

# Gut gebrüllt, Löwenhändler!

Die „kommerzielle Politik“ für das Jahr 2010 löst bei Peugeot heftige Auseinandersetzungen zwischen Händlern und Importeur aus.

**D**er Vorgang hat Tradition: Jeden November diskutieren der Händlerverband, dem alle 43 Vollvertragspartner angehören, und die Spitze von Peugeot Austria die Strategie für das kommende Jahr. Dass sich die Vorstellungen nicht immer decken, liegt auf der Hand, doch bislang wurde noch immer ein Kompromiss erzielt. Auch Ende 2009 – aber dann war plötzlich nichts so wie vereinbart, berichtet Händlersprecher Bernhard Kalcher: „Stattdessen wurde ein in vielen Punkten falsches oder nachteiliges Dokument als vermeintlich beschlossene Endfassung präsentiert.“

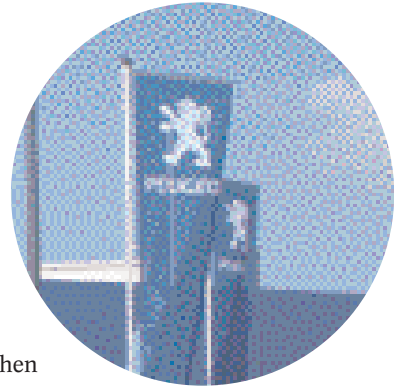


**Bernhard Kalcher**

## Zufriedenheitsumfrage einmal anders

Besonders erzürnt die Händler, dass die variable Marge für die Hälfte aller Betriebe gekürzt und generell am Zeitpunkt des Endkundenverkaufs festgemacht werden soll. Das führe beispielsweise dazu, dass Aktionsfahrzeuge über die End-

kundenkonditionen eingekauft werden müssen, sodass der Händler – teils monatelang – die Differenz zu decken hat. „Bei manchen Firmenkundenaktionen sprechen wir pro Auto von mehr als 7.000 Euro“, so der schlichtweg fassungslose Kalcher. Seine Interpretation: „Die Märkte sind gesättigt, doch bei den Händlern sieht der Hersteller noch eine Möglichkeit, Geld herauszupressen.“ Als Reaktion kündigen die Händler einen „passiven Boykott“ sowie ihre ironische Interpretation einer Kundenzufriedenheitsumfrage an: Bewertet werden soll die Zusammenarbeit mit dem Importeur. Dieser äußert sich bisher übrigens nicht zu dem Streit – weder gegenüber Medien noch gegenüber den Betrieben. ● (HAY)



[www.bca-europa.at](http://www.bca-europa.at)



Dreh- und Angelpunkt Wien