

VW übernimmt Glöckler

Beitrag von „Porsche-Paul“ vom 15. Juni 2006 um 14:10

Zitat von peter1955

einige meiner besten Freunde arbeiten für den Konzern aus WOB/ IN und da hört man doch so einiges raus!

Zum einen sind fast 70% und mehr der großen VW/ AUDI Händler schlichtweg PLEITE !!!

Wenn die die Neuwagen sofort zahlen müssten würde das überhaupt nicht funktionieren. Denen würde keine Bank auch nur einen Taler leihen (BASEL II läßt grüßen)!

Zum zweiten drückt denen so gewaltig der Schuh mit den gebrauchten Karren auf dem Hof. Die sind froh, wenn nach Leasingende der Kunde die Karre selbst vermarktet und sie nicht einfach NUR wieder zurück gibt. Bei den Restwerten die sie kalkuliert haben müssen sie richtig Kohle drauflegen - aber die Zentrale gibt das so vor, DIE müssen aber nicht den Wagen zurücknehmen.

Gerade bei A6/ A8 - das haut mächtig in`s Kontor! Und der größte Teil ist dort halt Leasing (93%)! Welcher mittelständige Privatmann kann sich denn heute noch einen A6/ A8 kaufen? Mein A8 3,3 Tdi hat seinerzeit 150.000 DM gekostet, was kriegste denn heute für 75.000 EUR ? Aber keinen neuen A6 mehr in der vergleichbaren Ausstattung! Beim TOUAREG geht das noch so einigermaßen - ist als Gebrauchter (noch) sehr begehrt, aber nur R5/ V6 TDI - der Rest steht auch wie Blei!

Dann kommen noch die Autovermieter mit ihren Flottengeschäften - da kriegste den Wagen, weil auch dem Herrn Sixt der Schuh leicht zwackt, die Autos zum SUPER Kurs! Und von den Rehimporteuren ganz zu schweigen - da werden die deutschen Händler doch von der eigenen Mutter gef.....!!!

Daher ist RAFFAY in HH oder GLÖCKLER in FFM kein Einzelfall und da werden noch einige Köpfe rollen - gerade bei den Großen!!!

Bei einer durchschnittlichen Marge vom 0,5(!!!) % bei Neufahrzeugverkauf kann eine Firma schlichtweg nicht überleben.

Vor alle, die smarten und aalglatten "Totengräber" aus den Konzernen spielen bei der Aushöhlung der Händler eine wichtige zwiespältige Rolle!

Hatte so ein Erlebnis bei meinem Händler...

Eine Zicke um die 30 aus WOB prescht mit einem T5 mit H-Kennzeichen auf den Kundenparkplatz auf dem Hof, kriegt´s Maul für ein Grüß Gott zum Kunden nicht auf, und benimmt sich im Betrieb wie eine Okkupantin - schlichtweg zum kotzen!

Ein Lob den Händlern, die sich frühzeitig mit Re-Importen und Mehrmarken auf eigene und ertragsoptimierte Füße gestellt haben, statt jetzt die Angriffsfläche für "Heuschrecken " zu bilden!