

Sitzheizung, komisches Verhalten

Beitrag von „Juergen72“ vom 11. Juli 2014 um 17:56

Gestern bei Abholung nach Reparatur haben wir uns dann mal ordentlich gefetzt: keiner will irgendwas auch nur halbwegs von Rückabwicklung gewusst oder bestätigt haben.

Fehler seien ja repariert worden und überhaupt sei man noch weit weg von einem Status, welcher eine Rückabwicklung rechtfertigen würde.

Ich war dann noch ca. 50cm unterhalb der Decke, bevor ich diese durchschlagen hätte, der Rest ist hier nicht zitierfähig.

Nachdem der Gebrauchtwagenverkaufsleiter meinte "T nehmen, heimfahren und Rest per Anwalt oder wir führen ein Gespräch mit Ziel einer Lösung" habe ich mich mal auf das Gespräch eingelassen - es dauerte dann gut 2h.

Was ich überhaupt beruflich mache, damit ich so viel fahre, warum überhaupt diese Autos (also CC und T) und ein paar andere Dinge rund um die damaligen Beschaffungen.

Nachdem die Zeit der Neuwagengarantie auch abgelaufen ist und man keine Verlängerung mehr abschließen kann, wurde dann zumindest das Angebot unterbreitet, dass man sich um faire Konditionen für einen möglichen Neuwagen (Touareg oder Multivan/Caravelle) mit Prüfung der Konditionen über die Nutzfahrzeugsparte kümmert, dort hätte man mehr/andere Möglichkeiten.

Ein anderer Hebel wären die Konditionen als Zulieferer, bedingt durch bestehende Verbindungen oder auch die 15% Rabatt über meine 60% aus dem Vers.ausweis (alte Schussverletzung aus dem Falkland-Krieg und so...)

Ebenso würde er mir die Möglichkeiten für Angebote incl. Service/Verschleißreparaturen für Geschäftskunden prüfen -- >ist das sinnvoll oder soll da "Schlangenöl" verkauft werden, wenn ich andererseits auf max. 3 Jahre plane??

Ich solle mal 2-3 Fahrzeuge vorkonfigurieren und ihm zur Kalkulation schicken, der T sei ja werkstattbekannt und die Inzahlungnahme wäre die Möglichkeit für mich, ihn loszuwerden.

Grundsätzlich gab er mir die Empfehlung: ich solle mich vom Gedanken verabschieden, dass ich ein Auto länger als 2-3 Jahre fahre angesichts meiner Fahrleistung und ich solle mir bereits bei der Beschaffung die Absatzmöglichkeit des Gebrauchten gut überlegen -> ein CC oder einen Touareg braucht den passenden Käufer, für einen z.B. T5 gäbe es eine viel größere Käuferschicht im Gebrauchtwagen-Bereich.

Na gut, fahrende Schrankwand in versch. Modellen incl. PanAmericana durch den Konfigurator gejagt - auch wieder bei rund 65-70k 😊

Neuen T gibts noch nicht im Konfigurator und die T in der Neuwagenbörse haben alle Sachen drin, die ich nicht brauche/haben will.

Ach ja: da der T rund 5h in der Werkstatt mit laufendem Motor stand zum Test der neuen Sitzheizung (neue Sitzfläche, Temperaturfühler und neues Bedienteil der Climatronic, weil Taster alleine gibts nicht), hat er noch eine Tankfüllung aufs Haus locker gemacht. Damit ist dann auch der Sprit für ein Dutzend Fahrten nach A ausgeglichen.

Ne ne ne...

LG
Jürgen

PS: nebenbei wurde mir gesagt, dass die Geschäftsführung vom VW Zentrum A ausgetauscht wurde, was einen gewissen Stress der verbleibenden leitenden Positionen erklärt, die wohl gerade alles mögliche abfangen dürfen....