COMMERCIAL POLICY

www.opel.com

COMMERCIAL POLICY

Wie ist die Commercial Policy einzuordnen?

1) Händlervertrag (definiert Vertragsverhältnis und Rahmenbedingungen)

2) Anhänge zum Händlervertrag

3) Commercial Policy (definiert das Geschäft im Bereich Sales und Aftersales)

Wie ist die Commercial Policy ausgerichtet?

1) Neuwagenmarge / Qualitätsmarge gestaltet sich ähnlich wie bis anhin (mit Verkaufsleistungskomponente)

2) Bonusplan wird weitergeführt mit Monats- und Quartalszielen

3) Grundstandards werden nicht mehr vergütet sondern vorausgesetzt

COMMERCIAL POLICY

NOT APPROVED

Wie gestaltet sich zukünftig die Neuwagenmarge?

	Base-Margin	Standards	Coop Participation	Max.-Margin
Adam Basis *	5.25%	5.00%	-0.75%	9.50%
Adam J/G/S*	6.75%	5.00%	-0.75%	11.00%
Karl	7.50%	5.00%	-0.75%	11.75%
Corsa	7.50%	5.00%	-0.75%	11.75%
Crossland X	7.50%	5.00%	-0.75%	11.75%
Mokka X	7.50%	5.00%	-0.75%	11.75%
Grandland X	8.50%	5.00%	-0.75%	12.75%
Astra	8.50%	5.00%	-0.75%	12.75%
Zafira	8.50%	5.00%	-0.75%	12.75%
Cascada	8.50%	5.00%	-0.75%	12.75%
Insignia	9.50%	5.00%	-0.75%	13.75%
Combo	7.50%	5.00%	-0.75%	11.75%
Vivaro	9.50%	5.00%	-0.75%	13.75%
Movano	9.50%	5.00%	-0.75%	13.75%

Die 5% teilen sich in einen fixen Anteil von 2% (PW) und 1.5% (NF), auf Basis der Standardserfüllung auf und zur Auszahlung kommen.

COMMERCIAL POLICY

NOT APPROVED

Wie gestaltet sich zukünftig die Qualitätsmarge?

Neue QM ab 01.01.2019

Standards	QM 2019 PW	QM 2019 NF	
Training	0.50%	0.50%	Minimum an Zertifizierungsstufen pro Jobkategorie & Teilnahme an Pflichtkursen
Finance / BPI	0.30%	0.30%	BPI und Budgetplanung
Marketing	0.25%	0.25%	Teilnahme an vordefinierten Marketingmassnahmen
Demo	0.50%	1.00%	Erfüllung der Demovorgabe (Modellsplitt)
Leads	0.20%	0.20%	Kontaktrate zu Bürozeiten innerhalb 1h >=80% & Konvertierungsrate >=11%
Aftersales	0.25%	0.25%	FlexCare-Abdeckungsrate: 67% bei allen Retail-/B2B-Kunden
Q-Margin I	**2.00%**	**2.50%**	
Sales-Performance	**1.00%**	**1.00%**	V-Leistung im Q. gemessen an Zielerfüllung VB (retroaktive Vergütung im Folgequartal)
Q-Margin II	**3.00%**	**3.50%**	

Die Qualitätsmarge wird quartalsweise erhoben, sprich z.B. Q1-Resultate definieren die QM von Q2.

⇒ Weniger Qualitätsmerkmale führen zur gleichen Vergütung wie im 2018, damit wird die QM transparenter. (Wurde am Kick-off 2017 in Bern präsentiert)

COMMERCIAL POLICY

NOT APPROVED

Wie gestaltet sich zukünftig der Demoplan?

PW	VRZ			
	<100	100-250	251-500	>500
KARL	1	1	2	2
ADAM				
CORSA				
MOKKA X	2	2	1	1
CROSSLAND X			1	1
GRANDLAND X			1	1
ASTRA	1	1	1	1
ZAFIRA	1	1	1	1
COMBO LIFE				1
INSIGNIA	0	1	1	1
Frei definierbar	1	1	1	2
TOTAL	6	7	9	11

NF	VRZ		
	<20	20-50	>50
COMBO CARGO	1	1	2
VIVARO			
MOVANO			
TOTAL	1	1	2

COMMERCIAL POLICY

NOT APPROVED

Wie gestaltet sich zukünftig der Demoplan?

	"Mid Trim"	"High Trim"
Karl	4.00%	4.50%
ADAM, Corsa (ohne Nettopreis-Modell)	5.00%	7.50%
Cascada, Zafira, Mokka X, CLX, GLX	5.00%	7.50%
Astra K / Astra GTC, Insignia	7.00%	9.50%
Ampera-e	4.00%	

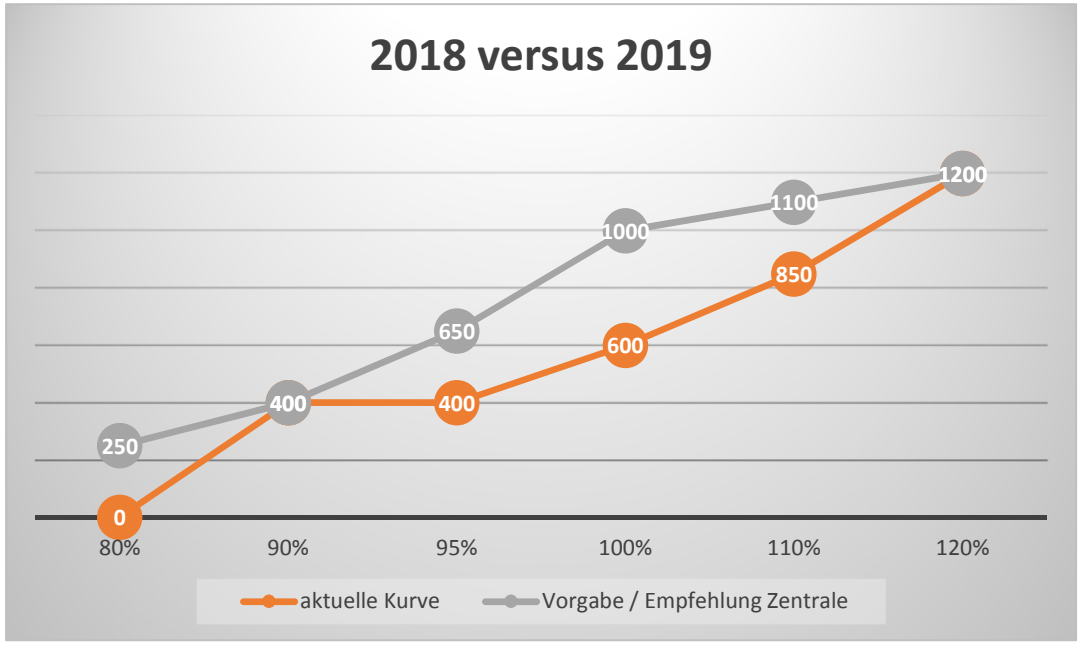
Combo (Life/Cargo)	6.00%	6.50%
Vivaro	8.00%	
Movano	8.00%	

⇒ Reduktion von 3 auf 2 Rückvergütungsstufen,
⇒ höhere Trims werden wie bisher stärker gepusht und vergütet.
⇒ 2-9 Mte (PW) und 2-12 Mte (NF) -Regel bleibt bestehen.

COMMERCIAL POLICY

NOT APPROVED

Wie gestaltet sich zukünftig der Bonusplan?



⇒ Breitere Abdeckung (80% - 120% statt 90% - 120%)
⇒ Stärkere Progression zwischen 90% und 100% mit neuer 95%-Stufe
⇒ Solide Leistungen von 100% in jedem Quartal sind anzustreben
⇒ Aktuelle Vergütungen bei 90% und 120% bleiben dabei unverändert

COMMERCIAL POLICY

NOT APPROVED

Wie gestalten sich zukünftig die ex-Rental Geschäft?

- Ex Mietwagen laufen als Qualifier für den Bonusplan
- 10% von der VRZ muss von jedem Händler übernommen werden
- Übernahmen zählen in den Bonusplan, zahlen aber nicht
- Übernahmen erhalten je nach Zielerreichung (10%=Übernahmeziel) einen separaten Used car BonusBonus

Achievement level	90%	100%	110%	120%
Bonus	400 CHF / per car	500 CHF / per car	650 CHF / per car	900 CHF / per car

COMMERCIAL POLICY

NOT APPROVED

Bleibt die VRZ weiterhin erhalten?

- Ja, die VRZ wird als Gradmesser für die Verkaufsleistung beibehalten
- NEU wird sie aber auf 12 Mte History berechnet
- Die Schnittrechnung zwischen History und Markt bleibt aber erhalten

Was ist die Zielgrösse?

- Retail bleibt die wichtige Grösse, egal ob Bonusplan oder Fast-Start

In welcher Form wird die Commercial Policy erscheinen?

- Die Commercial Policy wird zukünftig alle relevanten Reglemente und Bulletins ersetzen, respektive zusammenfassen.

COMMERCIAL POLICY

NOT APPROVED

VERTRIEBSPOLITIK 2019
OPEL SUISSE SA

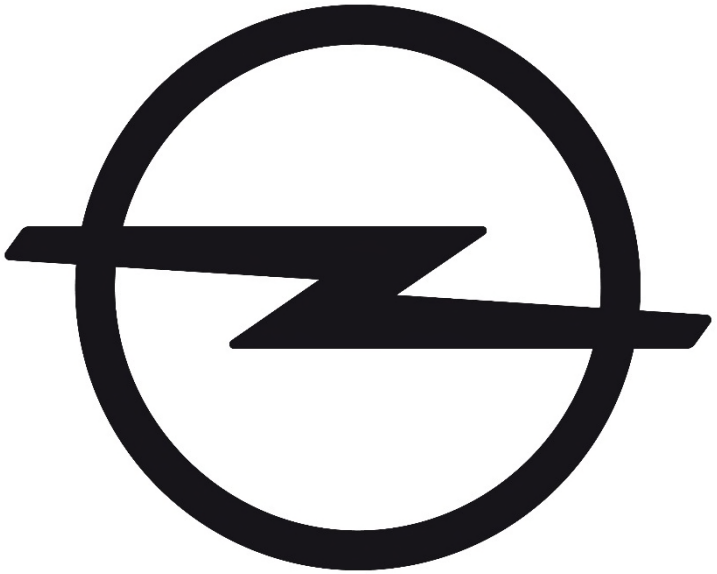
1

Vertriebspolitik
2018

Inhalt

1 NEUWAGEN 4
1.1 MARGEN 2018 4
1.1.1 QUALITÄTSMARGE PKW 4
1.1.2 QUALITÄTSMARGE NFZ 5
1.2 LEISTUNGSBONUS 2018 6
1.2.1 MECHANIK 6
1.2.2 BONUSMATRIX 6
1.2.3 GUTSCHRIFT 7
1.2.4 QUALIFIKATIONSKRITERIEN FÜR DIE TEILNAHME UND AUSZAHLUNG DES LEISTUNGSBONUS 7
1.2.5 BERECHTIGTE KATEGORIEN 10
1.3 VORFÜHRWAGENPLAN 2018 10
1.3.1 RICHTLINIEN 10
1.3.2 QUALIFIKATIONSKRITERIEN 11
1.3.3 VERPFLICHTENDE AUSSTATTUNG 11
1.3.4 VERGÜTUNG VORFÜHRWAGEN 12
1.3.5 ZULASSUNG & BEHALTEFRIST 12
1.3.6 DOKUMENTATION, GUTSCHRIFT & KOMBINIERBARKEITEN 13
1.4 OPEL RENT – SERVICE ERSATZWAGENPROGRAMM 13
1.5 BOT (Built to Stock Order Optimization Tool) 15
1.5.1 BESCHREIBUNG 15
1.5.2 ANWENDUNGSGEBIET 15
1.5.3 KOSTEN UND NUTZEN 15
1.5.4 IMPLEMENTIERUNG 15
2 ZUBEHÖR 16
2.1 ZUBEHÖR ZIELERREICHUNGS BONUS PROGRAMM 17
3 TEILE & SERVICE 17
3.1 TEILEBONI 18
3.1.1 VOLUMENS BONUS 18
3.1.2 ZIEL BONUS 18
3.1.3 RIM BONUS 18
3.2 KUNDENBINDUNGSPROGRAMM (SERVICE RETENTION) 19
3.3 FLEXCARE BONUS PROGRAMM 19
4 GEBRAUCHTWAGEN 20

