Hyundai stellt Datenbank für die Krise bereit

Hyundai unterstützt während der aktuellen Corona-Krise seine europäischen Tochtergesellschaften und Handelsorganisationen mit einer neuartigen Datenbank: Hyundai Emergency Legal Program (Help). Diese soll allen Betroffenen innerhalb der Vertriebsgesellschaft und insbesondere den Vertragspartnern helfen, sich in der Fülle interner und externer Maßnahmen und Vorschriften zurechtzufinden, die im Zuge der Viruspandemie eingeführt wurden.

Die Rechtsabteilung von Hyundai richtete die Datenbank in Zusammenarbeit mit einer internationalen Anwaltskanzlei ein. Sie steht Händlern in Deutschland und in neun weiteren europäischen Ländern zur Verfügung. Bereits am 3. April wurde nach nur einwöchiger Entwicklungszeit eine erste Version der Datenbank eingeführt. Nun wird das System auf ganz Europa ausgerollt.

Die Hyundai-Vertragspartner können über das Händlerportal zur zentralen Help-Datenbank navigieren. Von einer mehrsprachigen Landing Page aus gelangen sie zu ihrer regionalen Seite in der jeweiligen Landessprache. Diese Seite enthält relevante Neuigkeiten, regional zugeschnittene Anleitungen zur Stabilisierung und Optimierung der Liquidität sowie zur Einhaltung aktueller Vorschriften. Zudem gibt es einen Abschnitt mit Fragen und Antworten, wo auch Hilfe der zuständigen Rechtsabteilung angefragt werden kann.

Help soll Hyundai Händlern helfen, die zahlreichen Empfehlungen, Vorschriften und Maßnahmen, die von internationalen, nationalen und regionalen Behörden stammen, einzuordnen. Die Informationen sind in der Datenbank nach Regionen sortiert, so dass dem Nutzer nur die Informationen angezeigt werden, die für ihn relevant sind. Zudem ist die Datenbank ein Kommunikationskanal für interne Informationen innerhalb des gesamten Konzerns. Beides dient dazu, aus der Viruspandemie resultierende Vorschriften einzuhalten und während der Krise nach Möglichkeit die Liquidität zu bewahren.

Hyundai hatte bereits im Februar Maßnahmen entschieden, die dem Handel helfen sollten, seine Liquidität zu sichern, wie etwa durch die Verlängerung unterschiedlicher Fristen und zinsfreier Räume. Neben einem Tilgungsaufschub für noch nicht abgelöste Fahrzeuge im Händlerlagerbestand werden Prämien für Verkäufe an Privat- oder Gewerbekunden nicht mehr monatlich, sondern wöchentlich ausgezahlt. Auch die Regelungen für die Haltung von Lager- und Vorführwagen sind gelockert. Zudem erhalten alle Vertriebspartner für die Monate März und April den Bonus ausgezahlt, als hätten sie 100 Prozent ihrer Zielvorgaben erreicht. (ampnet/deg)

Bilder zum Artikel

Hyundai.

Foto: