



PROTOKOLL

OTC OPEL TEAM COMMITTEE

Dienstag, 20. November 2018

Rest. Eintracht, 4703 Kestenholz

Teilnehmer: Händler: H. Waeber (Sprecher), R. Peier, M. Della Santa,
F. Henry, C. Mettler, P. Germann

Opel Suisse SA: A. Altmiks, R. Guerdi, M. Schwering, A. Krütli,
R. Flühmann,

Opel Finance SA: G. Mollard

Entschuldigt: W. Penaloza, C. Frei

Gäste:

Protokoll: M. Bächtold

A. Krütli und H. Waeber begrüßen die Teilnehmer und eröffnen die Sitzung um 09.40 Uhr.
Die gezeigte PPT-Präsentation ist integrierter Bestandteil dieses Protokolls.

1. Meeting Organisation

1.1. Absenzen / Entschuldigungen / Gäste

siehe oben.

1.2. Traktanden 20. November 2018

Die Traktandenliste wird genehmigt.

1.3. Protokoll der Sitzung vom 09. Oktober 2018

Das Protokoll wird verdankt und genehmigt.

2. Begrüssung

Händler: 2019 wird schwierig werden wegen der vielen Runouts. Generell haben die Händler viele Probleme mit der Qualität der grundsätzlichen Dienstleistungen des Importeurs. Bulletins müssen 3-4 mal korrigiert werden. Die OS-Mitarbeiter sind am Anschlag und die Qualität leidet, was zur Folge hat, dass teilweise die Basics nur unzureichend funktionieren.

Der MD von Opel Suisse begrüsst die Teilnehmer ebenfalls und gibt einige allgemeine Informationen zum Markt und zu den laufenden Planungen für 2019.

3. Verkauf

3.1. Bulletin update

Händler: Der Bestellführer Combo ist immer noch falsch. Die Händler geben mehrere Beispiele (Verglasung Cargo, Klimaanlage/Heizung, Energieeffizienz, Ausstattungspakete, etc.). Combo Life haben alle die Energie-Effizienz A in der Preisliste.

3.2. Combo

Händler: Die Flottenmatrix für den Combo stimmt nicht mit der Margenstruktur der anderen Fahrzeuge überein.

Entweder muss die Flottenrückvergütung besser sein oder die Rabatte tiefer. Die Struktur der Matrix erodiert mit jedem neuen Modell und muss wieder angepasst werden.

Händler: Der Combo Cargo Launch ist den Händlern nicht kommuniziert worden. Auch in der Kommission wurde nicht über die Spezifikation oder Ausstattung gesprochen.

3.3. Commercial Policy

Siehe PDF-Präsentation (Seite 1-10)

OS informiert über die Commercial Policy, welche 2019 eingeführt wird.

- Die CP regelt sämtliche Belange der Margen, die künftig (mit dem neuen Vertrag) nicht mehr Bestandteil des Vertrags sein werden.
- Die künftige generelle Gestaltung der Qualitätsmarge wird gezeigt.
- Der zukünftige Demoplan, der auf die Modelle heruntergebrochen ist, wird gezeigt.

Händler: Aktuell sind Demos von vielen Aktionen ausgeschlossen und bleiben bei den Händlern stehen, da sie zu wenig gestützt werden. Für die Agenten ist die Situation noch schlimmer, da sie bereits heute auf den normalen Verkäufen wegen der Margenbeteiligung kein Geld verdienen beim Verkauf. Die Händler anerkennen, dass das Programm grundsätzlich korrekt ist, problematisch sind die Ausschlüsse.

- Weiterhin sollen höhere Trim-Levels höher vergütet werden.
- Die Gestaltung der künftigen Bonuspläne wird gezeigt. Der Fokus liegt auf der 100%-Performance mit der Einführung einer 95%-Limite. Damit soll versucht werden, mehr Kontinuität in den Seasonal Flow zu bringen.
- Die Vermarktung der Ex-Rentals wird gezeigt. Ex-Mietwagen sind als Qualifier für den NW-Bonusplan vorgesehen. 10% des VRZ-Volumens müssen in Zukunft auch an Ex-Mietwagen übernommen werden, damit sich der Händler für die Teilnahme am Bonusplan qualifiziert. Übernahmen zählen im Bonusplan (zahlen aber nicht), laufen aber in einen separaten Bonusplan für ex-Mietwagen.

Händler: Ist dieses Vorgehen rechtlich zulässig? Das sollte abgeklärt werden. Trotz der Verpflichtung zu den Ex-Mietwagen scheint das Programm in die richtige Richtung zu gehen und es ist wichtig, dass die Fahrzeuge über das Opel-Händlernetz verkauft werden.

Die Verbindung von Occasionen zu Neuwagen ist allerdings problematisch.

Die Preise der Ex-Mietwagen müssen marktgerecht sein. Dazu wird es ein Restwert-Steering Committee geben und die Verteilung der Fahrzeuge muss nach einem bestimmten Modellmix erfolgen.

