

# Schlechte Erfahrung / Gute Erfahrung

## Beitrag von „Thanandon“ vom 15. Mai 2004 um 17:48

Leider ganz schlechte Erfahrungen habe ich im Autohaus Marnet in Königstein gemacht.

(<http://www.marnet.de>)

Von der versprochenen Probefahrt, die verkürzt werden musste, da der Chef noch auf die Jagd wollte, bis zur nicht ernstzunehmenden Beratung durch den Verkäufer, der gar keine Ahnung hatte, war es ein großes durcheinander und Reinform.

Die Entscheidung fiel letztendlich mein Auto nicht im Autohaus Mahnet zu kaufen, als der Verkäufer mir, im Gespräch mit einem anderen Kunden, den Schlüssel aus knapp 5 Metern durch die Luft schmiss und mich dann darauf aufmerksam machte, dass es eine Tankstelle im 500 Metern Entfernung gäbe und ich den "Wagen" noch voll tanke sollte.

Habe ich gemacht, genau 3 Liter. Auto zurück gebracht, einen langen Brief an das Autohaus geschrieben und gut ist. Irgendwann kam dann mal eine e-mail Nachricht, in der mir viel Glück mit dem neuen Händler gewünscht wurde.

That's it.

Habe meinen Touareg noch am gleichen Tag im Autohaus Volpert und Bisinger in Bad Soden (auch in Kronberg vertreten) (<http://www.autohaus-volpert.de>) ([info@autohaus-volpert.de](mailto:info@autohaus-volpert.de)) bestellt. Bis heute bin ich da sehr zufrieden und kann die Werkstatt nur empfehlen. "Sigi", der Touareg Chef Mechaniker ist sehr kompetent und sehr höflich.

Das ganze Team ist nett und kompetent. Ein Händler der Spass macht und bei dem gute Leistungen ganz oben stehen.

---

## Beitrag von „bella“ vom 15. Mai 2004 um 21:53

Hallo!

Ja, unsere angemeldete Probefahrt ,einen Ort entfernt, war auch sehr kurz. Sie fand erst gar nicht statt!!

Ich hatte uns damals noch hochschwanger mit dickem Bauch extra für eine Fahrt eintragen lassen. Man hat mich nicht ernst genommen, der Wagen war erst gar nicht da!

Stunden später kam per Telefon "eine Art Entschuldigung": "...ähem...., der Wagen ist verunfallt."

Ok, wenn er nicht verkaufen will..... dann kaufen wir wo anders. Gekauft haben wir dann in Wildberg, beim Autohaus Braun (<http://www.AutohausBraun.de>). Die Leute waren super nett

und haben uns auch noch mit extra Beigaben überhäuft (2 Modellautos, Sekt, Fahrzeugmappe, Feuerzeug,.....).Als innere Befriedigung sind wir mit unserem Auto noch mal zu dem anderen Händler:" Den neuen Termin für die Probefahrt möchten wir absagen!" Die Gesichter der Verkäufer sind für uns unvergesslich! 😞😞

Den Service und kleinere Problemchen lassen wir bei uns vor Ort erledigen, beim Autohaus Riemer(<http://www.Riemer-Moelln.de>). Besonderen Dank gilt dabei dem Monteur Heiko Schmidt!!!

So ist es doch noch gut geworden.

---

### **Beitrag von „Wolf“ vom 15. Mai 2004 um 22:27**

Hi Bella,

das Thema hatte ich bei einem grossen Hamburger mit "T" am Anfang. Im September wollte ich bestellen und mal Fahren (Freitag oder Sonnabends). Den Wagen gibt es nur bis Donnerstag, der Chef fährt dann abends ins Wochenende. Habe mich dann noch per E-Mail bei dem sehr netten, kompetenten Verkäufer bedankt und er solle doch die Mail an seinen Chef weiterleiten. Der hat bestimmt zuviel 2003 verdient, da er 52000€ Umsatz nicht haben wollte.

Gruss Wolf



---

### **Beitrag von „bella“ vom 15. Mai 2004 um 22:48**

Hi Wolf,

unsere geplante Probefahrt war auch bei T(ravag) 😊 ,  
aber in Ratzeburg.

Und die Krönung: der Verkäufer konnte noch nicht einmal Touareg schreiben.

Er schrieb: Tuarek. Als wir ihn verbesserten, schrieb er: Tuareg (auf der Suche im Internet; das da 2 Fahrzeuge mit dieser Schreibweise zu finden waren, mag ich gar nicht erwähnen) \*grusel\*  
Wir sind dann fassungslos aus dem Büro gegangen.....

---

### **Beitrag von „Wolf“ vom 15. Mai 2004 um 22:57**

ne Bella, hier war es Tiedtke in Hamburg, schade um solch einen Verkäufer.  
Wir müssen die Händler noch mehr bewerten, dann wissen Andere Bescheid.

