
Opel-Händler können sich breiter aufstellen

Die neuen Opel-Händlerverträge sind 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“, sagte VDOH-Vorstandssprecher Peter Müller. Der Verband habe die Vertragsvorlagen detailliert geprüft und empfehle allen Vertriebspartnern, den neuen Vereinbarungen zuzustimmen.

Mit den neuen Verträgen will Opel-Deutschland-Chef Jürgen Keller „eine Voraussetzung für den dauerhaften Erfolg der Marke“ und für profitables Wachstum schaffen. So können künftig alle Vertragshändler und autorisierten Vermittler künftig sowohl Pkw als auch leichte Nutzfahrzeuge verkaufen. Gleiches gilt für die kommenden Elektromodelle, wie den im nächsten Jahr bestellbaren Corsa-e sowie den Grandland X als ersten Plug-in-Hybrid von Opel. Alle Betriebe können so das gesamte Portfolio vor Ort anbieten.

Das etablierte mehrstufige Vertriebssystem bleibt auch in Zukunft erhalten. Es wurden Lösungen erarbeitet, um den stetig zunehmenden Digitalisierungsgrad im Automobilhandel effizienter in die bestehenden Strukturen der Autohäuser zu integrieren. Zudem hat Opel die Vorgaben für die Showroom-Größe und -Ausstattung vor Ort gelockert. Die neuen Opel-Händlerverträge treten Anfang 2020 in Kraft. (ampnet/jri)

Bilder zum Artikel



Neue Händlerverträge bei Opel: Deutschland-Chef Jürgen Keller (links) und VDOH-Vorstandssprecher Peter Müller.

Foto: Auto-Medienportal.Net/Opel



Opel-Autohaus.

Foto: Auto-Medienportal.Net/Opel



Opel-Werkstatt.

Foto: Auto-Medienportal.Net/Opel