

Erfahrungen mit Jütten&Kohlen

Beitrag von „Connor“ vom 30. September 2004 um 17:57

Hallo,

ich würde mir gerne demnächst gerne einen Touareg V6 TDI bestellen 😄 . Allerdings finde ich die offiziellen VW Preise eine Unverschämtheit 🙄 . Bei einem VW" Händler war ich schon - der meinte nur, das es bei einem Touareg keine Prozente gibt, höchstens ein paar Monate Wartezeit (so zwischen 6 und 12 Monaten !!!)

Hier im Forum hat mal einer etwas über Jütten&Kohlen.de geschrieben, dort sind die Preise schon erträglicher.

Hat jemand schon Erfahrungen mit dieser Firma gemacht?? 🙄 Gibt es noch andere EU-RE-Importeure?

Mich würde noch eines interesieren, woher wißt ihr jetzt schon die Preise für den V6 TDI??? Die Händler hier haben anscheinend keine Ahnung.

Gruß Connor

Beitrag von „micha899“ vom 30. September 2004 um 22:00

Hallo Connor,

ich habe meinen T. über Jütten und Koolen bestellt und geliefert bekommen.

Ich habe ein deutsches Modell, heißt über einen deutschen VAG-Händler bestellt (Fa. MAHAG in München) Da aber auch ein solch großer Händler über Zuteilungskontingente verfügt, hatte ich eine Lieferzeit von über 11 Monaten - zusätzlich aber auch bedingt durch die Zubehörauswahl (Tiptronic, Standheizung und Luftfederung)

Jütten und Koolen konnte nichts für die lange Lieferzeit, dort lief auch alles problemlos und sauber ab.

Seit Sommer diesen Jahres, habe ich kurz vor meiner Auslieferung erfahren, geht J&K noch einen zusätzlichen Weg beim Verkauf des T.:

Man kann auch in der Zwischenzeit einen Re-Import T. bestellen, der ist preislich noch ein wenig günstiger und die Lieferzeit hätte sich für meinen von 11 Monaten auf 5 Monate verkürzt.

So, hoffe Dir ein wenig weiter geholfen zu haben. J&K sind nicht umsonst die größten Re-Importhändler in Europa

Viele Grüße
micha

Beitrag von „Connor“ vom 30. September 2004 um 22:19

Hello micha,

sind die Reimport anders ausgestattet oder entsprechen die dem Deutschen Modell? Bin mal gespannt wann bei Jütten u. Kohlen die Preislisten für den Touareg V6 Diesel da sind.

Warum verkürzen sich die Lieferzeiten bei Reimport?

Gruß Connor

Beitrag von „micha899“ vom 30. September 2004 um 22:29

Hallo Connor,

wie die Re-Importe ausgestattet sind kann ich Dir nicht sagen. Müßte man aber anhand der Ausstattungsliste über J&K leicht abgleichen können. Was definitiv prüfbar ist, bei Re-Importen wird bei der Fahrgestellnummer nicht der Buchstabe D integriert sein.

Zu der verkürzten Lieferzeit ist nur soviel zu sagen, man kann wohl definitiv im Ausland auf größere Bestellkontingente zurückgreifen.

Zu den Preislisten kann ich Dir nur sagen, dass diese mit max ein bis zwei Tagen Zeitverzögerung - gegenüber den VAG-Händlern - vorliegen. (War bei der Preiserhöhung bei mir so)

Viele Grüße
micha

Beitrag von „Heinz“ vom 1. Oktober 2004 um 13:48

Jeder muss selbst wissen, was er tut. Ich für meinen Teil unterstütze den regionalen Händler. Sowas, wie J&K käme für mich nie in Frage. Damit habe ich dann aber auch die Gewissheit, dass es bei evtl. Problemen mit dem Fahrzeug keine Diskussionen gibt. Ich habe beispielsweise die veraltete Navi-CD vom Händler sofort ausgetauscht bekommen und die fehlende 2. FFB zur Wasserheizung wurde auch anstandslos nachgeliefert.

Es ist eine alte Binsenweisheit, dass der vermeintlich günstigere Anschaffungspreis am Anfang sich am Ende häufig als die schlechtere Wahl rausstellt.

Aber, wie gesagt, jeder ist seines Glückes Schmied.

gruß
Heinz

Beitrag von „Thomas“ vom 3. Oktober 2004 um 07:22

Auch ich hab meinen 2002/2003 über J&K bestellt und kann mich in keinsten Weise negativ äußern. Die Lieferzeit war vermutlich etwas länger als bei anderen Händlern, aber bei dem damaligen Preis (16% Rabatt) eigentlich egal.

