

Opel vor der Pleite?

Beitrag von „Franks“ vom 19. Februar 2009 um 18:47

Diese Email von Saturn beschreibt im Grunde das, was VW hier jetzt auch mit dem Routan angefangen hat:

Man ist keine Automarke mehr mit einem wie auch immer gearteten Vertriebskanal sondern ein Vertriebskanal, der von irgendwo Autos kauft, die mehr oder weniger ins Konzept passen und dem eigenen Image entsprechen, klebt das eigene Logo drauf und hofft, dass der Kunde nicht so sehr nach den inneren Werten schaut.

Mag sein, dass das auf dem US- Markt klappt, ich habe mich aber unter anderem ganz bewusst für einen VW entschieden, weil der eben nicht ein US- Auto in anderer Verpackung ist sondern ein deutsches Auto (wenn auch in Bratislava gefertigt). Meine BMW- Mercedes- Audi- fahrenden Kollegen fahren diese Marken aus den gleichen Gründen...

Gruß

Frank