



DISTRIBUTION STRATEGY OPEL/VAUXHALL

Franchise Board

16th April 2018

AGENDA



- 1. Opel/Vauxhall Network Strategy**
- 2. Dealer Agreements**
- 3. Parts Distribution Strategy**
- 4. Commercial Vehicle Strategy**
- 5. Next actions and timeline**



NETWORK STRATEGY

THE AUTOMOTIVE RETAIL WORLD IS CHANGING



RECAP

- Digitalisation/customer behaviour
- New retail formats/cost of real estate
- Complexity
- Mobility concepts
- Dealer Network Consolidation



1. We are reviewing our Go-to-Market Strategy and dealer / repairer agreements
2. 2017 commitment “We will share our views with you in early 2018”

THE DEALER/REPAIRER IS AND WILL REMAIN OUR PRIMARY ROUTE TO THE RETAIL MARKET

KEY STRATEGIC NETWORK TARGETS



- Prepare for future retailing, including new retail formats
- Performance based Dealer remuneration instead of standard compliance remuneration (margin, bonus)
- Additional profit opportunities for dealers selling upper carlines and trims
- Reduced cost of standard compliance
- Simplify dealer / repairer agreements
- Parts service levels under review



DEALER AGREEMENTS

CONTENT



1. Agreement structure
2. What we will maintain
3. What we will change
4. Contract Simplification

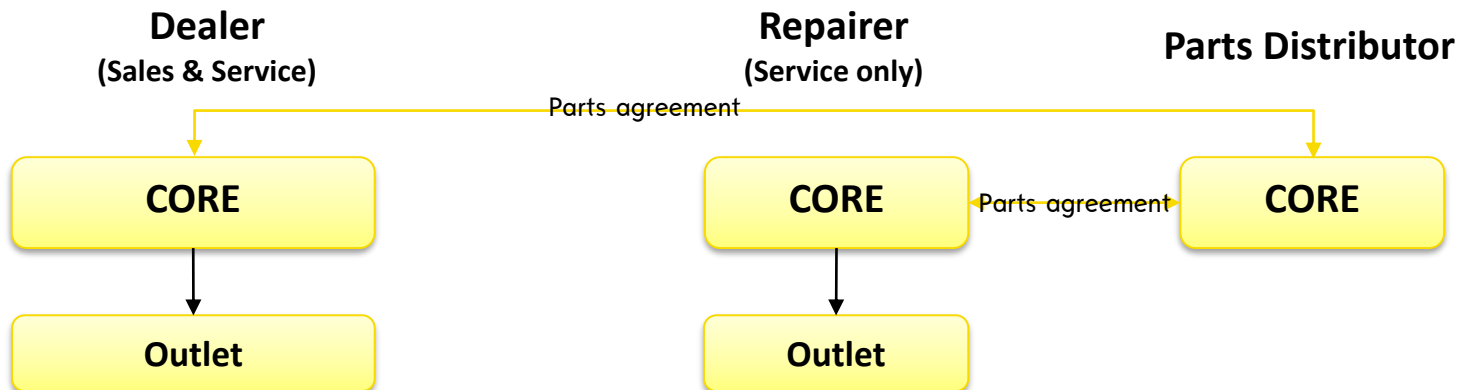
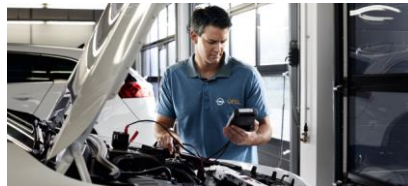
AGREEMENT STRUCTURE



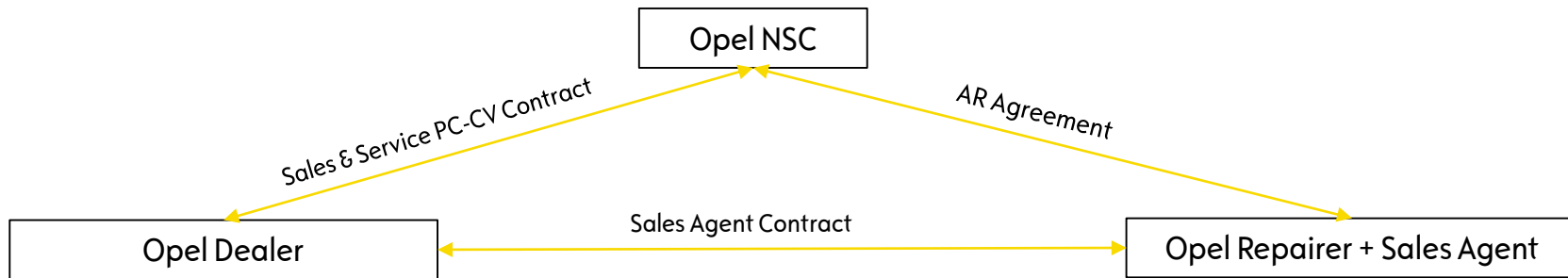
PC CV

PC CV

PCDOV +
EUROREPAR



2ND TIER NETWORK IN NEW DSSA



- Sales agents contract with dealer, and must have AR agreement with O/V directly
- NSC's can appoint according to network blueprint, covering country needs
- Agents sell PC and CV
- Clear and consistent monitoring of standards compliance

NETWORK STRUCTURE OPEL/VAUXHALL



PC CV

PC CV

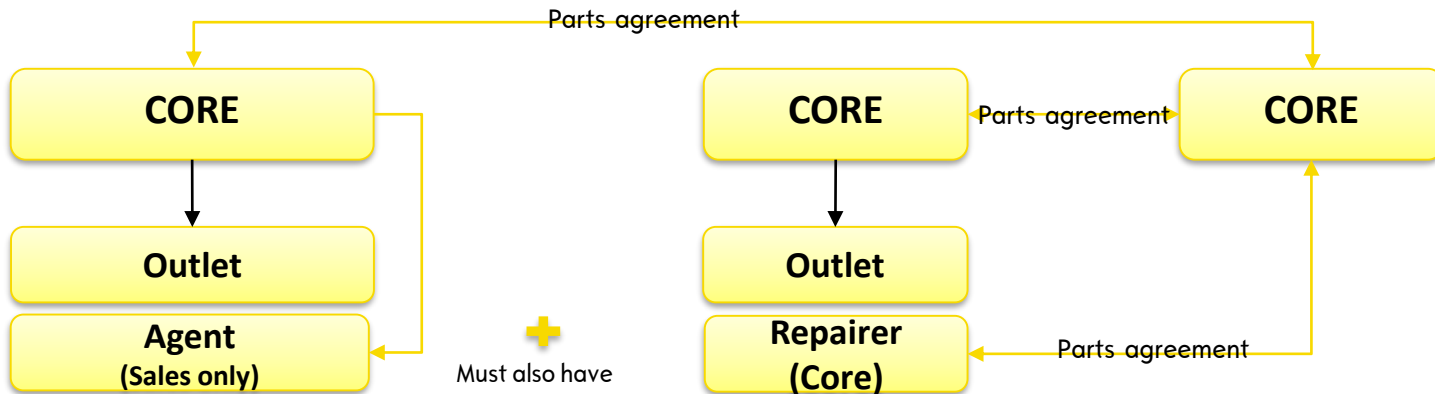
PCDOV +
EUROREPAR



Dealer
(Sales & Service)

Repairer

Parts Distributor



ARTICLES TO BE MAINTAINED



DEALER EXCLUSIVITY

- Separate showroom for O/V (same as PCD): 3m high separation with pass thru only available if showroom shared with PCD Brand
- New simplified showroom size scaling table (reduced surface requirements) New
- Exclusive O/V salesforce (same as PCD)

RIGHT TO DIRECT SALES

- Right to sell directly Motor Vehicles, Parts & Accessories, Aftersales and/or Associated Services
- Through any channels available (e.g. internet)
- To all customers, esp. fleet and leasing companies
- Right (without obligation) to involve Dealer as an agent or as fulfillment centre in return for a fee or residual margin

TRANSITION CODE

- Exclusive showroom and Minimum Purchase requirement in Dealer legal entity remains obligation for new Dealers
- Revised wording for existing Dealers before June 2011

ARTICLES TO BE CHANGED



MARGIN –BONUSES – INCENTIVES COMBINED IN COMMERCIAL POLICY

- Margin annex no longer part of agreement
- Quality margin moved to performance in Commercial Policy
- Commercial Policy and Dealer remuneration announced for the calendar year.
- Commercial Policy will guarantee a base remuneration, may vary by carline or trim

ALL DEALERS HAVE RIGHT TO SELL ALL MODELS

- Including all electric versions
- More certainty for Dealers
- Motor Vehicle Annex removed

OPTIONAL RETAIL STORE TYPES ADDED AS STANDARD

- Replaces article in current DSSA 'Dealer's use of internet'
- Covers all aspects (visual online presentation, IT requirements & security, key functionalities, online marketing activities of the DEALER, sharing statistics and performance

AGREEMENT SIMPLIFICATION



COMBINED PC & CV AGREEMENT

One Dealer Agreement/Repairer Agreement for PC and CV

ANNEXES TO THE AGREEMENT

Delete

- Dealer Margin Annex (covered in Commercial Policy)
- Motor Vehicle Annex (all Dealers sell all models)
- Brand Annex (Min. purchase requirement in main agreement)
- Dealer Evaluation Annex
- End of Life Compliance Annex (one article in main agreement)
- Reach Annex (Covered with one article in main agreement)

DELETION OF ALL UNNECESSARY ARTICLES

STANDARDS IN NEW DSSA



- All Standards are mandatory – QM replaced by performance in Commercial Policy
- Entry Standards to be complied with as of 1st day of appointment
- Combined PC and CV Standards
- 6 categories

| Category | DEALER STANDARDS |
|----------|----------------------------|
| FA | Facilities |
| CI | Corporate Identity |
| MV | Motor Vehicles |
| IT | IT (Structure and Systems) |
| FI | Financial |
| PE | People |

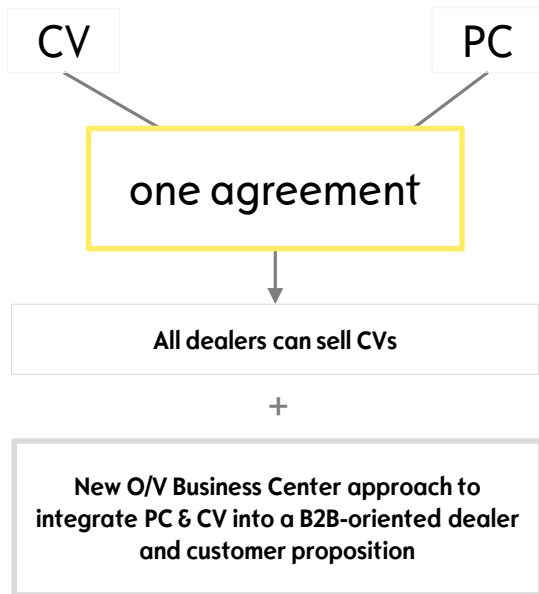
Reduced showroom size requirements

No new CI until 7 years after installation



LCV STRATEGY

CV NETWORK STRUCTURE - GUIDING PRINCIPLES



DSSA agreement:

- **Every Dealer/Repairer will sell/service CVs**
- Provide reasonable „entry-level“ standards to former non-CV-selling Opel dealers and agents by scaling of standards
- Offer possibility to former ‚PC only‘ Repairers to not immediately invest into CV service capabilities

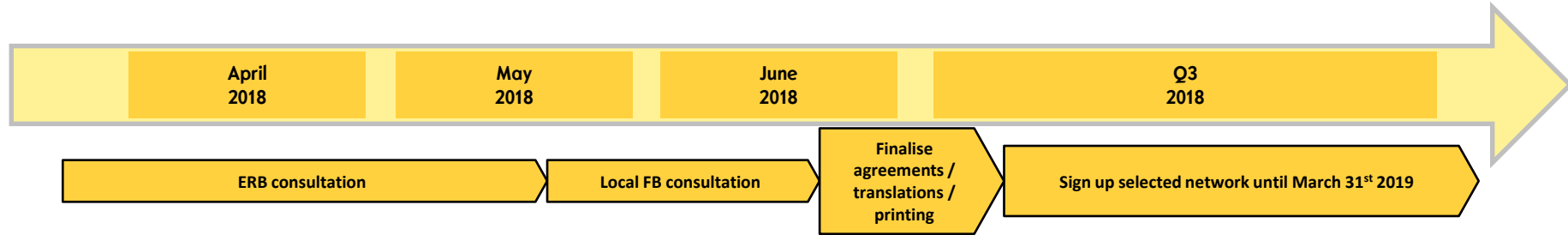
O/V Business Center Program:

- Integrate LCV into a harmonized and consistent B2B approach throughout Europe
- Establish Business Centers as the ‚backbone network‘ for CV sales and service business
- **Continue strategic aim of ‚LCV professionalization‘ via B2B approach**



NEXT STEPS AND TIMELINE

DEALER CONSULTATION PLAN



- Draft Agreement shared with ERB– first review April 23rd
- European template to be finalised before start of Market Franchise Board consultation starts
- Markets consult Franchise Board for local required adjustments



THANK YOU



AFTERSALES

AGENDA AFTERSALES



- Teile-Distributionsstrategie
- Customer Care P&W
- Sales
- Marketing



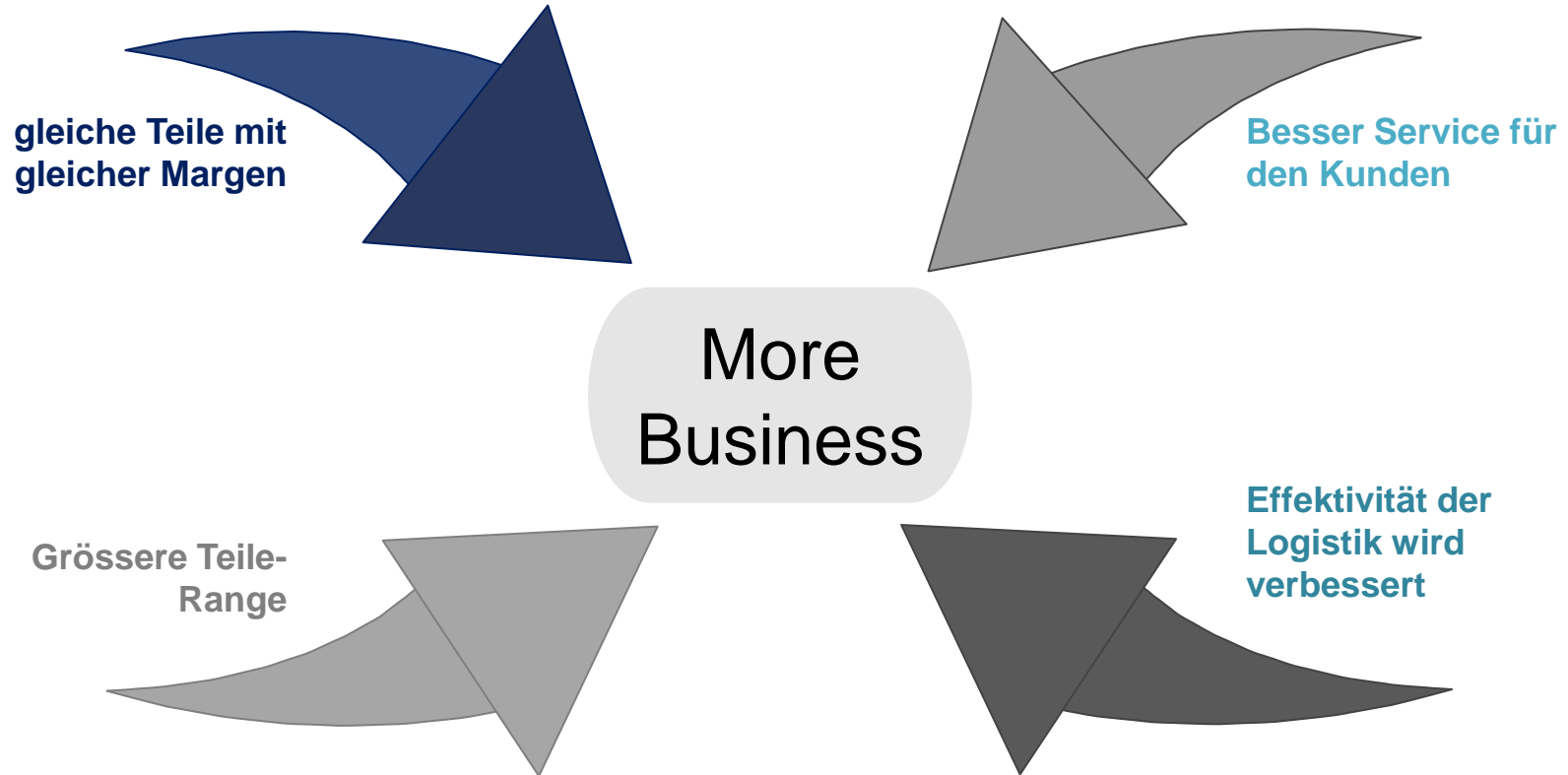
TEILE DISTRIBUTIONS STRATEGIE



**Erfüllung aller Kundenerwünsche weltweit,
unabhängig von ihrer Kaufkraft und der Marke und
dem Alter ihres Fahrzeuges**

PACE!

PUSH^{TO}PASS

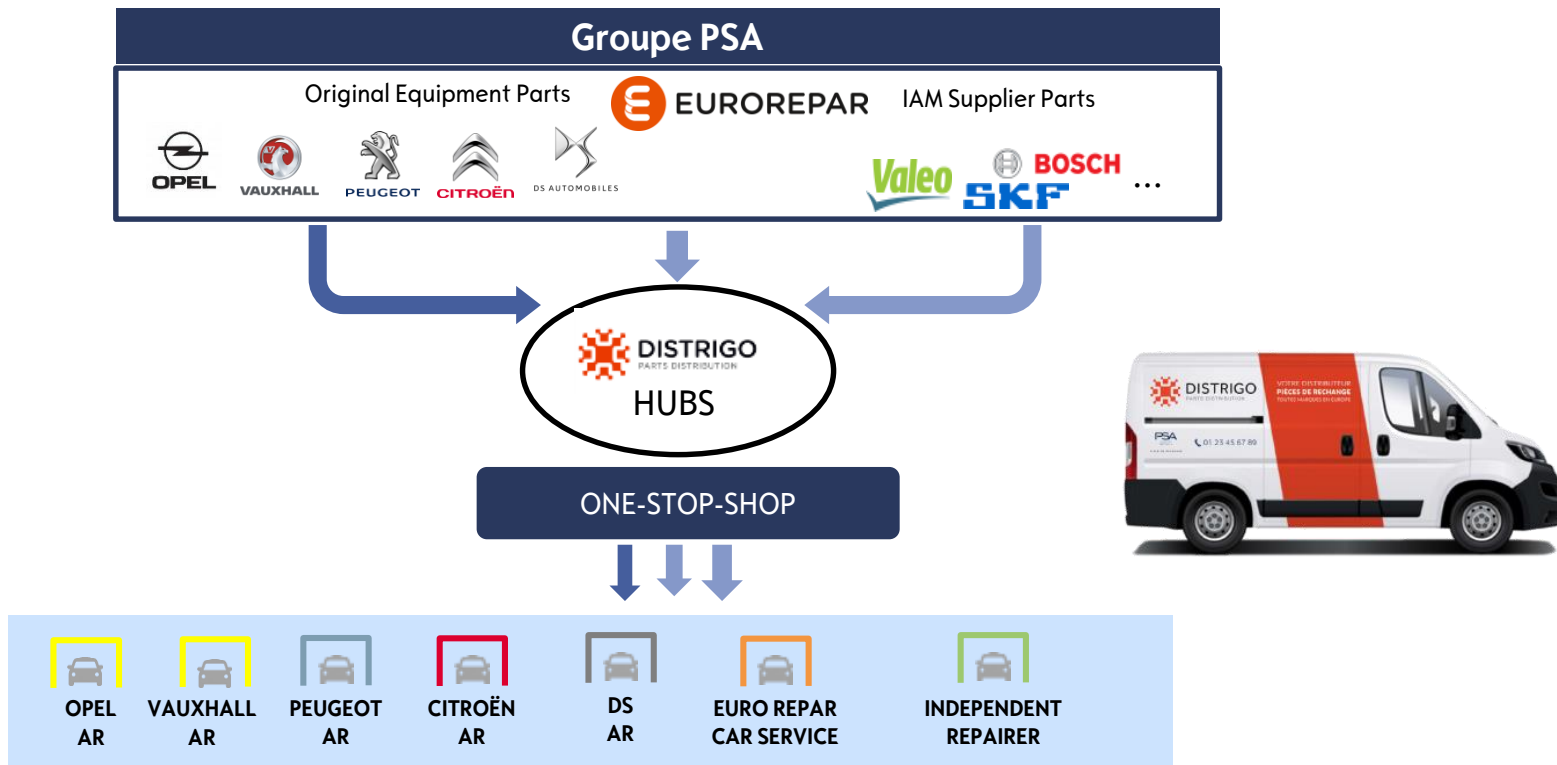




Key Faktoren für die Implementation der PSA Strategie

- Eine Teile-Distribution für alle PSA – Marken mit einem Vertrag
- Lieferung von allen Teilen – Original Original (PCD + OV), Eurorepar-Mehrmarken-Teile Multibrands-Teile
- Belieferung aller Vertragswerkstätten PSA/OV, Euro Repar Car Service und unabhängige Werkstätten
 - service level 90% am gleichen Tag
 - 2 Tageslieferungen + Nachtlieferung nach Grösse
 - Max. 1 Stunde Fahrzeit
- Steigerung des Umsatzes durch eine Mehrmarken Teilestrategie und einem professionellen Netzwerk.