2



OTC MARKETING

Marius Schwering

November 2018

Q4 KOMMUNIKATION

MARKETINGPLAN Q4

Quartal	Q4												
Monat	Oktober				November					Dezember			
KW	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52
Combo		Life: TV											
		Life: Digital											
											Cargo: Digital		
Taktik			Clean Deal										
								TV, Radio, Digital, Print			Radio, Digital		
APG							Plakat						

YELLOW FRIDAY

APG MONTAGNE

2019

BRAND VALUES

GERMAN

- German Precision & Quality
- Engineering Excellence
- Bold & Pure Design

EXCITING

- Proud & Confident
- Courageous Spirit
- Engaging Journey

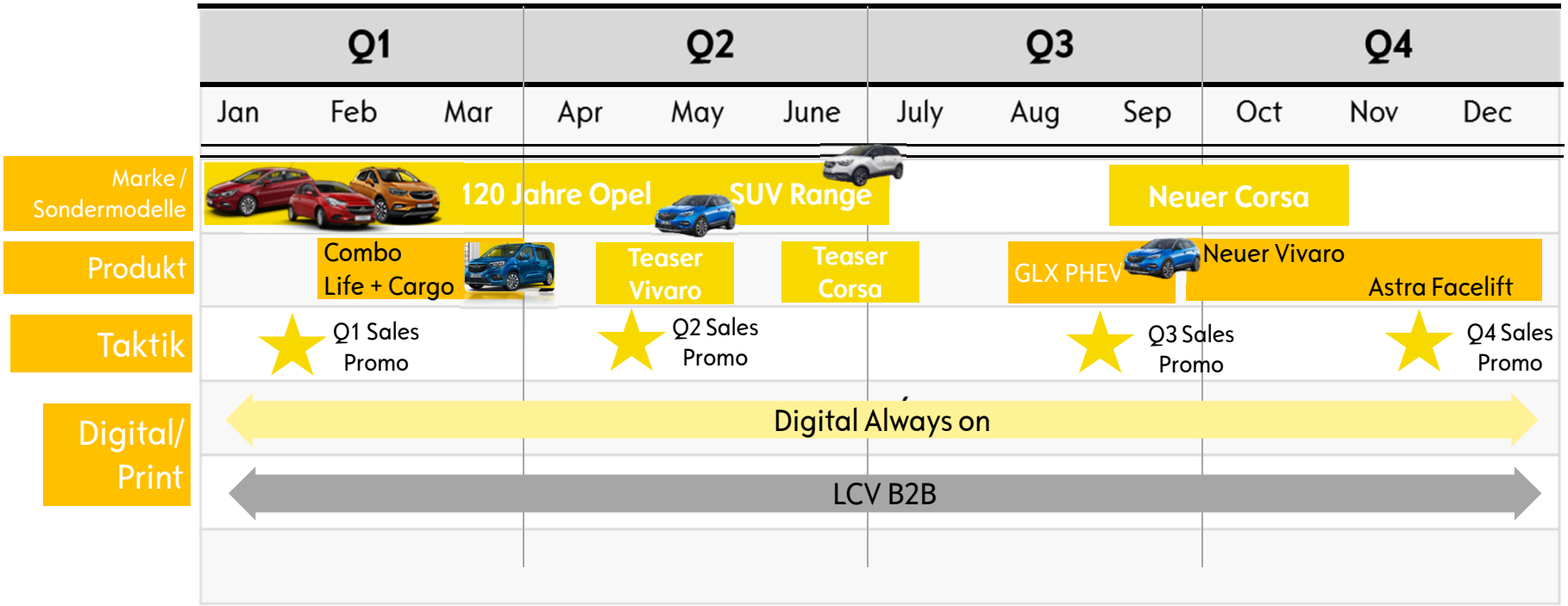
APPROACHABLE

- Menschlich – Open & Caring
- Honest and Straightforward
- Democratization of Innovation

MARKETING PRIORITÄTEN 2019

- 120 Jahre Opel
- Neuer Corsa
- Neuer Vivaro
- Grandland X e4x4
- Astra Facelift

MARKETING PLAN 2019



MY19.5 TIMINGS

Carline	Last orders (MY19.0) TBC	Go Live (MY19.5) TBC
KARL	KW46-47	KW48-49
Corsa	KW47	KW49
Zafira	KW47	KW49
Astra	KW47	KW49
ADAM	KW47	KW49
Insignia	KW47	KW49
Mokka X	KW49	KW51
Movano	KW49	KW51
GLX	KW50	KW52
CLX	KW50	KW52

-

«120 JAHRE» ERSETZT ENJOY TRIM

• Corsa	120 Y Pack 1 (Intellilink & DAB+) 120 Y Pack 2 (Winter Pack, Lederlenkrad, Aussenspeigel & Sitze beheizbar)
• Zafira	120 Y Pack 1 (Park & Go Tech Pack, Intellilink & RVC)
• Astra	120 Y Pack 1 (Plus Pack Enjoy 1, Park Pilot, ECC & Nebelscheinwerfer) 120 Y Pack 2 (Winter Pack, Lederlenkrad & Sitze beheizbar)
• Mokka X	120 Y Pack 1 (Enjoy Konfort Pack, Sicht- Winter- & Elektro-Pack)
• GLX	120 Y Pack 1 (Intelligrip, Grip contro & 18'') 120 Y Pack 2 (Winter Pack, Lederlenkrad & Sitze beheizbar)
• CLX	120 Y Pack 1 (Komfort Pack, FlexFloor 3. Kopfstütze & Rücksitze) 120 Y Pack 2 (Sicherheit Pack, Driver Drowsiness, Kollision, Fussgängererkennung)

120 JAHRE OPEL

Opel Motorwagen

1st Opel car

Opel Doktorwagen

Opel makes cars accessible

Opel Olympia Rekord

1st wagon in Germany

120 JAHRE OPEL

120 JAHRE OPEL

MARKETINGPLAN Q1 2019

Quartal	Q1												
Monat	Januar					Februar				März			
KW	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
120 years			TV										
			Digital										
												Plakat	
												Digital	
Combo								TV					
								Digital, Radio					
			Cargo: Digital, Fachzeitschriften										

120 JAHRE

*neue Kreativagentur Opel ab Januar 2019

2019 PRODUKTPLAN

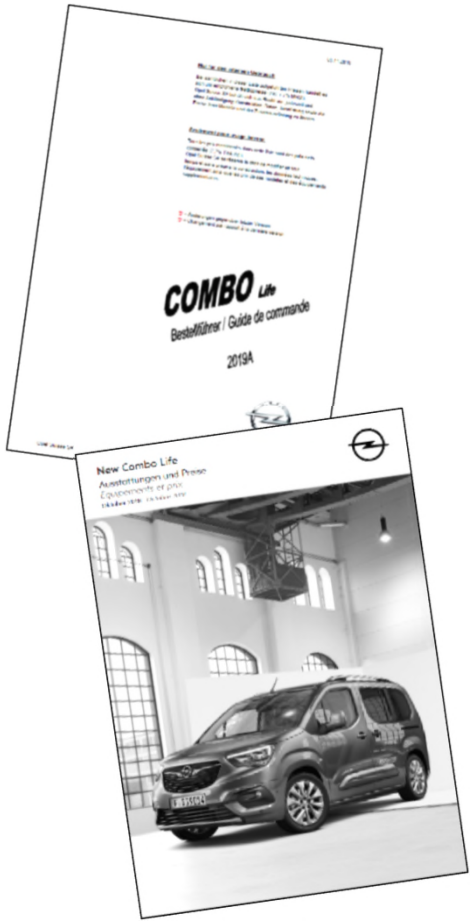
STATUS COMBO

Life

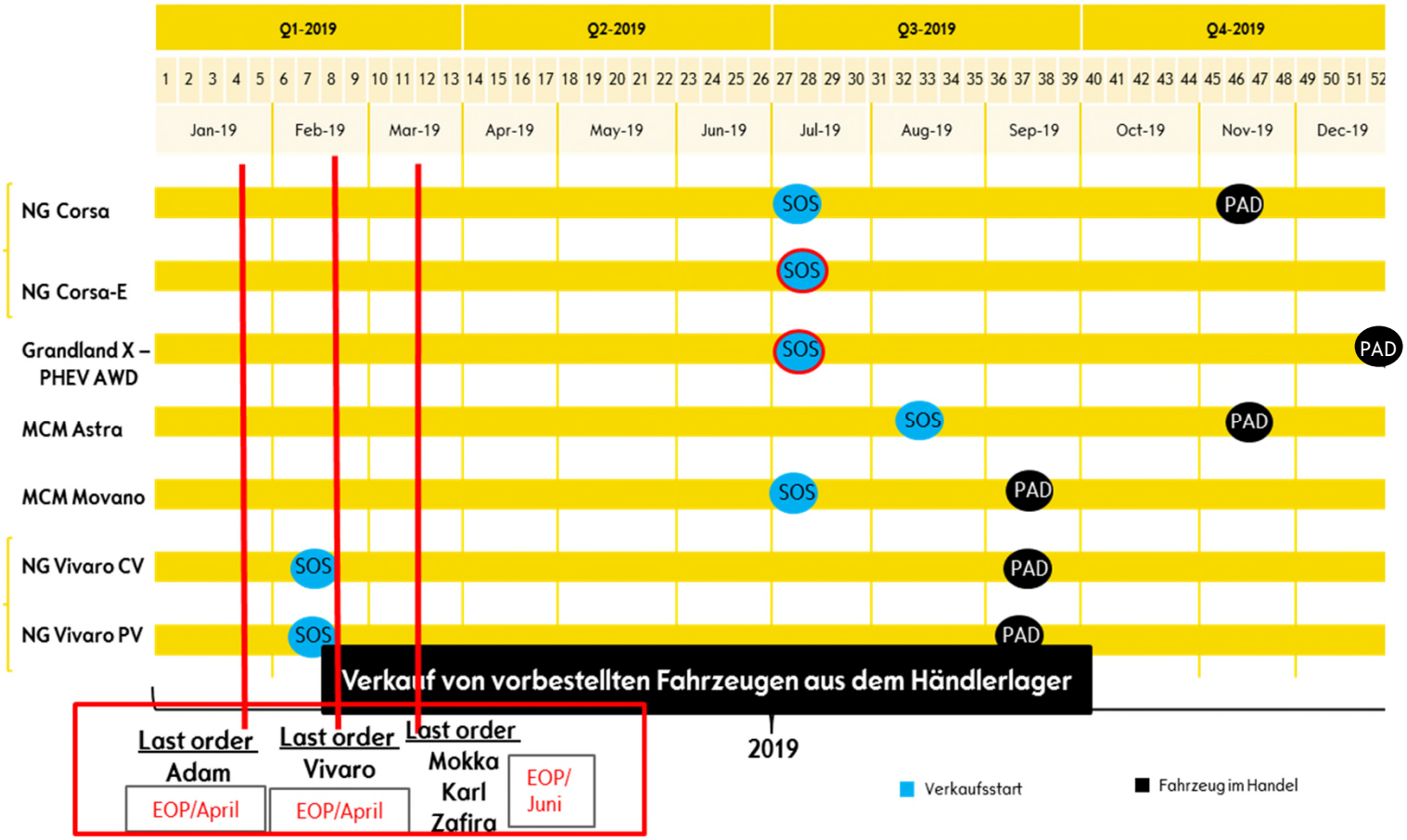
- Update Bestellführer ✔
- Update Preisliste ✔ (wird noch publiziert)

