

Prozente

Beitrag von „dummytest“ vom 22. November 2005 um 11:02

Zitat von Heinz

Hallo Burkhard,

vielen Dank, zuviel der Ehre.

Aber du hast Recht, bei dem Thema werde ich gerne etwas lauter. Ich bin der festen Überzeugung, dass wir in Deutschland weniger Probleme hätten, wenn jeder jedem seinen (geschäftlichen) Erfolg gönnen würde. Händlermargen in allen Bereichen gegen 0 zu drücken ist volkswirtschaftlich extrem gefährlich und fährt gerade eine Dienstleistungsgesellschaft (die wollen wir doch sein, oder?) mittelfristig in den Abgrund.

Nun kann ich es keinem Individuum verdenken, für sich persönlich die günstigste Alternative rauszusuchen. Aber da unsere Gesellschaft inzwischen kollektiver Schnäpchenjäger geworden ist müssen wir die auch hieraus resultierenden Konsequenzen (Massenarbeitslosigkeit, Netto-Lohnverluste) auch alle tragen.

Was mich an Andreas Post geärgert hat ist die Assoziation 15% sind mit einem kleinen bisschen suchen für den Endkunden schon drin (Was ja nicht die Frage von jow war). Natürlich sind die irgendwo drin, aber sie sind eben NICHT Standard bei einer Vielzahl der seriösen Händler.

gruß

Heinz

Alles anzeigen

Hallo Heinz,

ich sehe das schon etwas anders und bin der festen Überzeugung, dass der "Markt" das regelt. Natürlich hast du Recht, dass eine "Geiz ist Geil" Mentalität zur Zeit ausgebrochen ist, das ändert aber nichts an den Marktgesetzen, dass ohne "Druck" von der Käufer-Seite die Verkäuferseite immer versuchen wird, ihren Gewinn zu maximieren (das ist normal und eben der freie Markt).

Auf den Fahrzeug-Kauf bezogen heisst das, das es (auch nach meiner Erfahrung) immer Händler geben wird, die ihre Margen verringern, um das Geschäft zu machen. Es ist somit möglich (mit entsprechendem Such-Aufwand) wohl die 15% Rabatt vielleicht zu erreichen. Mag sein, dass der Händler dann nix mehr verdient, obwohl das wohl kaum von hier aus zu

beurteilen wäre bei den differierenden Vertragsbedingungen zwischen VW + den Händlern. Möglicherweise verkauft auch ein Händler den Wagen ohne Marge, nur um aus strategischen Gründen einen Kunden (auch Werkstattkunden) zu gewinnen. Solche Mischkalkulationen sind doch völlig normal.

Für volkswirtschaftlich gefährlich halte ich das allerdings nicht, im Gegenteil, nur so funktioniert die Volkswirtschaft wirklich richtig und entwickelt sich positiv (der Druck muss da sein, um Verbesserungen in der Produktion zu erreichen). Wir würden sonst alle noch VW Käfer fahren und hätten heute nicht halbwegs bezahlbare Autos wie den VW Touareg. Wir würden ebenfalls noch mit der Dt.Post telefonieren, vor nicht mal 10 Jahren habe ich für ein Ferngespräch sage und schreibe 68 Pf. (mal rechnen, das sind fast 35 €-Cent) pro Minute bezahlt, heute kostet mich das gleiche Gespräch 1,5 €-Cent pro Minute.

Wir kaufen heute für wenig Geld High-Tech Geräte aus, die vor wenigen Jahren noch 10-20 fache gekostet haben, da lohnt nicht mal mehr eine Reparatur, wenn er kaputt geht.

Erst wenn es dem Lieferranten "weh" tut, dann wird auch das Rationalisierungs-Potential genutzt und über die Preise an den Endverbraucher weitergegeben.

Ich will ja nun nicht behaupten, dass das alles immer so schön ist und störungsfrei über die Bühne geht, aber einen anderen Weg als über Angebot und Nachfrage sehe ich nicht (in der DDR hat das ja auch gar nicht geklappt, ausser in der Schattenwirtschaft).