



❖ Grandiose ZDK-Ouvertüre in Berlin!

Es kommt im Leben immer wieder auf einen guten Start an! **ZDK-Präsident Arne Joswig** und **ZDK-Hauptgeschäftsführer Dr. Kurt-Christian Scheel** haben zusammen mit der **DAT** in Berlin einen grandiosen Neujahrsstart für das Auto-Gewerbe inszeniert. Im letzten Jahr kamen zum Jahresbeginn zur selbigen Veranstaltung in Berlin 400 „Branchen-Gesellen“ zusammen. Welche Trommel hat da Dr. Scheel mit seinem Team zu seinem einjährigen Dienstjubiläum gerührt, um die 14 Landesverbände, die 34 Fabrikatsverbände und die 236 Kfz-Innungen in einer geballten Fülle von gut 1.000 Branchenvertretern zur politischen Berlininformation u.a. vor **Bundesverkehrsminister Dr. Volker Wissing**, Parteienvertretern und **VDA-Präsidentin Hildegard Müller** mit derart sichtbarer Branchenstärke auflaufen zu lassen? Das Besucherspektrum lässt sich sicher mit einer stärkeren Händlerbeteiligung noch weiten.



Foto: Ralph M. Meunzel/AUTOHAUS

Abb.: ZDK-Präsident Arne Joswig und ZDK-Hauptgeschäftsführer Dr. Kurt-Christian Scheel in sichtbarer Freude über ein gigantisches Branchenevent

Mit dem 30.1.2024 ist ein historisches ZDK-Datum gesetzt. Es war der bislang größte ZDK-Event in der 115-jährigen Verbandsgeschichte. Den Besucherrekord hielt bislang aus der Breitschwert-Ära der Kfz-Landesverband Bayern mit seinen Neujahrsempfängen mit bis zu 800 Teilnehmern. Die nach Breitschwert verlegte Bayernveranstaltung auf den Sommer hat die Veranstaltung des Bayerischen Landesverbandes mehr als halbiert! Die heutigen bayerischen und

präsentiert von



* Coda

Die Coda fasst in einer musikalischen Komposition am Schluss deren kernige Charakterzüge zusammen.

HB-Coda

NRW-Vertreter im ZDK-Vorstand werden nun hoffentlich damit zurechtkommen, dass die **politische Zukunft Deutschlands** seit 34 Jahren maßgeblich in Deutschlands Hauptstadt **Berlin** geprägt wird.

ZDK-Berlinzentrale in Berlin

Zahlreiche Vertreter nutzten ihre Berlinpräsenz zugleich zu ihrem Antrittsbesuch in der neuen ZDK-Zentrale am Gendarmenmarkt in Berlin. Hier im Bild der Landesverband Baden-Württemberg, angeführt von Landesverbandspräsident Michael Ziegler und seinem rührigen Hauptgeschäftsführer Carsten Beuß.



Foto: LV-Baden-Württemberg

Von links nach rechts: Reiner Äckerle (Pressesprecher der Kfz-Innung Region Stuttgart), Torsten Teiber (Obermeister Region Stuttgart und LV-Vorstandsmitglied), **ZDK-Präsident Arne Joswig**, Werner Vogel (Vorstandsmitglied der Innung Bodensee Hochrhein Schwarzwald und des LV), Petra Wieseler (Obermeisterin Ulm und LV-Vorstandsmitglied), Rainer Biedermann (Obermeister Hohenlohe-Franken und LV-Vizepräsident), **Michael Ziegler (LV-Präsident)**, **Kurt-Christian Scheel (ZDK-HGF)**, Roland Blind (Referent Berufsbildung, Technik, Umwelt des LV), Christian Reher (GF Innung Region Stuttgart), **Carsten Beuß (HGF LV)**.

präsentiert von

HB-Coda

Das Duo **Dr. Martin Endlein** und **Uta Heller** stellten mit dem 50. DAT-Jubiläumsreport die aktuelle Auto-Sicht der **Kunden** dar. Eine Podiumsdiskussion mit politischen Vertretern beschäftigte sich mit dem Thema: „*Kommt der Mittelstand unter die Räder?*“ Völlig unterbelichtet blieben bei der Veranstaltung aber klare Botschaften Richtung Hersteller/Importeure, obwohl dort gegenwärtig markige Zukunftsweichen gestellt werden.

