



Liebe Kolleginnen und Kollegen,

ein sonniger und vor allem heißer Sommer liegt hinter uns. Die hohen Temperaturen machten uns allen zu schaffen und sorgten vor allem in den Werkstattbereichen für sehr belastende Arbeitstage.

Auch bei uns ging es schon vor den Sommerferien heiß her: Unternehmensleitung und Betriebsrat haben in den Verhandlungen zur Umsetzung von Projekt Zukunft wichtige und zukunftsweisende Vereinbarungen getroffen (S. 2–3).



Neben dem Wetter haben uns auch weitere Rahmenbedingungen das Leben erschwert. Durch neue Prüfverfahren und zusätzliche Herausforderungen in dem Marktumfeld haben auch unsere Verkäuferinnen und Verkäufer sowie Innendienst die Kunden bei Lieferverzögerungen besänftigt und dem Unterneh-

men den Rücken freigehalten. Für diese Leistung gebührt den Belegschaften der größte Respekt und zeigt wieder einmal, wie wichtig es ist, eine verlässliche Mannschaft in den eigenen Niederlassungen im Daimler Konzern zu haben.

Dieser Dank kam auch von der Unternehmensseite in Form einer persönlichen Ansprache unseres Vertriebsvorstands Frau Britta Seeger. Wir begrüßen diese Form der Wertschätzung, fordern die Unternehmensleitung aber gleichzeitig auf, entsprechende finanzielle Honorierungen (z.B. Ergebnisbeteiligung) erreichbar zu gestalten.

Die aktuellen Herausforderungen in der Verfügbarkeit am Markt haben uns dazu bewogen, mit dem Unternehmen eine Sicherheit in Form einer finanziellen Absicherung für die Verkäuferinnen und Verkäufer zu verhandeln (S. 4).

Neben Projekt Zukunft arbeitet die Niederlassungskommission aktuell weiter mit Nachdruck an der Verbesserung der Arbeitsbedingungen für unsere Kolleginnen und Kollegen. Wir sehen, dass sich die Arbeit bezahlt macht, indem wir seit Gründung der Vertriebs-GmbHs bereits

etliche Verbesserungen erwirken konnten. Bezahlt machen muss sich auch die Arbeit der Beschäftigten. Vor diesem Hintergrund wurde die Konzernbetriebsvereinbarung für Gebrauchtfahrzeug Ein- und Verkäufer 2017 neu geregelt. Aktuell befassen sich die Experten des Arbeitskreises Verkauf mit der Evaluation dieser Vereinbarung (S. 4).

Im September dürfen wir die neuen Kolleginnen und Kollegen, die sich für eine Ausbildung in den Mercedes-Benz Niederlassungen entschieden haben, begrüßen. Wer nicht ohnehin schon begeistert von unseren Produkten ist, hat die Möglichkeit über das Firmenangehörigengeschäft exklusive Konditionen für Azubis in Anspruch zu nehmen und über das Sonderangebot „Drive your Car“ sein Traumauto zu fahren. Für diese Möglichkeit hatte sich die Gesamt-Jugend- und Auszubildendenvertretung eingesetzt.

Autor: die Betriebsräte Niederlassungskommission



Apropos: Im November zählen die Jugendvertreter auf eure Stimme bei den Wahlen der Jugend- und Auszubildendenvertretung.

“

Gerade in Situationen, wie wir sie dieses Jahr erlebt haben, wird deutlich, wie sehr wir von einem herstellereigenen Vertrieb profitieren. Ich bin überzeugt davon, dass wir diese wichtige Verbindung zwischen Hersteller und Vertrieb stärken und ausbauen müssen, um flexibel auf sich ständig wechselnde Marktsituationen reagieren zu können. Das Unternehmen muss sich aber auch darüber im Klaren sein, dass es attraktive Konditionen und Arbeitsbedingungen im Vertrieb geben muss, um diese Spitzenleistung aus der Belegschaft langfristig zu sichern.

