NEUE HÄNDLERVERTRÄGE IM VW-KONZERN

Faire Rahmenbedingungen und Ertragschancen gefordert

Nach Meinung des Volkswagen-/Audi-Partnerverbands bedeuten die vorliegenden Volkswagen-Pkw-Vertragsentwürfe eine deutliche Schwächung der Position der Partner.

KURZFASSUNG

In den Vertragsentwürfen behält sich Volkswagen Pkw vor, viele Regelungen einseitig und kurzfristig zu verändern. Die Entscheidungshoheit des Unternehmers wird sogar noch weiter eingeschränkt als in den geltenden Verträgen.

VW Pkw will im ersten Quartal 2018 die Händlerverträge kündigen und gleichzeitig neue Vereinbarungen vorlegen, die dann ab 2020 gelten sollen. „Wir müssen entschlacken und vereinfachen", erläuterte Volkswagen-Pkw-Vertriebsvorstand Jürgen Stackmann die Zielrichtung. Für eine nachhaltige Sicherung der Rendite müssten unternehmerische Potenziale freigesetzt werden, so der Manager.

Daran, dass dies mit dem vorliegenden Vertragswerk aus Vertriebs-, Agentur- und Serviceverträgen erreicht werden kann, hat der Volkswagen-/Audi-Partnerverband (VAPV) erhebliche Zweifel. Laut einem Schreiben des VAPV an seine Mitglieder, das AUTOHAUS vorliegt, bedeuten nämlich viele der in den Entwürfen und den dazugehörigen Richtlinien enthaltenen Klauseln eine Schwächung der Position der Partner.

Jederzeit einseitig neue Vergütungsregelung möglich

In dem VAPV-Papier werden einige Kritikpunkte konkret benannt:

1. Wesentliche vertragliche Regelungen wie zum Beispiel Bonus und Marge sind befristet, und die Marke behält sich vor, jederzeit einseitig eine neue Vergütungsregelung festzulegen.

2. Der Handel kann sich nicht für die angekündigten Handels- und Serviceformate entscheiden, sondern allein der Hersteller definiert, wer was umsetzen muss oder kann – im Zweifel sogar mit dritten Anbietern.

3. Auch jegliche Bündelung von Vertriebsaktivitäten ist untersagt, und selbst die Einrichtung von Verkaufs- und Auslieferungsstellen wird zustimmungspflichtig. Hier wird die Entscheidungshoheit des Unternehmers sogar noch weiter eingeschränkt als in den geltenden Verträgen.

VW behält sich Direktvertrieb vor und schafft Datenpool

4. CRM-Lösungen und Datenmanagement sind nicht klar geregelt. Darüber hinaus besagen die Verträge, dass ein großer Datenpool für VW geschaffen wird.

Fotos: Julian Stratenschulte/dpa, VW-Konzern, AUTOHAUS

SKODA-HÄNDLER ZUVERSICHTLICH

Bei den Skoda-Betrieben stehen ebenfalls neue Händlerverträge ins Haus. Thomas Peckruhn, Präsident des Verbands Deutscher Skoda-Vertragspartner (VDS), geht derzeit davon aus, dass alle Skoda-Partner ein Vertragsangebot bekommen und auch die Marge nicht gekürzt wird. Dies sei anlässlich des Jahresabschlussgesprächs mit den Vertretern des Herstellers und des Importeurs Mitte Dezember in Prag nochmals bestätigt worden.

Laut Peckruhn wird der Hersteller die neuen Verträge im Laufe des Januars an den Importeur geben. Dann sollen die Gespräche mit dem VDS beginnen. Derzeit gebe es noch keine näheren Informationen über die Inhalte. Der VDS-Chef geht davon aus, dass einige Themen konzernweit gleich behandelt werden. Andere werden wohl markenspezifisch bleiben. Seiner Meinung nach steht derzeit aber keine Vertragskündigung im Raum. Nach den Verhandlungen sollen die alten Verträge lediglich gegen die neuen ausgetauscht werden. In der Händlerschaft bestehe derzeit auch keine Unruhe wegen der Ankündigung von neuen Verträgen, so Peckruhn. *dp*

Eine gemeinsame Nutzung für eine optimierte Kundenorientierung und bessere Betreuung bleibt dagegen offen.

5. Eine nahtlose Customer Journey über verschiedene Touchpoints wurde immer wieder als ein Grund für neue Verträge angeführt. In den Verträgen bedeutet das lediglich, dass die Marke sich den Direktvertrieb vorbehält. Die Rechte des Händlers, der ggf. die Beratung und Vorarbeit geleistet hat, werden nicht festgeschrieben.