Mein nächstes Fhrzg. werd ich wieder dort bestellen!!!!

Sorry Heinz, aber bei über 12000€ Ersparnis kenn ich nicht mal mehr den Namen meines Händlers im Ort !!!! Der wollte sowieso 0,0 % Rabatt geben. Im nachhinein bin ich ihm sehr dankbar dafür!!! 😄

Beitrag von „tengel“ vom 4. Oktober 2004 um 11:28

Hallo,

habe meinen R 5 Touareg ebenfalls bei J& K bestellt und problemlos über die MAHAG in München gekauft, ausgeliefert in der Autostadt. Letztlich hatte ich einen Preisvorteil von ca. 12 % ! Zunächst wollte ich auch einen Touareg in meiner Umgebung kaufen, hierzu habe ich einfach das Endangebot von J& K zur Grundlage gemacht.

Ergebnis:

Der Hamburger Großhändler (...) ließ sich auf keinen Rabatt ein und kleinere Händler in meiner Heimatstadt Stade konnte max. 4% geben. Ich habe mich dann für J&K entschieden, die letztlich auch noch eine günstige Finanzierung vermittelt haben. Wenn es Problem gibt, gehe ich sowieso zu jedem nächsten Vertragshändler. Der bedient nicht wirklich schlechter, weil man bei ihm den Wagen nicht gekauft hat. Zumal beim Hamburger Großhändler ist alles anonym und die Arbeiten (wenn in Gewährleistungszeit) müssen standardisiert ausgeführt werden. Meinen Audi TT habe ich vor 5 Jahren übers Internet in Süddeutschland gekauft und hier im AUDI Zentrum HH zur Inspektion. Da kannte man mich über Jahre nicht und behandelte mich reserviert, obwohl ich über Jahre dort Inspektion, Ersatzteile, Reifen, div. Zubhör (alles zusammen mind. im Wert eines Polos) gekauft habe.

Gruss aus HH

Beitrag von „Heinz“ vom 4. Oktober 2004 um 12:27

Zugegeben 12.000 EURO sind viel Geld. Und ich kann jeden solchen Einzelfall verstehen, um Geld zu sparen.

Im Prinzip bin ich jedoch sehr gegen diese Form des Vertriebs eingestellt. Regionale Markenhändler werden seit Jahren geknebelt, müssen sich auf langfristige Quoten einlassen, müssen für viel Geld den Showroom immer nach den gerade gängigen Wünschen anpassen, Vorführfahrzeuge vorhalten, sündhaft teure Diagnosegeräte kaufen und gut ausgebildete Mitarbeiter beschäftigen. Gleichzeitig wurde Ihnen die Marge Stück für Stück verringert. Als das nicht mehr funktionierte, wurden einfach alle Verträge seitens des Herstellers aufgekündigt um letztlich noch geringere Margen durchzusetzen. (Eine moderne Form der wirtschaftlichen Erpressung).

Demgegenüber entwickelt sich ein Parallelmarkt auf Grund diverser EU-Tricks und Richtlinien, welcher Margen an Endkunden anbieten kann, welche die Markenhändler selbst gar nicht bekommen. Das kann letztlich dazu führen, dass die Markenhändler ausbluten und einer nach dem anderen aufgibt. Und schon wieder gibt es mehr Arbeitslose, ein Teufelskreislauf...

gruß
Heinz

Beitrag von „dreyer-bande“ vom 4. Oktober 2004 um 22:55

Zitat von Heinz

Zugegeben 12.000 EURO sind viel Geld. Und ich kann jeden solchen Einzelfall verstehen, um Geld zu sparen.

Im Prinzip bin ich jedoch sehr gegen diese Form des Vertriebs eingestellt. Regionale Markenhändler werden seit Jahren geknebelt, müssen sich auf langfristige Quoten einlassen, müssen für viel Geld den Showroom immer nach den gerade gängigen Wünschen anpassen, Vorführfahrzeuge vorhalten, sündhaft teure Diagnosegeräte kaufen und gut ausgebildete Mitarbeiter beschäftigen. Gleichzeitig wurde Ihnen die Marge Stück für Stück verringert. Als das nicht mehr funktionierte, wurden einfach alle Verträge seitens des Herstellers aufgekündigt um letztlich noch geringere Margen durchzusetzen. (Eine moderne Form der wirtschaftlichen Erpressung).