- Für die Berechnung der VRZ geht die History nach wie vor mit 50% in die Berechnung ein, allerdings nur die letzten 12 Monate (bisher 24 Monate).

4. Marketing

4.1. Marketingplan Q4 2018

Siehe PDF-Präsentation (Seite 12-16)

OS zeigt die Kampagnen des Oktobers (insbesondere Combo Life-Launch) und die Clean-Deal-Kampagne. Im Dezember wird eine Awareness-Kampagne für den Combo Cargo gestaltet.

Die Kampagne für den «Yellow Friday» wird gezeigt.

Die APG-Kampagne für die Wintersaison wird gezeigt. Es werden weniger Gebiete, aber mit einem höheren Druck bedient.

OS: Generell wird von den Händlern bestätigt, dass die Marke sichtbar ist in den Medien.

4.2. Marketingplan Q1 2019

Siehe PDF-Präsentation (Seite 17-20 und 26)

OS zeigt noch einmal die Brand Pyramide. Das Schwergewicht soll auf der «Nahbarkeit» liegen. Die Prioritäten liegen auf den 120 Jahren Opel, dem neuen Corsa, Vivaro und den Facelifts. OS gibt eine Übersicht über die Zeitschiene und die verschiedenen Prioritäten (1 Event pro Quartal).

ANGRILLEN (Begriff wird von Händlern bestätigt und bleibt somit) am 18./19. Januar 2019.

4.3. 120 Jahre Opel

Siehe PDF-Präsentation (Seite 22-25 und 27)

OS zeigt die Sondermodelle, die vorgesehen sind. Die Pakete basieren auf dem Enjoy. Die Marketingkampagnen laufen ab Woche 3/2019. Die Händler schlagen vor, dass die Pakete als „Sondermodell 120 Jahre“ auf allen Modellvarianten bestellt werden können.

4.4. Produktplan 2019

Siehe PDF-Präsentation (Seite 28-32)

OS gibt eine Übersicht zum aktuellen Status Combo und dann die Produktübersicht über 2019.

Entscheidend ist, dass je nach Modell zwischen dem Runout eines Modells und der Lancierung des Nachfolgers einige Monate vergehen können.

Es sollen alle Bestellungen platziert werden. OS arbeitet an einem Programm für Lieferung, Bezahlung, Regelungen zur Lagerhaltung. Für die Händler ist die Auslaufaktion zu kurzfristig. Sie brauchen Argumente, um die Flottenkunden zu überzeugen.

OS gibt eine modellspezifische Übersicht über die Runouts.

Feedback:

Adam Final Edition als Paket.

Cascada Auslaufmodelle sollten eher günstig sein

Aktueller Vivaro noch bis Februar bestellbar. Gesamtvolumen in Europa begrenzt somit kommen nur Kunden- und Händlerbestellungen zum Zuge.

Mokka bis März bestellbar.

Corsa wird bis im Juni bestellbar sein.

5. Aftersales

5.1. Update 2018

siehe PDF-Präsentation (Seite 36-37)

OS zeigt die Umsätze per Oktober.

Organisation: Die A/S-Abteilung ist neu in der Plaque-Organisation (siehe auch Protokoll A/S-Kommission vom 13.11.18).

5.2. Outlook 2019

siehe PDF-Präsentation (Seite 38-42)

OS informiert, dass diverse Aktionen für 2019 gestrichen wurden (wie Endkundenaktion Service, Crash-parts, Saisonale Aktionen, etc.).

Der Bonusplan hat immer noch den Volumenbonus und den Loyalitätsbonus identisch wie 2018, der Strategiebonus wird neu gestaltet. Insgesamt bietet der Bonusplan nun aber die gleichen Möglichkeiten wie im Vorjahr.

6. RND

6.1. Verträge

siehe PDF-Präsentation (Seite 46)

Die Verhandlungen mit der Vertragskommission des VSOH laufen. Im Moment werden die Händlerverträge und die Standards diskutiert. Service- und Agentenverträge folgen später.

6.2. Training

siehe PDF-Präsentation (Seite 47-51)

OS zeigt den Trainingsplan 2019 für technische, nicht-technische und Verkaufsschulungen. Infolge der E-Fahrzeuge werden die Verkaufs- und A/S-Schulungen steigen.

6.3. OTC-Daten 2019

siehe PDF-Präsentation (Seite 52)

Di, 05.02.19 in Egerkingen;

alle nachfolgenden Meetings in Kestenholz: Di, 09.04.19; Di, 18.06.; Di 20.08.; Di, 22.10.; Di, 19.11 oder Fr 22.11.

6.4. BPI

siehe PDF-Präsentation (Seite 53-69)

OS informiert über die Finanzresultate per Ende September 2018. Die Umsatzrendite des schweizerischen Opel Händlers liegt bei 0.9%, auf dem gleichen Niveau wie Ende Juni.