6. „Online Remote Update“ und „Online Remote Diagnose“ sichern der VW AG im Servicevertrag auch „andere Fernzugriffe“ zu. Das ist ein Vorbehalt des Direktgeschäfts ohne jegliche Kompensation. Wie damit die Zielsetzung steigender Serviceleads erreicht werden soll, bleibt offen.

Viele Öffnungsklauseln und Verweise auf Richtlinien

Viele weitere Punkte seien ähnlich wie die erwähnten Themen durch einseitige Verpflichtungen der Partner geprägt, ohne dass sich im Gegenzug die Marke bindet. Durch viele Öffnungsklauseln werde stattdessen Verbindlichkeit gegenüber den Partnern vermieden, heißt es. Außerdem gebe es deutlich mehr Verweise auf Richtlinien. Diese sollen aber zukünftig unterjährig und ohne jegliche Abstimmung einseitig änderbar sein.

VAPV will bessere Lösungen erarbeiten

In den am 15. Januar beginnenden Verhandlungen sieht es der Verband als seine wesentliche Aufgabe, das „Futures Sales“-Modell zu hinterfragen und wo nötig gemeinsam mit den Marken bessere Lösungen zu erarbeiten. Andererseits müssten die in den Verträgen vorhandenen Widersprüche und Zielkonflikte aber dringend aufgelöst werden, um ein zukunftsfähiges Vertriebsmodell zu gestalten. Am 1. Februar will der Verband in Hannover die Volkswagen-Partner über den Stand der Verhandlungen informieren. *Doris Plate* ■

AUCH AUDI UND VOLKSWAGEN NUTZFAHRZEUGE KÜNDIGEN VERTRÄGE

Nutzfahrzeuge

Auch Audi plant die Verträge zu kündigen. Die neuen Vertragsentwürfe der Ingolstädter liegen dem VAPV bereits vor. Volkswagen Nutzfahrzeuge hat ebenfalls angekündigt, die Verträge zu kündigen. Die Hannoveraner wollen sich aber mehr Zeit lassen.

Die Seat-Händler gehen derzeit davon aus, dass ihre Verträge nicht gekündigt werden. Bei der letzten Händlertagung am 16. Oktober hatte Importeurschef Bernhard Bauer sich klar dahingehend geäußert, teilte ein Sprecher des Händlerverbandes mit. Auch bei Porsche ist nach Auskunft des Händlerverbandes die Vertragskündigung derzeit kein Thema. *dp*

SEAT

PORSCHE

KOMMENTAR

Moderne Zeiten

Die Volkswagen AG steht vor einer großen Transformation. Die Zusammenarbeit mit dem Handel wird auf eine neue Basis gestellt. Nicht weniger als Vertrieb und Service in der Zukunft, heißt die Herausforderung, die es zu meistern gilt. „Wie gehen wir mit funkenden Autos um, welcher Händler bekommt die Infos aus den Autos, wie wird vergütet, sind nur einige der Fragen, die mit den neuen Verträgen beantwortet werden müssen“, bringt es der Präsident des Volkswagen-/Audi-Partnerverbands (VAPV) Dirk Weddigen von Knapp auf den Punkt.

Geht es nach Volkswagen, sollen diese Fragen in kürzester Zeit geklärt werden. Man darf gespannt sein, wie Deutschlands wichtigste Marke das löst. Die Aufgabe ist nicht weniger als eine neue Handelswelt zu erdenken. Eine große Herausforderung in diesen modernen Zeiten.

Denn „nebenbei“ gibt es auch noch ganz andere Probleme im Konzern: Die Händler fordern auch den Ausgleich der ihnen entstandenen und noch entstehenden Kosten für die Rechtsfälle aus dem Abgasskandal, mit denen sie sich auseinandersetzen müssen, sowie des Aufwands, der hausintern für die Bearbeitung und Verfolgung entsteht. Auch der Ausgleich der Zeiten, die für die Loyalisierung und Beruhigung der Kunden in den Betrieben draufgeht und deutlich über die ursprünglichen Annahmen hinausgeht, steht noch aus. Ganz abgesehen davon, dass man schön über die Marge diskutieren kann, wenn Verkaufshilfen eigentlich mittlerweile die entscheidende Größe im Fahrzeuggeschäft sind.

AUTOHAUS-Redakteurin Doris Plate