



---

**Protokoll**  
**der Jahreshauptversammlung am 5. Juni 2013**  
**in Köln**

Beginn: 11.00 Uhr  
Ende: 16.30 Uhr

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

**TOP 1: *Begrüßung durch die 1. Vorsitzende***

**Frau Woltmann-Knigge** eröffnet in ihrer Funktion als erste Vorsitzende die Jahreshauptversammlung in Köln und begrüßt die erschienenen Händlerkollegen.

In Ihrer Ansprache verweist die erste Vorsitzende auf die Herausforderungen, die auf den Handel mit dem Wachstum des Herstellers verbunden sind und die Wichtigkeit der Aktivitäten des Verbandes. Dass weniger Mitglieder als noch in Bremen 2011 angereist sind, mag sicherlich mit dem positiven Geschäftsverlauf zusammenhängen. Dass solle jedoch nicht den Blick dafür verstellen, dass man in den kommenden Jahren vor großen Veränderungen stehe.

**Herr Hilgers** begrüßt als Geschäftsführer des Verbandes ebenfalls die Mitglieder. Sodann stellt Herr Hilgers die ordnungsgemäße Beschlussfähigkeit der Jahreshauptversammlung fest und erläutert die satzungsmäßige Situation des Stimmrechts für Betriebe, die als Mitglied eingeladen, jedoch infolge zwischenzeitlicher Vertragsbeendigung formell keinen Status als Mitglied mehr haben.

Herr Marc Oliver Schoeck stellt sich als kooptiertes Vorstandsmitglied der Mitgliederversammlung vor.

Anwesend oder vertreten sind 29 Mitgliedsfirmen mit insgesamt 51 Beitragsstimmen.

## **TOP 2 :        *Bericht des Vorstandes***

Der Bericht des Vorstandes beinhaltet die Aktivitäten des Verbandes nach den Regionalkonferenzen im September, auf denen bereits über die vorherigen Themen berichtet worden sei.

Frau Woltmann-Knigge berichtet hier zunächst über die Inhalte des Beiratsmeetings am 10. Oktober 2012 in Schwalbach. Dieses Meeting sei kurzfristig einberufen worden wegen der Schwerpunkte Wasserlinie, Margenbaustein systematische Marktbearbeitung Restwerte sowie den zu ergreifenden Maßnahmen bei Jaguar

Bei der Wasserlinie für Land Rover sei Ausgangspunkt eine Zielerreichung von Januar – September von 133,4% und somit rechnerische JVZ-Erhöhung von 33,4% gewesen. Unter Berücksichtigung der L405 – Verschiebung wäre JVZ Erhöhung von 26,7% möglich gewesen. Zum Stichtag 10. Oktober hätten nach Einschätzung von JLRD 78% der Händler die JVZ Erhöhung von 26,7% geschafft bei ausreichender Verfügbarkeit. Der Händlerbeirat habe um eine moderatere Anpassung ersucht. Die Händler haben sehr gute Arbeit geleistet im laufenden Jahr und sollten nun nicht mit einer solchen Erhöhung konfrontiert werden. Der Händlerbeirat habe eine Erhöhung um 15% als realistisch angesehen, diese würde ebenso eine deutliche Steigerung reflektieren. Es sei gleichzeitig angeregt worden, die Quartalseinteilung in Zukunft zu überdenken. Infolgedessen sei von JLRD die Wasserlinienanpassung bei 15% kappen werde.

Bei Jaguar habe es eine Reduzierung der Wasserlinie um 21,1% gegeben. Der konstant hohe Eigenzulassungsanteil von Handel und Hersteller bei knapp unter 50% habe keine größere Auswirkung gehabt, da laut Vereinbarung der Anteil der Eigenzulassungen über 25% nicht in die Wasserlinienberechnung mit einfließe.

Wegen der komplexen Themen systematische Marktbearbeitung und Restwerte habe man sich in diesem Meeting auf einen separaten Termin unter Einbeziehung der Bank am 13./14. November in Schwalbach verständigt.

