

V6TDI verliert Vergleichstest gegen ML320CDI

Beitrag von „moose“ vom 13. Februar 2007 um 13:03

[Zitat von carry_ch](#)

Das ist tatsächlich noch ab und zu so...

(M)eine Bekannte... 25 jährig... aus SEHR wohlhabendem Elternhaus interessierte sich für einen Mercedes SLK... Nachdem sich 30 Minuten keiner der anwesenden Verkäufer dazu bequemem konnte, sie nach ihren Wünschen zu Fragen, hat sie selber einen Verkäufer angesprochen... Der hat sie von oben bis unten gemustert und dann gefragt, ob sie sich denn so ein Auto leisten könne.

Ach, das hat weniger mit der Marke zu tun. Ich habe mich vor dreieinhalb Jahren mal für einen Roadster interessiert und bin bei den jeweils größten Vertretungen für Mercedes (SLK), BMW (Z4) und AUdi (TT) nach kurzer telefonischer Voranmeldung - außer bei Audi; da bin ich davon ausgegangen, dass uns die Firma kennt. Wir hatten eine ganze Firmenwagenflotte bei denen; ich persönlich fuhr zu der Zeit einen A4 2.5 quattro mit allen Schikanen aus dem Hause) aufgeschlagen.

Mercedes stellte sofort und ohne weitere Rückfragen ein Fahrzeug für eine Probefahrt bereit, limitierte auf ca. 2 Stunden, bat allerdings um Nachtanken. BMW stellte ebenfalls ein Fahrzeug für den Nachmittag bereit, und zwar **ohne** jede Einschränkungen.

Audi - die einzigen, bei denen wir wie gesagt schon längst guter Kunde mit mehreren großen Modellen waren - wies bereits am Telefon aufs Volltanken und ein 100km-Limit hin, verlangte vorab eine Kaution von 180 EUR, die bei Kauf angerechnet würde (wo gibt's denn sowas, das hatte ich bislang noch nie gehört), und beschied den verwunderten Kunden (mich) mit der Erklärung, sonst käme ja jeder im Sommer auf die Idee, mal für lau Cabrio fahren zu wollen... 😞

Die Audi-Jungs bemerkten ihren Irrtum übrigens erst mal **nicht**, weil ich nicht der Typ zum Auftrumpfen im Laden bin; ich hab' mich einfach freundlich für die Information bedankt und bin wieder gegangen. Allerdings fragte der für uns zuständige Verkäufer zwei Monate später mal bei uns nach, was denn turnusmäßig als Nachfolger für meinen Wagen geplant sei; man solle denn bald mal bestellen.

Dem habe ich, immer noch freundlich, mein Sommererlebnis geschildert und um Verständnis dafür gebeten, dass zumindest ich - für die Kollegen könne ich nicht sprechen, **mit** ihnen hätte ich es (Vorfall vergessen, aber danke für die Erinnerung) allerdings noch vor - an Autos aus **seinem** Hause eigentlich nicht mehr wirklich interessiert sei. Da wurde der nachgerade verzweifelt und wollte mir sofort einen TT zum Rumgondeln offerieren. Interessierte mich nicht (mehr), war schon Herbst und das mit der Flachfeile eh' nur eine Schnapsidee; außerdem

inzwischen war - woanders natürlich - ja mittlerweile der Touareg ausprobiert und an die Spitze der Auswahlliste gestellt worden.

Dann rief er noch ein paar Mal an und wollte die gute Zusammenarbeit auffrischen; sowieso könne man selbstverständlich jederzeit im kommenden Frühjahr (denn mittlerweile war's ja zu frisch) einen Roadster für ein Wochenende stellen, und überhaupt sei das doch alles kein Thema; ich solle ihm doch bitte bloß sagen, was ich wolle. Ich wollt' aber nix. Schließlich hat mich das Mitleid gepackt und ich habe ihm gesagt, dass ich ja gar nicht so nachtragend sei, Audi aber nun mal leider kein SUV im Programm habe. Ja, da käme aber was, Codename "Pike's Peak" (heute als Q7 bekannt), man würde sich freuen, zu gegebener Zeit damit vorsprechen zu dürfen. Macht das mal, hab' ich gedacht.

Und siehe - drei Jahre später gab es den Q7, ich habe auch sofort (von meinem Touareg-Händler, der auch Audi vertritt) und anstandslos für ein paar Tage einen zum Ausprobieren bekommen; nur vom bewussten Audi-Haus kam wieder nichts. Grund genug, später auch da spaßeshalber (denn ehrlich gesagt stand der Nachfolge-T da schon fest; ist ja das bessere Auto) noch mal wegen einer Probefahrt anzufragen. Natürlich nicht unter dem Firmennamen, das wär' ja zu einfach gewesen, sondern als Privatperson... 😊

Ergebnis: erst mal ein detailliertes Verhör, welcher Wagen in welcher Motorisierung und Ausstattung denn **jetzt** gefahren würde - angeblich um richtig beraten zu können, in Wirklichkeit der schon sehr durchsichtige Versuch, die og. Frage "können Sie sich denn so ein Auto leisten" vorher abzuklären. Ich hab' mich auch wieder freundlich bedankt, bin gegangen, habe allerdings empfohlen, sich hausintern mal mit dem Herrn T. kurzzuschließen und dem auszurichten, der Herr X von der Firma Y sei heute wegen der einst so flehentlich erbetenen zweiten Chance da gewesen. Er hat auch irgendwann angerufen, ich hatte aber keine Zeit mehr und weiß daher auch nicht, in welcher Form bzw. ob überhaupt bei ihm ein Groschen gefallen ist... 🤔🤔🤔

...und mein Neuer wurde in der 3.KW gebaut, steht mittlerweile in WO und wartet. Hätte nämlich gestern oder heute abgeholt werden sollen, aber ich konnte leider nicht. Lernen wir uns halt nächste Woche kennen 😊