Cargo

- Publikation Bestellführer ✔
- Publikation Preisliste (in Vorbereitung)
- Flottenmatrix ✔



ÜBERBLICK 2019



RUN OUT

ADAM

- **Bestellbar bis Jan 19.**
- **Produktionsende April 19**
- 3 versions JAM, ADAM S and Rocks S
- Wegfall Unlimited & Black Jack, Black Jack nur als Pack auf S / Rock S

- IntelliLink / DAB+ oder Winter Pack Offer ECC Lenkrad und Sitzheizung als „final Edition“ Pakete

VIVARO

- **Bestellbar bis Februar**
- **Produktionsende April**

CASCADA RUN OUT

	Code	Cosmo	Cosmo	Cosmo	Cosmo	Cosmo
Supreme		0WT67	0WT67	0WT67	0WT67	0WT67
Volume	**40**	10	10	5	10	5
Powertrain						
1.6 Turbo ECOTEC **170** PS **MT6**	iiL1	Fr. 40'500.00	Fr. 40'500.00			
1.6 Turbo ECOTEC **136** PS **AT6**	ioF1			Fr. 40'900.00	Fr. 40'900.00	Fr. 40'900.00
Supreme Pack	Pi3	Fr. 2'400.00	Fr. 2'400.00	Fr. 2'400.00	Fr. 2'400.00	Fr. 2'400.00
Exteriorrcolor						
Options						
AFL+	A8Z	Fr. 1'900.00	Fr. 1'900.00	Fr. 1'900.00	Fr. 1'900.00	Fr. 1'900.00
Veloursfussmatten	B50	Fr. 80.00	Fr. 80.00	Fr. 80.00	Fr. 80.00	Fr. 80.00
Windschott, für 1.Reihe	CDW	Fr. 400.00	Fr. 400.00	Fr. 400.00	Fr. 400.00	Fr. 400.00
Lederlenkrad, Sport	N55	Fr. 100.00	Fr. 100.00	Fr. 100.00	Fr. 100.00	Fr. 100.00
Elektrische Sitzeinstellung-Paket 2	ST5	Fr. 900.00	Fr. 900.00	Fr. 900.00	Fr. 900.00	Fr. 900.00
Price		Fr. 46'280.00	Fr. 47'130.00	Fr. 46'680.00	Fr. 47'530.00	Fr. 47'030.00
Flex & Cash Q4		Fr. 4'350.00	Fr. 4'350.00	Fr. 4'350.00	Fr. 4'350.00	Fr. 4'350.00
TP		Fr. 41'930.00	Fr. 42'780.00	Fr. 42'330.00	Fr. 43'180.00	Fr. 42'680.00

Feedback Marketing Kommission:

Auslaufmodell für Cascada mit nicht zu vielen Optionen

Basis wird Excellence/Surpreme sein.

ANGRILLEN JANUAR

Titel – Konzept - Diskussion

<u>Empfehlung Marketing Kommission:</u>
Konzept gut, Titel bestehen lassen, nicht umbenennen
Datum: 18./19. Januar

AFTERSALES

Robert Flühmann

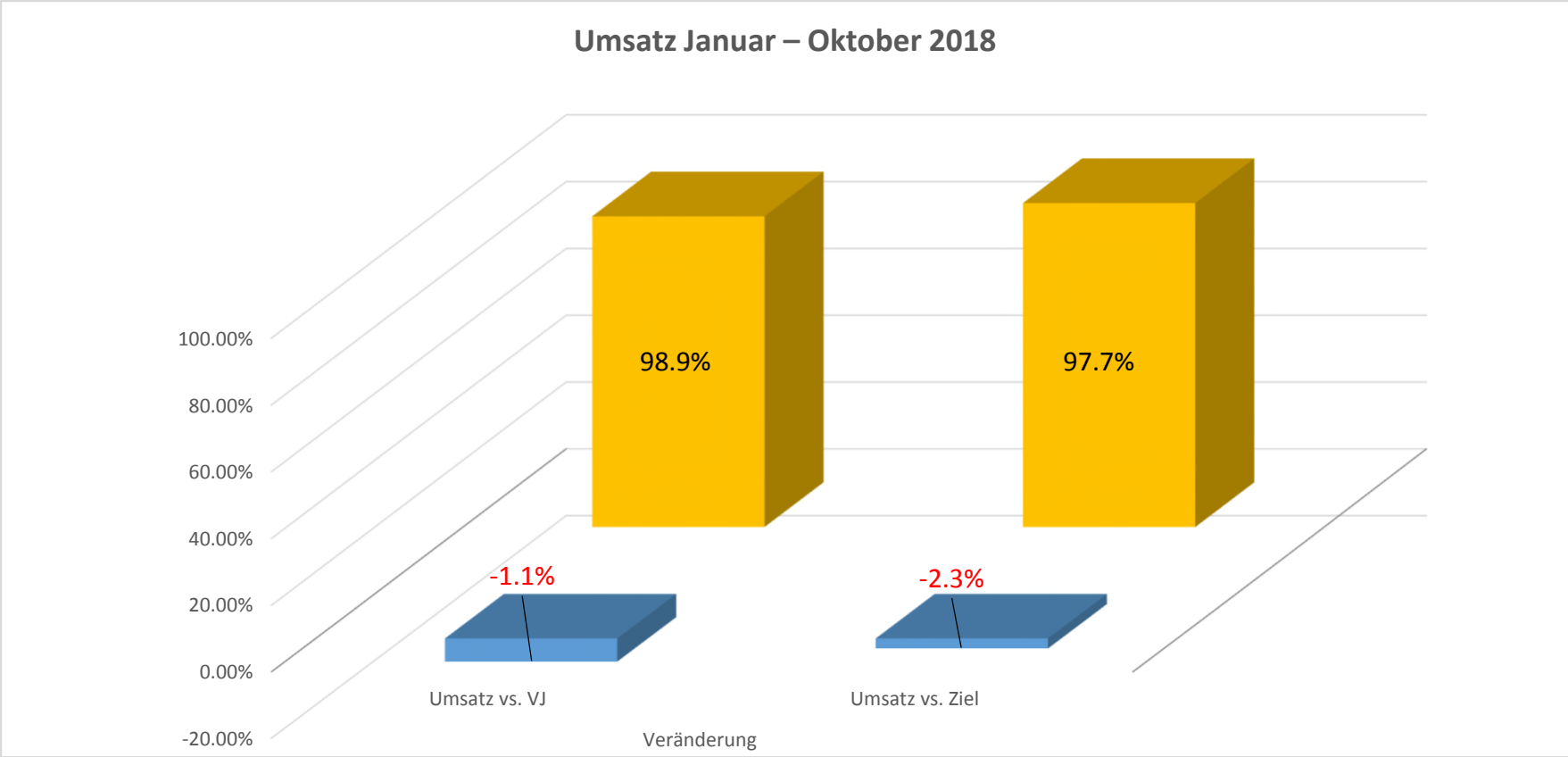
Sales Manager CCA

20.11.2018

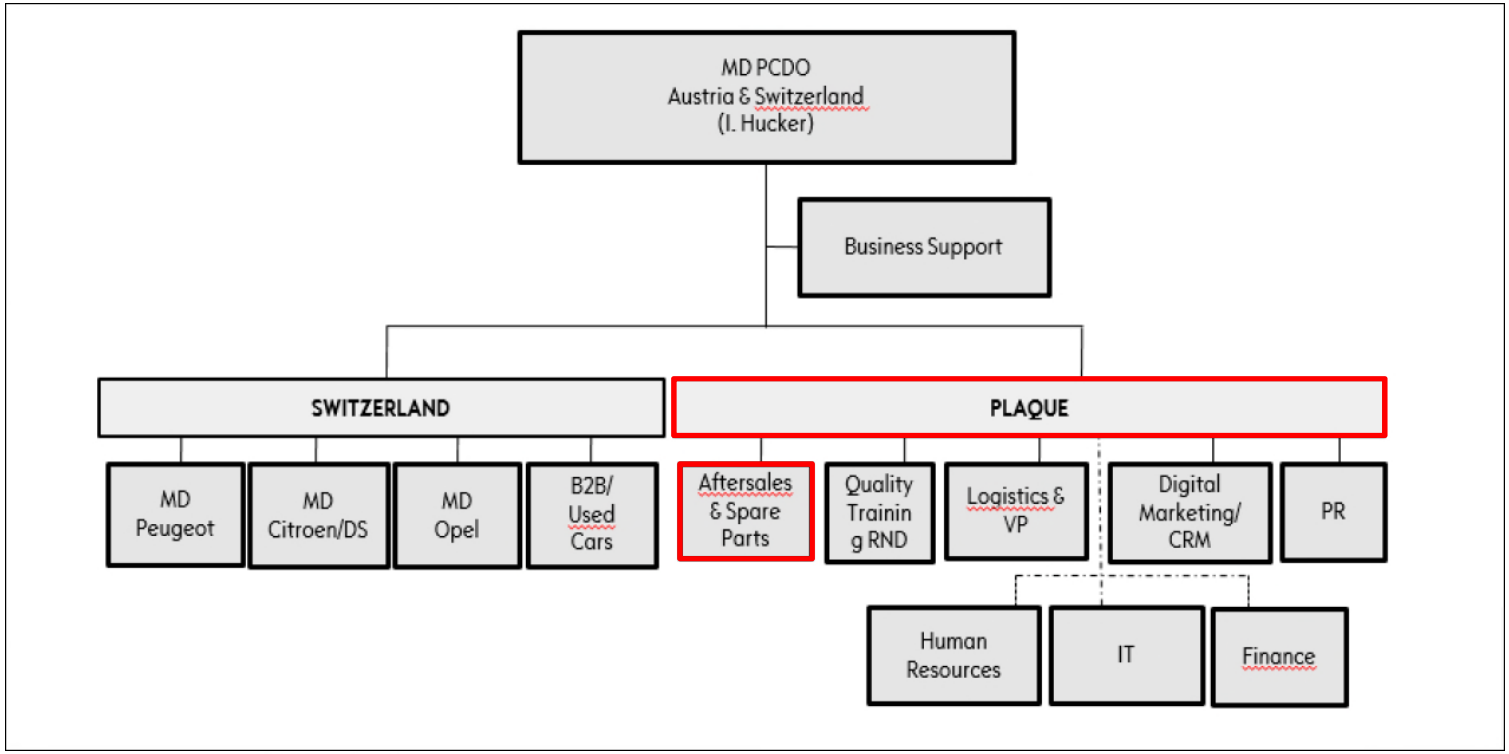
AGENDA

- Sales Update
- Organisation Aftersales Sales
- Aktion Januar 2019
- Bonusplan 2019