Für den L405 habe die FGA Bank den Restwert bereits eingesteuert und mit 49% im System hinterlegt. Der Beirat sei mit den festgelegten 49% zunächst nicht einverstanden gewesen. Die Einstufung der FGA Bank gründe auf einem Forecast von DAT Schwacke. Die Erfahrung des Handels liege aber im unteren 40%-Bereich. Im Vergleich sei ein alter Range Rover aktuell mit einem Restwert von 43% bei der Bank hinterlegt, die Empfehlung von Schwacke liege bei 51%.

Es sei auch die vergleichbare Situation Jaguar XF Rückläufer von der Ford Bank erwähnt worden, die mit einem Restwert von 53% angesetzt seien, aber aktuell nur noch 47% liegen. Die Handelsorganisation sehe den Restwert für den neuen RR L405 bei 43%. Ein Restwert von 49% ginge nur mit großem Restwertabsicherungsmodell, d.h. 6% liegen bei LRD, 4% beim Handel. Dies sei dann von JLRD und Bank so umgesetzt worden.

In diesem Meeting sei auch eine Ausweitung der Leasingprogramme mit marktgerechten Konditionen gefordert worden. Analog zum XJ –Sonderleasing sehe man ein XK Sonderleasing vor. Bei den XF-Leasingraten habe sich die Verbesserung der Zinssubvention bemerkbar gemacht. Für den Bestandsabbau Vfw habe man eine Sonderfinanzierung angekündigt.

JLRD sehe ein Problem in der Motivation der Jaguar-Verkäufer, die sich mehr und mehr auf Verkäufe Land Rover umorientieren. Hier habe JLRD entsprechende Prämierungen als mögliche Lösung für sinnvoll erachtet.

Am 11. April 2013 habe dann das letzte Beiratsmeeting stattgefunden.

Auf der Tagesordnung habe die Problematik der vorzeitigen Ablösung von Leasingfahrzeugen unter Verlust des Restwertabsicherungsmodells gestanden. Herr Fastenrath berichtet über seine Gespräche mit dem Vertrieb JLRD über dieses Thema. Aus diesem Grunde habe man die Bank mit ins Boot genommen und um Ausarbeitung eines Lösungskonzeptes gebeten, das in dem Beiratsmeeting vorgestellt worden sei. Die Bank habe in dem Gespräch erläutert, dass rechtliche Gründe die Auszahlung einer Restwertabsicherung verhindere.

Aus dem Kreis der Mitglieder wird daraufhin der Vorstand gebeten, diese Argumentation seitens des Verbandes selbst einmal steuerrechtlich prüfen zu lassen.

Im Beiratsmeeting sei der Vorschlag FGA Bank und Jaguar Land Rover Deutschland dann ein Loyalitätsbonus in Höhe von 2% vom Listenpreis des neuen Fahrzeuges gewesen für Leasingverträge, bei denen der Vorvertrag im Rahmen des Restwertunterstützungsprogrammes abgeschlossen worden sei. Diese gelte für vorzeitige Ablösungen im Zeitfenster 3-9 Monate vor regulärem Auslauf.

Bei Abwicklung von Leasingverträgen mit RW-Unterstützung sei nun die Einschaltung des Gutachters nicht mehr erforderlich, sofern mit dem DAT Europacode das Fahrzeug eindeutig identifizierbar sei.

Bei der stillschweigenden Verlängerung im Leasing könne bei Umsetzung der vorher genannten Punkte das bestehende Bridgeleasing für eventuelle Lieferzeiten genutzt werden, für die ggf. notwendige Gebrauchtwagengarantie wird die FGA Bank eine Lösung anbieten.

Frau Woltmann-Knigge berichtet dann, JLRD habe in Anlehnung an die Restwertdiskussion L405 das Vorhaben angekündigt, den neuen L494 mit einem Restwert von 51% mit großem Restwertabsicherungsmodell einzustufen.

Vom neuen Range Rover seien laut JLRD in den ersten Drei Monaten bereits 728 Einheiten ausgeliefert worden sei, was im Vergleich zu den anderen Ländern eine sehr gute Quote sei. Problematisch seien die Anfragen von Schein-Endkunden. Hier wolle JLRD verschärft die Vertriebsströme auf Auffälligkeiten hin überprüfen.

