



PROTOKOLL

OTC OPEL TEAM COMMITTEE

Dienstag, 09. Oktober 2018

Rest. Eintracht, 4703 Kestenholz

Teilnehmer: Händler:	H. Waeber (Sprecher), R. Peier, M. Della Santa, F. Henry, C. Mettler,
Opel Suisse SA:	A. Altmiks, F. Hefti, R. Guerdi, R. Flühmann, C. Frey, W. Penaloza
GM Financial:	G. Mollard
Entschuldigt:	P. Germann, M. Schwering
Gäste:	
Protokoll:	M. Bächtold

F. Hefti und H. Waeber begrüßen die Teilnehmer und eröffnen die Sitzung um 09.40 Uhr.
F. Hefti informiert, dass er Opel Suisse per Ende Oktober verlassen wird.

Die gezeigte PPT-Präsentation ist teilweise integrierter Bestandteil dieses Protokolls.

1. Meeting Organisation

1.1. Absenzen / Entschuldigungen / Gäste

siehe oben.

1.2. Traktanden 09. Oktober 2018

Die Traktandenliste wird genehmigt, aber um die Punkte 6.6. Bestellführer und 8.3 Kulanzregelung erweitert.

1.3. Protokoll der Sitzung vom 21. August 2018

Das Protokoll wird verdankt und genehmigt.

2. Einleitung

H. Waeber gibt seine Einschätzung des Marktes in Bezug auf Marktvolumen und Händlerrendite. Einige der Punkte sind auch auf der heutigen Traktandenliste.

A. Altmiks begrüsst die Teilnehmer ebenfalls und gibt als Erstes eine Übersicht über die künftige Organisationsstruktur von Opel in der Clusterorganisation Schweiz/Österreich.

3. Verkauf

3.1. Resultate kumuliert Q3

Siehe PDF-Präsentation (Seite 1-16)

OS zeigt die Resultate bis Ende September. Insgesamt fehlen etwa 1'000 NW bis Ende September. Opel ist auf Platz 8 der Markenrangliste. Nach Ansicht von Opel hat eine kurzfristige Aktion im September eine deutliche Resultatsverbesserung gebracht. Problematisch ist, dass die Abmeldungen per Mitte des Monats tief sind und dann kurzfristig reagiert werden muss, weil der Druck – nicht zuletzt auch aus der Zentrale - sehr hoch wird. OS ermahnt die Händler, die Abmeldungen kontinuierlich zu machen. Händler: Wir agieren nicht, wir reagieren nur. Die Voraussetzungen sind nicht mehr gegeben (Komplexität, Informationen fehlen, Bestellführer müssen stimmen, etc.). Wir müssen gemeinsam dafür sorgen, dass die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Verkauf gegeben sind und die Verkäufer fokussiert arbeiten können. Die Summe der Quartalsziele sollte zudem nicht höher sein als die VRZ für das ganze Jahr. Die Agentenleistung geht deutlich zurück und die gekündigten Verträge sind der Motivation auch nicht zuträglich.

3.2. Performance Stadt / Land

OS zeigt anhand einer Analyse, dass wir vor allem in den städtischen Agglomerationen Volumen verlieren. In ländlichen Regionen konnten die Volumen einigermaßen gehalten, teilweise sogar gesteigert werden.

3.3. High Performer / Low Performer

Eine Übersicht über die sehr unterschiedlichen Händlerperformances wird gezeigt. Es ist auch mitentscheidend, die Agenten und Vermittler als motivierte Partner im Boot zu halten.

4. Marketing

Vorab informiert OS über die September-Kampagne mit dem Kuoni -Gutschein. 90 SUV-Verkäufe, davon 25 direkt auf die Kampagne, wurden realisiert (PDF Seite 19-20) .

4.1. Q4 Verkaufsprogramme

Siehe PDF-Präsentation (Seite 21-22)

OS zeigt die Kampagnen des Oktobers (insbesondere Combo-Launch). OS erklärt, dass Pricing-Differenzen mit PSA zu Verzögerungen geführt haben, da die bestellten Fahrzeuge auf Fehler liefen.

4.2. Marketingplan Oktober und Q4

Siehe PDF-Präsentation (Seite 23-26)

OS zeigt die Schwergewichte des Marketingplans (Combo Life und Cargo). Neben taktischen Kampagnen ist noch eine Plakatkampagne geplant.

5. Sales Operations

5.1. Neueinführung Bestellziel-Programm

Siehe PDF-Präsentation (Seite 28-35)

OS zeigt das neue Bestellziel-Programm, das bereits in mehreren Ländern eingeführt wurde. Ziel ist, die Lagerbestände zu optimieren, die Verfügbarkeit zu steigern und eine gewisse Zielerreichung zu sichern.