Umsatzzahlen Januar bis Oktober 2018



NEUEORGANISATIONSSTRUKTUR CH



Vorschlag / Idee 2019

- Um in den Umsatzschwachen Monaten (Februar und März) die Werkstattauslastung zu erhöhen, wird folgender Vorschlag gemacht:

Endkundenaktion für Service- & Verschleiß

- 10% auf Arbeit, Teile und Leistungen
- Warenkorb:
  Sämtliche Bremsen,
  Wie Auspuffschalldämpfer

Wird nicht umgesetzt, Reorganisation PSA

- Konditionen:
  - Handel übernimmt die 10% Rabatt auf die Arbeit
  - Opel Suisse übernimmt die 10% Rabatt auf Opel Teile & Opel Flüssigkeiten (Netto)

Bonusplan 2019

- Volumenbonus
- Loyalitätsbonus
- Service Strategie Bonus

Bonusplan - Volumenbonus

	Gesamtbezug	T&Z Kategorie	Bonus A-, B-Teile
Volumenbonus Auszahlung auf Quartalsbasis	Kleiner < 25`000 CHF	---	0%
	25`000 – 125`000 CHF	Stock A-Teile	8.0%
		Stock B-Teile	4.5%
		Rush A-Teile	2.5%
		Rush B-Teile	0.5%
	Grösser > 125‘000 CHF	Stock A-Teile	9.0%
		Stock B-Teile	5.5%
		Rush A-Teile	3.5%
		Rush B-Teile	1.5%

Keine Änderung zu 2019

Bonusplan - Loyalitätsbonus

	Gesamtbudget	Erreichungsgrad	Bonus A-, B-Teile
Loyalitätsbonus Auszahlung im 1.Quartal 2019	Zielerreichung		
		Ab 100%	1.0%
		Ab 105%	2.0%
		Ab 110%	3.0%

Keine Änderung zu 2019

Bonusplan – Service Strategie

	Kriterium	Erreichungsgrad	Bonus A-, B-Teile
ABC Strategie Bonus Auszahlung im 1. Quartal 2019	**1. eVHC**		
	eVHC %-Erreichungsgrad:	50%	0.50%
	Anzahl Kundenrechnungen (via SADE) im	75%	0.75%
	Verhältnis zu Anzahl ausgeführter eVHC's	85%	1.00%
	2. Opel Marketing Portal		
	A) MyOpel User Aktionen	**Bonifizierung nur bei 100% Erfüllung**	
	Anzahl Aktionen pro Jahr & Partner via generische Mails an myOpel Kunden		
	> Händler Anzahl	4	2%
	> Servicepartner & Agenten Anzahl	2	
	B) Inaktive Kunden		
	%-Anteil aller vorgeschlagenen Inaktiven Kunden kontaktiert via Print, SMS, E-Mail (automatisierte Funktion)	60%	1%

- 0.5% ggü. Vorjahr

+ 1% ggü. Vorjahr

Analog 2018

VIELEN DANK

RND

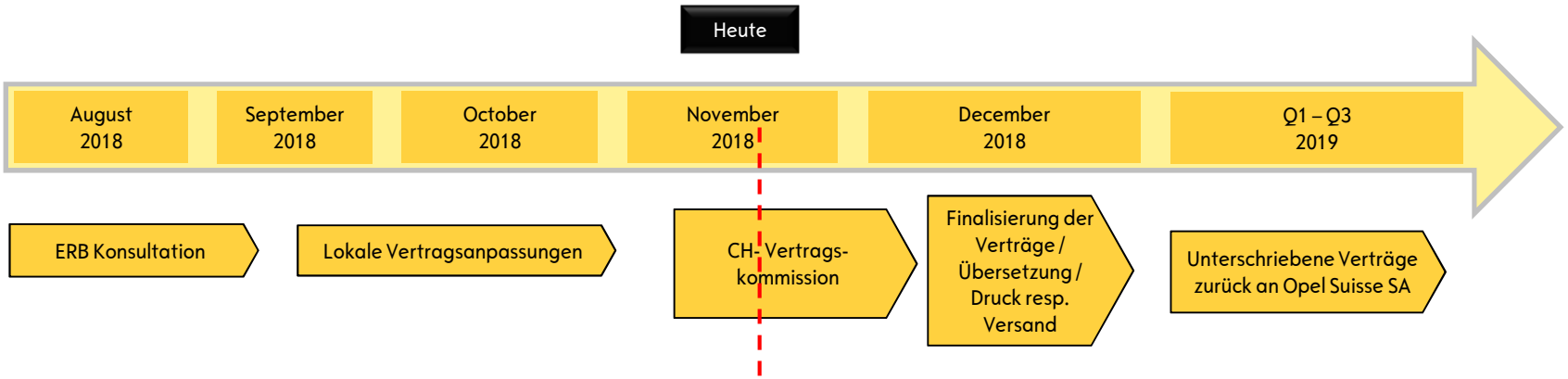
Andreas Krütli

23. November 2018

AGENDA

- Neue Verträge
- Training
- OTC Termine 2019

ZEITPLAN



Start der neuen Verträge:
01. Januay 2020

TRAINING

Trainingsplan 2019 – Technisches Training

CH

Kurstitel	Kurscode	Media	Dauer	Regel	Timing
Gold Technician Update 2 (Fortsetzung von 2018)	SVGN920-V1-IBT	IBT	2 Tage	1 Techniker pro Standort (Gold re-Zertifizierung)	Nov-Jan 2019
Gold Technician remedial Training (Fortsetzung von 2018)		IBT	1 Tag	Gold Techniker falls Prüfung nicht bestanden	Q1
Opel Vivaro – Technische Neuheiten – Teil 1	TBD	MyTV	1 Std	Alle Techniker	Mai 2019
Opel Vivaro – Technische Neuheiten – Teil 2 (Kombiniert mit Service/DiagBox)	TBD	IBT	2 Tage	1 Techniker pro Standort	Juni 2019
Digitale Einführungspaket ServiceBox/DiagBox/PAMIR*	TBD	WBT	7 x 0.25Std	Alle Techniker	April 2019
Einführung in neue Service Tools für Opel Techniker MTV#1 & 2	TBD	MyTV	2 x 1 Std	Alle Techniker	April / Mai 2019
Corsa – Technische Neuheiten – Teil 1	TBD	MyTV	1 Std	Alle Techniker	August/Sept 2019
Corsa – Technische Neuheiten – Teil 2 (mit Service/DiagBox/PAMIR)	TBD	IBT	1-2 Tage	1 Techniker pro Standort	Okt 2019
eCorsa Technische Neuheiten und Deaktivierungsprozess des Hochspannungssystem	TBD	IBT	1 Tag	2 Techniker pro Standort	**Q1 2020 (TBC)**
Technische Updates Q2 & Q4	TBD	MyTV	2 x 1 Std	1 Techniker pro Standort	TBC
Grandland X Hybrid Einführung	TBD	MyTV	1 Std	All Techs	Juli 2019
Grandland X Hybrid TN und Deaktivierungsprozess des Hochspannungssystem	TBD	IBT	2 Tage	2 Techniker pro Standort	Nov 2019
Sicherheit im Umgang von HV Systeme (Update)	SVGN848-V2-RVT	RVT	0.5 Std	Alle Techniker	Q2 / 19 TBC
HV Zertifizierung	SVGN867-V1-IBT	IBT	1 Tag	2019: 1 Techniker pro Betrieb	Q1/2 2019
Erste Sensibilisierung für Hochvoltfahrzeuge – Teil 2	SVLE02-V1-IBT	IBT	1 Tag	1 Werkstattchef pro Standort	Q1/2 2019
Erste Sensibilisierung für Hochvoltfahrzeuge – Teil 1	SVLE02-V1-WBT	WBT	1 Std	Alle Aftersales Mitarbeiter	Verfügbar

Mindestverpflichtung pro Händler ohne Fortsetzung von 2018: **Techniker:** 7 Tage IBT, 7 hrs MyTV, 2.25 hrs WBT

Trainingsplan 2019 – Nicht-Technisches Training

CH

Kurstitel	Kurscode	Media	Dauer	Regel	Service-leiter	Service-berater	Timing
My Digital Service Programm	TBD	IBT	1 Tag	Alle		✓	Jan 19
Die Weiterempfehlung im Fokus (Update)	BMSV497-V2-MTV	VCT	1 Std	1 pro Standort	✓	✓	Feb 19
Dealer Loyalty Programm	SAGN828-V1-MTV	VCT	1 Std	Alle	✓		Jan 19
Living ABC : Kundenbeziehung (Teil II)	BMSV593-V1-IBT	IBT	2 Tage	Schulungsplan update		✓	Q1 /19
Service Box – General / Customer Incident Form / Vehicle and Component identification / Incidents and Assistance Tabs / My Organiser	TBD	5 x WBT	2 Std	Alle	✓	✓	Q2 /19
DIAGBOX – Introduction	TBD	WBT	0.3 Std	Alle	✓		Q2 /19
Service Box APM (A/S Parts Monitoring)	TBD	WBT	0.5 Std	Alle	✓		Q2 /19
Service Box After-Sales Portal Vehicle Reception, MyOrganiser, After-Sales Portal Konfiguration	TBD	IBT	2 Tage	Alle	✓	✓	Q3 / 19
Kurstitel		**Media**	**Dauer**	**Regel**	**Teile-leiter**	**T&Z Berater**	**Timing**
Service Box APM (A/S Parts Monitoring)	TBD	WBT	0.5 Std	Alle	✓		Q2 /19
Distrigo OV P&A procurement	TBD	6 X MTV	4.5 Std	Alle	✓		Q4 / 19

Mindestverpflichtung pro Händler ohne Fortsetzung von 2018:

Serviceberater: 3 Tage IBT, 0.75 Std MyTV, 2.8 Std WBT
Kundendienstleiter: 2 Tage IBT, 0.75 Std MyTV, 2.8 Std WBT
Teileleiter: 0 Tage IBT, 4.5 Std MyTV, 0.5 Std WBT