Für den Bereich Händlernetzentwicklung sei berichtet worden, dass im Mai 2013 der endgültige Musterschauraum in UK fertig gestellt sein soll. Als Mindestgröße werde 180 m<sup>2</sup> netto für Land Rover, 150 m<sup>2</sup> netto für Jaguar erwartet. Die Empfehlung bei Dualbetrieben laute mind. 600-700 m<sup>2</sup> brutto und mind. 450 m<sup>2</sup> brutto bei Land Rover only Standorten.

Es wurde seitens des Beirates nach den zu erwartenden Investitionen gefragt. Die Kosten sollen laut JLRD beim Boden in etwa unverändert bleiben, die Prototypen des Mobilars werden gerade erstellt. Man solle mit etwa 20% Mehrkosten kalkulieren.

Zugleich sei aber darauf hingewiesen worden, dass es für die deutschen Händler das profitabelste Jahr in der Geschichte sei und man bei Land Rover in 2013 das gleiche Niveau erwarte, bei Jaguar ein deutlich verbessertes Ergebnis.

Der Händlerbeirat habe ferner eine Flexibilisierung bei den Ausgaben für Mikromarketing angeregt. Es bestehe teilweise der Bedarf, Mittel von Land Rover auf Jaguar umzuschichten, weil dort die Vermarktung stocke, während bei Land Rover zur Erfüllung der Mindestquote teilweise unsinnige Maßnahmen betrieben werden. Hier erfolge noch eine Abstimmung. Einzelfälle sollten in jedem Fall im dem Regionalleiter besprochen und freigegeben werden.

Ungeachtet dessen entbinde nach Auffassung des Beirates das Mikromarketing nicht den Hersteller von der Notwendigkeit, nachhaltig für das Produkt zu werben. Das zeige sich gerade an der aktuellen Kampagne für den F-Type. So etwas könne regionales Marketing niemals leisten.

Im Zusammenhang mit dem Margenleitfaden wird aus dem Kreise der Mitglieder angefragt, inwieweit bei den Vfw ein aktuellstes Modell auch dann zu tauschen ist weil sich das Modelljahr ändert, aber keine physische Änderung vorhanden ist (z.B. Defender). Hier wird der Verband dem Importeur nahelegen, abweichende Regelung für den Margenleitfaden 2014 zu entwickeln, die ein Fahrzeugtausch bei bloßem Modelljahreswechsel nicht sofort erfordert, wenn es keine gravierenden optischen oder technischen Anpassungen gibt.

Ferner wird angefragt, warum ein Disponent den Baustein 1 für Verkäufertrainings erfüllen muss. Eigentlich habe der Verband beim Importeur reklamiert, dass der Personalstamm für die Trainings nicht beliebig ausgedehnt werden kann. Dieser Punkt wird noch geklärt.

Im Bereich After Sales habe man um den Nachweis der Wirtschaftlichkeit des Bonusprogramm After Sales gebeten. In diesem Beiratsmeeting seien dann umfangreiche Statistiken präsentiert worden, aus denen hervorgegangen sei, dass das Ausschüttungsvolumen deutlich über dem der bisherigen reinen Mehrvergütung für Garantieteile liege. Zudem seien die einzelnen Bonus-Bestandteile mit Erfüllungsgraden trotz reduzierter Ziele laut JLRD bei weitem nicht vollständig ausgeschöpft.

Bei den Qualitätsreports für den neuen Range Rover habe JLRD gebeten, die Meldeprozesse über EPQR und TR zu nutzen. Hier liege Deutschland im Mittelfeld, aber hinter Russland, USA und deutlich hinter UK. Hier wird von den Mitgliedern angemerkt, dass allerdings zu häufiges Reporting via EPQR und TR in der Vergangenheit als Indiz für eine mangelnde Ausbildungsqualität des Betriebes interpretiert worden sei und man sich belästigt gefühlt habe. Die Technischulungen für den L405 seien laut JLRD von einem knappen Drittel des zu schulenden Personals noch nicht besucht worden.

Im Bereich Training habe sich der Verband den Aufwand in den einzelnen Teilbereichen noch einmal darstellen lassen. Bei der Trainingspauschale habe JLRD eine Erhöhung vorgehsehen, die nach Diskussionen mit dem Verband nun moderater gefasst und bis zum Vertragsende festgeschrieben werden soll.