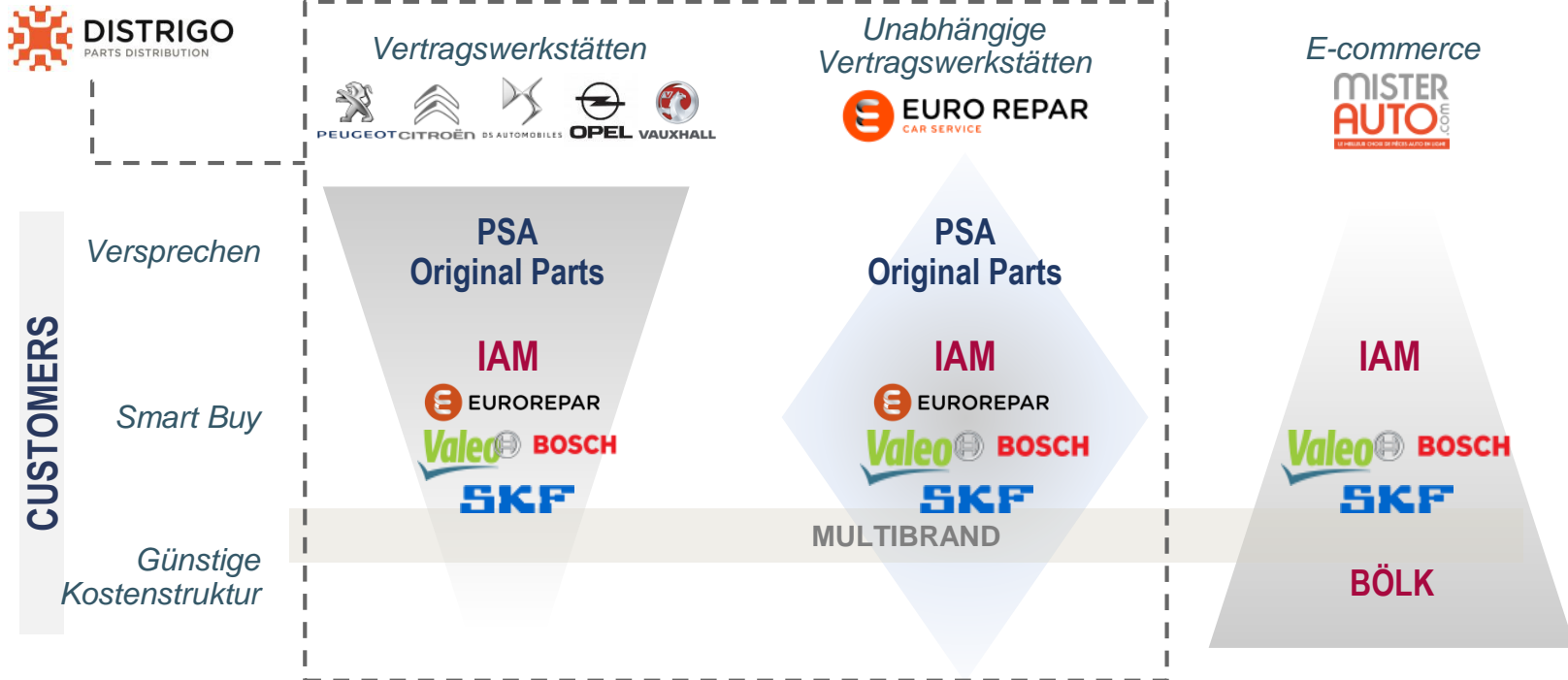
DISTRIGO, « EIN » BELIEFERUNGSSERVICE



Globale Teile Angebote



Channels





Vorteile für den Händler

1. Bessere Service-Rate mit mehr als 90% am Tag
2. Gleiche bzw. verbesserte Anzahl von Lieferungen am Tag (2 bis 3 am Tag)
=> Steigert den AS-Umsatz
3. Lieferung – Auftrags-Nr. Basis
4. Zugang zu Multibrand – Teile
=> Potenzial Ausschöpfung
5. Rückgewinnung von Kunden

+ Kundenzufriedenheit
+ Kundenloyalität
+ verkaufte Stunden
+ AS Rentabilität

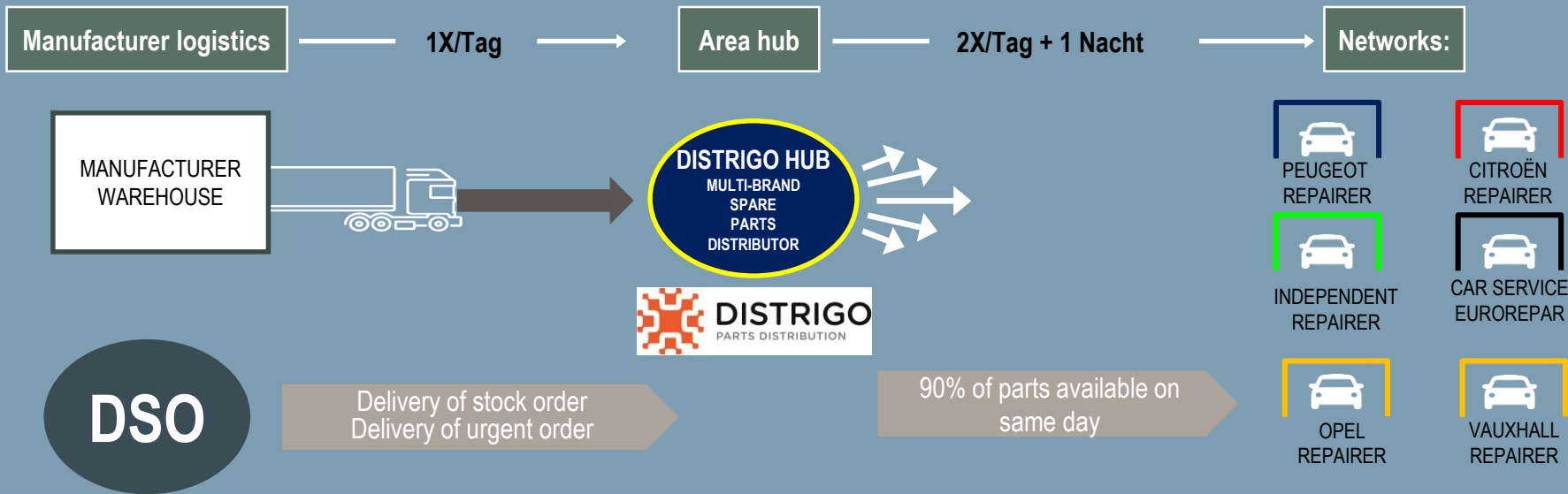


Vorteile für den Händler

1. Reduktion der Strukturkosten (Administration)
2. Geschäftsbeziehung mit den Hub`s
3. Reduzierung von Dring/Rush Abschlägen.
4. Reduzierung der laufenden Kosten für (Personal)

+ Freie Finanzmittel
+ Flexibilität
- Fixkosten
- Gebühren

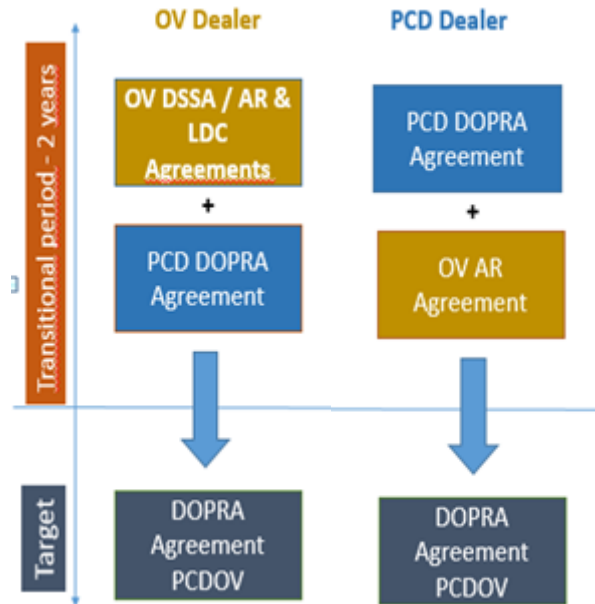
LOGISTIK





Ein Vertrag über alle Marken

- Selektive und/mit qualitativen Kriterien:
 - Recht
 - Finanzen
 - Personal
 - Material
- Start: 2020



Übergangsphase

Einhaltung der Vertragsbedingungen bis zum Vertragsende bei OV und PCD:

- RVZ Prozess läuft weiterhin bis zum Vertragsende
- Die PCD Teile-Strategie wird weiterhin bis zum Zusammenschluss der Marken beibehalten

Synergien:

- PCD DOPRA (aktueller Vertrag) und ERP-Vertrag kann übernommen werden durch O/V-Partner
- PCD DOPRA kann zu OV AR ernannt werden, um O/V Teile zu verkaufen



CUSTOMER CARE

AGENDA CUSTOMER CARE



- Anpassung Kulanzregelung
- Anpassung Handlingmarge



Anpassung Kulanzregelung EU / CH ab Reparaturdatum 01.05.2018:

- Basisregelung (Customer Care): Reduzierung der Opel Beteiligung um 10%
- Eigenregelung (Commercial): Angleichung der Beteiligungen Opel/Händler
=> die Deckung entspricht zu gleichen %-Anteilen zwischen Opel/Händler

Anmerkung:

- Grundsätzlich gelten die bestehenden Garantiebestimmungen
- Fahrzeuge während der FlexCare-Deckung sind von dieser Kulanzregelung ausgeschlossen

ANPASSUNG KULANZREGELUNG



Aktuell: Opel Kulanzdeckung bis 8 Jahre / 160.000 km mit 3 unterschiedlichen Programmen



NEU: ab Rep.-Datum 1. Mai 2018

Übergangs-Regelung (Soft Landing)

Volle/teilweise Deckung der Rep.-Kst. für alle Mängel direkt im Anschluss an die Opel Garantiefahrtzeit, begrenzt auf 160.000 km

- Gemäss Garantie Standardbestimmungen
- Anreiz durch Händlerbeitrag

1. - 3. Monat nach Garantieablauf

| | |
|-----------|---------|
| Opel | 70% |
| Händler | 0 - 30% |
| KD-Anteil | 30 - 0% |

Keine Änderung

Basisregelung (Customer Care)