Trainingsplan 2019 – Verkauf

Kurstitel	Kurscode	Media	Dauer	Regel	Timing
Opel Combo Cargo	SACV75-V1-IBT	IBT	0.5 Tag	Alle Verkäufer (VB)	Jan 2019
GBB Pace - Neue Verkaufsstandard	SAGN840-V1-IBT	IBT	1 Tag	Alle Verkäufer (VB)	Q1 2019
GBB Pace - Neue Verkaufsstandard für Verkaufsleiter	SAGN841-V1-IBT	IBT	1 Tag	Alle Verkaufsleiter (VL)	Q1 2019
Die Marke Opel	BMGN483-V1-MTV	MyTV	1 Std	Alle VB / Alle VL	Jan 2019
Electric Quest starter kit	EQ00	WBT	1 x 0,5 Std	Alle VB / Alle VL+ Alle KDB / KDL	Nov / 2018
Electric Quest 01-12	TBD	WBT	12 x 0,5 Std	Alle VB / VL+ Alle KDB / KDL	12/2018 –12 / 2019
Customers for Life – follow-up	TBD	WBT	0,5 Std	Alle VL / KDL	11 / 2018
Neue Verkaufsstandard/Boosters follow-on Teil 1 - 3	TBD	MyTV	3 x 1 Std	Alle VB / VL	Q1 – Q4 2019
Einführung in die Nutzfahrzeug-Grundlagen 2019	TBD	MyTV	1 Std	1 VB pro standort + All VL*	Q1 2019
B2B Grundlagen – Stufe 1	TBD	IBT	2 Tage	1 VB / Standort + All VL	Q1 2019
B2B Grundlagen – Stufe 2	TBD	IBT	2 Tage	1 VB / BC + All BC VL	Q3 2019
Der neue Opel Vivaro (K0)	TBD	MyTV	1 Std	Alle Verkäufer	Feb 2019
Der neue Opel Grandland X Hybrid	TBD	MyTV	1 Std	Alle Verkäufer	Juni / 2019
Connected service – Einführung & On boarding	TBD	MyTV	1 Std	Alle Verkäufer	Juni / 2019 (TBC)
Der neue Opel Corsa / eCorsa	TBD	MyTV	2 x 1 Std	Alle Verkäufer	Juni / 2019
Der neue Opel Movano MCE (TBC) / Astra MCE / Insignia (MCE) (TBC)	TBD	MyTV	3 x 1 Std	Alle Verkäufer	April / Juli / Nov 2019
Der neue Opel Vivaro (K0)	TBD	IBT	1 Tag	Alle Verkäufer	August / 2019
Connected service – Fortgeschritene Funktionalitäten	TBD	MyTV	1 Std	Alle Verkäufer	Sept / 2019 (TBC)
Der neue Opel Corsa	TBD	IBT	1 Tag	Alle Verkäufer	Okt / 2019
Der neue Opel Grandland X Hybrid & der neue Opel eCorsa	TBD	IBT	1 Tag	Alle Verkäufer	Jan / 2020

*Eventuell nur neue NF Händler, je nach Inhalt

Mindestverpflichtung pro Händler ohne Fortsetzung von 2018: Verkaufsleiter: 3 Tage IBT, 5 hrs MyTV, 7 hrs WBT
Verkaufsberater: 5,5 Tage IBT, 14 hrs MyTV, 6,5 hrs WBT
Business Centers: + 2 days IBT

Vergleich 2017/2018/2019

Zielgruppe	Art	2017 (angekündigt / effektiv)	2018 (angekündigt / effektiv)	2019 (Plan)
Verkauf				
Verkaufsberater	IBT	1,5 Tage / 1,5 Tage + 0.5 Tag Ampera (nur HV)	1 Tage / 1 Tag	5,5 Tage
	VCT/RVT/WBT	13.5 Std / 7.5 Std (-6 Std)	5 Std / 3 Std (-2 Std)	20.5 Std
Verkaufsleiter	IBT	3 Tage / 2 Tage (-1 Tag)	3 Tage / 3 Tage	3 Tage
	VCT/RVT/WBT	4 Std /	2 Std / 2 Std	12 Std
NFz Verkaufsberater	IBT	1 Tag / 1 Tag	1 Tag / 0 Tag (-1 Tag)	Bus. Center: 2 Tage
Technik				
Techniker	IBT	6 Tage / 5 Tage (-1 Tag) + 2 Tage Ampera (nur HV)	5-7 Tage / 5 Tage	7 Tage
	VCT/RVT/WBT	5,5 Std	4.5 Std / 1 Std (-3.5 Std)	-9.25 Std
Aftersales nicht technisch				
Serviceberater	IBT	1 Tag / 1 Tag	2 Tage / 1 Tag (-1 Tag)	3 Tage
	VCT/RVT/WBT	9 Std / 5.5 Std (-3.5 Std)	4 Std / 2 Std (-2 Std)	3.5 Std
Serviceleiter	IBT	1 Tag / 1 Tag	2 Tage / 1 Tag (-1 Tag)	2 Tage
	VCT/RVT/WBT	10 Std / 5.5 (-4.5 Std)	4 Std / 2 Std (-2 Std)	3.5 Std
Teileberater /-Leiter	VCT/RVT/WBT	0	2 Std / 0 (- 2 Std)	5 Std

OTC TERMINE 2019

- Dienstag, 05. Februar
- Dienstag, 09. April
- Dienstag, 18. Juni
- Dienstag, 20. August
- Dienstag, 22. Oktober
- Freitag, 22. November (falls inkl. Event);
  alternativ Dienstag, 19. November

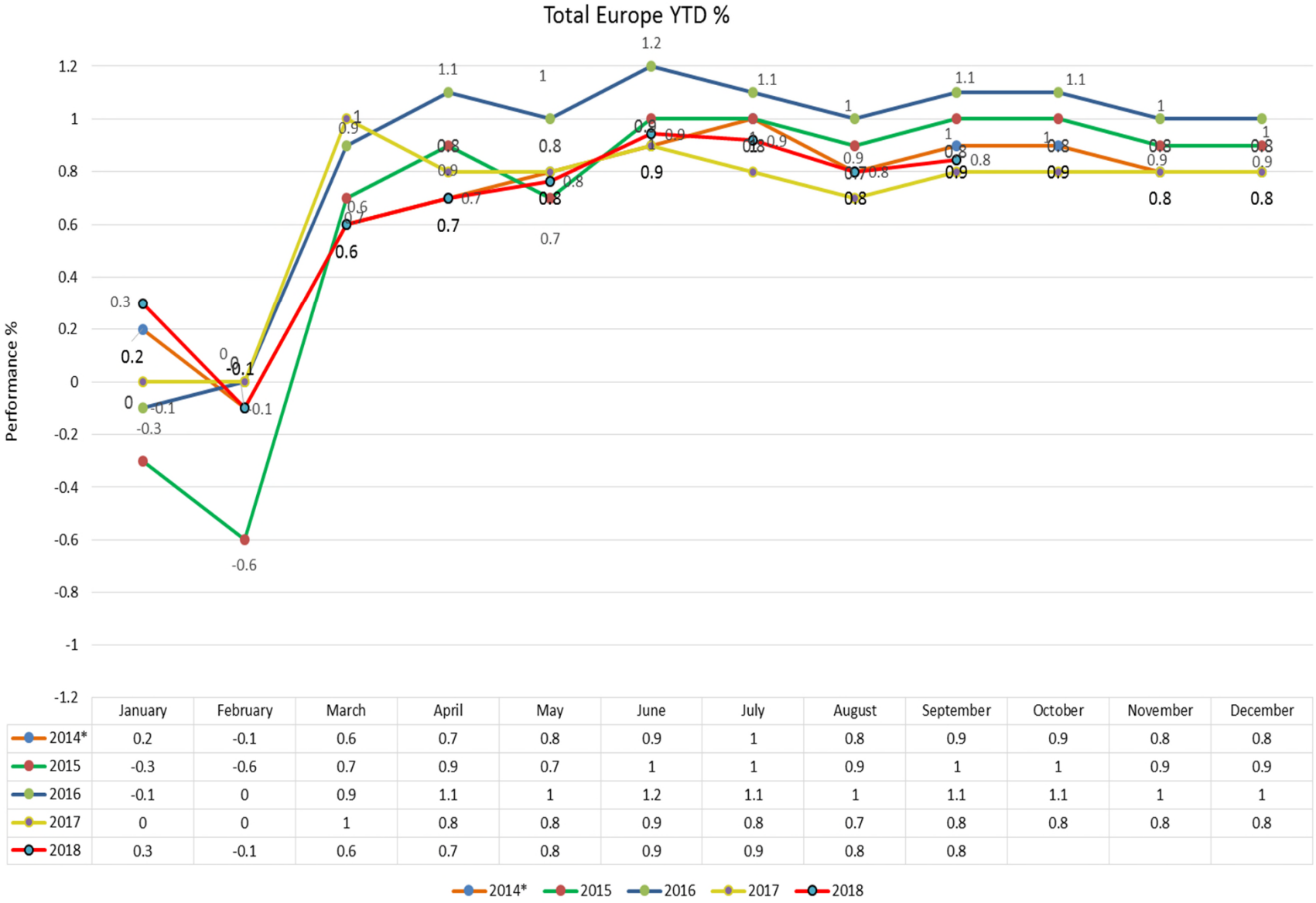
BPI Q3-2018

Martin Bächtold

Automotive Business Solutions GmbH

20.11.2018

VERGLEICH HÄNDLERRENTABILITÄT DER EUROPÄISCHEN HÄNDLER (ROS%) 2014 BIS 2018



	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December
2014*	0.2	-0.1	0.6	0.7	0.8	0.9	1	0.8	0.9	0.9	0.8	0.8
2015	-0.3	-0.6	0.7	0.9	0.7	1	1	0.9	1	1	0.9	0.9
2016	-0.1	0	0.9	1.1	1	1.2	1.1	1	1.1	1.1	1	1
2017	0	0	1	0.8	0.8	0.9	0.8	0.7	0.8	0.8	0.8	0.8
2018	0.3	-0.1	0.6	0.7	0.8	0.9	0.9	0.8	0.8			