❖ **Brüchige Hersteller-Handelswelt!**

ZDK-Präsident Arne Joswig war ja vor über einem Jahr noch aktiver Opelhändler mit Hauptstandort in Neumünster und er weiß, dass **Opel** im Markenmonitor 2023 am 29. Platz mit der **Schulnote 4,71** (!!!) die rote Laterne hielt. Zur Opel-Malaise: kein Präsidenten-Wort! Opel schickte beispielsweise seinen Händlern im Dezember 2023 „Kfz-Briefe“ mit der Maßgabe zu, diese Fahrzeuge zuzulassen, obwohl von den Fahrzeugen selbst nichts zu sehen war. Da meinte am 7. Febr. 2024 **Maria Grazia Davino, Stellantis-Chefin UK**: *„Bei den gegenwärtigen Veränderungen zum reinen Elektrofahrzeug ist die starke Beziehung zu unserem Händlernetz unsere Lösung. Es ist eine Partnerschaft. Unsere Markenhändler sind ein Teil unseres Teams. Das informelle Gespräch, das der Händler mit den Kunden führt, um Produktinformationen und damit Vertrauen und Zufriedenheit zu vermitteln ist grundlegend.“* Die deutsche Stellantisrealität sieht faktisch allerdings anders aus. Es hat substantielle Gründe, weshalb **Mario Köhler**, ab Juni 2023 Opel-Deutschland-Chef bereits im Oktober 2023 die Kurve zurück via Toyota nahm! Respekt, wenn einer aufrichtige Linie fährt!

Wie überhaupt der Markenmonitor 2023 den Herstellern/Importeuren die schlechteste Händlerzufriedenheitswertung seit Erscheinen 1998 testierte. Die Reaktion des ZDK dazu? Auffälliges Schweigen! Die Forderung sei klar skizziert. Der ZDK versteckt sich hier hinter den Fabrikatsvereinigungen und meint, dass Aussagen zur jeweiligen Marke deren eigene Aufgabe sei. Es gibt aber Vorgänge,

präsentiert von

HB-Coda

die die gesamte automobilen Handelsbranche betreffen. Es seien nachstehend aktuelle Beispiele aufgezeigt, die den „schleichenden Weg“ zum totalen „Herstellerdiktat“ aufzeigen sollen. Sie seien zugleich Beleg, dass der ZDK auch mit einer inhaltlichen Neukonzeptionierung der Fabrikatsvereinigungen gefordert ist. Die Minimalforderung: Es muss über gravierende Handelsthemen eine offene Branchendiskussion stattfinden. Auch die Außendienstmitarbeiter der einzelnen Marken sollen in ihrer „Sandwichlage“ sehen, mit welchen Überlegungen der Autohandel unterwegs ist. Wen wundert's, dass die **Beziehungssituation** und die Unsicherheiten für **Zukunftsperspektiven** die Hauptmalaisen in der Relation Hersteller zu Händler darstellen.

❖ **Koreanische Mustermarke Hyundai**

Bei Hyundai wurden den Händlern Mitte 2023 die neuen **Händler-Vertriebsverträge** präsentiert. Diverse Anlagen fehlten! Dabei wurde die Grundmarge trotz klassischem Vertriebssystem auf 6% halbiert. Das wird mit einer variablen Marge ergänzt, die den „Einheitenhengsten“ in der Zentrale monatliche Gestaltungsmachenschaften ermöglicht. Eine aktive Partizipation des Handels wird dabei in einem Nebensatz von oben ausgeschlossen. Das nimmt sowohl der Hyundai-Händlerverband als auch der ZDK schweigend hin! Ein Unding!

Kurze Zeit später wird von oben verkündet, 90 Prozent der Händler hätten den neuen Vertrag unterschrieben. Das sei doch ein Vertrauensbeweis. Das ist maximal die halbe Wahrheit. Man muss sich diverse gekündigte Händlerfälle von ausgewiesenen **Hyundai-Zukunftshändlern** ansehen, die seitens Hyundai gezielt zu MB-Vertretern geschoben werden. Viele Hyundai-Händler haben doch den Vertrag aus wirtschaftlichen Zwängen gezeichnet. Und dann wird die **Händlervertragslaufzeit** einfach von zwei auf ein Jahr gekürzt. Wiederum betretenes Schweigen. Das darf man doch nicht hinnehmen. Hyundai liefert mit dieser widerspruchslosen Laufzeitverkürzung eine Steilvorlage für den Nachahmefekt der anderen Marken.

präsentiert von

HB-Coda

Abschied von Hyundai-Service-Direktor Karl Hell

Im Dezember 2023 wurde auf der Hyundai-Händlerntagung u. a. der bisherige **Hyundai-Service-Direktor Karl Hell**, ein echter Franke, von der Händlerschaft mit Standing Ovations verabschiedet. Welch ein Kontrapunkt innerhalb derselben Importorganisation. Das Beispiel Hell zeigt, dass ein gutes Miteinander zwischen Hersteller und Handel primär an den handelnden Personen liegt. **GF Jürgen Keller** startete zum 1.7.2019 bei Hyundai und schied zum 21.12.2023 nach zweieinhalb Jahren aus. Karl Hell dagegen steht seit 2007 im Dienste von Hyundai. Welch vorbildlich tiefe Service-Wurzeln hat er im fortlaufenden Dialog über Jahre mit der Händlerschaft eingepflanzt. Immer auf der Suche nach einem guten Kompromiss für den richtigen Weg.