Volle/teilweise Deckung der Rep.-Kst. für bestimmte Komponenten, begrenzt auf 5. Jahre/160.000 km

- Basierend auf Opel Kulanzempfehlungen
- Anreiz durch Händlerbeitrag

3. Jahr 4. Jahr 5. Jahr

| | | | |
|-----------|---------|---------|---------|
| Opel | 90% | 70% | 40% |
| Händler | 0 - 10% | 0 - 30% | 0 - 40% |
| KD-Anteil | 10 - 0% | 30 - 0% | 60 - 0% |

Reduzierung Opel Beteiligung um 10 %

3. Jahr 4. Jahr 5. Jahr

| | | | |
|-----------|---------|---------|---------|
| Opel | 80% | 60% | 30% |
| Händler | 0 - 20% | 0 - 40% | 0 - 70% |
| KD-Anteil | 20 - 0% | 40 - 0% | 70 - 0% |

Eigenregelung (Commercial)

Alle anderen Komponenten bis zum 8. Jahr/160.000 km

- Erfordert Händlerbeitrag
- Abdeckung steigt mit Händlerbeteiligung

3. - 8. Jahr

| | | | | |
|-----------|-----|-----|-----|-----|
| Opel | 30% | 40% | 50% | 60% |
| Händler | 10% | 20% | 30% | 40% |
| KD-Anteil | 60% | 40% | 20% | 0% |

Angleichung der Beteiligungen Opel/Händler

3. - 8. Jahr

| | | | | | |
|-----------|-----|-----|-----|-----|-----|
| Opel | 10% | 20% | 30% | 40% | 50% |
| Händler | 10% | 20% | 30% | 40% | 50% |
| KD-Anteil | 60% | 40% | 20% | 20% | 0% |

Künftige Ausrichtung

- Vorbehalt auf weitere Garantie- / Kulanz Anpassungen hinsichtlich Harmonisierung der Regelungen mit PCD (Ende 2018 – Central Warranty Operations)

HANDLINGMARGE



Die Handlingmarge wird ab Reparaturdatum 01.05.2018 EU-weit an PCD angepasst.

Aktuell:

- 15% Handlingmarge pro Ersatzteil (Hdl.-Netto) mit Deckelung CHF 150 ab CHF 1'000

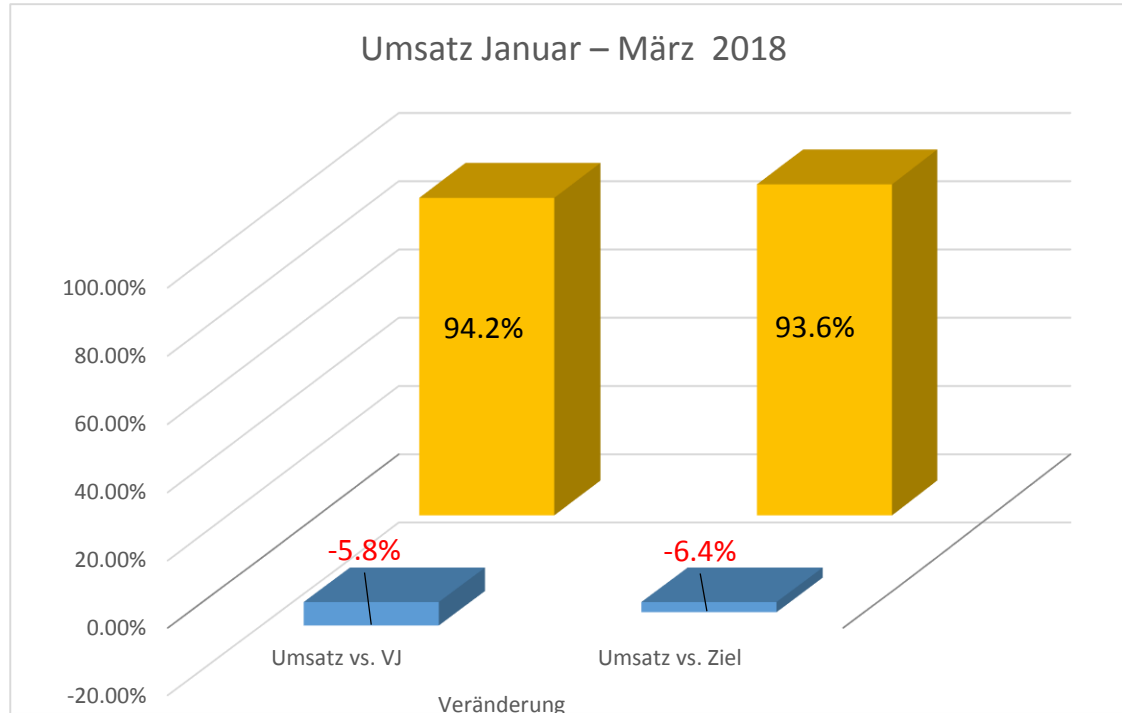
NEU:

- 4% Handlingmarge pro Garantiefall mit Deckelung CHF 250



AFTERSALES - SALES

UMSATZZAHLEN JANUAR – MÄRZ 2018





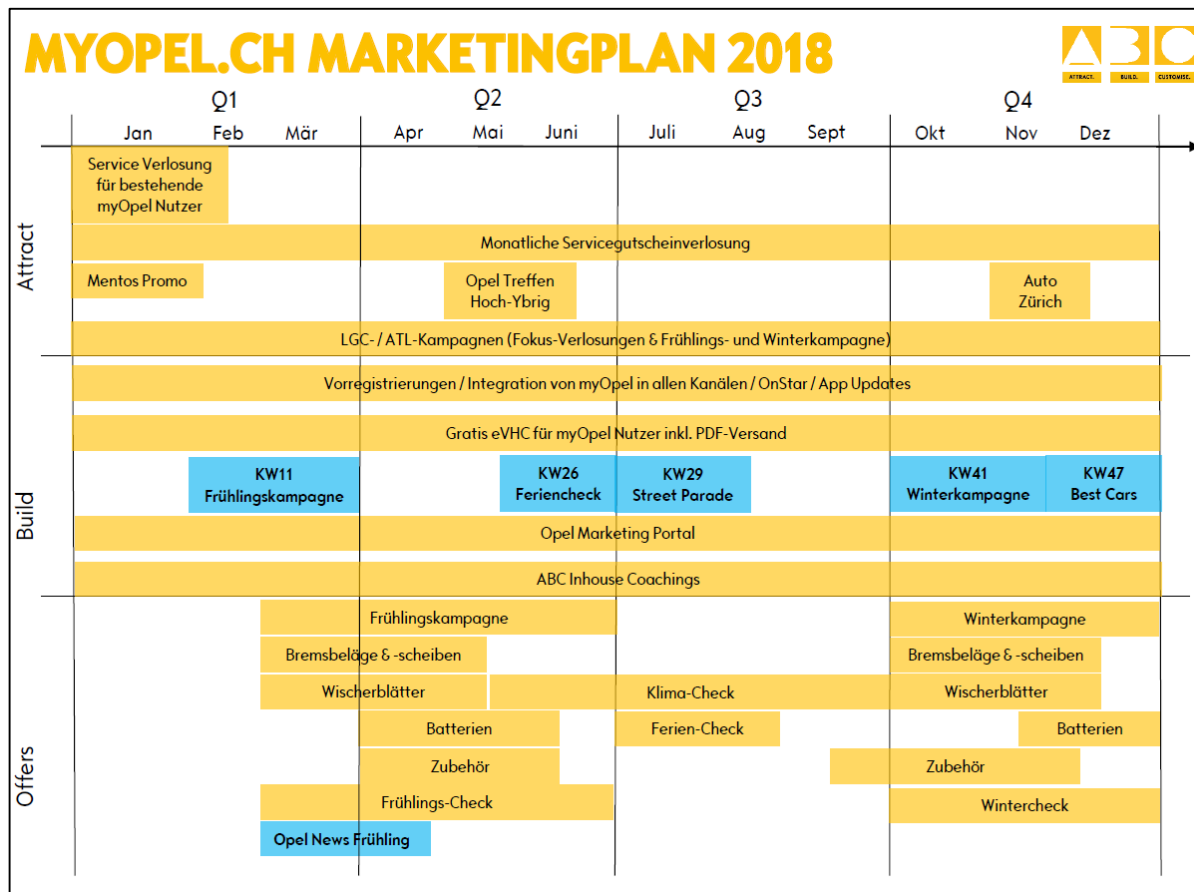
MARKETING

AGENDA



- myOpel-Marketingplan 2018
- FlexCare Update
- Trade-Klassifizierung der Freien Werkstätte
- Zubehör Launchpacks Combo E
- Totalschaden Initiative
- Aktionen H1 2018
- Opel Marketing Portal
- eVHC Update / ESA 3.0
- Navigationsupdate

MARKETINGPLAN 2018



- **WM Tickets für myOpel.ch Registrierungen:**

■ Vom 01.04. – 30.04. werden 3x 2 VIP Tickets für das Gruppenspiel Brasilien – Schweiz verlost





FLEXCARE UPDATE



- **Das Potenzial der 2-jährigen Eingabefrist nutzen!**
 - Kundenmailing an alle Opel Fahrer, welche kein FlexCare Paket haben und sich noch in der Werksgarantie befinden.
 - 09.04. E-Mailing von Opel Suisse SA an myOpel-User
 - 16.04. OSP-Vorlage für E-Mailing an bestehende Kunden mit automatischem Adressenimport
 - Sämtliche Details stehen im Bulletin T&Z G-15-2018

FLEXCARE KUNDENMAILING



**RUNDUM SORGLOS –
OPEL FLEXCARE MACHTS MÖGLICH!**

Sehr geehrte/r Sabrina Bichbihler

Seit Ihrem Fahrzeugkauf ist nun einige Zeit vergangen und wir hoffen, dass Sie nach wie vor Spass an Ihrem Opel haben.
Haben Sie sich bereits über die Zukunft Gedanken gemacht?

Wenn Sie rundum sorglos unterwegs sein möchten, ist ein Opel FlexCare Paket die richtige Lösung für Sie und Ihren Opel!

Opel FlexCare Basic:

- **Anschlussgarantie** (100% Werksgarantie)
- **Mobilitätsgarantie** (Mobilität bei Panne und Unfall)

Opel FlexCare Comfort:

- **Opel FlexCare Basic +**
- **Service-Paket** (beinhaltet sämtliche Wartungen)

Opel FlexCare Premium:

- **Opel FlexCare Comfort +**
- **Verschleisssteile-Paket** (Austausch von Bremsen, Kupplung, etc.)

Mit Opel FlexCare profitieren Sie von professionellem, qualitätsbewussten und persönlichem Opel Service und stellen so auch sicher, dass ausschließlich Opel Original Teile und Flüssigkeiten verwendet werden. So bleibt die Fahrzeuggarantie erhalten und Sie steigern den Wiederverkaufswert.