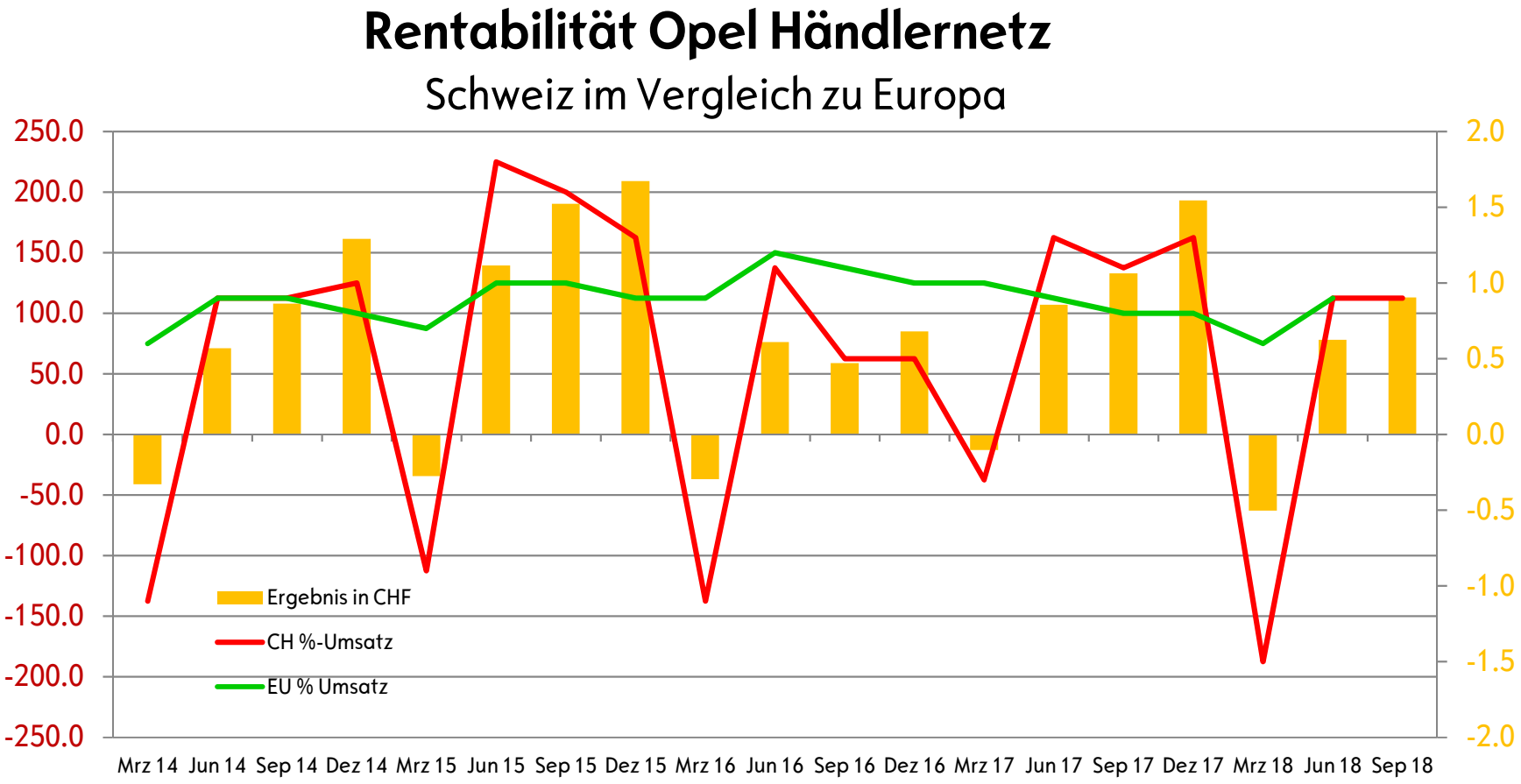
BPI-ÜBERSICHT Q3-2018 EUROPA

Ergebnisübersicht (Vorjahr in Klammern)		Sept 18 €1000	Sept 18 %	Sept 17 %	Profitable Händler Sept 18	Sept 17
1	Serbia (6)	80.7	2.5	1.5	88%	75%
2	Slovakia (2)	189.7	2.4	1.6	83%	77%
3	Romania (8)	225.3	2.2	1.4	72%	86%
4	Ireland (1)	176.5	2.0	1.8	85%	78%
5	Hungary (12)	134.7	1.6	1.2	89%	89%
6	Slovenia (10)	220.9	1.5	1.3	63%	67%
7	Norway (15)	154.8	1.5	1.1	69%	63%
8	Belgium (9)	170.2	1.3	1.3	82%	81%
9	Czech Republic	79.3	1.3	1.6	81%	83%
10	Turkey (11)	77.4	1.2	1.2	63%	76%
11	Croatia (5)	103.2	1.1	1.6	79%	50%
12	Austria (4)	129.5	1.0	1.6	67%	78%
13	Germany (17)	168.6	0.9	0.9	71%	68%
14	Switzerland (14)	98.6	0.9	1.1	63%	67%
15	Finland (16)	235.7	0.9	1.0	61%	71%

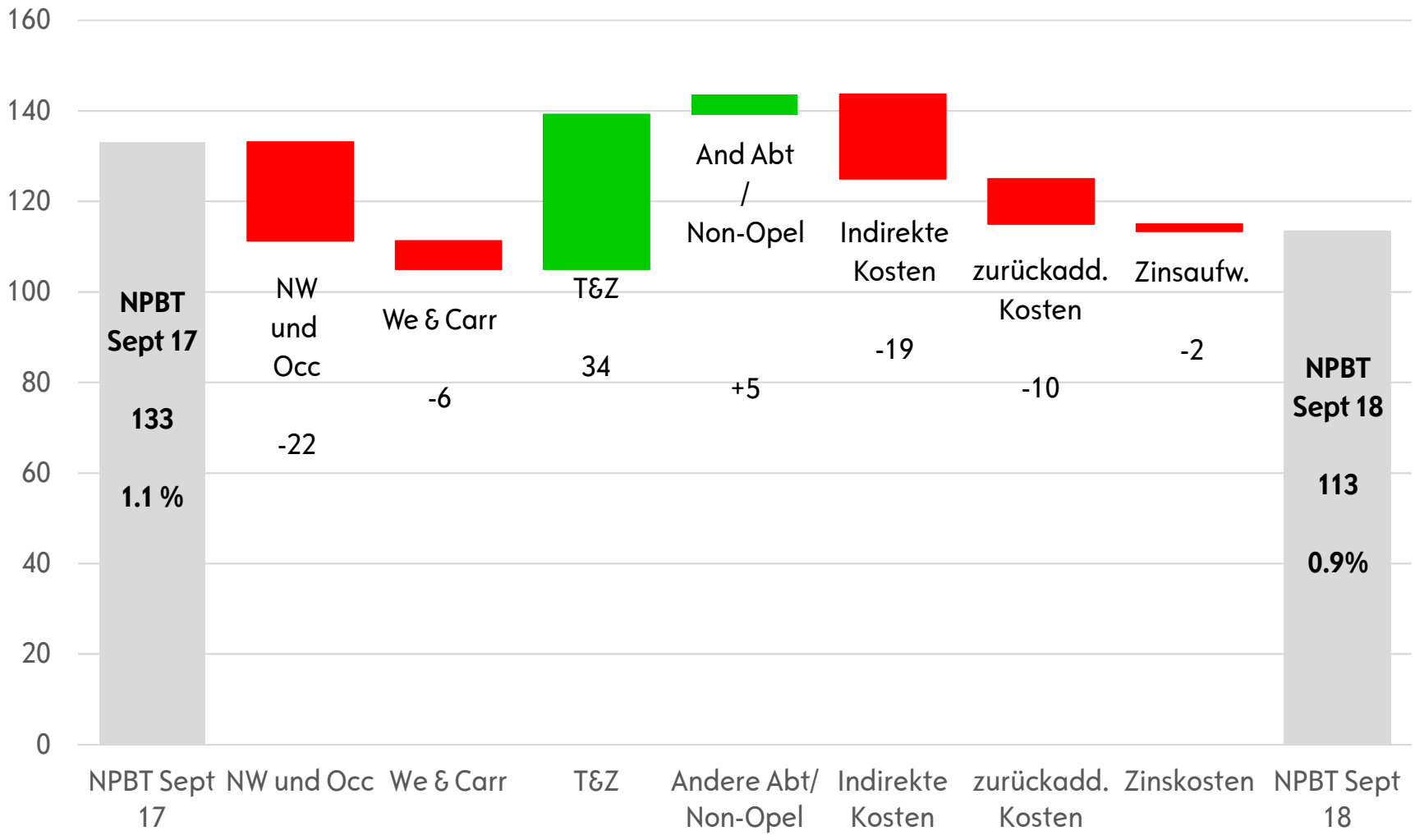
BPI-ÜBERSICHT Q3-2018 EUROPA

Ergebnisübersicht (Vorjahr in Klammern)		Sept 18 €1000	Sept 18 %	Sept 17 %	Profitable Händler Sept 18	Profitable Händler Sept 17
16	Italy (13)	115.0	0.8	1.1	79%	87%
17	United Kingdom	191.5	0.8	0.7	71%	70%
18	Macedonia (18)	19.0	0.8	0.9	50%	100%
19	Portugal (22)	81.9	0.8	0.5	48%	55%
20	Poland (7)	73.3	0.7	1.4	68%	82%
21	Sweden (24)	85.4	0.7	0.3	54%	63%
22	Netherlands (26)	69.3	0.7	0.2	60%	55%
23	Bulgaria (23)	15.6	0.6	0.5	77%	67%
24	France (25)	41.9	0.4	0.3	56%	59%
25	Denmark (19)	63.4	0.3	0.9	59%	67%
26	Spain (21)	36.2	0.3	0.6	58%	66%
27	Greece (27)	-79.8	-1.1	-1.1	21%	27%
Total Europe		**122.8**	**0.8**	**0.8**	**67.9%**	**70.0%**

BPI Q3-2018 ÜBERSICHT



BPI Q3-2018 ÜBERSICHT SCHWEIZ



BPI Q3-2018 ÜBERSICHT SCHWEIZ

Analyse Gesamtergebnis nach Gruppen

	Ø-CH		Gruppe 1		Gruppe 2		Gruppe 3	
Total Umsätze	12’821’066	100.0%	5’099’073	100.0%	11’015’690	100.0%	24’187’178	100.0%
Total BG	2’194’604	17.1%	993’617	19.5%	1’869’606	17.0%	4’038’985	16.7%
Total Abt-Ergebnisse	1’049’157	8.2%	512’650	10.1%	916’034	8.3%	1’852’179	7.7%
Indirekte Kosten	914’047	7.1%	445’978	8.7%	726’322	6.6%	1’738’711	7.2%
Betriebsergebnis tot	135’110	1.1%	66’671	1.3%	189’712	1.7%	113’467	0.5%
zurückadd. kalk. Kosten	31’633	0.2%	13’750	0.3%	4’327	0.0%	98’9040	0.4%
Ergebnis vor Zinsen	166’743	1.3%	80’421	1.6%	194’039	1.8%	211’507	0.9%
Zinskosten	53’403	0.4%	37’527	0.7%	42’831	0.4%	88’664	0.3%
Ergebnis v. Steuern (NPBT) 2018-09	**113’340**	**0.9%**	**42’894**	**0.8%**	**151’208**	**1.4%**	**122’843**	**0.5%**
Zum Vergleich 2017	133‘053	1.1%	75‘239	1.5%	151‘553	1.5%	163‘206	0.7%

BPI Q3-2018 ÜBERSICHT SCHWEIZ

Analyse Umsätze

	2018	2017	
Handel	9’323’183	8’869’272	+ 5.1%
Werkstatt	1’403’384	1’412’870	- 0.7%
ET	1’481’039	1’388’665	+ 6.9%
Mietwagen	17’259	14’031	+23.0%
Tankstelle/Leasing/Sonstige	440’689	354’304	+24.4%
Non-Opel	155’476	214’751	- 27.6%
Total	**12‘821‘066**	**12‘253‘893**	

BPI Q3-2018 ÜBERSICHT SCHWEIZ

Analyse Werkstatt

	2018	2017
Kunden	666’483	662’605
Intern	123’061	121’177
Garantie	76’799	83’186
Karosserie	317‘876	310‘461
Fremdarbeit	144’308	157’046
Andere Umsätze	74‘857	78‘395
Total	**1‘403‘384**	**1‘412‘870**
Opel	537‘300	k. Aussage möglich
Andere Marken	329‘043	k. Aussage möglich

BPI Q3-2018 ÜBERSICHT SCHWEIZ

Analyse T&Z

	2018	2017
Schalter	253’476	250’481
We Kunden	720’904	658’301
We intern	107’261	97’312
We Garantie	72’403	78’386
Karosserie	72‘960	66‘551
Öl/Flüssigk./anderes	254’035	237’634
Total	**1‘481‘039**	**1‘388‘665**
We ET Opel	659‘485	k. Aussage möglich
We ET andere Marken	567‘517	k. Aussage möglich

BPI Q3-2018 ÜBERSICHT SCHWEIZ

Analyse Verkauf

	2018	2017	2016	2015
BG NW Detail	9.0%	9.1%	10.1%	9.9%
BG NW Flotte	5.1%	5.2%	5.8%	5.7%
BG NW Total	7.5%	7.4%	8.0%	8.2%
Volumenbonus	128’804 (1.9%)	176’722 (2.7%)	133’912 (2.3%)	127’827 (2.1%)
Gruppe 1	59’735 (2.9%)	61’927 (2.8%)	55’384 (2.7%)	64’916 (3.0%)
Gruppe 2	92’884 (1.6%)	129’670 (2.3%)	93’486 (2.0%)	109’443 (2.2%)
Gruppe 3	264’740 (2.1%)	378’092 (3.0%)	307’231 (2.5%)	246’540 (1.8%)
Total BG **NW** (inkl. Boni)	9.4%	10.1%	10.3%	10.3%