Hell kannte die meisten Händler und deren Betriebe vor Ort persönlich und wusste mit welcher Leidenschaft, mit welchem Herzblut diese inhabergeführten meist Familienbetriebe vor Ort die **Marke leben** und jeden Tag vor Kunde mit persönlichem Risiko **Qualität** produzieren. Sie leben das Echte, das Wahre, das Beständige, das Gediegene. Das sind stete Wechselwirkungen zwischen Hand, Herz, Hirn und bei den meisten Franken auch mit Humor. Bei den Schwaben ohnehin. Das ist harte Arbeit. Karl Hell hat sich über stets glaubwürdiges Arbeiten das **Vertrauen** der Händlerschaft erworben. Ein echtes Bemühen um Leistungsgerechtigkeit und Chancengleichheit. Er vermittelte **Zuversicht** und gab nicht nur über die neue Hyundai Training Akademie in Schöllkrippen **Orientierung**. Er zeigte



Foto: Prof. Hannes Brachat / AUTOHAUS
Abb.: Karl Hell als Vortragender, ob bei Kongressen wie bei „puls“ oder als Gastdozent an der Hochschule in Geislingen

präsentiert von

HB-Coda

beispielsweise bei wachsendem E-Autovolumen bereits ein Zukunftskonzept für den Hyundai-Service auf. Bei seinem letzten Vortrag als Gastdozent an der Hochschule in Geislingen lauschte ihm die Studentenschaft nicht nur für die vorgesehenen zwei Zeit-Blöcke, sondern löcherten ihn einen dritten Block lang mit fundierten Fragen. Gelebte wie vermittelte Neugier! Wer die **Servicezahlen** in der deutschen Hyundai-Organisation anschaut, inklusive Teile und Zubehör wird feststellen, dass Karl Hell mit seiner Händlerschaft Jahr für Jahr Rekordergebnisse erzielte. Praktizierte „**Wirkkultur**“!

Wenn Manager wie **Jürgen Keller** nach relativ kurzer Zeit ausscheiden, erfolgt deren Kündigung meist in gegenseitigem Einvernehmen. Der wahre Kündigungsgrund wird da bewusst unter der Decke gehalten. Diese Herren sind in Folge nach kurzer Zeit ihre Verantwortung los und scheiden mit großzügigen Abfindungen aus. Sie leben in der „**Elite-Welt**“, dass sie intellektuell und materiell der Händlerschaft, dem **Mittelständler** überlegen sind, sprich, dem „**mittleren Stand**“ und leben mit der Impression, dass das, was sie erreicht haben, ausschließlich ihr Verdienst sei. Sie sind nach zweieinhalb Jahren weg, die Risikoträger familienstrukturierter Automobilhändler haben aber „lebenslanglich“. Ohne Frage legen die Koreaner aktuell eine sehr ansprechende **Modellpalette** vor. Auch über die anstehenden neuen Modellen. Das ist immerhin die halbe Miete.

Der Neue!

Seit Februar 2024 ist **Ulrich Mechau** der neue President & CEO der Hyundai Motor Deutschland. Er ersetzt nicht nur den bisherigen koreanischen Oberaufpasser Wang Chul Shin, sondern wird auch in Personalunion Jürgen Keller ersetzen. Das macht manches leichter, wenn ein Präsident der deutschen Sprache mächtig ist und die Eigenheiten des deutschen Marktes kennt. Eine sehr späte, aber sinnvolle Einsparung mit der Konzentration auf einen Geschäftsführer!

präsentiert von

HB-Coda

Musterbeispiel Mitsubishi

Wer ein weiteres positives Beispiel für eine konstruktive „Wir-Kultur“ zwischen Importeur und Händler lesen möchte, dem sei einer der letzten Beiträge von **Doris Plate** - sie tritt den Ruhestand an - von der letzten Mitsubishi-Händlerstagung in Wiesbaden am 29.1.2024 in AUTOHAUS-Online empfohlen. Da geht eben **Mitsubishi-Geschäftsführer Jens Schulz** auch offen auf eigene Fehler ein, zeigt aber für 2024 ff. konkrete Lösungswege für die Zukunft auf. Die **Emil Frey Gruppe**, die als Mitsubishi-Privatimporteur agiert weiß aus eigener Retailerfahrung, wie wichtig eine verwurzelte Basis zwischen Importeur und Händlerschaft ist. Manch Importeur wäre gut beraten, seine Importfunktion an einen Privat-Importeur abzutreten.

