Lieferzeit: Kein problem dank ebay

Beitrag von „stuempf“ vom 23. November 2004 um 14:02

Hallo Freunde,

bei aller Diskussionen um Lieferzeiten stieß ich durch Zufall auf dieses:

http://cgi.ebay.de/ws/eBayISAPI.d...4506631224&rd=1

Gruss Stuempf :p

Beitrag von „andreas“ vom 23. November 2004 um 14:07

Guckst Du hier, hatten wir vorher schon exclusic

https://www.touareg-freunde.de/forum/showthre...=newpost&t=1580

Gruß
andreas

Beitrag von „JSFK“ vom 23. November 2004 um 18:30

> Zitat von andreas
>
> Guckst Du hier, hatten wir vorher schon exclusic
>
> https://www.touareg-freunde.de/forum/showthre...=newpost&t=1580
>
> Gruß
> andreas

Hallo Silberling, habe ich auch schon gesehen, hast du einen Preis erfahren???
Gruß Jörg

Beitrag von „andreas“ vom 23. November 2004 um 18:31

> Zitat von JSFK
>
> Hallo Silberling, habe ich auch schon gesehen, hast du einen Preis erfahren???
> Gruß Jörg

Ich hab' ja schon 'nen Ganzen, was soll ich da noch mit 'nem Halben

---

Beitrag von „JSFK“ vom 23. November 2004 um 19:12

Das mit dem HALBEN nehme ich jetzt nicht Persönlich ????
Gruß Jörg

Beitrag von „andreas“ vom 23. November 2004 um 19:17

> Zitat von JSFK
>
> Das mit dem HALBEN nehme ich jetzt nicht Persönlich ????
> Gruß Jörg

Ist klar.
Aber mal im Ernst, 'nen großen Rabatt wird's auf diesen Touareg wohl nicht geben, und 'nen Neuwagen mit weniger als 12% Nachlass würde ich nicht kaufen. Ich bräuchte zwar noch einen Wagen für einen Mitarbeiter, aber für Listenpreise bin ich viel zu geizig.

Gruß
andreas

Beitrag von „Sandokahn“ vom 24. November 2004 um 00:40

> Zitat von andreas
>
> Ist klar.
> Ich bräuchte zwar noch einen Wagen für einen Mitarbeiter, aber für Listenpreise bin ich viel zu geizig.
>
> Gruß
> andreas

So nen Chef möcht ich auch mal haben.

Grüße

Beitrag von „Porto“ vom 24. November 2004 um 23:25

> Zitat von andreas
>
> Ist klar.
> Aber mal im Ernst, 'nen großen Rabatt wird's auf diesen Touareg wohl nicht geben, und 'nen Neuwagen mit weniger als 12% Nachlass würde ich nicht kaufen. Ich bräuchte zwar noch einen Wagen für einen Mitarbeiter, aber für Listenpreise bin ich viel zu geizig.
>
> Gruß
> andreas

Mir wurden von einem Händler 5% angeboten. Verstehe ich das richtig, dass auch 12% drinn sind?

Beitrag von „darkdiver“ vom 24. November 2004 um 23:31

Mach einmal ne Suche....
z.b.
https://www.touareg-freunde.de/forum/showthre...ighlight=rabatt

oder hier

https://www.touareg-freunde.de/forum/showthre...ighlight=rabatt

oder dies

https://www.touareg-freunde.de/forum/showthre...ighlight=rabatt

Grüße
Eric

Beitrag von „Ganove“ vom 24. November 2004 um 23:31

Moin Porto !

Wir haben 7,3 % Nachlass bekommen und zusätzlich eine sehr gute Inzahlungnahme 10 % über Listenpreis (+2.100 Euro) für unseren gebrauchten Mitsubishi Pajero erhalten.

Gruss Chris

Beitrag von „andreas“ vom 24. November 2004 um 23:33

> Zitat von Porto
>
> Mir wurden von einem Händler 5% angeboten. Verstehe ich das richtig, dass auch 12% drinn sind?

Ist noch deutlich mehr drin, insbesondere für die Benziner.

Gruß
andreas

Beitrag von „Porto“ vom 24. November 2004 um 23:41

Gibt es da in Deutschland regionale Unterschiede?