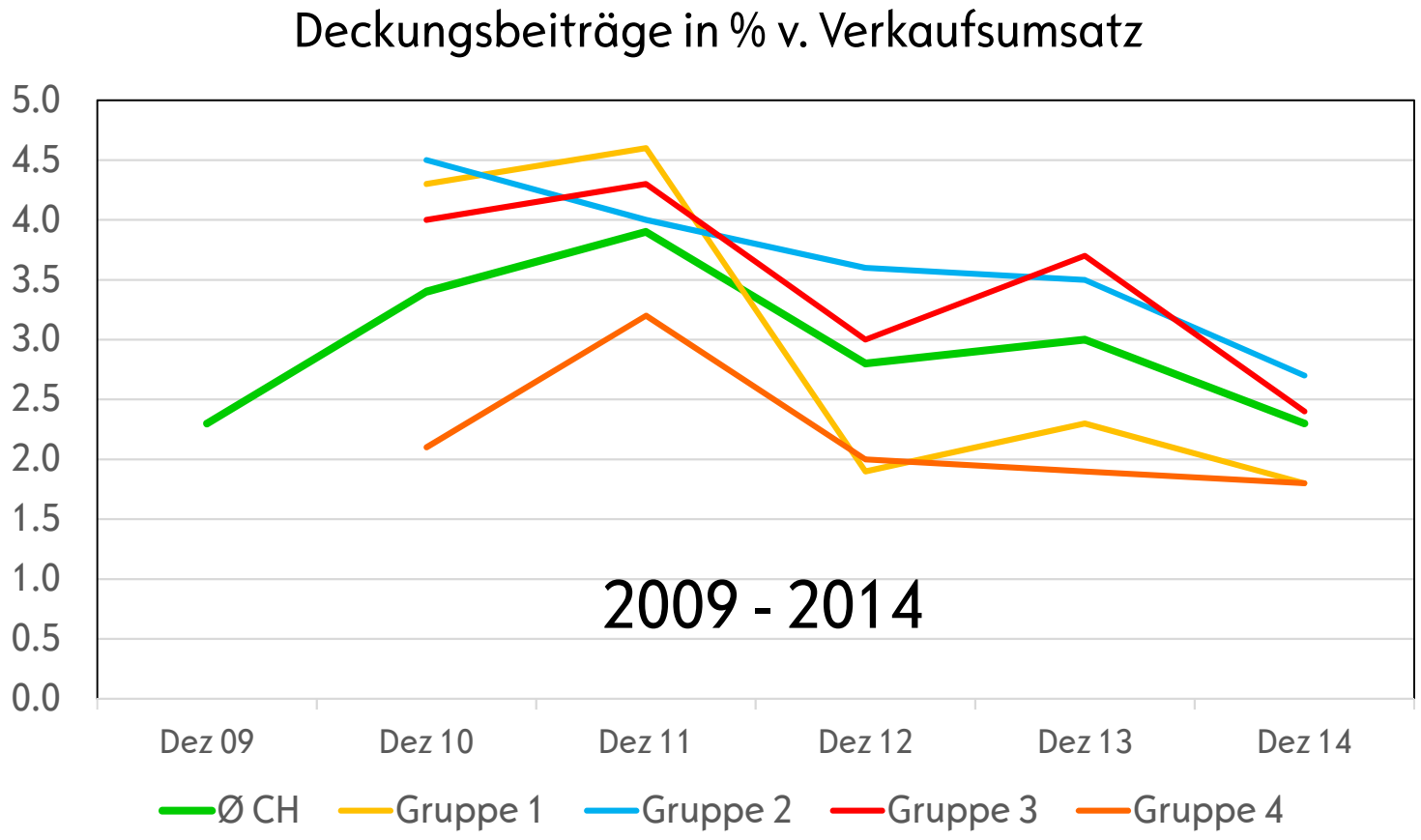
BPI Q3-2018 ÜBERSICHT SCHWEIZ

Analyse Verkauf – Durchschnitt CH

Ø CH	09-2018	
Neu und Occ Umsatz (val/%)	9’323’183	72.7
Neu und Occ BG (val/%)	830’150	8.9
Neu und Occ Abt.ergebnis (val/%)	241’889	2.6
Total Neu und Occ BG/Einheit (val/%)	2’091	8.9
Total Variable Verk.kosten (/Einh)	724	3.1
Total Gemeinkosten Verk (/Einh)	758	3.2
DB NW&OCC (/u)	**609**	**2.6**
Verkaufskosten in % BG (%)	70.9	

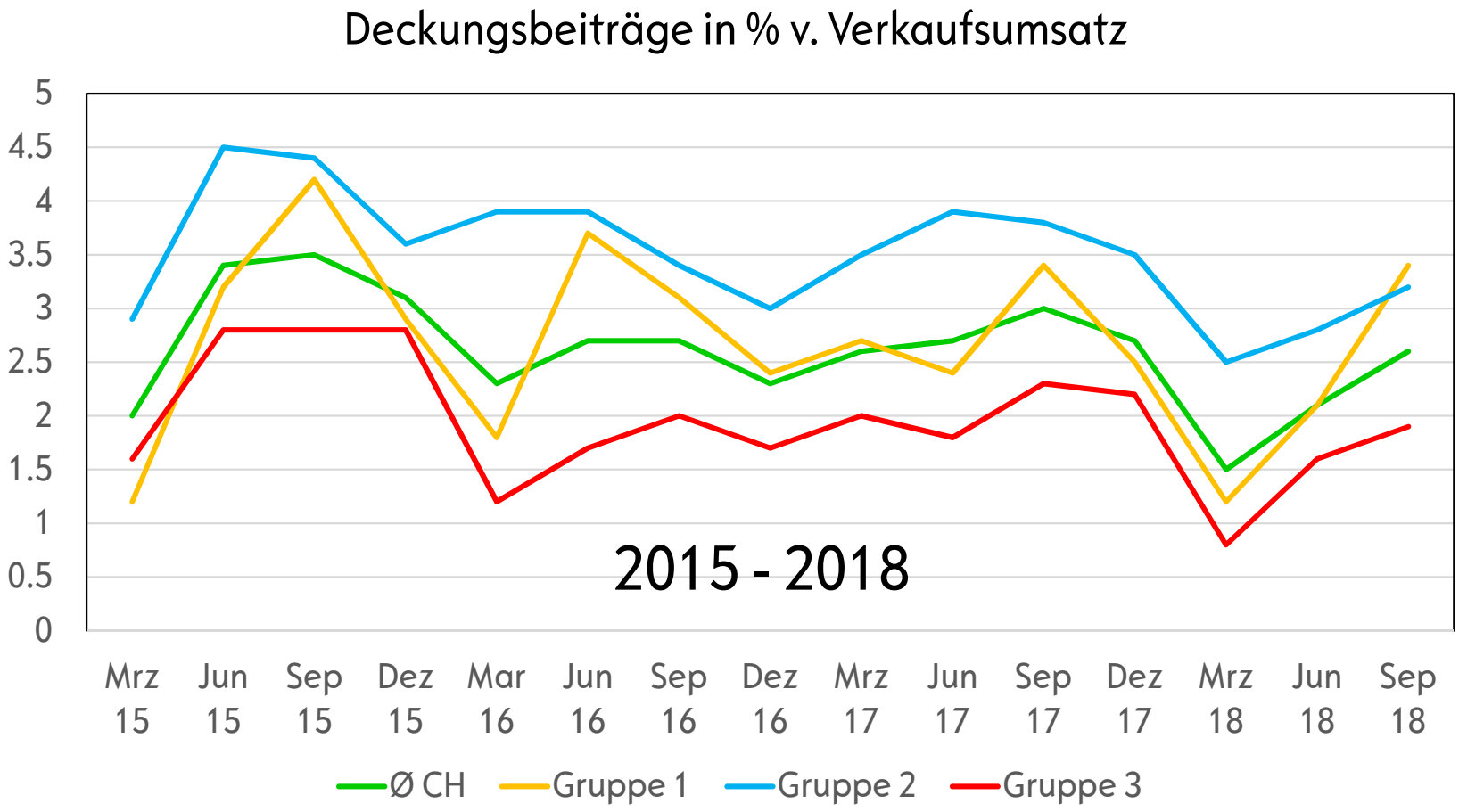
BPI Q3-2018 ÜBERSICHT SCHWEIZ

Entwicklung der Deckungsbeiträge im Verkauf (NW & OCC)



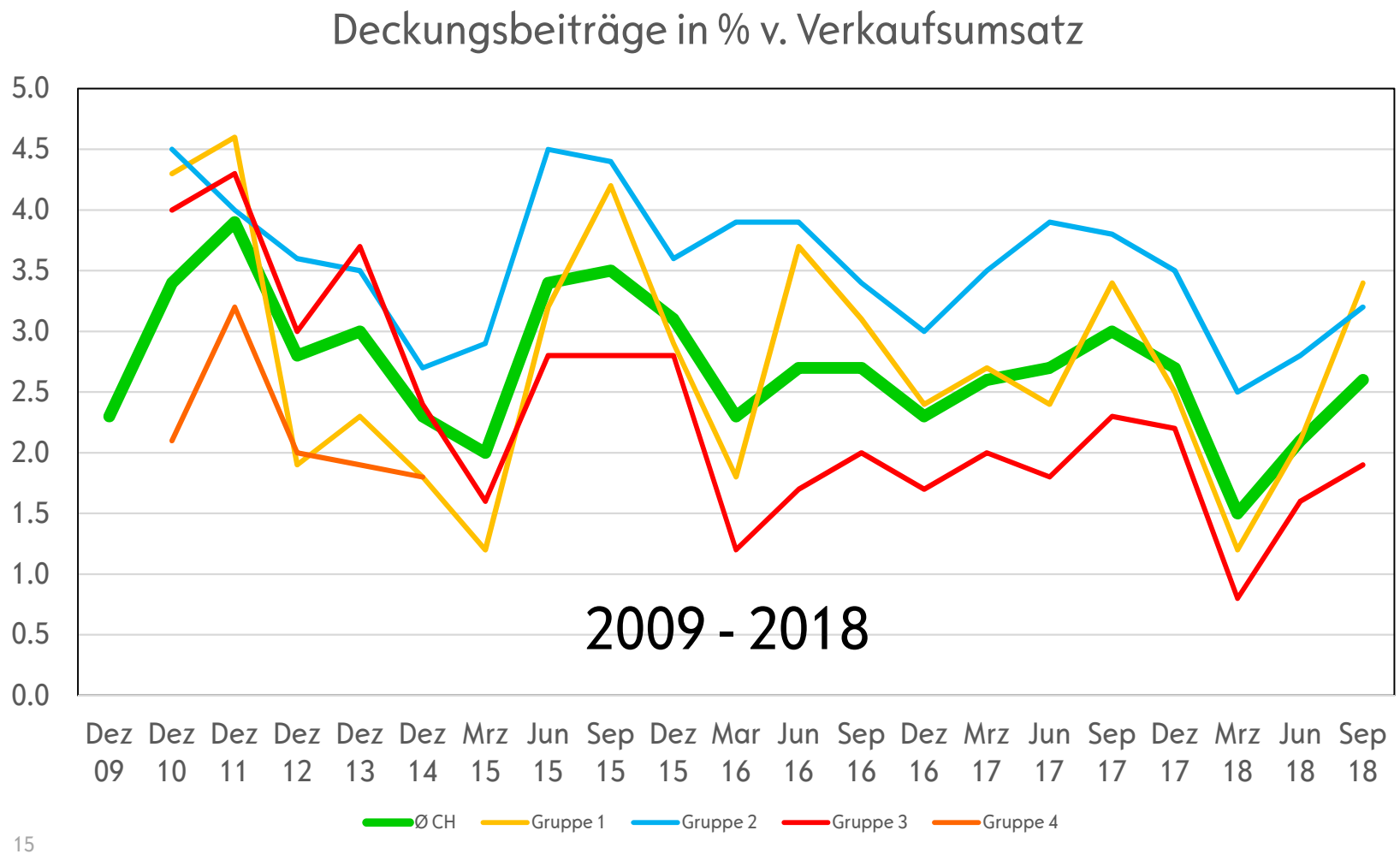
BPI Q3-2018 ÜBERSICHT SCHWEIZ

Entwicklung der Deckungsbeiträge im Verkauf (NW & OCC)