Es sei auch der Status der Anpassungen bei den Garantieverrechnungssätzen angefragt worden. Laut JLRD haben 68 Partner in 2012/2013 erhöht. Auf Rückfrage hat keines der Anwesenden Mitglieder noch einen Antrag offen bei JLRD.

Es sei abschließend noch die Lieferbarkeit älterer Baugruppen (konkret Motoren) angefragt worden. Hier sei auf die Möglichkeit der der Baugruppenbestellung hingewiesen worden, ohne aber mögliche Kostennachteile zu erörtern.

Beim Thema Mystery Shopping / Qualität Mystery Calls sei dem Verband ein Erfüllungsgrad bei Jaguar im Schnitt von 52% und bei Land Rover im Schnitt von 47%. Checklisten für die Betriebe seien um Portal hinterlegt, um hier die Werte zu verbessern.

Auf Nachfrage von Herrn Hilgers wird bzgl. der neuen Transportschadensrichtlinien nachgefragt, ob jemand den Abrechnungsmodus Ersatzteile zu beanstanden hätte. Der Vorstand gleicht hier aber noch einmal ab zur bisherigen Regelung.

In diesem Zusammenhang wird von Mitgliedern darauf hingewiesen, dass die Komplettverpackung des F-Types eventuell zu Schwierigkeiten bei der Fahrzeugbegutachtung führen könne. Für die Sichtung auf Schäden bei Übernahme des Fahrzeuges müsse sich aber die notwendige Zeit genommen werden.

Ferner wird aus mehreren Gründen über das Importeurs-Rundschreiben zu Fremdzubehör diskutiert. Das betrifft insbesondere die Verwendung von freiem Zubehör im Schauraum, das per se aber nicht Regelungsinhalt des Händlervertrages sei. Schwierigkeiten ergeben sich

jedoch im Hinblick auf die Eigentumsverhältnisse finanziert Fahrzeuge, bei denen Anbauten evtl. unter einem Genehmigungsvorbehalt des Sicherungseigentümers stehen. Der Vorstand wird gebeten, bei JLRD eine Klarstellung aller Konstellationen im Zusammenhang mit der Verwendung von Zubehör bei Neufahrzeugen zu bewirken.

Herr Hilgers erläutert dann die näheren Hintergründe zu den aktuellen Vertragsbeendigungen. Man habe bereits bei den Regionalkonferenzen darauf hingewiesen, dass JLRD möglicherweise die Vergabe der aktuellen Werkstattverträge an einige Servicepartner verweigern werde oder stattdessen bis zum letzten Tag hinauszuzögern, um dann mit dem Abstellen der Systeme Fakten zu schaffen. Genau so sei es dann auch gekommen. Die Art und Weise des Vorgehens von JLRD sei wegen der Vielzahl an Täuschungsmanövern mehr als unseriös gewesen. Dies stelle den Importeur unnötigerweise ins Zwielficht, vor allem mit Blick auf die Befristung der aktuellen Verträge und belaste das Vertrauen. Dies passe gar nicht zu der ansonsten sehr konstruktiven Zusammenarbeit zwischen Handel und JLRD.

Man habe in einer Informationsveranstaltung dann die betroffenen Partner über die rechtlichen Rahmenbedingungen aufgeklärt. Aus dieser Veranstaltung entstand die Initiative einiger Partner, begleitend zu etwaigen Klageverfahren das Bundeskartellamt wegen der Verweigerung zur Vergabe von Serviceverträgen mit einem Beschwerdeverfahren anzurufen.

Rechtsanwalt Dr. Vogels erläutert die Hintergründe der anhängigen Klageverfahren und Inhalt des Beschwerdeverfahrens vor dem Bundeskartellamt.

Herr Hilgers zeigt sich im Anschluss auch enttäuscht darüber, dass sich in den vergangenen Wochen verstärkt Betriebe beim Verband gemeldet haben, die entweder vor längerer Zeit ausgetreten seien unter dem Hinweis, dass man den Verband nicht brauche bzw. Betriebe, die nie Mitglied waren und nun vom Verband Ratschläge zur weiteren Verfahrensweise erwarteten. Diese Denkweise einer Beratungsverpflichtung ohne Mitgliedschaft und Beitragszahlung sei nicht akzeptabel, auch wenn es Kollegen betreffe.