Solange sich Ihr Opel noch in der ordentlichen Werksgarantie befindet, haben Sie die Möglichkeit ein Opel FlexCare Paket zu erwerben.
Nutzen Sie diese Chance und entscheiden Sie sich noch heute für ein Opel FlexCare Paket Ihrer Wahl!

Weitere Informationen und sämtliche Details finden Sie bei Ihrem Opel Partner oder unter <http://www.opel.ch/de/service-zubehoer/flexcare/uebersicht.html>

Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Freude an Ihrem Opel und freuen uns auf Ihren nächsten Besuch.

Freundliche Grüsse
Ihr OPEL Team

> OPEL FLEXCARE INFORMATIONEN



- **Verkaufsauswertung der FlexCare Servicepakete (ohne Garantie)**

- Einführung am 01.09.2017:
 - Aktive Verträge 2017: 45 Stk.
 - Aktive Verträge 2018: 0 Stk.
- Aufgrund der Nichtnutzung der FlexCare Servicepakete werden die Pakete im Q2/2018 deaktiviert und aus dem Markt genommen!



» ÜBERSICHT OPEL FLEXCARE SERVICEPAKETE



TRADE

KLASSIFIZIERUNG DER FREIEN WERKSTÄTTEN



- **Erinnerung / Info:**

- Sämtliche Trade-Kunden (Freie Werkstätten) werden seit dem 01.01.2018 direkt über EIS3 abgerechnet (nicht mehr via BONCH).
- Details zur Kundenklassifizierung im DMS finden Sie im Bulletin T&Z A-04-2018
- Anleitungsvideos für die Kundenklassifizierung im EIS3 sind in Vorbereitung



ZUBEHÖR

ZUBEHÖR LAUNCH PACKS NEW COMBO



- **Combo-E PW**

Laderaumschale



Basisträgersatz



Paketpreis OSP netto: CHF 297.-

Sonderpreis OSP netto: CHF 237.- (-20%)

- **Combo-E NF**

Fussmattensatz „Vinyl“



Basisträgersatz



Paketpreis OSP netto: CHF 290.-

Sonderpreis OSP netto: CHF 232.- (-20%)



COLLISION

TOTALSCHADEN INITIATIVE 2018



- **Auswertung 2017:**

- Gerettete Fahrzeuge: 5 Stk.
- Geretteter Teileumsatz: CHF 19'500.-

- **Erinnerung:**

- Die Totalschaden Initiative wird von 5 Händlern genutzt
- Grosses Potenzial vorhanden! Details wurden direkt an die zertifizierten Opel Karosseriebetriebe gesendet.
- Bei Fragen steht Nicola Tondolo jederzeit zur Verfügung (044 828 28 67)

AKTIONEN H1 2018



SELL OUT:

▪ Bremsen / Frühlingskampagne

- Zeitraum: 01.03. – 18.05.2018
- Konditionen: 10% Rabatt für alle Opel Fahrer / 20% Rabatt für myOpel User

▪ Wischerblätter / Frühlingskampagne

- Zeitraum: 01.03. – 18.05.2018
- Konditionen: 10% Rabatt für alle Opel Fahrer / 20% Rabatt für myOpel User

▪ Zubehör / Frühlingskampagne

- Zeitraum: 02.04. – 15.06.2018
- Konditionen: 10% Rabatt für alle Opel Fahrer / 20% Rabatt für myOpel User

▪ Batterien / Frühlingskampagne

- Zeitraum: 02.04. – 15.06.2018
- Konditionen: 5% Rabatt für alle Opel Fahrer / 10% Rabatt für myOpel User

▪ Klimateile / Frühlingskampagne

- Zeitraum: 01.05. – 13.07.2018
- Konditionen: 10% Rabatt für alle Opel Fahrer / 20% Rabatt für myOpel User

ENTSPANNT IN DEN FRÜHLING? CHECK!

Unsere Frühlings-Aktionen für Sie.

| | |
|---|--|
| <p>01.03.–30.06.2018 OPEL FRÜHLINGS-CHECK</p> <p>10 Jahre Schutz für CHF 29.–^{***} statt CHF 49.–^{***}</p> | <p>01.03.–18.05.2018 PNEU- UND BREMSENWOCHE</p> <p>20% Rabatt^{**} auf alle Original- und hochwertige Ersatzteile</p> |
| <p>01.03.–18.05.2018 WISCHERBLÄTTER-AKTION</p> <p>20% Rabatt^{**} auf alle Original- und hochwertige Ersatzteile</p> | <p>02.04.–15.06.2018 BATTERIE-CHECK-TAGE</p> <p>10% Rabatt^{**} auf alle Original- und hochwertige Ersatzteile</p> |
| <p>02.04.–15.06.2018 ZUBEHÖR-AKTION</p> <p>20% Rabatt^{**} auf alle Original- und hochwertige Ersatzteile</p> | <p>01.05.–13.07.2018 KLIMATEILE-TAGE</p> <p>20% Rabatt^{**} auf alle Original- und hochwertige Ersatzteile</p> <p>OPEL KLIMA-CHECK CHF 49.–^{***} (inklusive für alle Opel-Kunden)</p> |

*Regulärer der Monate Garantie auf das Fahrzeug als Normalkunden. Nur in Verbindung mit einem Service. Nicht gültig für Fremdkunden.
**Egalisierter Rabatt für myOpel.ch User. Nicht registrierte Opel-Kunden profitieren von einem reduzierten Rabatt.
***Nur zum Opel-Service (VIA, 4 Monate-Garantiezeitraum) angeschlossen werden.

Jetzt registrieren und profitieren mit myOpel.ch

OPEL SERVICE



COMMUNICATION

OPEL MARKETING PORTAL



- **News:**

- Unter „Hilfe“ – „Anleitungen“ wurden neue Tools / Videos aufgeschaltet:

- Neue Videoanleitungen im Opel Marketing Portal

- Neues Excel Tool für die Vereinfachung des manuellen Uploads

- **Verlängerung der Eingabefrist „Inaktive Kunden“ (T&Z Bonusplan 2018):**

- Gemäss Bonusplan muss der Punkt 2B (Inaktive Kunden) bis am 31.03.2018 eingerichtet und freigegeben sein um vom Bonusplan zu profitieren. Aufgrund der IBT Schulung wurde entschieden **die Frist bis zum 30.04.2018** zu verlängern.





EVHC-UPDATE / ESA 3.0

ESA 3.0: NEUE FUNKTIONEN



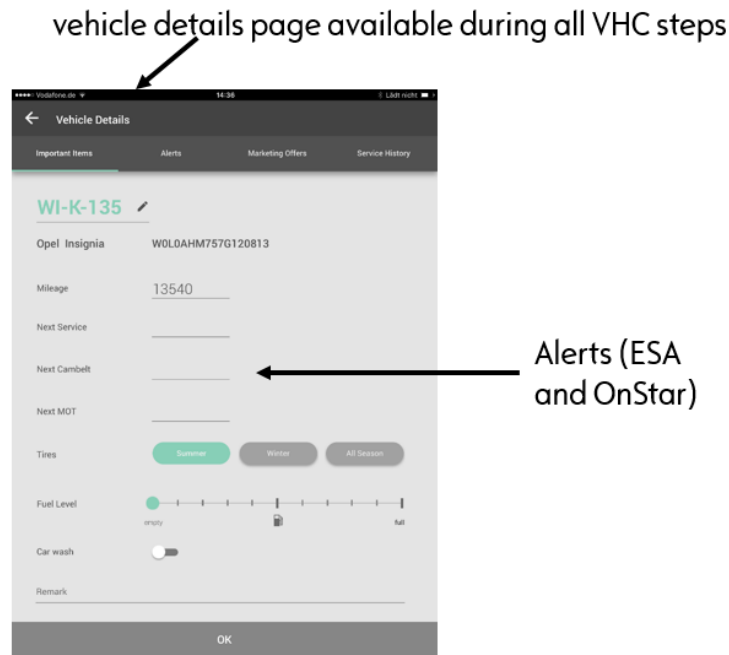
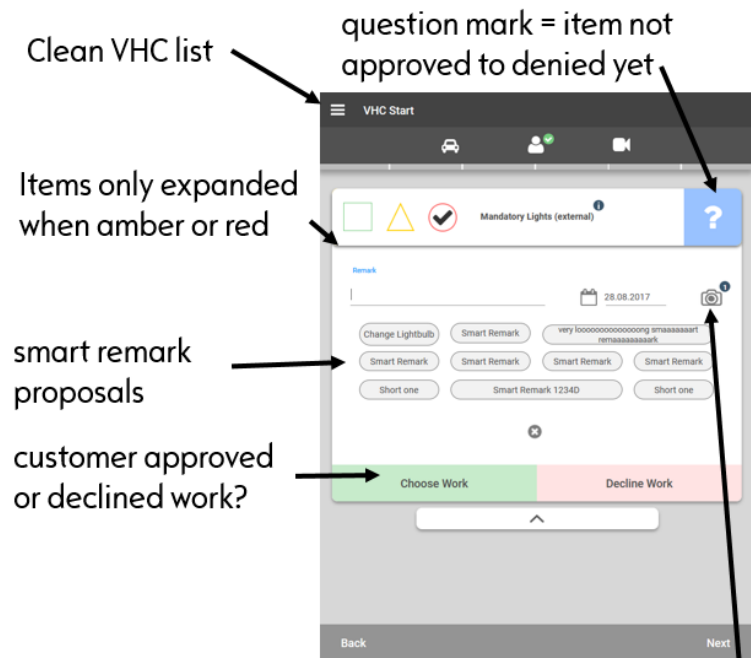
- Benutzerfreundlicheres Layout
- DMS & Menu Pricing Integration
- Video und Remote Approval
 - Video/Foto Share mit Kunden möglich
 - Kundenfreigabe direkt Online möglich
 - Kunde kann Status des Fahrzeugs verfolgen



ESA 3.0: NEUE FUNKTIONEN



Benutzerfreundlicheres Layout



images on item level

ESA 3.0: NEUE FUNKTIONEN



■ DMS & Menu Pricing Integration

Menu Pricing integration
including Dealer prices

The screenshot shows a mobile application interface for 'Menu Pricing'. It features a list of items with their respective prices and a 'Next' button at the bottom. The items are categorized into 'Lampen', 'Rückleuchte', and 'Ausbauen und erneuern Rechte Seite'. The 'MAN - Zusatz' item is highlighted with a magnifying glass icon, indicating its integration with the work order system.

| Item | Price |
|--|-------------------|
| MAN - Zusatz | € 39,95 / € 47,54 |
| Parts: | |
| 1 x HECKLEUCHTE (1732405) | € 39,95 / € 47,54 |
| Labour: | |
| 0,3 x Heckzusatzleuchte ersetzen (2041690) | € 0 |
| MAN - - D1999999 | € 121 / € 143,99 |

ability to carry over the
elements to the work order

ESA 3.0: NEUE FUNKTIONEN



Video und Remote Freigabe

VHC summary page

Record summary video

Update vehicle workshop status

visual items status summary

Findings in Detail

findings to clarify

Accepted / declined findings

Scheduled amber findings

Update pick-up time

Send full EVHC and findings for clarification to customer

Health Check Overview for WI-K-135

28 3 2

of 33 items

Findings in Detail

Findings to Clarify

Accepted or Declined Findings

Scheduled Findings

Next

Select Process Status

Check In

Visual Inspection completed

In Service

Ready for Pick up

Request Clarification

You have unclarified items. Request customer clarification via Remote Approval?