Michael Bettag, NLK-Vorsitzender



PROJEKT ZUKUNFT

Nachdem wir euch in der März-Ausgabe über die Pläne des Unternehmens zum Projekt Zukunft und dem damit verbundenen Interessenausgleich in Form einer Gesamtbetriebsvereinbarung informiert haben, sahen wir uns mit den speziellen Herausforderungen im Own Retail konfrontiert. Neben der allgemeingültigen Zuordnung der Beschäftigten zu den neuen Gesellschaften „NewCos“ Mercedes-Benz AG und Daimler Truck AG haben wir durch die beiden Vertriebsgesellschaften Mercedes-Benz Vertrieb PKW und Mercedes-Benz Vertrieb Nutzfahrzeuge weitere Herausforderungen in der Umsetzung.

Die Unternehmensleitung kam mit ihren Vorstellungen zur Umsetzung von Projekt Zukunft auf die Niederlassungskommission zu, um einen reibungslosen Ablauf, der nicht zu Verwirrung und Nachteilen bei der Belegschaft führt, zu vereinbaren. Neben der aus Unternehmenssicht recht-

lichen und steuerlichen Notwendigkeit zur Umsetzung diverser Maßnahmen in den Niederlassungen im Zusammenhang mit Projekt Zukunft stand für die Niederlassungskommission die Absicherung der Beschäftigten im Vordergrund. Die Beschäftigungssicherung für die Daimler AG sieht einen Ausschluss von betriebsbedingten Beendigungskündigungen bis einschließlich 2029 vor, sofern die Beschäftigten dem Betriebsübergang nicht widersprechen.

Während die Forderung nach einer Beschäftigungssicherung für die Kolleginnen und Kollegen mit GmbH Verträgen letzten Oktober noch von der Hand gewiesen wurde, ist es der Niederlassungskommission nach langwierigen und harten Verhandlungsrunden gelungen, auch für diese Beschäftigtengruppe eine Beschäftigungssicherung zu vereinbaren. Aufgrund der komplexen Struktur der Niederlassungen mit den bereits heute

eingerichteten Gemeinschaftsbetrieben, spricht Betriebe, in denen Kollegen mit unterschiedlichen Arbeitsverträgen (Daimler AG, MVN GmbH, MVP GmbH und künftig auch der Mercedes-Benz AG und der Daimler Truck AG) beschäftigt sind, wurden erste Anpassungen in Form von Mandatsauflösungen zum 01.10.2018 und erste Betriebsübergänge (siehe Infokasten) zum 01.01.2019 nötig. Dies nahmen wir als Anlass, um bereits jetzt schon erste Zusagen für die Beschäftigten zu erhalten.

Betroffene Betriebe:

- Berlin Spandau (NDL Berlin)
- FGC Wiedemar (NDL Berlin)
- Hamburg, Bornkampsweg (NDL Hamburg)
- Stadthagen (NDL Hannover)
- Duisburg (NDL Rhein-Ruhr)
- Remscheid (NDL Wuppertal)
- Stuttgart Hallschlag (NDL Stuttgart)
- TGC Gerlingen (NDL Stuttgart)
- TGC Reutlingen (NDL Reutlingen)
- Reutlingen (NDL Reutlingen)

WIE GEHT ES WEITER?

Immer wieder erreichen uns Gerüchte und Flurgeschichten aus den verschiedensten Betrieben in ganz Deutschland über die Zukunft der Niederlassungen und mögliche Verkäufe. Wir möchten an dieser Stelle drei Dinge klarstellen:

- 1 ▶ Durch die Zukunftssicherung 2023 sind die bisher vorhandenen Niederlassungen geschützt. Ein vorzeitiger Verkauf von Niederlassungen ist durch die Gesamtbetriebsvereinbarung ausgeschlossen.
- 2 ▶ Die zukunftsfähige Aufstellung und Ausrichtung des Own Retail ist eine der Hauptaufgaben des Unternehmens und der Niederlassungskommission. Wir gestalten die Zukunft unserer Betriebe aktiv mit und nehmen im Sinne der Beschäftigten und im Rahmen unserer Mitbestimmung frühzeitig Einfluss auf strategische Entscheidungen.
- 3 ▶ Alle Sparten haben ihr Interesse am Own Retail signalisiert und sehen sowohl die Notwendigkeit als auch das Potenzial unserer eigenen Niederlassungen.