Wolf



---

### **Beitrag von „lillyfee“ vom 16. Mai 2004 um 12:28**

Hier in Stuttgart war ich etwa drei Mal beim grössten VW-Händler und wurde drei mal konsequent ignoriert. Okay, vielleicht war die dreckige Hose vom renovieren nicht das richtige Outfit für einen Wagenkauf, aber spielen Äusserlichkeiten eine dermassen grosse Rolle? Beim zweiten Mal war meine hochschwängere Frau dabei 😊 Und beim dritten Mal kam eine Verkäuferin, die nun überhaupt keine Ahnung von diesem Fahrzeug hatte, mir Prospekte in die Hand drückte und dann mit einem Lächeln verschwand. Selbst als ch sagte, ich würde gerne den Wagen bestellen (ich lasse mich ja nicht abschrecken), sagte sie mir, ich möge doch am Montag wiederkommen, da sei der Kollege da. Ich kam wieder, aber nur um mitzuteliaen, dass ich den Wagen jetzt woanders bestellt habe (ich konnte es nicht lassen). Daraufhin bin ich zu dem Händler, bei dem ich den Lupo gekauft habe und siehe da: Nach zwei Minuten waren meine Frau und ich mit Kaffee, Gebäck und Aschenbecher versorgt und hatten keine Sorgen mehr. Zum Thema Probefahrt: 3 Tage kostenlos, habe den Wagen natürlich vollgetankt wiedergebracht, daraufhin der Spruch: "Hätten Sie doch gar nicht machen müssen..." Die Juniorchefin hat sich ein Bein ausgerissen und gemacht und getan. Abgesehen davon ist die Werkstatt super, die Jungs lustig und doch kompetent. Sollte dies ein Zeichen sein, dass man doch lieber bei kleineren Händlern kaufen sollte? Ach ja, ohne zu zucken bekam ich 8% Rabatt, was ich seeeeehr anständig fand.

Seitdem fahre ich gerne bei VW-Händlern vorbei und lasse mir den Touareg vorführen (nein, ich habe nicht zuviel Freizeit). Es ist lustig, was man da manchmal mitgeteilt und erklärt bekommt... 😊

Grüsse

---

### **Beitrag von „Logo“ vom 16. Mai 2004 um 13:47**

Als wir uns entschlossen einen T zu erwerben haben wir uns an zwei große Händler in Leipzig und Halle gewandt. Beide haben uns - trotz - unseres relativ jungen Alters absolut ernst genommen und von Anfang an sich auf deutsch gesagt den "Arsch" aufgerissen.

Bei dem Händler in Halle war auch eine Probefahrt über zwei Tage mit fast 400 km kein Problem. In Leipzig war man da schon etwas kleinlicher - war jedoch auch noch im Rahmen des zumutbaren.

Schlussendlich haben sich beide Verkäufer ein preisliches Kopf an Kopf Rennen geliefert wobei uns die letztliche Entscheidung sich für einen zu entscheiden sehr schwer fiel.

Zu Bella Ihrem Erlebniss kann ich nur folgendes sagen:

Man sollte ebend nicht immer nach dem Alter oder eventuell dem Äußeren als Verkäufer entscheiden. Wobei ich denke das bei Bella das zu junge Aussehen in Ihrem Alter eine entscheidende Rolle gespielt hat. 😊

Bella - tröste Dich - diesen gravierenden Fehler haben schon tausende andere Verkäufer bei anderen Personen die Ihrem Vorstellensklintel nicht entsprachen gemacht. Cool finde ich, den neuen T dem Stinoverkäufer nochmals richtig unter die Nase zu reiben.

Weiter so !

---

## **Beitrag von „rollo68“ vom 16. Mai 2004 um 14:12**

Hallo Logo!

Bella ist zwar jünger als ich aber das Alter spielt doch nun echt keine Rolle, wir wollten nur einen Touareg V10 kaufen und den vorher Probefahren sie ist bei den Jungs ja auch nicht im 15 Jahre alten Polo oder Golf sondern in unserem 150000.- DM teuren VW Bus vorgefahren der jetzt erst 4 Jahre alt wird.

Wenn ein Verkäufer etwas schaut sieht er wer auf den Hof kommt und was er wünscht, ich möchte nur etwas betüfelt werden mehr nicht.

Deshalb haben wir nicht in unmittelbarer Nähe gekauft ( zwei Händler 2 und 15km ) sondern in 700km weiter Entfernung, Nähe Stuttgart

MFG

Roland 😊

---

## Beitrag von „Logo“ vom 16. Mai 2004 um 14:15

Zitat von rollo68

Wenn ein Verkäufer etwas schaut sieht er wer auf den Hof kommt und was er wünscht, ich möchte nur etwas betüttelt werden mehr nicht.

Ja, aber genau das funktioniert sehr oft nicht - und ich habe schon Unterschiede festgestellt ob Du mit Anzug und Binder oder in lockeren Freizeitklamotten kommst. Und genau da sollte man die Leute ebend nicht unterschätzen, was sehr, sehr oft getan wird.

---

## Beitrag von „agroetsch“ vom 16. Mai 2004 um 14:49

Hallo,

ich habe nun mal familiäre Beziehungen zum hier ansässigen VW-Händler, Autohaus Bödeker in Langgöns. Ist der Ortschaft entsprechend kein Riesen-Händler, aber auch kein kleiner Kabuff und mit einem anständigen (Zwangs-)Neubau gesegnet.

So kam ich im Juni 2003 auch zu einer 4-tägigen Probefahrt im R5 (der damals noch so selten war, dass sie es mir bei Marnet in Königsstein (ja Thanandon, da war ich auch mal..!) kaum glauben wollten. Habe dann umgehend auch bestellt, natürlich zu recht günstigen Konditionen



Bei Marnet war ich mal um mich zu informieren, fand den VK aber recht nett und kompetent, obwohl ich auch immer recht locker gekleidet bin (habe Kundenkontakt meist nur über Telefon



).

Das Gegenteil war bei Auto Bach in Bad Homburg der Fall. Von deren Verkäufer warte ich heute noch auf den Rückruf! Hatte angefragt ob sie einen T. da haben und in welcher Farbe, die nette Dame am Telefon notierte sich meine Nummer und wollte sie an den Verkaufsmenschen weiterleiten, das wars dann auch.

OK, wegen der familiären Beziehungen hätte ich wohl auch so hier in Langgöns gekauft, aber ein Angebot hätte ich mir schon machen lassen, schließlich arbeite ich nur ein paar Meter von denen entfernt. Das hat schließlich auch seine Vorteile!

Also ich bin dann doch eher für die "kleineren" Händler!!