



---

**Protokoll**  
**der Jahreshauptversammlung am 06. November 2009**  
**in Frankfurt a.M.**

Beginn: 10.00 Uhr  
Ende: 18.00 Uhr

Teilnehmer: Eine Teilnehmerliste kann bei der Geschäftsstelle in Bonn angefordert werden

**TOP 1 Begrüßung durch den 1. Vorsitzenden**

**Herr Riehm-Peters** eröffnet in seiner Funktion als erster Vorsitzender die diesjährige Jahreshauptversammlung in Frankfurt a.M. und begrüßt die zahlreich erschienenen Händlerkollegen sowie den Ehrenvorsitzenden des Verbandes, Herrn Manfred Hauswirth.

**Herr Hilgers** begrüßt als Geschäftsführer des Verbandes ebenfalls die Mitglieder und den Ehrenvorsitzenden des Verbandes.

Nach einem ersten Überblick über den geplanten Tagesablauf und den vorgesehenen Zeitplan für die Versammlung gibt er vorab noch detaillierte Erläuterungen zum Vortrag von Frau Ellen Schmidt (Referentin des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbes/Abteilung Betriebswirtschaft) unter TOP 5 und zum Vortrag von Herrn Ralf Landmann unter TOP 7, dem Verfasser der Studie „Sales Agenda 2010“.

Sodann stellt Herr Hilgers die ordnungsgemäße Beschlussfähigkeit der Jahreshauptversammlung fest. Die Einladung wurde frist- und formgerecht versandt.

**TOP 2 Bericht des Vorstandes**

Herr Riehm-Peters erinnert daran, dass dies die erste Mitgliederversammlung nach der im vergangenen Jahr vollzogenen Fusionierung in Heiligendamm sei.

Heute würden sich für ihn folgende Fragen stellen:

### **- Was ist seitdem geschehen?**

Die Ford Motor Company hat im vergangenen Jahr nach langem Hin und Her den Verkauf an die Tata-Group bekannt gegeben und die Ford Bank hat schon früh auf die Beendigung des bestehenden Händler-Engagements hingewiesen.

Auf dem Oldtimer Grand Prix 2008 habe er dann Herrn Scott bereits auf die anstehende Problematik angesprochen und um ein kurzfristiges Gespräch zur frühzeitigen Weichenstellung für die Händlerschaft gebeten.

Während eines inoffiziellen Treffens mit Herrn Bentz habe er diesem einmal die Gesamtproblematik der Jaguar und Land Rover Händler skizzieren können.

Wie Herr Riehm-Peters weiter berichtet, habe es dann im Oktober ein erstes offizielles Treffen von Händlerbeirat, Importeur und Bank mit der Fiat Bank in Heilbronn gegeben. Diese Möglichkeit habe der Verband erneut dazu genutzt, sich über die bevorstehende Übertragung von der Ford auf die Fiat Bank zu informieren bzw. seine Bedenken zu äußern.

Während eines weiteren Treffens im Frühjahr habe man dann bereits die vorgelegten Rahmenverträge diskutieren können.

Herr Riehm-Peters schildert sodann nochmals ausführlich die prekäre Situation innerhalb der Händlerschaft, nach dem dann der Übergang zur neuen Bank mit gleichzeitiger Übernahme der Bestandsfahrzeuge geplatzt sei. Er bringt nochmals sein Unverständnis für dieses ganze Desaster mit Tata zum Ausdruck und teilt mit, dass der Verband darauf mit einer sehr kurzfristig einberufenen außerordentlichen Mitgliederversammlung in Köln reagiert habe.

Im Hinblick auf die dann deutlich spürbare Wirtschaftskrise, habe der Verband eine deutliche Reduzierung des geplanten Jahresverkaufszieles 2009 erreichen können.

Diese Reduzierung habe bewirkt, dass die Standards für 2009 effektiv um 50% gesenkt werden konnten. Weiter habe man durch das vorangegangene Chaos (Bankenübergang, Lieferengpässe, schleppende Absatzzahlen) auf Bestreben des Verbandes eine zeitweise Aussetzung und Reduzierung der Standards unterjährig erreichen können.

Aufgrund der entstandenen problematischen Liquiditätssituation im Handel habe der Verband erreichen können, dass bei Erfüllung der Quartalsziele eine Ausschüttung der vollen Marge vorzeitig erfolgt sei.

Kurz vor dem Ausscheiden von Herrn Scott, habe man sich bezüglich Verhandlungen Wasserlinie Jaguar / Land Rover und Einführung Standards zu einem Meeting getroffen.

Herr Riehm-Peters macht sodann noch einige Ausführungen zur Person Scott sowie den plötzlichen Personalwechsel.