Neben dem vereinbarten Grundpfeiler über die Zusicherung einer Beschäftigungssicherung für GmbH-Beschäftigte werden wir in der nächsten Zeit mit der Unternehmensleitung und den verschiedenen Sparten in erste Gespräche zur Weiterentwicklung des Own Retail einsteigen. In diesen Verhandlungen werden wir zudem die Laufzeit der Beschäftigungssicherung für die Beschäftigten der MVN und MVP GmbH festschreiben.

Aus unserer Sicht müssen in den Gesprächen sowohl die Rolle des Eigenvertriebs als Absatz- und Markeninstrument im Gegensatz zu Profitorientierung als auch die Abhängigkeiten von Zentralbereichen geklärt werden. Wir sind überzeugt davon, dass wir mit unseren Belegschaften eine der leistungsfähigsten, zuverlässigsten

und flexibelsten Belegschaften in der KFZ-Branche haben. Diesen Vorteil gilt es zu nutzen und auszubauen. Wir wollen neue Technologien in unseren eigenen Niederlassungen erproben und intern zur Marktreife bringen. Aus unserer Sicht sind die eigenen Niederlassungen hierfür ein wichtiger Wettbewerbsfaktor, gerade in Hinblick auf die ansteigende Innovationsgeschwindigkeit. Wir fordern das Unternehmen auf, die Wertigkeit unserer eigenen Niederlassungen nicht nur anhand des Profits zu messen, denn diese Rechnung geht aus unserer Sicht aufgrund der wirtschaftlichen Abhängigkeit von Managemententscheidungen aus dem Zentralbereich nicht auf.

Wir sehen die eigenen Niederlassungen als eine Kernkompetenz der Daimler AG. Diese gilt es weiterzuentwickeln, auszubauen und zu nutzen, um auch in Zukunft die Marktposition von Mercedes-Benz an der Spitze zu halten. Wir hoffen, dass die Unternehmensleitung unsere Einschätzung teilt und in den kommenden Verhandlungen zukunftsweisende Entscheidungen für den Own Retail und im Sinne der Beschäftigten treffen wird.

Autor: die Betriebsräte Niederlassungskommission



Absicherung verhandelt

Die Niederlassungskommission und der AK Verkauf haben sich mit der Unternehmensleitung auf eine Regelung zur Absicherung der Einkommen der Verkäufer geeinigt, die durch den vom Kraftfahrtbundesamt verhängten Auslieferungsstopp derzeit keine Provisionen erarbeiten können. Bereits gleich zu Beginn wurden intensive Gespräche geführt, um auch beim Unternehmen das Verständnis zu erreichen, dass eine solche Absicherung nötig ist. Im August ist dann die Umsetzung erfolgt und vor allem die besonders betroffenen Verkäufer von neuen und gebrauchten Transportern konnten mit einer guten Regelung abgesichert werden.

Evaluierung GFZ-Provisionen

Der Arbeitskreis Verkauf, vertreten durch eine Verhandlungsgruppe, beschäftigt sich seit Anfang September intensiv mit der Evaluation der Vergütung der PKW Gebrauchtfahrzeug-einkäufer. Im Fokus stehen dabei die absolute Höhe der Einkommen sowohl der zentralen Einkäufer als auch der lokalen Einkäufer sowie der Vergleich mit den PKW Gebrauchtfahrzeugverkäufern. In den ersten Terminen hat sich die Arbeitsgruppe mit den Auswirkungen der neu geschaffenen Einkaufsprovision beschäftigt. Betrachtet werden hier die Auswirkungen auf das Gesamtgeschäft des PKW Gebrauchtfahrzeugverkaufs