❖ Spezifische Renault-Agenda

Da artikuliert beim **IfA-Branchengipfel 2023 Renault-Vorstandsvorsitzender Markus Siebrecht** die Renault-Vorbehalte zum Agenturvertrieb. Siebrecht: *„Die Handelspartner verlieren im Agentursystem sowohl ihren unternehmerischen Mut als auch ihre Unternehmermentalität, da alle notwendige Anreize hierfür untergraben werden.“* Die Folge ist ein Verlust von Autonomie & Motivation. Die Markenloyalität sinkt bei *„Fremdgesteuerten Erfüllungsgehilfen“*. Der Händler wird vom Spezialist zum Generalist. Er bezeichnet das als *„Markenwichteln“*.

Dann flechtet Siebrecht bei dieser Bedeutung für den exklusiven Markenhändler in seinem Statement quasi in einem Nebensatz ein: *„Wir haben die Mitbestimmung des Handelsverbandes herausgenommen.“* Das ist seit 1. Januar 2023 so gesetzt. Man beachte seine Wortwahl. **Herausgenommen!** Das klingt so locker, im Vorbeigehen, wir nehmen das Mitwirken des Handelsverbandes einfach heraus. Als wäre der Handel ein belastendes Hindernis, ein Störenfried. Aufgabe des Handels, eines Handelsverbandes ist es doch zu hinterfragen, mitzudenken. Aber

präsentiert von

HB-Coda

Herr Siebrecht, wem die Argumente fehlen, klar, der **verbietet Diskussionen**. Und bei derartiger Händlerpolitik wird offensichtlich, wie schlicht da manche in ihrem Oberstübchen möbliert sind und nicht einmal mehr die eigenen Widersprüche wahrnehmen.

Die Händler brauchen einen festen Anker, Verwurzelung. Und dann Perspektiven, Orientierung für die Zukunft. Ja, Zuversicht, Herr Siebrecht, muss man sich durch intensives Zuhören bei seinen „**Handelspartnern**“ - wie sie diese widersprüchlich bezeichnen - erarbeiten. Die Kunst besteht darin, den anderen zu all den **Handlungen** anzuhalten, die man selber nicht erfüllen kann. Das kann nur gelingen, wenn man miteinander redet und miteinander aktiv arbeitet. Man denke an Corona, Chipmangel, an all die fehlerhaften Lieferungen, die verspäteten Lieferungen, die Nicht-Lieferungen, wie will ein Hersteller/Importeur derartige Herausforderungen jemals im Direktvertrieb aus der Ferne unpersönlich lösen? Da beschäftigen sich einige in der Zentrale lieber damit, wie man die Vergütung für den ausgeliehenen Ersatzwagen an den Kunden im Handel bei dieser Liefermalaise pro Tag unter 25 € drücken kann. So schafft man keine „Wir-Kultur“, kein Vertrauen. Wenn man beim Markenmonitor wie **Renault** den zweitletzten Platz von 29 Marken einnimmt, **Schulnote 4,37**, dann sollte man in der Renault-Zentrale in Köln sehr ernsthaft in sich gehen.

Fazit für den ZDK: Das Thema Handelspolitik bedarf dringlich einer offenen Artikulation und Diskussion. Im Interesse der Branche! Man hat den Eindruck, als gäbe es im Handel nur noch die Top 100. Es geht verbandspolitisch gleichermaßen um die Zukunft der über 17.000 Handelsbetriebe, die gewichtige Prozente der Neuwagenzulassungen generieren.

präsentiert von



HB-Coda

❖ Ein verrückter Neuwagen-Januar

Das war so nicht absehbar. Die Händlerschaft war Ende Dezember 2023 vollgestellt mit Fahrzeugen. Abverkauf hieß für die anstehende Zeit die Devise. Jetzt wurde für den ersten Monat im Neuen Jahr mit 213.500 Einheiten ein Plus von 19% gemessen. Da sind auffallend erfreuliche Abschlüsse im gewerblichen Bereich zu registrieren. Die „taktischen Zulassungen“ schlugen auffällig kräftig aus. Das Meinungsforschungsinstitut Insa-Consulere stellte fest, dass die Käufer bei Lebensmitteln am meisten sparen. Nur 30 Prozent fahren weniger mit dem Auto zu fahren. Ein positives Echo aus dem Privatkäufermarkt. Das allein macht den Kuchen nicht fett.