Her Modelhart als neuer Geschäftsführer habe sich dann sehr frühzeitig mit ihm getroffen und über die schwierige Situation und den Verlauf des Jahres 2009 ausgetauscht. Er habe dem Händlerverband zur Verbesserung des Gesamtmarktes eine neue Strategie angekündigt, über die er voraussichtlich heute während der Versammlung berichten werde.

### **- Wo führt uns die Reise hin?**

Der Verband verfolge weiterhin bei Land Rover das Ziel, den Garantie-Teilepreisaufschlag anzuheben und bei Jaguar die Reduzierung von 30 % auf 15 % zu verhindern.

Um die Wichtigkeit dieser Forderungen zu unterstreichen, habe man mit Unterstützung von Herrn Steingass durch den ZDK eine Musterkostenrechnung erstellen lassen.

Herr Riehm-Peters betont nochmals ausdrücklich, dass der Verband die derzeitige Maximalmarge von 19,5 % bzw. 20,5% mit aller Macht verteidigen werde. Darum werde man ganz besonderes Augenmerk „auf das Kleingedruckte in den Standards“ legen. Der Verband

bestehe weiterhin auf eine moderate Lagerwagenpolitik sowie auf eine gute Lieferfähigkeit im Ersatzteilgeschäft.

Herr Modelhart habe gegenüber dem Verband bereits seine Bereitschaft signalisiert, über neue Wege hinsichtlich der Problematik Leasingrückläufer nachzudenken.

Sicherlich werde man auch die Zusammenarbeit mit der Fiat Bank sehr genau im Auge behalten. Wie die Vergangenheit deutlich gezeigt habe, seien die Händler keine „Kühe die man beliebig melken könne“.

Herr Riehm-Peters berichtet dann über den ersten vorliegenden Entwurf für einen Vermittlervertrag.

### **- Was hat die Fusion der beiden Verbände gebracht ? War es eine richtige Entscheidung?**

Herr Riehm-Peters betont, dass der Verband gegenüber den beiden juristisch nach wie vor getrennt bestehenden Importeurgesellschaften in Verhandlungen besser da stehe. In vielen europäischen Märkten z.B. Österreich gebe es diese juristische Trennung nicht mehr. Bei uns seien die Grenzen zwischen den Marken im Innenverhältnis kaum noch sichtbar. Viele Mitarbeiter der Importeure seien da nicht mehr eindeutig einer Marke zugeordnet.

In den vergangenen Monaten habe man bei den Verhandlungen um relevante Themen aufgrund der Verbandsfusion mit der vereinten Stimme aller Mitglieder beider Marken sprechen können. Dies stärke die Position des Verbandes.

Er gibt seiner Hoffnung weiterhin Ausdruck, dass es sich spätestens im nächsten Jahr bei neuen Verhandlungen zeigen werde, dass der fusionierte Verband als ein Verband sehr gut aufgestellt sei.

Zum Abschluss seiner Ausführungen bedankt sich Herr Riehm-Peters ausdrücklich bei seinen gesamten Vorstandskollegen sowie der Geschäftsführung für einen wirklich tollen Einsatz. Denn nur als Team habe man viel erreicht und werde man weiterhin viel erreichen.

**Herr Hühne** begrüßt ebenfalls alle anwesenden Mitglieder und gibt dann im Hinblick auf die Wirtschafts- und Bankenkrise eine detaillierte teils kritische Einschätzung zu den einzelnen Marken und deren Marktpositionierung sowohl in der Vergangenheit als auch für die Zukunft, einschließlich des Geschäftsmodells Leasing.

Die Herren des Vorstandes stellen sich nach ihren Ausführungen ausführlich den Fragen des Auditoriums. Hierbei werden zum Teil sehr kritische Stimmen bezüglich des Verhaltens durch den Importeur laut.

Danach ergreift **Herr Hauswirth** als Ehrenpräsident das Wort und schließt sich zustimmend den kritischen, vorangegangenen Ausführungen von Herrn Hühne an.

Besonders kritisch interpretiert er den viel zitierten Satz der Importeure: „Wir sitzen alle im gleichen Boot.“ Hierbei gebe es nur einen Knackpunkt: Die Händler seien die angetriebenen Ruderer der Steuerleute und Antreiber Importeure. Das Boot gleiche mehr einem Schweizer Käse mit Löchern, die dem Händler das Wasser bis zum Halse treibe.

Jetzt sei ein guter Zeitpunkt, endlich mal etwas an dieser Ungleichheit zu ändern. Er ruft alle dazu auf, den Verband auf diesem Weg zu unterstützen.

