

65439 - Auto Schmitt Flörsheim

Beitrag von „MTK Panzer“ vom 21. Februar 2007 um 16:02

Relativ kleines Autohaus, dafür findet man immer einen bemühten Mitarbeiter; meinen Ansprechpartner, Hr. Eckert, kenne ich nun seit über 7 Jahre. Auch der Verkauf und die Geschäftsleitung ist nach Vertragsabschluß erreichbar 😊. Bisher habe ich keinen Grund zur Klage; die geschäftliche Grundlage haben wir übrigens mit der vierfachen Reparatur der Klimaanlage am Sharan meiner Frau gelegt; seitdem kennt man sich 😊

Grüße aus Flörsheim,

Thomas

Beitrag von „Dieter131“ vom 21. Februar 2007 um 16:39

[Zitat von MTK Panzer](#)

Relativ kleines Autohaus, dafür findet man immer einen bemühten Mitarbeiter; meinen Ansprechpartner, Hr. Eckert, kenne ich nun seit über 7 Jahre. Auch der Verkauf und die Geschäftsleitung ist nach Vertragsabschluß erreichbar 😊. Bisher habe ich keinen Grund zur Klage; die geschäftliche Grundlage haben wir übrigens mit der vierfachen Reparatur der Klimaanlage am Sharan meiner Frau gelegt; seitdem kennt man sich 😊

Grüße aus Flörsheim,

Thomas

Hallo Thomas,

klein ist of besser als die Niederlassungen mit ballsaalähnlichen Ausstellungsräumen. Waren denn auch die Konditionen o.k., da in diesem Punkt sich die kleinen Händler manchmal etwas schwer tun ?

Gruß

Dieter (auch aus K'bach)

Beitrag von „MTK Panzer“ vom 22. Februar 2007 um 08:20

Guten Morgen, Dieter

zu den Konditionen bei Neuwagen kann ich nur soviel sagen, daß , wie Du schon angedeutet hast, die kleinen mit den großen nicht mithalten können. Da ich aber bisher dort die Fahrzeuge gebraucht gekauft habe (fahren zZ einen Sharan und einen T V6TDI, beide vom Chef knapp ein Jahr gefahren) , ist mir der Service wichtiger und da sind meine Frau und ich der Meinung, gut aufgehoben zu sein.

Wollte eigentlich gar keinen T, doch der Flebbe in Hattersheim hat sich so daneben benommen. als es um den Ankauf meines MB ging.....

LG nach K´Bach,

Thomas

Beitrag von „Thanandon“ vom 22. Februar 2007 um 08:28

Wra bei mir auch immer wichtiger.

Liber einen guten All around Service und dafür ein bissl mehr bezahlen.

Hat sich immer bewährt bis jetzt. Voraussetzung ist natürlich, dass man das auch bei den Verkaufsgesprächen mit einführt und festhält.