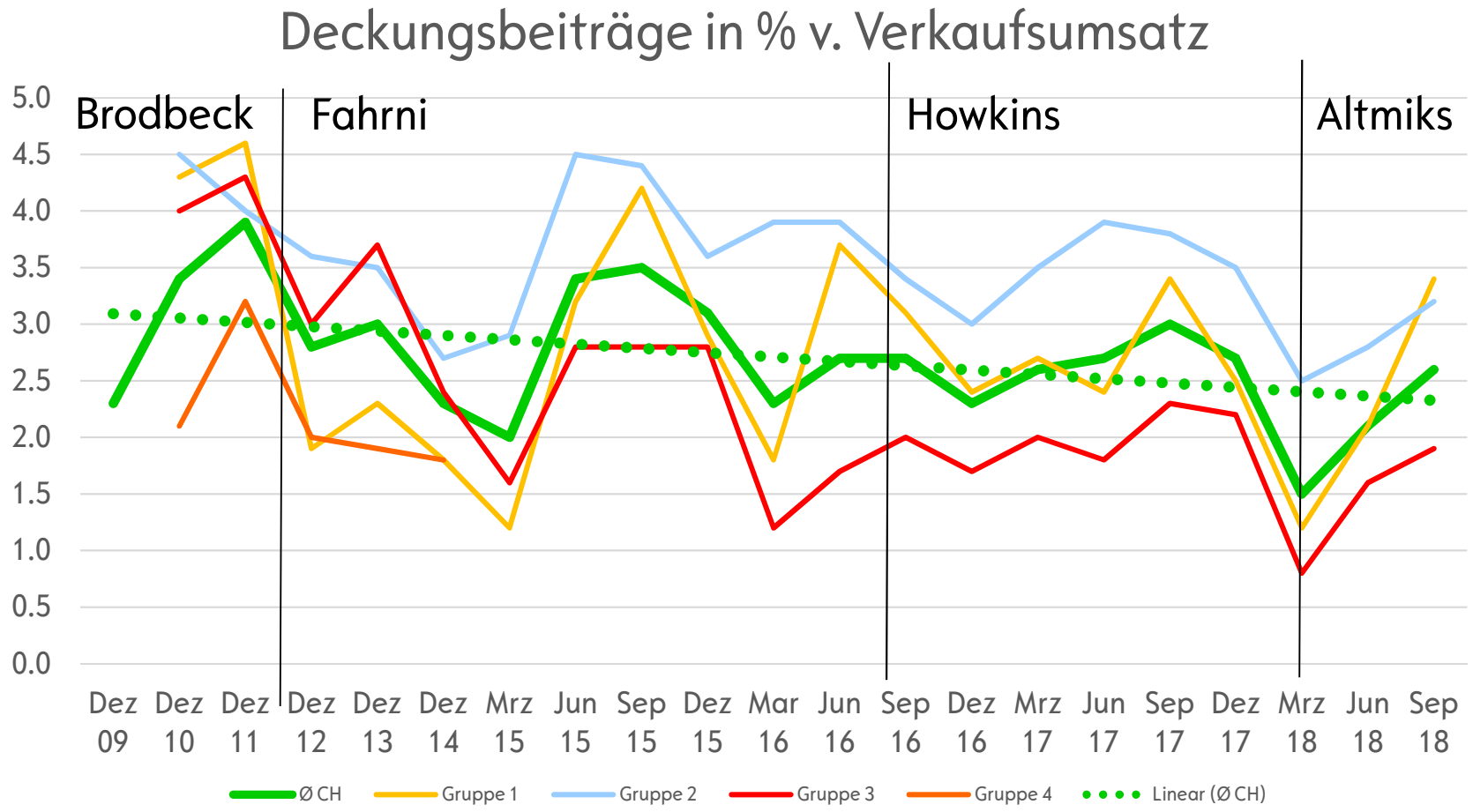
BPI Q3-2018 ÜBERSICHT SCHWEIZ

Entwicklung der Deckungsbeiträge im Verkauf (NW & OCC)



BPI Q3-2018 ÜBERSICHT SCHWEIZ

Entwicklung der Deckungsbeiträge im Verkauf (NW & OCC)



2009 - 2018

BPI Q3-2018 ÜBERSICHT SCHWEIZ

Merci!

Opel Financial Services

Agenda

- Geschäfts-Update
- Konditionen Q4 2018
- laufende Aktivitäten

Anfragen 2018 vs. 2017 (Kumulativ per 31.10.18)

	2018	2017	Diff.
Alle Leasing Opel NW & Occ.	7‘710	8‘264	- 554 / 6,7%
- davon Neuwagen Opel	4‘098	5‘255	- 1157 / 22,0%
- davon Occasionen	3‘612	3‘009	+ 603 / 20,6 %

Quelle: Anfragenstatistik

Gekaufte Verträge 2018 vs. 2017 (Kumulativ per 31.10.18)

	2018	2017	Diff.
Alle Leasing Opel NW & Occ	6‘075	5‘822	+ 253 / 4,3 %
- davon Neuwagen Opel	3‘590	4‘118	- 528 / 12,8%
- davon Occasionen	2‘485	1‘704	+ 781 / 46 %

Quelle: Inventory list

Geschäfts-Update

2018 vs. 2017 (Kumulativ per 31.10.18 exkl. Fleet)

	YTD-17	YTD-18
Penetration Opel Neuwagen	55.77%	57.84%
Leasingratenversicherung	141	177
Autoversicherung	403*	307*

Autoversicherung:

- 10 % Prämien-Rabatt auf Mokka X & Combo life

Anfrageverhältnis Retail vs. Fleet	R: 80.1%	F: 19.9%

Quelle: Sales Statistik & GMAC Plus Auswertung
* = Daten per 9.2018

Opel Financial Services

Kampagnen-Zinssätze Q4/2018

		Neuwagen PW Retail inkl. Combo life Neuwagen PW B2B	Neuwagen NFZ B2B	Occasion / Remarketing	Demos	Neuwagen mit Lagerprämie	Lieferabkommen	Flotten- & NF Matrix
Leasing	Opel	1,9%	2,9%	4,89%*	4,99	4,89%*	4,89%*	4,89%*
	Laufzeiten	12-48 Mt	12-48 Mt	13-60 Mt	12 Mt.	13-60 Mt	13-60 Mt	13-60 Mt
	Kommssion	1.00%	1.00%	1.25%*	0.00%	1.25%*	1.25%*	1.25%*
	Alle Marken	4,89%*	4,89%*	4,89%*				
	Laufzeiten	13-60 Mt	13-60 Mt	13-60 Mt				
	Kommssion	1.25%*	1.25%*	1.25%*				
Finanzierung	Alle Marken	8.75%	8.75%	8.75%				
	Laufzeiten	13-48 Mt	13-48 Mt	13-48 Mt				
	Kommssion	1.25%	1.25%	1.25%				

* 4.59% excl. Prov.

Marken	Marktanteil PW kum. per 10.2018	Zinssatz PW	
Volkswagen	11.0	1,9% / 3,9%	Auf Lagerfahrzeuge / ausgewählte Modelle
Mercedes	8.2	0,9%	Auf ausgewählte Lagerfahrzeuge 15.10. - 15.01.2019 Motor Insurance -> gratis Parkschaden
BMW	7.8		
Audi	6.2		
Skoda	6.2		
Ford	5.1	1,9%	auf ausgewählte Modelle
Renault	4.4	3,9%	
Opel	4.1	1,9%	
Seat	4.1	2,9%	
Toyota	3.3	0,9%	
Peugeot	3.1	0,0%	"Just ad fuel"
Fiat	3.1	0,0%	
Dacia	3.0		

Projects / Initiativen

Equity leads:

- **Diese Woche erneut Tests erfolgt. Start in den nächsten Tagen mittels Info-Bulletin.**

Online Saldoabfrage:

- **Grundsätzlich möglich, vorausgesetzt das Vertragsdatum ist bekannt.**

Eigenständige Lagerwagenkontrolle:

- **Erster Testlauf erfolgt – weitere Tests in Planung**

Danke für Ihre Aufmerksamkeit

Retail & B2B Penetration Jan-October 2018

Channel	Retail	B2B	Total	OFS NC RT + B2B	OFS Pen
Model					
Adam 13	224	27	251	155	61.75%
Ampera-e17	199	11	210	30	14.29%
Astra Lim	358	25	383	314	45.38%
Astra ST	264	45	309		
Cascada 13	30	10	40	28	70.00%
Combo 12	76	0	76	68	89.47%
Corsa 15	980	76	1056	485	45.93%
Crossland X 17	824	82	906	455	50.22%
Grandland X 18	416	89	505	375	74.26%
Insignia 18	279	114	393	243	61.83%
Karl/Viva	142	7	149	56	37.58%
Mokka 12	1335	185	1520	694	45.66%
Movano 11	22	62	84	97	115.48%
Vivaro 14	240	350	590	407	68.98%
Zafira 10	198	44	242	167	69.01%
Total	5587	1127	6714	3574	60.70%

Retail Penetration per Model Jan-October 2018

all channels	Retail	OFS NC	OFS Pen
Model			
Adam 13	224	155	69.20%
Ampera-e17	199	30	15.08%
Astra Lim	358	314	50.48%
Astra ST	264		
Cascada 13	30	28	93.33%
Combo 12	76	68	89.47%
Corsa 15	980	485	49.49%
Crossland X 17	824	455	55.22%
Grandland X 18	416	375	90.14%
Insignia 18	279	243	87.10%
Karl/Viva	142	56	39.44%
Mokka 12	1335	694	51.99%
Movano 11	22	97	440.91%
Vivaro 14	240	407	169.58%
Zafira 10	198	167	84.34%
Total	5587	3574	63.97%

Quelle: Channel Penetration cum. Xls & Inventory list.xls

All Channels Penetration per Model Jan-October 2018			
all channels	All sales	OFS NC	OFS Pen
Model			
Adam 13	364	155	42.58%
Ampera-e17	219	30	13.70%
Astra Lim	692	314	20.30%
Astra ST	855		
Cascada 13	54	28	51.85%
Combo 12	76	68	89.47%
Corsa 15	1428	485	33.96%
Crossland X 17	1265	455	35.97%
Grandland X 18	861	375	43.55%
Insignia 18	788	243	30.84%
Karl/Viva	184	56	30.43%
Mokka 12	2374	694	29.23%
Movano 11	368	97	26.36%
Vivaro 14	1369	407	29.73%
Zafira 10	204	167	81.86%
Total	11101	3574	32.20%

Quelle: Channel Penetration cum. Xls & Inventory list.xls