**Herr Hilgers** teilt mit, dass die „fusionierte“ Bilanz 2008 in fünfstelliger Höhe mit einem positiven Ergebnis abschlieÙe. Das Ergebnis sei zwar geringer gegenüber 2007, dennoch könne man von einem positiven Ergebnis sprechen.

Auch wenn durch das Ausscheiden einiger mehr Händler wie zum Vorjahr sich die Beitragseinnahmen verringern, verfüge man jedoch immer noch über ein gutes Polster.

Betrachte man die Ausgabenseite, könne man hier Kosten für eine außerordentliche Mitgliederversammlung und externe Rechtsberatungskosten für Herrn Dr. Genzow verzeichnen. Herr Hilgers berichtet weiter, dass man zwischenzeitlich die Kontenverwaltung geändert habe. Somit könne man zukünftig mit erhöhten Festgeldzinsen rechnen, da man durch die Umstellung schneller auf die Marktgegebenheiten in der Zinsentwicklung reagieren könne.

Herr Hilgers weist alle Mitglieder darauf hin, dass die durch das Steuerberatungsbüro Dr. Neumann, Schmeer & Partner erstellte Bilanz gantztägig zur Einsichtnahme vor Ort ausliege.

#### **TOP 4 Entlastung Vorstand, Geschäftsführung, Rechnungsprüfer**

Herr Hilgers stellt den Antrag auf Entlastung des Vorstandes und der Geschäftsführung. Die Mitgliederversammlung erteilt dem Vorstand und der Geschäftsführung (mit 4 Stimmenthaltungen) Entlastung.

#### **TOP 5 Garantievergütung Land Rover - Vorstellung einer Musterkostenrechnung -**

Vorab bedankt sich Herr Hilgers im Namen des Verbandes bei Herrn Steingass senior und Junior für die eingebrachten Daten und Bemühungen im Zusammenhang mit der von Frau Schmidt erstellten Musterkostenrechnung.

**Frau Ellen Schmidt**, Referentin des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes (ZDK) und Spezialistin für Musterkostenrechnungen, präsentiert dann in einem einstündigen Vortrag – unter Berücksichtigung entsprechender Charts - detailliert die Ergebnisse dieser Daten in einer von ihr erstellten Musterkostenrechnung für Garantiarbeiten für das Fabrikat Land Rover im Servicebereich und erläutert diese Berechnung sehr ausführlich.

Im Anschluss an ihre Ausführungen steht Sie den anwesenden Mitgliedern für weitere Detailfragen zur Verfügung, wobei sich eine lebhafte Diskussion unter den Händlern entwickelt. Dabei zeigt sich eine allgemein hohe Unzufriedenheit innerhalb der Händlerschaft. Herr Riehm - Peters schlägt den anwesenden Mitgliedern darauf hin vor, dem Vorstand ein Mandat zur Durchsetzung einer Begrenzung des Teilepreisaufschlags bis 40 % bei Land Rover zu erteilen. Die anwesenden Mitglieder stimmen diesem Vorschlag einstimmig zu und erteilen ein entsprechendes Mandat an den Vorstand.

Ebenfalls erfolgt eine entsprechende Abstimmung auf Erhöhung 40% bei Jaguar. Auch hier stimmen die anwesenden Mitglieder der Erteilung des Vorstandes dem Vorschlag einstimmig zu

Herr Hilgers greift nun nochmals den Punkt für beide Margensysteme „Abschaffung der Wasserlinie“ auf und erläutert hierzu nochmals detailliert den bisherigen Sachverhalt sowie die daraus resultierenden Konsequenzen.

Das Thema Wasserlinie wird sehr kontrovers und hitzig innerhalb der anwesenden Händlerschaft diskutiert und es entsteht ein reger Erfahrungsaustausch untereinander.

Herr Hilgers fasst die hieraus abgeleiteten Forderungen seitens der Händlerschaft nochmals wie folgt zusammen

- **Aussetzung aller Standards mit Vollausszahlung 2009**
- **Aussetzung aller Standards mit Vollausszahlung 2010.**
- Wenn nicht, gibt es seitens der Händler keine JVZ.**

und lässt hierüber abstimmen. Diese Forderungen werden einstimmig von der Händlerschaft an den Vorstand übergeben.

## **TOP 6            Verschiedenes**

Herr Hilgers verliest den Antrag eines Mitgliedsbetriebes bezüglich der in Heiligendamm verabschiedeten Beitragsordnung. Anhand eines Charts erläutert Herr Hilgers die derzeit bestehende Beitragsstruktur sowohl für die Händler, wie für die Servicebetriebe. Wie bekannt, sei der Beitrag für Servicebetriebe ein Pauschalbetrag in Höhe von 500 € und der Beitrag pro verkaufte Einheit beim Vertriebspartner je 13,00 €. Bei einigen wenigen Händlern mit Service und Vertrieb bestehe hier die Schwierigkeit, dass bei kleineren Stückzahlen der Servicebeitrag den Beitrag für die Vertriebspartner erheblich übersteige.