Des Weiteren berichtet Herr Hilgers über eine Anfrage beim Datenschutzbeauftragten JLRD anlässlich der Ausweitung zahlreicher relevanter Prozesse im Zusammenhang mit dem Margenbaustein systematische Marktbearbeitung, Einführung WebJassy etc.

Man habe hier um lückenlose Offenlegung aller Datenprozesse einschließlich beteiligter Firmen in diesem Zusammenhang geschlossener Vereinbarungen gebeten, da ein Haftungsrisiko beim Händler gegenüber dem Kunden bestehe. Hier habe man eine Zwischenmitteilung erhalten, wonach die Bearbeitung aufgrund der Komplexität der Fragestellung noch einige Zeit in Anspruch nehme.

Schließlich fragt Herr Hilgers an, inwieweit Betriebe noch einen der Markennamen in der Firmierung führen würden, weil hier wohl eine Streichung dieser Markennamen vom Importeur gewünscht sei. Rechtlich sehe man hier derzeit keinen Handlungsbedarf, da die neuen Verträge auch von UK mit diesen Firmen gegengezeichnet worden seien, ohne hier bereits das Führen des Markennamens zu monieren. Insoweit müsse man erst mal von einer Genehmigung im Einzelfall ausgehen. Eine Korrektur sei am Ende eine Frage der Einigung mit dem Hersteller.

### **TOP 3: Kassenbericht**

*Herr Hilgers erläutert die Kassenlage zum Ende des Geschäftsjahres 2012. Hier habe sich die Ausgabenseite in 2012 deutlich entspannt gegenüber 2011 mit Vertragsgesprächen und zusätzlichen Versammlungen.*

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

*Der Antrag auf Entlastung des Vorstandes, Rechnungsprüfung und Geschäftsführung wird einstimmig angenommen.*

**TOP 5: Nachwahl eines Vorstandsmitglieds**

Dieser Punkt wird von der Tagesordnung genommen.

**TOP 6** **Automobilindustrie in der Zeitwende**  
**Aktuelle Markt- und Innovationstrends der Branche**  
*Prof. Dr. Stefan Bratzel*  
*Direktor Center of Automotive Management (CAM), Bergisch Gladbach*

Eine Kurzform der Präsentation des Vortrages ist im Downloadbereich des Internetauftritts verfügbar

**TOP 7: Mitgliedsbeiträge 2013**

**Herr Hilgers** erläutert die Problematik bei der Anwendung des geltenden Beitragssystems auf Betriebsstätten mit getrennter Firmierung für die Marken Jaguar und Land Rover sowie den Aufwand einer halbjährlichen Abrechnung. Es werden daher in den nachfolgenden Passagen der Beitragsordnung 2012 folgende markierte Änderungen vorgenommen und einstimmig verabschiedet:

[...]

**Beitragserhebung:**

~~Halbjährlich~~ Jährlich  
~~Der Grundbeitrag wird mit der Beitragsrechnung für die Zusatzbeiträge für das 1. Halbjahr erhoben.~~  
Vertragswerkstätten erhalten nur eine Rechnung über den Grundbeitrag

Bei gemeinsamer Firmierung eines Dual-Händlerbetriebes werden die Mitgliedsbeiträge in Summe erhoben, auf der Beitragsrechnung aber getrennt nach Marke ausgewiesen.

Bei getrennter Firmierung eines Dual-Händlerbetriebes erfolgt die Berechnung der Mitgliedsbeiträge getrennt nach Markenbetrieben-, wobei die Summe der Rechnungsbeträge den maximalen Mitgliedsbeitrag nicht übersteigen darf.

[...]

## **TOP 8      *Projekt: Europäischer Händlerverband***

Der Vorstand erläutert gegenüber dem Plenum die Idee, dass aufgrund der europäischen Angleichungen bei Erarbeitung der jüngsten Verträge künftig ein besserer Austausch zwischen den Händlern der Nachbarländer erfolgen müsse.