im Bund und in den einzelnen Vertriebsverbänden. Ebenso wird analysiert, wie sich die einzelnen Bausteine des Provisionssystems in den Provisionsbestandteilen der Verkäuferinnen und Verkäufer niederschlagen. Nachdem in den ersten Terminen vor allem die Zahlen gemeinsam mit den Unternehmensvertretern betrachtet wurden, geht es in den aktuell laufenden Gesprächen und Verhandlungen um die Bewertung dieser Zahlen. Es ist geplant, die Evaluation möglichst bis zum Dezember dieses Jahres abzuschließen.

Autor: Ulrich Thieme



Uns ist es gelungen, mit dem Unternehmen eine Regelung zur Absicherung der Verkäufereinkommen zu erreichen, die allen Verkäufern auch in dieser schwierigen Zeit ein Einkommen garantiert, dass sie nicht in finanzielle Schwierigkeiten bringt.

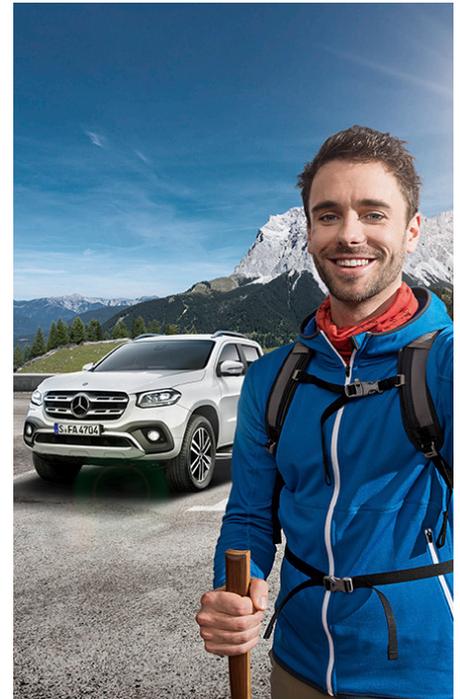
Ulrich Thieme ist Betriebsratsvorsitzender der Niederlassung Hamburg und Vorsitzender des Bezirkes Nord. Er leitet zudem den Arbeitskreis Verkauf.

Zu exklusiven Konditionen Mercedes-Benz und smart fahren: Daimler Firmenangehörigengeschäft

Mitarbeiter und Rentner der Daimler AG und der Vertriebsgesellschaften MVP GmbH und MVN GmbH können sich den Wunsch nach einem Mercedes-Benz oder smart zum attraktiven Preis erfüllen – mit dem Miet- oder Kaufmodell des Firmenangehörigengeschäfts! Ob Neufahrzeug oder Junger Gebraucher – hier ist für jeden was dabei. Die persönliche Beratung und Serviceleistungen wie Probefahrten sowie die kostenlose Bewertung und Inzahlungnahme von Gebrauchtwagen runden das Angebot ab.

Für Auszubildende und DH-Studenten bietet das Angebot des Firmenangehörigengeschäfts darüber hinaus mit „Drive. Your Car.“ den günstigen Einstieg in das eigene Auto. Wie generell im Mietmodell sind auch hier Versicherung und Service inklusive.

Unter fa.daimler.com findet ihr umfassende Informationen zum Angebot und könnt euch darüber hinaus im Konfigurator auch gleich euren Traumwagen zusammenstellen. Durch den Einsatz eurer Jugendvertreterinnen und Jugendvertreter sowie der Gesamtjugend- und Auszubildendenvertretung wurde 2014 auch die A-Klasse in das Portfolio für „Drive. Your Car.“ übernommen.



Apropos: Im November zählen die Jugendvertreter auf eure Stimme bei den Wahlen der Jugend- und Auszubildendenvertretung.