

# Erfahrungen mit Jütten&Kohlen

Beitrag von „dreyer-bande“ vom 4. Oktober 2004 um 22:55

Zitat von Heinz

Zugegeben 12.000 EURO sind viel Geld. Und ich kann jeden solchen Einzelfall verstehen, um Geld zu sparen.

Im Prinzip bin ich jedoch sehr gegen diese Form des Vertriebs eingestellt. Regionale Markenhändler werden seit Jahren geknebelt, müssen sich auf langfristige Quoten einlassen, müssen für viel Geld den Showroom immer nach den gerade gängigen Wünschen anpassen, Vorführfahrzeuge vorhalten, sündhaft teure Diagnosegeräte kaufen und gut ausgebildete Mitarbeiter beschäftigen. Gleichzeitig wurde Ihnen die Marge Stück für Stück verringert. Als das nicht mehr funktionierte, wurden einfach alle Verträge seitens des Herstellers aufgekündigt um letztlich noch geringere Margen durchzusetzen. (Eine moderne Form der wirtschaftlichen Erpressung).

Demgegenüber entwickelt sich ein Parallelmarkt auf Grund diverser EU-Tricks und Richtlinien, welcher Margen an Endkunden anbieten kann, welche die Markenhändler selbst gar nicht bekommen. Das kann letztlich dazu führen, dass die Markenhändler ausbluten und einer nach dem anderen aufgibt. Und schon wieder gibt es mehr Arbeitslose, ein Teufelskreislauf...

gruß  
Heinz

Hallo Heinz,  
vom Saulus zum Paulus?  
Du hast ja so recht!!!!!!!!!!!!!!