Man muss wohl auch die Händler gegeneinander ausspielen?

Beitrag von „andreas“ vom 24. November 2004 um 23:45

> Zitat von Porto
>
> Gibt es da in Deutschland regionale Unterschiede?
>
> Man muss wohl auch die Händler gegeneinander ausspielen?

Ist auf jeden Fall 'nen Versuch wert, es sind für alle Händler nur unverbindliche Preisempfehlungen des Herstellers.

Gruß
Andreas

P.S. Ich frage gerne mal bei meinem Händler für Dich an oder nenne Dir seine Adresse.

Beitrag von „darkdiver“ vom 24. November 2004 um 23:47

gib uns mal deine Wunschliste für die Konfig.... Dann können wir mal die Händler fragen...
Aber dann musst auch in den Verein kommen....

Grüße
Eric

Beitrag von „Porto“ vom 25. November 2004 um 23:28

> Zitat von darkdiver

> gib uns mal deine Wunschliste für die Konfig.... Dann können wir mal die Händler fragen...
> Aber dann musst auch in den Verein kommen....
>
> Grüße
> Eric

Das ist ein Wort.

Auch an Andreas, danke für die Unterstützung.

Beitrag von „Heinz“ vom 26. November 2004 um 09:26

> Zitat von Porto
>
> Gibt es da in Deutschland regionale Unterschiede?
>
> Man muss wohl auch die Händler gegeneinander ausspielen?

Was soll immer diese Diskussion. Natürlich will keiner zuviel bezahlen. Aber wieso die Händler gegeneinander ausspielen? Was soll das?

Auch die Händler haben Ihre Kosten, insbesondere für Personal und sind drauf angewiesen, dass Ihnen eine gewisse Marge bleibt. Jeder von Euch hat doch auch einen Job, entweder selbstständig oder als Angestellter. Man stelle sich vor, dass der Einkauf Eurer Dienstleistung/Produktion durch potentielle Kunden auch *gegeneinander ausgespielt* wird. Dann bleibt irgendwann nicht mehr genügend übrig. das Resultat ist hinreichend bekannt, denke ich.

gruß
Heinz

Beitrag von „Thomas TDI“ vom 26. November 2004 um 10:57

Jeder Händler gibt dem Kunden den Preis, den er guten Gewissens anbieten kann (oder aus Sicht des Händlers der Markt hergibt). Verkauft er ohne die Kosten zu decken, wird er nicht mehr lange am Markt sein. Insofern ist ein Preisvergleich völlig legitim und m.E. auch nötig. Das ist doch normal, dass man nicht das erstbeste Produkt und den erstbesten Preis akzeptiert.

Gruß
Thomas

Beitrag von „Heinz“ vom 26. November 2004 um 12:05

Thomas TDI:
Preise vergleichen ist etwas anderes, wie Händler **gegeneinander ausspielen**. Es ist die Wortwahl, die mir sehr sauer aufgestossen ist.

Es ist kein Problem bei mehreren Händlern anzufragen und den günstigsten oder vermeintlich billigsten zu nehmen. Aber wenn man X% Discount bei Händler A bekommt, damit zu B geht, um das auch mindestens zu erhalten, um danach wieder zu A zu gehen und einen grösseren Discount zu verhandeln, dann kotzt mich das einfach an.

gruß
Heinz

Beitrag von „dali22“ vom 26. November 2004 um 12:13

Zum Glück geht diese "Geiz ist geil" Geschichte langsam zu Ende. Es ist nicht immer der Preis der zählt (es gäbe auch billigere Alternativen zum Touareg)

...und wer schon einmal gebaut hat, der weiß auch dass nicht immer der günstigste Anbieter auch der beste Anbieter ist.

Schönes Wochenende noch...

Beitrag von „andreas“ vom 26. November 2004 um 13:10

Ich halte es sogar für meine Pflicht, Preise wie auch immer zu verhandeln, insbesondere bei einem Massenprodukt, also auch einem KFZ.

Dies halte ich natürlich für Individualprodukte, die nach einem Pflichtenheft, etc. speziell für einen Kunden hergestellt oder entwickelt werden, auch für absolut verwerflich.