In der Diskussion mit den Mitgliedern wird diese Meinung geteilt. Der deutsche Händlerverband solle hier die Initiative übernehmen. Die Beispiele europäischer Händlerverbände bei anderen Marken seien durchaus positiv. Es wird daher gebeten, dem Vorstand eventuelle Kontakte in anderen Ländern zu übermitteln, sofern diese bereits bestehen sollen.

Die Mitgliederversammlung erteilt dem Vorstand einstimmig den Auftrag, die Gründung eines solchen Verbandes zu prüfen und im Falle der Gründung einem solchen Verband als nationaler Händlerverband beizutreten. Für eine eventuelle Initiierung und Umsetzung einer Gründung soll ein Kostenrahmen von EUR 10.000,00 nicht überschritten werden.

## **TOP 9      *Überarbeitung des Internetauftritts***

Herr Hilgers erläutert die Planung, das Hosting und die Verwaltung der Internetseite des Verbandes künftig einem anderen Provider in die Hände zu legen, da sich der bisherige Provider zunehmend als wenig verlässlich herausstellt. Es ist geplant, sich an die Architektur des Internetauftrittes des ZDK anzulehnen bzw. an den dortigen Provider. Das dort verwendete System „Typo3“ sei ausgereift und werde als Open Source System ständig weiterentwickelt. Die Kosten für die Erstellung einer individuellen Website basierend auf der Typo3-Basis könne in weiten Teilen mit anderen Verbänden geteilt werden, die derzeit beim identischen Provider unter Vertrag sind.

Der Kostenrahmen werden derzeit ermittelt. Wegen der deutlich erhöhten theoretischen Funktionsumfänge der neuen modularen Architektur von Typo3 könnten beliebige Funktionen zu den bekannten ergänzt werden (bis hin zum Online-Shop). Daher fragt Herr Hilgers nach eventuellen Ergänzungswünschen zu dem bekannten Dokumentenarchiv, der Mailfunktion und dem Umfragesystem. Aus dem Plenum wird angeraten, auf die oftmals beliebte Forumsfunktion zu verzichten, das habe sich bei anderen Verbänden nicht immer als Nutzen erwiesen.

Die Anregung wird dankend entgegengenommen.

## **TOP 10      *Seminar für Inhaber / Geschäftsführer der Mitgliedsbetriebe***

Frau Woltmann-Knigge und Herr Hilgers erläutern die Idee, ein Inhaberseminar für die Mitglieder anzubieten. Es gebe hier vielfältige Möglichkeiten ergänzend zu Pflichtseminaren von Herstellern. Es wird aus dem Plenum angeregt, ein arbeitsrechtliches Thema zu nehmen. Seitens des Vorstandes wird man sich noch konkrete Gedanken machen. Weitere Ideen werden gerne entgegengenommen.

## **TOP 11:      *Verschiedenes***

Es wird angefragt, inwieweit bei den anderen Kollegen die Politik der Regionalleiter, den Händler zu vorzeitigen Retails zu bewegen, ebenso zu beobachten sei. Es werde dabei seitens des Außendienstes oftmals der Eindruck erweckt, als sei man individuell als Händler angesichts der Bundesperformance sehr schwach unterwegs und müsse als Händler hier nachziehen. Die

Schwierigkeit in vorgezogenen Verkaufsmeldungen liege in dem damit verbundenen Garantiestart eines Fahrzeuges, wenn es noch nicht vom Kunden übernommen sei.

In der Diskussion wird vermutet, dass das in dem Prämiensystem der Regionalleiter seine Ursache haben könnte. Ähnlich verfähre man auch bei Zubehöraktionen.

Es wird in der Diskussion klar empfohlen, dass die individuellen Vergütungsfaktoren der Regionalleiter unter keinen Umständen zu Nachteilen beim Händler und beim Kunden führen dürfen und daher solche Ansinnen im Zweifel mit aller Deutlichkeit zurückzuweisen seien.

Nachdem keine Wortmeldungen mehr eingehen, bedankt sich Frau Woltmann-Knigge bei den Mitgliedern für das Erscheinen und die Diskussionsbeiträge und schließt die Mitgliederversammlung.

*Bonn, den 2. Juli 2013*

*gez. Tanja Woltmann-Knigge*  
*1. Vorsitzende*

*gez. Georg Hilgers*  
*Protokollführer*