Demgegenüber entwickelt sich ein Parallelmarkt auf Grund diverser EU-Tricks und Richtlinien, welcher Margen an Endkunden anbieten kann, welche die Markenhändler selbst gar nicht bekommen. Das kann letztlich dazu führen, dass die Markenhändler ausbluten und einer nach dem anderen aufgibt. Und schon wieder gibt es mehr Arbeitslose, ein Teufelskreislauf...

gruß
Heinz

Hallo Heinz,
vom Saulus zum Paulus?
Du hast ja so recht!!!!!!!!!!!!!!

Beitrag von „andreas“ vom 4. Oktober 2004 um 23:12

Ich habe meinen T. (vorab telefonisch) bei einem dt. Händler bestellt und ohne Verhandlung 13,5% Nachlass bekommen. Die gesamte Abwicklung klappte prima, ich bekam den Brief für die Zulassung per Post zugeschickt und eine Rechnung, die ich einige Tage nach Abholung in des T in WOB bezahlte, und ich habe kein schlechtes Gewissen wg. dem Nachlass. 😊

Auf meine kürzlichst erfolgte neuerliche Anfrage bei diesem Händler offerierte er mir eine Nachlass von 15% (bei 17% hört seine Marge normalerweise auf und er hätte eine große Familie zu ernähren). 😞

Es lohnt sich durchaus, mit nationalen Händlern zu verhandeln. Diese werden ja auch nach ihren verkauften Stückzahlen bemessen und sind preislich durchaus flexibel. 🙌🙌

Nur Mut zum Verhandeln 🙌
andreas

Beitrag von „agroetsch“ vom 5. Oktober 2004 um 00:52

Hallo andreas,

13,5% ohne Verhandlung? Die hat mir mein Freundlicher nicht gegeben und ich habe sogar sein Patenkind geheiratet 😞 (allerdings nicht deswegen, damit mir keiner was übles nachredet..)

Beitrag von „Touareg35“ vom 5. Oktober 2004 um 09:49

Hallo Heinz

ich kann deine Gedanken für unsere Händler nachvollziehen ist eigentlich eine soziale Ader... gut so

aber..... erst mal die Preisdifferenz ist beachtlich könnte glat ein kia Zweitwagen sein 😊
und die Garantieleistungen sind erheblich verschieden. Deutsche Fahrzeuge haben grundsätzlich 6 mon. Garantie und dann 18 mon. Gewährleistungshaftung / Garantie, will meinen wenn du mal richtig probleme hast die viele Kosten verursachen " KA N N " VW dir die Nachweispflicht für den Defekt ab den 6 Monat aufhalsen das dürfte nich so reibungslos laufen wie bis zum 6 Monat. Alle namhaften deutsche Hersteller haben diese Regelungen. Kaufst du nun ein Fahrzeug in Hollend hast du 2 Jahre G A R A N T I E .

Das gibt mir zu denken !

Ich habe meinen allerdings auch bei meinem freundlichen gekauft wg. vertrauen....
Zur Preisfindung diente mir ein EU Angebot von 12%, bekommen hab ich 10%

leben & leben lassen

Gruß Guido

Beitrag von „Heinz“ vom 5. Oktober 2004 um 11:51

Zitat von dreyer-bande

Hallo Heinz,
vom Saulus zum Paulus?
Du hast ja so recht!!!!!!!!!!!!!!

Hallo,

nein, diese Einstellung habe ich schon immer gehabt, was die Händler und die Vertriebsstrukturen angeht. Das hat aus meiner Sicht nichts zu tun mit unsere netten Diskussion vor ein paar Wochen bzgl. Engagement und Eigenverantwortlichkeit von Arbeitnehmern bzw. der Notwendigkeit einzelner Unternehmen Arbeitsplätze ins Ausland zu verlagern. Um darauf Bezug zu nehmen: Natürlich soll der regionale Händler hier wirtschaftlichen Erfolg haben, dann ergeben sich die damit geschaffenen Arbeitsplätze ganz von alleine. Mit einem "billigen" Dienstleister in Tschechien oder gar China ist natürlich keinem geholfen.

Wie bereits von einem Vorredner gesagt: **Leben und leben lassen**

Jetzt muss ich allerdings beim Thema Rabatte auch eingestehen: Ich habe knapp 9% von meinem Händler beim Kauf des Touareg bekommen. Es erschien mir angemessen und ich habe dann auch nicht lange verhandelt. Bei unter 5% hätte ich auch meine Probleme gehabt das nachzuvollziehen. Und 0% wären bestimmt auch für mich inakzeptabel gewesen. Geld zu verschenken hat glaube ich keiner von uns.

gruß
Heinz