Im Januar ist **Rabatt-Sisyphos** ausgebrochen. Ein paar Beispiele: Das chinesische Modell von ORA 03, bislang FunkyCat tituliert, kostete 2023 im Einstiegspreis 39.000 €. Es ist jetzt für 27.000 € zu haben. **12.000 € Chinesenprämie**. Und das wird nicht die letzte Preisansage sein.



Quelle: Insta - News

präsentiert von

HB-Coda

Oder wie schafft es **das Autohaus Siebrecht in Uslar**, eine Mobilitätsrate von **monatlich 29 €** anzubieten?

SIXT ist aktuell der Auffassung, die günstigsten monatlichen Leasingraten anzubieten. Siehe Abb. Da werden beim Siebrecht-Angebot ein paar Einkaufs- und Preis-Manager in der Sixt-Zentrale in Pullach nicht nur die Stirne vor Ungläubigkeit in tiefe Falten legen, sondern mit frischer Munition in die Preisschlacht ziehen. Da gibt es ein paar Große wie die Siebrechts, die **KÖNIGS**, auch große Schattenhändler & Co, denen zum Monatsende gigantische

DAS GAB ES NOCH NIE!
MEGA PREIS
ab mtl. 29€ OHNE ANZAHLUNG

Opel Crossland Enjoy 1.2 Turbo 81 kW (110PS)
Ausstattung: Kristal Silber Metallic, elektrische Außenspiegel, elektrische Fensterheber vorn und hinten, Klimaanlage, Sicht & Licht Paket, Multimedia Radio u.v.m.

Kraftstoffverbrauch (nach WLTP) in l/100 km für den Opel Crossland: Niedrige Geschwindigkeit: 6,8; Hohe Geschwindigkeit: 5,0; kombiniert: 5,8; CO₂-Emission kombiniert (WLTP) g/km: 131.

*Ein unverbindliches Angebot der Stellantis Bank SA Niederlassung Deutschland, für die das Autohaus Siebrecht als ungebundener Vermittler tätig ist. Basis für die Leasingberechnung ist ein gewerblicher Kilometervertrag mit 10.000 Kilometern pro Jahr, 24 Monaten Laufzeit ohne Anzahlung. Alle Preise für Bezugsberechtigte zzgl. gesetzlicher MwSt. zzgl. Überführungskosten 895,- € netto und Zulassungskosten 135,- € netto. Gültig bis auf Widerruf. Abbildung zeigt kostenpflichtige Sonderausstattungen. Druckfehler und Irrtümer vorbehalten.

Quelle: Siebrecht, Uslar

Neuwagen Angebote zu unschlagbaren Preisen

<p>Peugeot 2008 Sports Utility Vehicle</p> <p>ab 253 € / mtl. Details zum Leasing</p> <p>Jetzt konfigurieren</p>	<p>Dacia Sandero Schräghecklimousine</p> <p>ab 129 € / mtl. Details zum Leasing</p> <p>Jetzt konfigurieren</p>	<p>Dacia Jogger Kombi</p> <p>ab 197 € / mtl. Details zum Leasing</p> <p>4,42 Gut</p> <p>Jetzt konfigurieren</p>
---	---	---

Quelle: SIXT/ Screenshot – Prof. Hannes Brachat

Losmengen mit entsprechenden Preisvorzügen offeriert werden, die derartige Preisrundschnitte abgestimmt möglich machen. Dabei werden gewisse Fahrzeugmengen zwar in Deutschland zugelassen. Sie werden aber Deutschland

präsentiert von



HB-Coda

nie sehen, sondern gleich in gezielte EU-Märkte verschoben. Die freien EU-Auto-Händler müssen ja auch bedient werden. Wahrlich, der Monat Januar 2024, eine **verrückte Vertriebs-landschaft**. Trotz Agentur! Und die auffällige Neuwagenzulassungsmenge im Januar überdeckt bei derartigem Preisgefälle reduzierten Ertrag pro Einheit.

Spruch des Monats: „*Konflikte sind die Mutter des Erfolges!*“

Mit meinen besten Grüßen und Wünschen

Prof. Hannes Brachat

(Herausgeber AUTOHAUS 1994-2023)

präsentiert von

