



Media Information

18. Dezember 2018

Gemeinsam gestärkt in die Zukunft: Verhandlungspartner einigen sich auf neue Opel-Händlerverträge

- Faires Abkommen: VDOH-Vorstand empfiehlt Opel-Partnern Vertragsannahme
- Mit Weitblick: Vertragsinhalte machen Opel-Händler fit für die Zukunft
- Neue Händlerverträge werden Anfang 2020 in Kraft treten

Rüsselsheim. Die neuen Opel-Händlerverträge sind unter Dach und Fach und unterschriftsreif. Dies gaben die Vertreter des Verbands der deutschen Opel-Händler (VDOH) auf einer außerordentlichen Mitgliederversammlung bekannt. „Die Verhandlungspartner haben sich auf ein faires, partnerschaftliches Regelwerk geeinigt, das den Händlern ein profitables Geschäftsmodell ermöglicht“, sagt VDOH-Vorstandssprecher Peter Müller. Der Verband habe die Vertragsvorlagen detailliert geprüft und empfiehlt allen Opel-Partnern, die neuen Händlerverträge anzunehmen.

„Wir wollen die Opel-Händler ebenso wie den Rest des Unternehmens fit für die Zukunft machen. Im gemeinsamen Bestreben haben wir uns so auf wesentliche Kernpunkte geeinigt“, ordnet Opel Deutschland-Chef Jürgen Keller das positive Ergebnis der Verhandlungen ein. „Denn unsere Händler sind die entscheidende Schnittstelle zu den Kunden. Nur mit ihrer tatkräftigen Unterstützung kann Opel nachhaltig profitabel werden. Die neuen Händlerverträge sind eine Voraussetzung für den dauerhaften Erfolg der Marke.“

Mit dem Unternehmensplan [PACE!](#) wird Opel nachhaltig profitabel, elektrisch und global, wie die Ergebnisse im ersten Umsetzungsjahr zeigen. Ein wichtiges Kriterium für den wirtschaftlichen Erfolg stellt die gestärkte Wettbewerbsfähigkeit in allen Bereichen des Unternehmens dar. Genau hier setzen auch die neuen Händlerverträge an: Leistungspotenziale besser zu nutzen, lautete das Ziel. Deshalb ist in den neuen Verträgen festgeschrieben, dass nun alle Opel-Vertragshändler und Autorisierten Opel-Vermittler



künftig sowohl Pkw als auch leichte Nutzfahrzeuge verkaufen können. Das Gleiche gilt für die kommenden Elektromodelle von Opel, allen voran der bereits im nächsten Jahr bestellbare Corsa-e sowie der Grandland X als erster Plug-in-Hybrid von Opel. Alle Betriebe können so das gesamte Portfolio der Marke mit dem Blitz für ihre Kunden vor Ort anbieten – ein wichtiger Faktor für den Verkaufserfolg.

Das etablierte mehrstufige Vertriebssystem bleibt auch in Zukunft erhalten. Des Weiteren wurden Lösungen erarbeitet, um den stetig zunehmenden Digitalisierungsgrad im Automobilhandel effizienter in die bestehenden Strukturen der Autohäuser zu integrieren. Und schließlich wurden die Vorgaben hinsichtlich Showroom-Größe und -Ausstattung vor Ort gelockert. Zusammen mit dem langfristigen Bestands- und Investitionsschutz der Corporate Identity werden alle Maßnahmen die Profitabilität und damit die Zukunftssicherheit der Händler steigern. Die neuen Opel-Händlerverträge werden ab Anfang 2020 in Kraft treten.

Kontakt

Patrick Munsch

Leiter Manager Produkt- und Markenkommunikation Deutschland

Telefon: +49 6142/7-72 826

Mobil: +49 160 713 1102

patrick.munsch@opel.com