Video and photos will be sent. You can set them to invisible if you don't want them to be part of the request

Estimated pick up time

24.08.2017 15:19

Submit

Found defects

Axle boot

The Axle boot is a critical system. An immediate repair is required immediately as the car is moving.

Car date

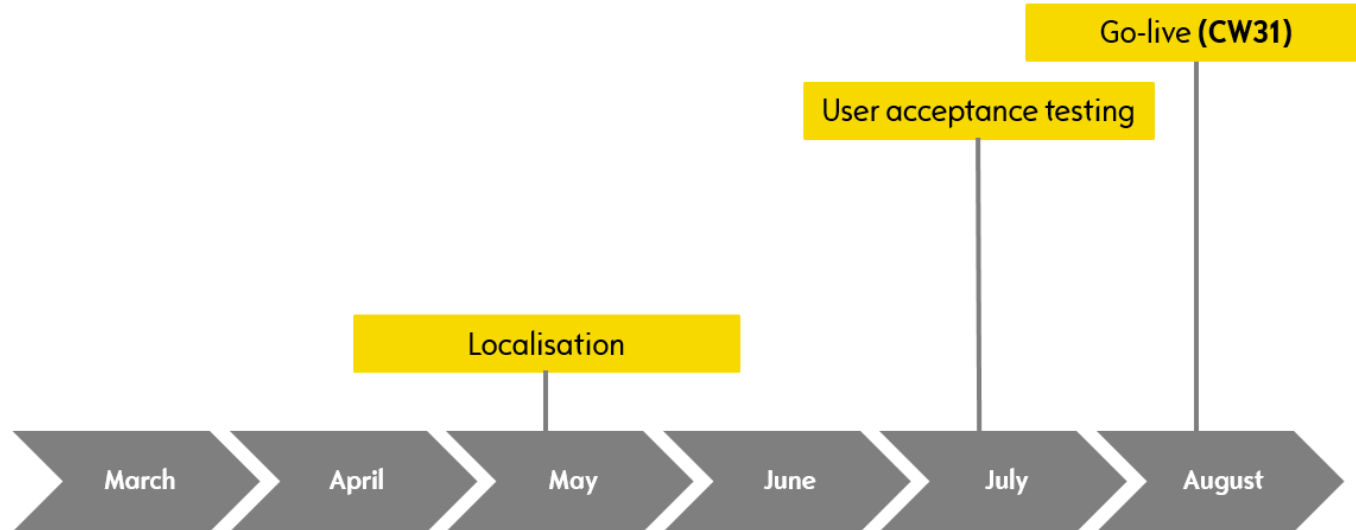
Price

766.59 €

ESA 3.0: NEUE FUNKTIONEN



Geplantes Timing:



NAVIGATIONSUPDATE



- **Kostenlose Crossland X & Grandland X Naviupdates**

- Zukünftig werden Navigationsupdates für die beiden Modelle wie folgt handgehabt:

- 1x jährlicher kostenloser Download via myOpel (Muss registriert sein)



UPDATE YOUR NAVIGATION MAP

Update your navigation map for your Crossland X or Grandland X vehicle



Please note: this is a free navigation map download is for the stated vehicles only*. If you have a different Vauxhall model, you can click [here](#) to purchase a map update in the online shop.

The below describes the process to update your in vehicle navigation map.

Download process

Please note that this file is between 8-16 GB and will require an excellent internet connection and a FAT 32/ MBR formatted USB drive with a capacity of 16 GB or more. Click [here](#) to begin your download.

When your download has been complete unzip the contents of the file within the USB, as the navigation system doesn't support files that are compressed.

Upload process

A few things to remember:

Keep your engine running for the duration of the update

Do not remove the USB stick until the update is complete

Plug the USB stick into the USB port of your vehicle. If you are a Crossland X customer this is found in the "upper" USB port with phone icon. For Grandland X vehicles, the port is located in the center console.

Select the navigation function

Click "Yes" to start updating the map

Select the map update and click "Install"

Click "Yes" to update your map

Click "Yes" to finalise the map update

Once the update is complete the system will reboot

Download the latest update (2018-Q1-Europe)

Click [here](#) to begin download

* Owners of the Opel Crossland X and Grandland X benefit from free map updates each quarter for 5 years starting from the vehicle warranty begin date.



VIELEN DANK



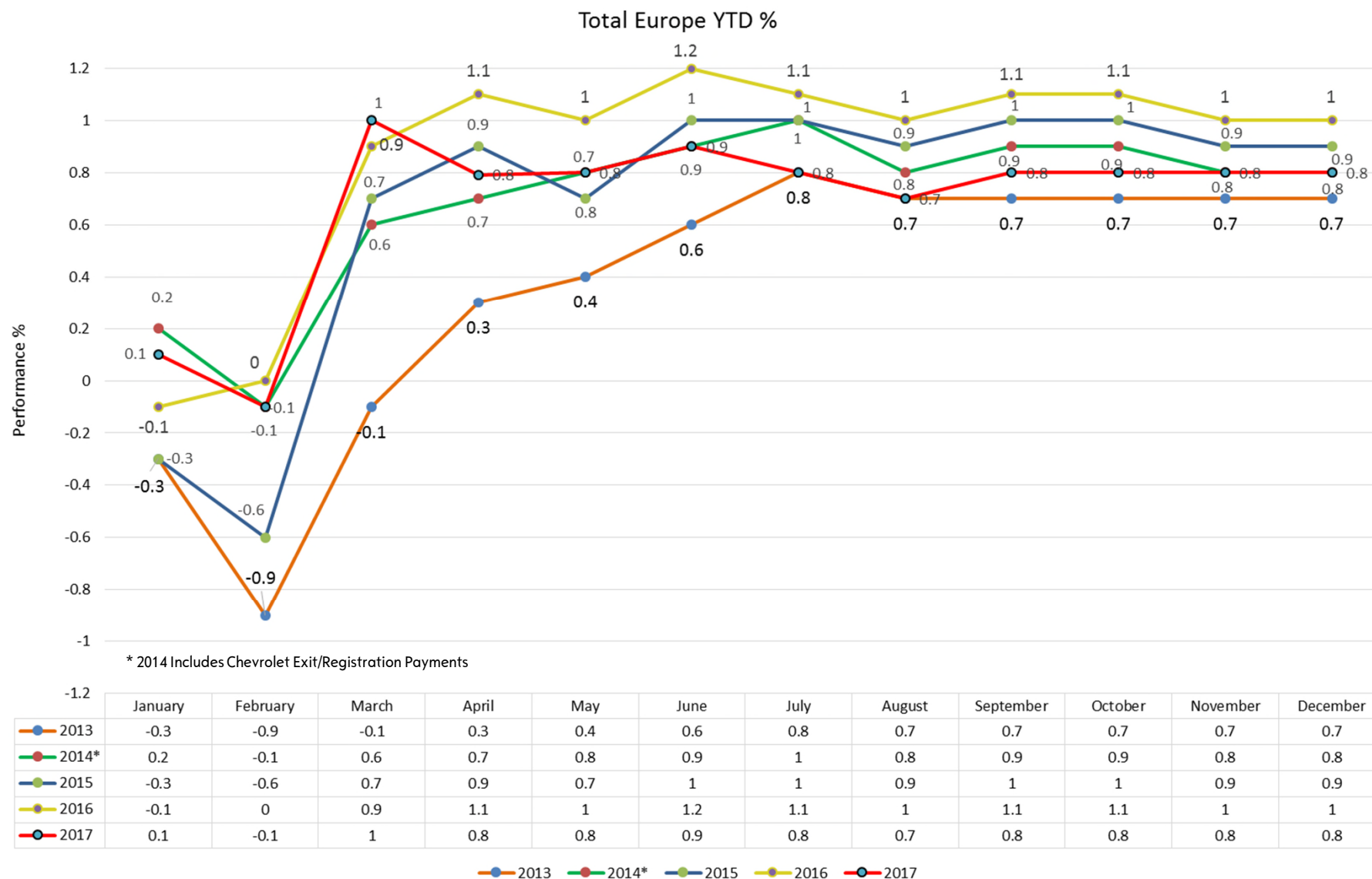
BPI Q4-2017

Martin Bächtold

Automotive Business Solutions GmbH

17.04.2018

VERGLEICH HÄNDLERRENTABILITÄT DER EUROPÄISCHEN HÄNDLER (ROS%) 2013 BIS 2017



BPI-ÜBERSICHT Q4-2017 EUROPA



| Ergebnisübersicht (Vorjahr in Klammern) | | Dez 17 €1000 | Dez 17 % | Dez 16 % | Profitable Händler Dez 17 Dez 16 | |
|--|--------------------|-----------------|-------------|-------------|--|------|
| 1 | Slovakia (11) | 161.7 | 1.9 | 1.2 | 86% | 93% |
| 2 | Romania (22) | 156.8 | 1.5 | 0.5 | 88% | 64% |
| 3 | Turkey (10) | 246.3 | 1.5 | 1.3 | 88% | 83% |
| 4 | Austria (3) | 236.0 | 1.3 | 1.8 | 74% | 85% |
| 5 | Switzerland (23) | 193.3 | 1.3 | 0.5 | 76% | 67% |
| 6 | Poland (7) | 160.7 | 1.3 | 1.5 | 84% | 92% |
| 7 | Hungary (14) | 120.5 | 1.3 | 1.1 | 97% | 100% |
| 8 | Ireland (6) | 130.2 | 1.2 | 1.6 | 71% | 72% |
| 9 | Serbia (16) | 43.7 | 1.2 | 1.1 | 67% | 75% |
| 10 | Czech Republic (4) | 98.9 | 1.2 | 1.7 | 87% | 84% |
| 11 | Denmark (12) | 220.7 | 1.1 | 1.2 | 85% | 90% |
| 12 | Spain (9) | 172.2 | 1.0 | 1.3 | 83% | 85% |
| 13 | Italy (19) | 172.2 | 1.0 | 0.9 | 86% | 87% |
| 14 | Norway (5) | 112.2 | 0.9 | 1.7 | 60% | 77% |
| 15 | Finland (8) | 320.0 | 0.9 | 1.4 | 59% | 67% |

