

Service Wüste Deutschland

Beitrag von „mike“ vom 19. Februar 2006 um 16:35

Ich habe ja auch so meine Erfahrungen mit VW Verkäufern und will/kann da keinen der Herren (Dame hatte ich noch nicht) in Schutz nehmen, aber ich frage mich, ob nicht auch die Hersteller einen Teil der Schuld mittragen.

Wenn man zB aktuell in der Presse liest, dass nicht nur der komplette VW Konzern umstrukturiert werden soll, sondern es eine "Modelloffensive" mit so-und-soviel neuen Fahrzeugen in den nächsten Jahren geben wird (darunter sicher viele Nischenfahrzeuge), dann fragt man sich schon, wie ein einzelner Verkäufer vom "low-end" Spritspar-Lupo-Sondermodell mit-Spezialfinanzierung bis hin zum vollausgestatteten Geschäftswagen-Phaeton mit Serviceleasing alles abdecken soll. Grössere Händler können das evtl. noch zwischen den Verkäufern thematisch aufteilen, aber selbst das wird ja nicht überall gemacht (lieber nach Regionen...).

Da braucht sich niemand zu wundern, dass jemand, der sich intensiv mit einem Fahrzeug beschäftigt und noch dazu gute Informationsquellen (wie u.a. dieses Forum) hat, mehr weiss als der (sorry) "Durchschnittsverkäufer" beim Händler.

Mittelfristig bedeutet das aber Schlechberatung und wird auf die Marke zurückfallen. Da sage ich nur "Vorsicht!". 😬