7. Opel Financial Services

Siehe PDF-Präsentation (Seite 70-78)

7.1. Geschäfts-Update OFS

OFS orientiert über die angefragten Leasings und die gekauften Verträge per Ende Oktober. Insgesamt haben Leasings und Finanzierungen etwa 4% zugenommen gegenüber dem Vorjahr. Die Penetration liegt bei 58%. 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 etwas rückläufig, wird aber kompensiert durch ein gutes Occasionsgeschäft (nicht zuletzt auch Tageseinzahlungen der Langsteher aus dem 270 Tage-Programm).

7.2. Projekte OFS

OFS informiert, dass das Projekt Equity Lead in den nächsten Tagen starten kann. Die Tests sind abgeschlossen. Info-Bulletins an die Händler folgen.

Online-Abfragen sind möglich, aber das Vertragsdatum (i.R. Übergabedatum oder 1. IVK).

Eigenständige Lagerwagenkontrolle über eine App sind bald möglich. Erste Testläufe sind erfolgt.

8. Händlerthemen

8.1. Vergütungen Business Center Q3-2018

Händler: Die Vergütungen für das 3. Quartal wurden nicht ausbezahlt.

OS: Offensichtlich ein Missverständnis. Wird in den nächsten Tagen erledigt.

8.2. Ansprechpartner Flottenabteilung

Händler: Wer ist wofür zuständig in der Flottenabteilung?

OS: Die entsprechende Namensliste wird im Moment erstellt und soll in den nächsten Tagen versandt werden.

Händler: Ab welcher Flottengrösse sollen Kunden mit KAMs angesprochen werden?

OS: Ab 50 Fahrzeugen Flottengrösse.

8.3. Integrität innerhalb der PSA-Gruppe

Händler: Wie ist die Integrität sichergestellt, dass Opel-Kunden nicht mit anderen PSA-Produkten bedient werden.

OS: Kunden, die über den Händler kommen, sollen beim Händler und bei Opel bleiben. Aber bevor wir einen Kunden verlieren, soll versucht werden, ihn mit einem Produkt aus dem Konzern zu bedienen.

Händler: Wir befürchten, dass die Flottenabteilung ein Eigenleben führt und versuchen wird, Händlerkunden mit anderen PSA-Produkten zu bedienen. Die Spielregeln müssen eingehalten werden!!

8.4. Lieferverzögerungen / Produktionsverschiebungen

Siehe 4.4 und Präsentation Seite xy.

8.5. Ziele Q4-2018

Händler: Die Bonusplanziele sind höher als die VRZ. Bis heute wurde keine Zielanpassung gemacht.

OS: Wir arbeiten an einem Plan.

Händler: Wenn die Ziele nicht erreichbar sind, werden die Kundenauslieferungen auf das nächste Jahr verschoben.

8.6. Ziele / Strategie 2019

Siehe 3.3.

9. Round Table

- OS arbeitet mit dem Verband des Polizeiverbandes zusammen. Händler: Der Staat hat Konditionen nach Flottenmatrix C. Die Mitarbeiter haben nun Konditionen D, also bessere Konditionen als der Staat. Das kann nicht gehen. Die Händler erwarten sofort eine Korrektur des Bulletins.
- Das neue Schreiben zu FlexCare (mit Konditionen) sollte noch verschickt werden. OS holt das nach.
- Preisverteilung OPC Challenge findet am 12.01.19 in Romanshorn statt. Einladung folgt.
- Chevrolet-Teile werden ab 01.01.2019 über die RVZ vertrieben.
- COTRA hat am 02.11. Burkhalter-Fahrzeuge geliefert, die im Oktober hätten geliefert werden sollen. Die Händler wären froh, wenn sie eine Vorinformation hätten.
- Runout-Konditionen sollten auch auf aktuelle Mietwagen übertragen werden.

- Für 2019 sind etwa 150 Ampera e geplant. Was ist geplant mit diesen Fahrzeugen in bezug auf Verkaufsaktionen. OS nimmt das Thema auf und kommt auf die Händler zu.
- Etwa 800 Ex-Mietwagen sind im Abverkauf. Die Händler bitten darum, dass sie fair behandelt werden, wenn sie bisher auch Fahrzeuge genommen haben.
- Opel wird nicht auf dem Automobilsalon Genf sein. Dies ist eine Konzernentscheidung aufgrund des Timings von Produktneuheiten und keine lokale Entscheidung.
- Die Opel News im Frühling sind für die Händler wichtig. Das ist die einzige komplette Produkteübersicht, die an Kunden verschickt werden kann.
- OS schlägt vor, die NF-Kommission und die Marketing-Kommission an einem Tag zusammenzulegen. Aus Sicht der Händler ist nur eine Person betroffen. Die gemeinsamen Themen könnten überlappend stattfinden.

Die Pendenzenliste wird abgearbeitet.

Nächstes OTC-Meeting: Dienstag, 05. Februar 2019

Schluss der Sitzung um 15.30 Uhr.

Der Protokollführer:



Martin Bächtold

Kestenholz, 20. November 2018