BPI-ÜBERSICHT Q4-2017 EUROPA

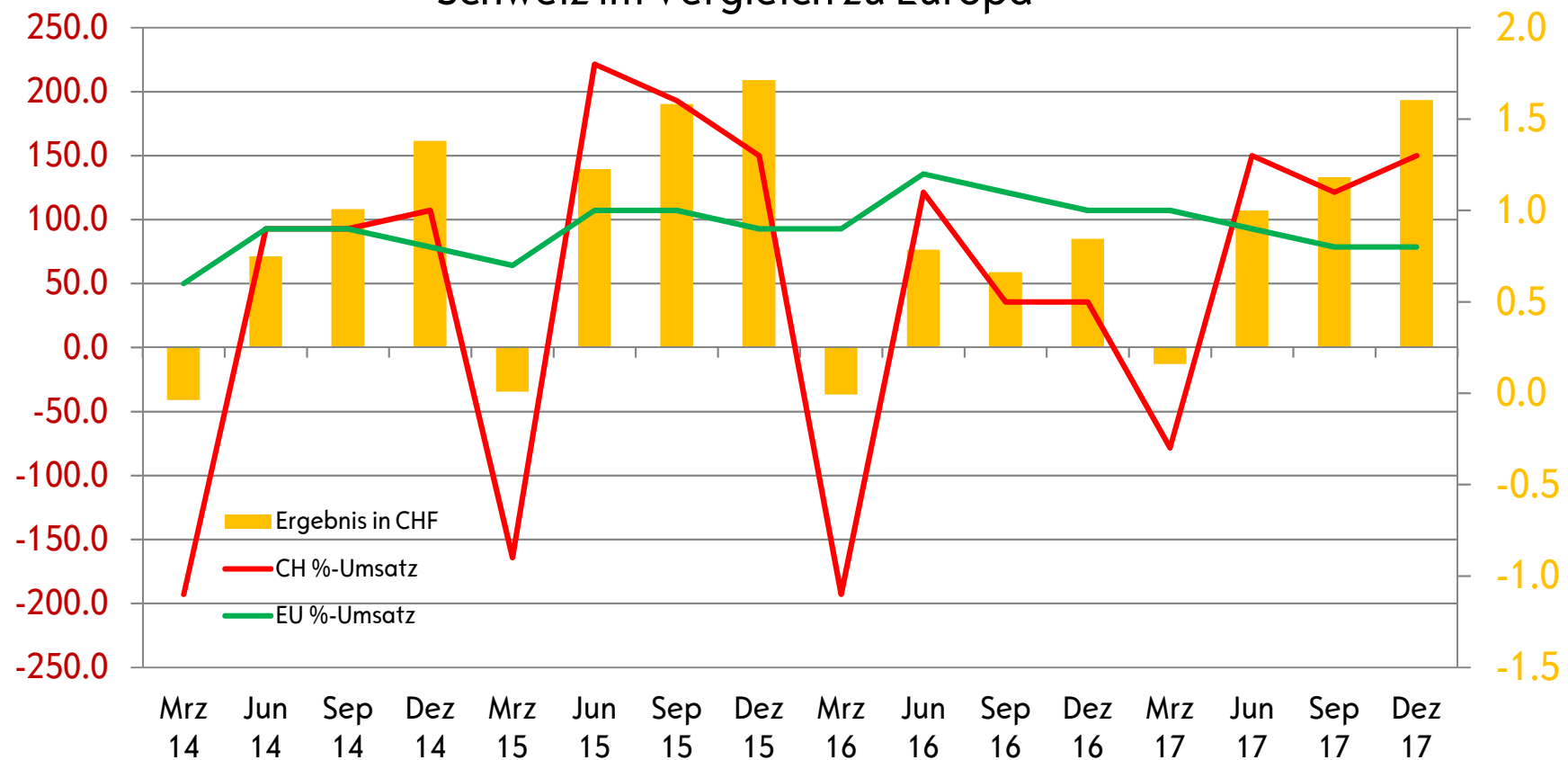


| Ergebnisübersicht (Vorjahr in Klammern) | | Dez 17 €1000 | Dez 17 % | Dez 16 % | Profitable Händler Dez 17 Dez 16 | |
|--|---------------------|-----------------|-------------|-------------|--|--------------|
| 16 | Croatia (21) | 75.4 | 0.9 | 0.7 | 83% | 86% |
| 17 | Sweden (18) | 135.9 | 0.9 | 0.9 | 68% | 79% |
| 18 | Macedonia (1) | 25.8 | 0.9 | 2.2 | 100% | 100% |
| 19 | Germany (15) | 185.5 | 0.8 | 1.1 | 71% | 79% |
| 20 | Portugal (24) | 94.5 | 0.7 | 0.5 | 62% | 65% |
| 21 | France (26) | 66.2 | 0.5 | 0.3 | 68% | 65% |
| 22 | Belgium (13) | 71.7 | 0.5 | 1.1 | 69% | 75% |
| 23 | Slovenia (2) | 64.9 | 0.4 | 1.8 | 75% | 56% |
| 24 | United Kingdom (20) | 126.4 | 0.4 | 0.8 | 58% | 76% |
| 25 | Bulgaria (17) | 13.8 | 0.3 | 0.9 | 75% | 82% |
| 26 | Netherlands (25) | 35.0 | 0.1 | 0.4 | 55% | 76% |
| 27 | Greece (27) | -106.6 | -1.2 | -0.8 | 33% | 38% |
| Total Europe | | 146.9 | 0.8 | 1.0 | 72.2% | 77.5% |

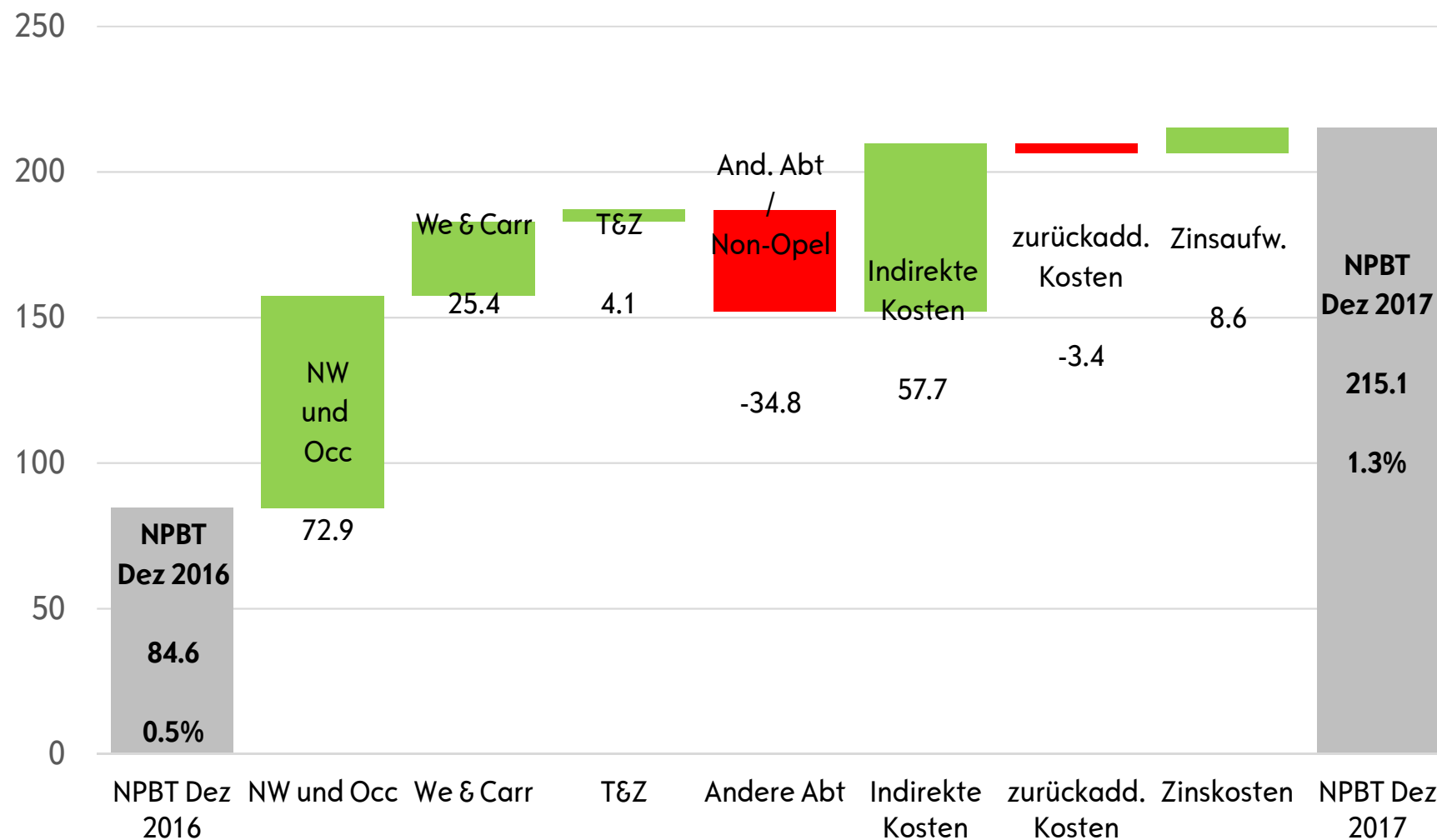
BPI Q4-2017 ÜBERSICHT



Rentabilität Opel Händlernetz Schweiz im Vergleich zu Europa



BPI Q4-2017 ÜBERSICHT SCHWEIZ



BPI Q4-2017 ÜBERSICHT SCHWEIZ



Analyse Gesamtergebnis nach Gruppen

| | Ø-CH | Gruppe 1 | Gruppe 2 | Gruppe 3 |
|------------------------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| Total Umsätze | 16'800'672 100.0% | 6'768'433 100.0% | 13'808'239 100.0% | 32'322'631 100.0% |
| Total BG | 3'044'414 18.1% | 1'410'691 20.8% | 2'469'314 17.9% | 5'714'785 17.7% |
| Total Abt-Ergebnisse | 1'486'520 8.8% | 749'457 11.1% | 1'272'651 9.2% | 2'617'187 8.1% |
| Indirekte Kosten | 1'253'547 7.5% | 686'410 10.1% | 693'938 6.8% | 2'317'568 7.2% |
| Betriebsergebnis tot | 232'973 1.4% | 63'047 1.0% | 303'066 2.2% | 299'620 0.9% |
| zurückadd. kalk. Kosten | 59'395 0.4% | 41'176 0.6% | 3'077 0.0% | 170'269 0.6% |
| Ergebnis vor Zinsen | 292'368 1.8% | 104'223 1.5% | 306'142 2.2% | 469'889 1.5% |
| Zinskosten | 77'243 0.5% | 50'272 0.7% | 65'732 0.5% | 124'605 0.4% |
| Ergebnis v. Steuern (NPBT) 2017 | 184'279 1.3% | 53'951 0.8% | 240'411 1.7% | 345'284 1.1% |