Bevor Herr Hilgers diesen Vorgang zur Diskussion und Abstimmung freigibt, gibt er zu bedenken, dass man schon versucht habe, jedem gerecht zu werden. Eine andere Lösung bei dieser Spreizung von unterschiedlichen Betriebsgrößen, ohne dass das Stimmrecht der einzelnen Betriebe leide, sehe er im Moment noch nicht. Damit gibt er den Punkt „ Absenkung des Servicebeitrages mit Beginn 2010 “ zur Diskussion frei.

Die Mitglieder stimmen einstimmig dafür, die derzeitige Beitragsstruktur nicht zu verändern sondern unverändert beizubehalten.

## **TOP 7            Gastvortrag                   Ralf Landmann, Roland Berger Consultants**

**Herr Ralf Landmann** skizziert kurz seinen bisherigen Werdegang. Als heutiger Partner von Roland Berger Strategy Consultants, war er u.a. Partner und Leiter der Automotive Practice Group Europe der Deloitte Consulting. Vorher leitete er 6 Jahre als Partner und Mitglied der Geschäftsleitung das deutsche und zentraleuropäische Automobilgeschäft bei Arthur D. Little, wo er als Berater an der Schnittstelle „Automotive“ und „Strategy“ tätig war.

In einer Vielzahl von Projekten hat er Automobilhersteller und – zulieferer im In- und Ausland beraten; die Projektthemen reichten von operativen Prozess- und Organisationsfragen über weltweite Change-/Learning-Projekte bis hin zur strategischen Gesamtausrichtung. Dabei entwickelte er einen besonderen Schwerpunkt im Gesamtbereich Marketing- und Vertriebsstrategien.

In einem mehr als einstündigen Vortrag stellt Herr Landmann seine Studie

### **„Sales Agenda 2009/2010“**

vor.

Im Anschluss hieran steht er dem Auditorium für alle Fragen zur Verfügung.

## **TOP 8            Präsentation Jaguar/Land Rover Deutschland**

Herr Riehm-Peters begrüßt Herrn Modelhart zusammen mit seiner Mannschaft ganz herzlich zur Mitgliederversammlung des Verbandes und übergibt das Wort an Herrn Modelhart.

Herr Modelhart gibt der Versammlung ein Business Update, verweist aber mit Blick auf seine bisher nur kurz währende Verantwortung als Importeursgeschäftsführer darauf, dass der Zeitpunkt für konkrete Aussagen über Veränderungen im Geschäft noch verfrüht sei.

Er befinde sich derzeit in der Bestandsaufnahme und müsse etwaige Veränderungen zunächst mit England besprechen, bevor man mit konkreten Ergebnissen an den Handel gehen könne.

In diesem Zusammenhang teilt der Vorstand des Verbandes Herrn Modelhart die unter TOP 5 von der Mitgliederversammlung getätigte Beschlussfassung und den dahinter stehenden Forderungskatalog vor.

Herr Modelhart ist einigermaßen überrascht von der Tragweite dieser Forderung und gibt in einer spontanen Reaktion zu verstehen, dass ein Paket dieses Umfangs unmöglich ad hoc zugesagt werden könne, zumal diese konträr zu seinen Planungen für den Jahresauftakt 2010 seien. Er bittet um Verständnis, dass er das Ansinnen der Mitgliederversammlung in seinen Bestandteilen prüfen werde.

Herr Modelhart und die Mitglieder sind sich daraufhin einig, dass die geplanten Vorträge des Importeurs für Vertrieb und Marketing Jaguar / Land Rover mit Blick auf die Forderung der Versammlung zum jetzigen Zeitpunkt wenig Sinn machen. Es wird jedoch vom Vorstand angeregt, Herrn Bergmann unbedingt über die Neustrukturierung des After Sales Bereiches für die Marken Jaguar und Land Rover berichten zu lassen, damit die Händler und Servicepartner hier auf dem neuesten Stand sind.

Herr Bergmann gibt daraufhin einen detaillierten Bericht über die veränderten Organisationsstrukturen einschl. der Ansprechpartner für den Bereich Service und Ersatzteilwesen.

Mit einem Dank an die Vertreter von Jaguar und Land Rover Deutschland schließt Herr Riehm-Peters die Mitgliederversammlung.

Bonn, den 7.12.2010

gez. Georg Hilgers

gez. Hanns-Jörg Riehm-Peters