Pipeline-Fahrzeuge und aktuelles Lager sollen dabei berücksichtigt werden. Das Programm wird für 2018 probemässig eingeführt und soll ab 2019 funktionieren.

Priorität liegt auf dem Gesamttotal des Lagers und könnte mit Bestellboni unterstützt werden. Informationen und Bulletins folgen zeitnah.

Die Händler schlagen vor, dass sie Vorschläge einbringen können für die Gestaltung des NSC-Lagers. OS nimmt das Argument entgegen und macht konkrete Vorschläge, wie die Händler zu Handen der Marketing-Kommission ihre Bedürfnisse einbringen können.

6. Verkauf / Marketing / RND Händlerthemen

6.1. Komplexität der Verkaufsprogramme

Die Händler intervenieren, dass die Flottenmatrix (inkl. Combo) von OS immer noch fehlt.

Die aktuelle Verkaufsaktion mit Gratis-FlexCare Service wird diskutiert und Alternativen vorgeschlagen. OS nimmt die Ideen auf und kommt mit Vorschlägen auf die Händler zu.

Beim Karl und Corsa ist die Clean Deal-Prämie nicht kumulierbar mit dem 1.9%-Leasing. Das Auto sollte unbedingt gestützt werden. Wir brauchen das Volumen.

Bei Adam, Crossland und Corsa inkl. Swiss Edition wird die Frage gestellt, ob die Händlerbeteiligung von CHF 400.- auch bei der Demo-Prämie abgezogen wird. OS bestätigt dies: Die Händlerbeteiligung von CHF 400.- wird auch bei Demo-Fahrzeuge abgezogen.

6.2. Kurzfristigkeit der Aktionen

Die Händler monieren die Kurzfristigkeit bei Verkaufsaktionen. In Zukunft sollten Aktionen eine längere Gültigkeit haben.

6.3. Margenbeteiligungen bei Aktionen und Leasing

OS informiert, dass in Zukunft die Händlerbeteiligung nicht mehr zwingend sein wird (PDF Seite 27). In der Werbung wird die Beteiligung allerdings genannt. Das ergibt mehr Handlungsspielraum für den Händler.

Die Händler zeigen anhand von konkreten Beispielen, dass die Agenten bei mehreren Modelllinien bei einem Verkauf Geld verlieren.

Die Händler wiederholen, dass OS nicht über die vertraglich abgemachte Händlermarge verfügen darf. Langfristig darf OS keine Aktionen kommunizieren, die eine Händlerbeteiligung erfordert.

Es wird vereinbart, dass bei künftigen Aktionen vorab per Mail das OTC angefragt wird.

6.4. Ziele Q4

Die Händler erachten es aufgrund des tiefen Portefeuilles als sehr schwierig die gesteckten Ziele zu erreichen. Bei einigen Händlern sind die kumulierten Bonusziele höher als die ursprüngliche VRZ. Es besteht das Risiko, dass demotivierte Händler vollends abhängen. OS bestätigt, dass die Bonusziele nicht höher sein sollten als die VRZ und wird die Ziele überprüfen. OS hält fest, dass die Ziele nicht höher sind als 2017.

6.5. Berechnung VRZ 2019 und Ziel für 2019

Die VRZ-Berechnung beruht wie bisher auf 50% Historie und 50% Potenzial auf Händlerebene. Die Vorbereitungen für 2019 laufen und sollen transparenter werden für die Händler. Es wird weiterhin mit dem Fahrzeitenmodell von Urban Science gerechnet.

Bei laufenden Agentenverträgen gibt es keine Anpassung der VRZ.

6.6. Preislisten / Konfigurator / Bestellführer

Die Händler monieren, dass massive Fehler in den Bestellführern und im Konfigurator vorhanden sind. OS anerkennt das. Es wurde jetzt eine Agentur damit beauftragt, die Fehler zu bereinigen. Resultate werden innerhalb der nächsten 2 Monate erwartet.

Händler: einige Fahrzeuge haben wegen der Bereifung 3 Typenscheine mit unterschiedlichen CO₂-Angaben. Die Fahrzeugsteuern sind aber davon abhängig. Der Händler/Verkäufer kann aber im Moment in der Preisliste nicht nachvollziehen, welches Fahrzeug nun welchen CO₂-Ausstoß hat und kann den Kunden nicht beraten.