BPI Q4-2017 ÜBERSICHT SCHWEIZ



Analyse Verkauf – Durchschnitt CH

| Ø CH | 2017 Dezember | | 2016 Dezember | | 2015 Dezember | | 2014 Dezember | |
|--|------------------|------|------------------|------|------------------|------|------------------|------|
| Neu und Occ Umsatz (val/%) | 11'949'022 | 71.1 | 10'854'512 | 68.7 | 10'886'159 | 68.9 | 10'923'535 | 67.4 |
| Neu und Occ BG (val/%) | 1'069'442 | 9.2 | 996'006 | 9.2 | 1'037'870 | 9.5 | 973'086 | 8.9 |
| Neu und Occ Abt.ergebnis (val/%) | 320'800 | 2.7 | 247'914 | 2.3 | 334'160 | 3.1 | 252'423 | 2.3 |
| Indirekte Kosten (ohne Zinsen) (val/%) | 1'253'547 | 7.5 | 1'311'223 | 8.3 | 1'276'023 | 8.1 | 1'278'867 | 7.9 |
| NPBT (val/%) | 215'125 | 1.3 | 84'663 | 0.5 | 209'248 | 1.3 | 161'484 | 1.0 |
| Total Neu und Occ BG/Einheit (val/%) | 2'065 | 9.3 | 1'991 | 9.2 | 2'072 | 9.5 | 1'947 | 8.9 |
| Total Variable Verk.kosten (/Einh) | 712 | 3.2 | 722 | 3.3 | 708 | 3.3 | 728 | 3.3 |
| Total Gemeinkosten Verk (/Einh) | 748 | 3.3 | 773 | 3.6 | 697 | 3.2 | 714 | 3.3 |
| DB NW&OCC (/u) | 604 | 2.7 | 495 | 2.3 | 667 | 3.1 | 505 | 2.3 |
| Verkaufskosten in % BG (%) | 70.7 | | 75.1 | | 67.8 | | 74.1 | |

BPI Q4-2017 ÜBERSICHT SCHWEIZ



Analyse Verkauf – Gruppe 1

| Gruppe 1 | 2017 Dezember | 2016 Dezember | 2015 Dezember | 2014 Dezember |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Neu und Occ Umsatz (val/%) | 4'253'978 62.9 | 4'058'030 61.2 | 4'079'669 61.9 | 3'965'873 59.9 |
| Neu und Occ BG (val/%) | 402'477 9.5 | 391'813 9.7 | 404'379 9.9 | 349'525 8.8 |
| Neu und Occ Abt.ergebnis (val/%) | 106'016 2.5 | 97'333 2.4 | 116'502 2.9 | 72'493 1.8 |
| Indirekte Kosten (ohne Zinsen) (val/%) | 686'410 10.1 | 711'029 10.7 | 661'633 10.0 | 649'742 9.8 |
| NPBT (val/%) | 53'951 0.8 | 28'873 0.4 | 69'986 1.1 | 64'818 1.0 |
| Total Neu und Occ BG/Einheit (val/%) | 1'760 9.5 | 1'789 9.7 | 1'840 9.9 | 1'572 8.8 |
| Total Variable Verk.kosten (/u) | 615 3.3 | 647 3.5 | 643 3.5 | 658 3.7 |
| Total Gemeinkosten Verk (/u) | 681 3.7 | 697 3.8 | 667 3.6 | 588 3.3 |
| Deckungsbeitrag NW&OCC (/u) | 464 2.5 | 444 2.4 | 530 2.8 | 326 1.8 |
| Verkaufskosten in% v BG (%) | 74.0 | 75.2 | 71.2 | 79.3 |

BPI Q4-2017 ÜBERSICHT SCHWEIZ



Analyse Verkauf – Gruppe 2

| Gruppe 2 | 2017 Dezember | 2016 Dezember | 2015 Dezember | 2014 Dezember |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Neu und Occ Umsatz (val/%) | 9'914'274 71.8 | 8'778'147 68.3 | 8'981'627 68.1 | 9'384'258 68.2 |
| Neu und Occ BG (val/%) | 938'206 9.5 | 836'072 9.5 | 866'655 9.7 | 795'889 8.5 |
| Neu und Occ Abt.ergebnis (val/%) | 344'904 3.5 | 266'567 3.0 | 324'396 3.6 | 256'760 2.7 |
| Indirekte Kosten (ohne Zinsen) (val/%) | 969'585 7.0 | 1'033'306 8.0 | 1'004'948 7.6 | 1'031'165 7.5 |
| NPBT (val/%) | 240'411 1.7 | 84'434 0.7 | 219'387 1.7 | 224'834 1.6 |
| Total Neu und Occ BG/Einheit (val/%) | 2'220 9.5 | 2'138 9.5 | 2'201 9.7 | 1'950 8.5 |
| Total Variable Verk.kosten (/Einh) | 731 3.1 | 711 3.2 | 726 3.2 | 722 3.1 |
| Total Gemeinkosten Verk (/Einh) | 673 2.9 | 745 3.3 | 651 2.9 | 598 2.6 |
| Vehicle Dept. Profit(cpu) | 816 3.5 | 682 3.0 | 824 3.6 | 629 2.8 |
| Expenses % Gp(val) | 63.2 | 68.1 | 62.6 | 67.7 |

BPI Q4-2017 ÜBERSICHT SCHWEIZ



Analyse Verkauf – Gruppe 3

| Gruppe 3 | 2017 Dezember | 2016 Dez | 2015 Dez |
|-----------------------------------|------------------|-----------------|-----------------|
| NW&Occ Umsatz (val/%) | 23'431'473 72.5 | 23'111'799 70.9 | 23'135'700 71.4 |
| NW&Occ BG (val/%) | 2'090'913 8.9 | 2'038'110 8.8 | 2'167'884 9.4 |
| NW&Occ Abt.ergebnis (val/%) | 509'840 2.2 | 394'790 1.7 | 640'642 2.8 |
| Indir. Kosten (o. Zinsen) (val/%) | 2'317'566 7.2 | 2'576'015 7.9 | 2'546'999 7.9 |
| NPBT (val/%) | 345'284 1.1 | 152'849 0.5 | 378'034 1.2 |
| Total NW&Occ BG/u (val/%) | 2'033 8.9 | 1'936 8.8 | 2'057 9.4 |
| Total Variable Verk.kosten (/u) | 723 3.2 | 748 3.4 | 715 3.3 |
| Total Gemeinkosten Verk. (/u) | 814 3.6 | 812 3.7 | 734 3.3 |
| Deckungsbeitrag NW&Occ (/u) | 496 2.2 | 375 1.7 | 608 2.8 |
| Verkaufskosten in % v BG (%) | 75.6 | 80.6 | 70.5 |

BPI Q4-2017 ÜBERSICHT SCHWEIZ



Merci !



Agenda

- Geschäfts-Update
- Konditionen Q2 2018
- laufende Aktivitäten



Anfragen Q1 2018 vs. 2017

| | Q1/2018 | Q1/2017 | Diff. |
|-------------------------------|---------|---------|----------------|
| Alle Leasing & Finanzierungen | 2'682 | 2'895 | -213 / - 7.4% |
| - davon Neuwagen Opel | 1'585 | 1'775 | -190 / - 10.7% |
| - davon Occasionen | 1'017 | 987 | + 30 / + 3.0% |



Gekaufte Verträge Q1/18 vs. 2017

| | Q1/2018 | Q1/2017 | Diff. |
|-------------------------------|---------|---------|---------------|
| Alle Leasing & Finanzierungen | 1'799 | 1'965 | - 166 / -8.4% |
| - davon Neuwagen Opel | 1'113 | 1'323 | -210 / -15.9% |
| - davon Occasionen | 612 | 577 | +35 / + 6.1% |



| | | Neuwagen PW | Neuwagen NFZ | Occasion | ex. Demos | Remarketing | Neuwagen mit Lagerprämie | Lieferabkommen | Flottenmatrix | NF Matrix | Neuwagen B2B |
|--------------|-------------|-------------|--------------|----------|-----------|-------------|--------------------------|----------------|---------------|-----------|--------------|
| Leasing | Opel | 0% | 2,5% | 4,74%* | 4,74 | 4,74% | 4,74% | 4,74%* | 4,74%* | 4,74%* | 0% |
| | Laufzeiten | 12-48 Mt | 12-48 Mt | 13-60 Mt | 13-60 Mt | 13-60 Mt | 13-60 Mt | 13-60 Mt | 13-60 Mt | 13-60 Mt | 12-48 Mt. |
| | Kommssion | 0.33% | 0.33% | 1.25%* | 1.25%* | 1.25%* | 1.25%* | 1.25%* | 1.25%* | 1.25%* | 0.33% |
| | Alle Marken | 4,74%* | 4,74%* | 4,74%* | | | | | | | |
| | 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% | | | | | | | |

ab 0.6 %

FORD ECOSPORT
ab / à partir de / a partire da
Fr. 159.- / Monat / mois / mese¹⁾

ab 0.6 %

FORD FOCUS
ab / à partir de / a partire da
Fr. 109.- / Monat / mois / mese¹⁾

ab 0.6 %

FORD MONDEO
ab / à partir de / a partire da
Fr. 259.- / Monat / mois / mese¹⁾

ab 0.6 %

FORD GRAND C-MAX
ab / à partir de / a partire da
Fr. 139.- / Monat / mois / mese¹⁾

Rundum-Sorglos-Paket
Entdecken Sie die Vorteile
des Leasing Platinum.

Jetzt mit
0% Jahreszins

Erleben Sie den
Neuen Dacia Duster

MEHR ERFAHREN →

Jetzt profitieren:
0% Leasing, 0% Anzahlung



Versicherungen

- Leasingratenversicherung (LRV)
 - Je Abschluss CHF 100.- Provision
 - 5,1 % der Rate = LRV Deckung
 - Sehr einfache Abwicklung -> 1 Klick



- Autoversicherung
 - Autoversicherung auch ohne Leasing möglich!
 - Kundenbindungsinstrument
 - Handel bestätigt attraktive Prämien



| Beispiele: | GMAC Plus Kasko mit Insassen | GMAC Plus Kasko ohne Insassen |
|-------------------|------------------------------|-------------------------------|
| Standardprovision | 200.00 CHF | 170,00 CHF |



Danke für Ihre Aufmerksamkeit