe PDF-Präsentation (Seite 45-47)

Die FlexCare Servicepakete (ohne Garantie) werden vom Markt genommen.

### **4.6. Tradeumsatz**

Siehe PDF-Präsentation (Seite 48-49)

Sämtliche Trade-Kunden werden seit dem 01.01.18 über EIS 3 abgerechnet. Details zur Kundenklassifizierung werden im Bulletin T&Z A-04-2018 publiziert.

### **4.7. OMP**

Siehe PDF-Präsentation (Seite 56)

Die Frist für die Einreichung der 'inaktiven Kunden' wurde bis zum 30.04.18 verlängert (Bonusplan-relevant).

#### **4.8. EVHC-Update/ESA 3.0**

Siehe PDF-Präsentation (Seite 57-62)

Die neuen Funktionen von ESA 3.0 und die Zeitschiene für die Einführung werden gezeigt (Go-live im August 2018).

### **5. Verkauf / Marketing**

#### **5.1. Resultate Q1-2018**

Die Resultate des Q1 und der Bestelleingang werden besprochen (keine Präsentation).

#### **5.2. 0%-Leasing – Händlerbeteiligung (Händlerthema)**

Einleitung: Die Händler sind besorgt, dass die von Opel Suisse eingeleiteten Massnahmen zur Verbesserung der Profitabilität die eigene Profitabilität verschlechtern könnte. Als Beispiel wird der Wechsel des Ablieferungsprozesses für Fze. von Opel-Mitarbeitern und ex-GM-Mitarbeitern zu COTRA genannt. Ein anderes Beispiel betrifft das 0%-Leasing mit der neuen Händlerbeteiligung.

OS erwidert, dass die Händlerrentabilität nach wie vor im Zentrum steht. Aber im Moment stehen die Wechsel in die PSA-Gruppe im Fokus und die Anpassungen müssen sehr rasch umgesetzt werden. In diesem Zusammenhang entschuldigt sich der MD für die zeitweise mangelhafte Kommunikation, die der enormen Geschwindigkeit der Veränderungen geschuldet ist.

Opel muss die eigene Situation schnell verbessern. Auch mit einem 0.9%-Leasing bräuchte es eine Händlerbeteiligung. Der MD gibt eine Übersicht über die aktuelle Situation und die Geschwindigkeit der Veränderung.

Um auch WEKO-konform zu sein, hat Opel nun in der Werbung den Zusatz „bei den teilnehmenden Händlern“ integriert. Das heisst, dass jeder Händler selber entscheiden kann ob er an der Aktion teilnimmt und ob er die Beteiligung der CHF 300.- über die Marge oder die Flexprämie finanziert.

Opel Finance bestätigt, dass die tiefere Verkäuferprovision sich negativ auf die Händlerloyalität auswirken kann. Opel Finance wird den Vertragseingang beobachten.

OS wiederholt den Erfolg der Leasing-Kampagne und verweist auf die kürzere Haltedauer und den rascheren Wechselrhythmus der Leasingkunden. Leasing ist gegenüber Barkauf als Businessmodell die zukunftsorientiertere Lösung (Equity-Parity).

Als Kompromiss wird eine „Motivationsprovision“ für die Verkäufer für gewisse Leasings (z.B. nicht 4x4) diskutiert.

## **6. Fleet**

### **6.1. Opel Occasion – Information und nächste Schritte**

OS gibt eine Übersicht über das neue Programm 'Opel Occasion'. Im Moment werden noch Abklärungen für die Garantieverlängerungen und zur Mobilitätsgarantie gemacht. Marktstart soll zu Beginn des Q3-2018 sein (Start Online-Tool im Oktober). Ebenfalls ist ein Online-Eintauschtool geplant. Das Finanzierungsmodell wird vorgestellt.

Details der Umsetzung sollen in der Marketingkommission vorbesprochen und entschieden werden.

## **7. Aftersales Teil II**

### **7.1. FlexCare Comfort/Premium (Händlerthema)**

Wurde unter 4.5 abgehandelt.

## **8. Händlernetzwerk Teil II**

### **8.1. BPI Resultate Q4-2017**

Siehe PDF-Präsentation (Seite 65-76)

OS informiert über die BPI-Resultate Q4-2017. Mit 1.3% NPBT hat sich die Schweiz massiv verbessert gegenüber 2016.

## **9. Opel Financial Services**

Siehe PDF-Präsentation (Seite 77-82)

### **9.1. Geschäfts-Update OFS**

OFS orientiert über die angefragten Leasings und die gekauften Verträge im 1. Quartal 2018. Insgesamt waren Leasings und Finanzierungen um 8.5% tiefer als im Vorjahr. Grund sind teilweise schlechtere Penetrationen.

### **9.2. Konditionen 2018**

Die aktuellen Zinssätze und die laufenden Versicherungsaktionen werden zusammenfassend gezeigt. Die Prämien sind attraktiv. Hauptproblem ist nach wie vor der mangelnde fachliche Support am Verkaufsort.

Zur Erinnerung: Die Autoversicherung ist auch ohne Leasing möglich.

## **10. Round Table**

- Händler: Die 270 Tage-Regelung wird skeptisch aufgenommen. Die Händler werden vorsichtiger mit der Lagerhaltung und die Bereitschaft, Fahrzeuge abzutauschen, sinkt.  
OS: Wir sind uns der Gefahr bewusst und wir werden entsprechend reagieren, wenn notwendig.
- Flottenmatrix: Movano L2H2 in der Matrix ist zu teuer.
- Wann liegt der erste Entwurf des Händlervertrages vor, damit die Vertragskommission aktiviert werden kann? Gemäss OS voraussichtlich Ende Q3.
- Wann werden die Ziele für Q2 kommuniziert? Gemäss OS anfangs Mai.

- Das Händlernetz ist verunsichert, da wenig Informationen über die personellen Veränderungen und Zuständigkeiten bekannt sind.
- Der Verkauf wird wieder in 4 Distrikte organisiert. Detailinformationen folgen.
- Die OPC Challenge startet am Samstag, 21.04.18. mit 11 Teilnehmern.

Nächstes OTC-Meeting: 15. Mai 2018 in Kestenholz

Schluss der Sitzung um 14.50 Uhr.

Der Protokollführer:

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Bächtold', with a stylized flourish at the end.

Martin Bächtold

Kestenholz, 17. April 2018