6.7. Zielerreichung im Q4

OS fragt, was gemacht werden könnte, um die Volumen und den Marktanteil zu steigern:

Händler:

-
- Mehr Demos auf Händlerebene mit besserer Unterstützung, um die Ziele zu erreichen.
- Trotz mehr Fernsehwerbung kann kein Showroom-Traffic generiert werden. Kurzfristig können nur Tageseinsparungen und mehr Demos helfen.
- Abverkauf von Langstehern beim Händler (220-270 Tage).
- Langfristig denkt OS über einen aggressiven Bonusplan und längerfristige Aktionen nach.
- Es wird ein mögliches Szenario für ein zukünftiges Mitarbeiterprogramm diskutiert.

7. Opel Financial Services

Siehe PDF-Präsentation (Seite 36-41)

7.1. Geschäfts-Update OFS

OFS orientiert über die angefragten Leasings und die gekauften Verträge per 30.09.18. Insgesamt waren Leasings und Finanzierungen etwa 3% rückläufig gegenüber dem Vorjahr. Die Penetration liegt bei 60.5%, also sogar höher als 2017. Ein negativer Einfluss des 1.9% Leasings ist nicht sichtbar. Nur die Barzahler wechseln nicht mehr auf ein Leasing. Die Händler bestätigen das.

Insgesamt ist das NW-Geschäft rückläufig, wird aber grossteils kompensiert durch ein gutes Occasionsgeschäft.

8. Aftersales

8.1. Umsatzzahlen per September

Siehe PDF-Präsentation (Seite 44)

OS informiert über die Umsätze per 30.09.18. Die Zielerreichung wurde für Q3 und Q4 angepasst. Die OSPs sind angehalten, auf den Aussendienst zuzugehen.

8.2. T&Z-Bonusplan 2019

Siehe PDF-Präsentation (Seite 45)

OS informiert generell über den T&Z-Bonusplan. Er wird an der nächsten A/S-Kommissionssitzung vom 13.11.18 noch gezeigt und finalisiert.

8.3. Kulanzregelung

Die Händler monieren, dass die neue Kulanzregelung sich negativ auf die Kundenloyalität auswirken wird.

OS anerkennt die Situation und verweist auf das Opel FlexCare-Programm, mit welchem auftretende Fälle abgedeckt werden können.

9. Händlernetzwerk

9.1. Update Netzstrategie und Zeitplan

Siehe PDF-Präsentation (Seite 46-49)

OS informiert über den aktualisierten Zeitplan für den neuen Vertrag; aufgrund der Anpassungen an die schweizerische Gesetzgebung ist der Prozess in der Schweiz etwas hinter dem EU Zeitplan für die Erstellung des Vertrages. Die Diskussionen mit der Vertragskommission sollten anfangs November starten. Bis Ende Dezember sollte die definitive Version bereit sein und die Vertragsunterzeichnung analog EU-Raum im Q1 2019 erfolgen.

10. Round Table

- Die Rückvergütung für die Ex-Mietwagen (Periode 01.07.2017-30.06.2018) fehlen immer noch, obwohl sie bereits für den August versprochen waren. Sie sollten bis Ende Oktober ausbezahlt sein, dieser Punkt ist mittlerweile erledigt.
- Wann ist Produktionsende des Mokkas? Voraussichtlich Werksferien Sommer 2019.
- Rückvergütungen FlexCare für Astra Business Line fehlen seit Monaten. Die Kreditnote hätte von A/S kommen sollen. OS klärt den Sachverhalt und kommt zeitnah auf die Händler zu.
- Ausser Combo sind keine neuen Kataloge verfügbar.
- Der Insignia MY 2019 hat wieder ein neues Infotainment-System. Dieses hat wieder eine SD-Karte. Diese ist für den Transport in den Kunststoff-Nabendeckel verklebt. Die Verlustgefahr ist gross und die Karten sind im Moment nicht bestellbar.
- In den Fahrzeugrechnungen bei Kundenbestellungen vor dem 14.05.19 wird die Option OnStar für CHF490.- verrechnet. Es soll abgeklärt werden, ob es sich um Einzelfälle handelt.
- Fahrzeuge mit Transportschäden – der Händler sollte informiert werden, wenn Fahrzeuge mit Transportschäden angeliefert werden. Der genannte Einzelfall soll an OS gemeldet werden.
- Der letzte OPC-Lauf der Geschichte hat am letzten Sonntag stattgefunden. Damit wurde die 48-jährige Sportgeschichte von Opel in der Schweiz eingestellt.

Die Pendenzenliste wird abgearbeitet.

Nächstes OTC-Meeting: Dienstag, 20. November 2018

Schluss der Sitzung um 15.15 Uhr.

Der Protokollführer:



Martin Bächtold

Kestenholz, 09. Oktober 2018