Eine wirtschaftliche Betriebsführung bin ich meinen Mitarbeitern schuldig, dient ja auch der Arbeitsplatzsicherung. Hier bringt es mir zwar den Nachteil, ersparte Kosten zu großen Teilen wieder an die "staatlichen Raubritter" abgeben zu müssen, müsste der Autohändler aber ebenso, wenn er mehr Gewinn macht.

Und im Privaten das Familieneinkommen unnötig weiter zu schmälern, kann/will ich auch nicht. Das ist immerhin schon versteuertes Geld.

Übrigens ist es Sache des Verkäufers, ob er sich auf einen solchen Handel einlässt. Er verliert aber zusätzlich vielleicht auch einen längjährigen Werkstattkunden, wenn er preislich zu unflexibel ist.

Aber grundsätzlich ging es hier ja auch um:
AW: Lieferzeit: Kein problem dank ebay

Schönes Wochenende
andreas

Beitrag von „Wolfgang“ vom 26. November 2004 um 13:37

Hallo,

da schließe ich mich voll und ganz der Meinung von Heinz an. Wenn wir nämlich so weitermachen in good old Germany kann sich bald keiner mehr auch nur irgendein Fahrzeug kaufen, weil unsere ausländischen Kollegen noch mehr Arbeit bekommen und mehr verdienen als wir hier. Als Zuarbeiter für die Automobilindustrie, im Bereich Konstruktion, sehe ich doch wie hoch schon mein Anteil ist der zur Fertigung ins Ausland marschiert. Schön wäre es wenn unsere "Raubritter" mal zu unseren Gunsten was verändern würden, dann kämen solche Diskussionen erst gar nicht auf.

Beitrag von „Heinz“ vom 26. November 2004 um 15:28

@andreas:
Hallo Andreas,

ich kann deine Argumentation verstehen. Natürlich werden Preise verhandelt, wo es einen Verhandlungsspielraum gibt. Allerdings darf man eines nicht vergessen, den Faktor *Zeit*. Ich war kürzlich auf einer Veranstaltung, wo es um die Gestaltung und Einführung eines neuen sehr hochwertigen Produktes ging. Hierbei wurden die Teilnehmer unter anderem gefragt, ob dieses Produkt als Luxus zu bezeichnen ist, bzw. was Luxus eigentlich ist. Das für mich nicht überraschende Ergebnis war, das in der befragten Gruppe das am kostbarsten erachtete Luxusgut **Zeit** ist. Nicht Maybach, Cartier oder sonst ein Produkt, sondern etwas gänzlich immaterielles.

Zeit zu haben und Zeit nicht zu vergeuden als kostbar zu erachten heißt im Umkehrschluss, dass ich Zeit nicht auf weniger wichtige Dingen verwende. Das bedeutet, daß Zeit auch einen Wert hat. Je weniger Zeit ich also brauche, um etwas anzuschaffen, desto eher bin ich bereit auch etwas mehr für ein Produkt zu bezahlen. Und wenn ich z.B. für den Touareg mit Orginalangebot meines langjährigen Händlers 9% bekommen habe, dann verhandele ich nicht weiter. Ich weiß, daß das ein sehr gutes Angebot ist und es kostet mich (zuviel) Zeit evtl. 1 oder 2 oder 3 weitere Prozentpunkte auszuhandeln.

Was die Raubritter angeht, da sind wir wohl alle der gleichen Meinung. Es braucht halt endlich Reformen. Sind ja auch alle dafür. Aber nur solange es einen selbst nicht trifft. Wenn die Gesellschaft nicht bereit ist, Reformen auch als potentiell persönliche Einschnitte zu betrachten, wird sich nie was ändern.

So long, auch von mir ein schönes Wochenende.

gruß
Heinz

Beitrag von „andreas“ vom 26. November 2004 um 16:04

Hallo Heinz,

da würde ich für ein Prozent mehr Nachlass schon mehr als einen Arbeitstag opfern

Ich bekomme seit 7 Jahren ein unverändertes Honorar für meine Arbeitsstunden.

Aber der Ausgangspunkt dieses Threads war ja auch genau das Gegenteil von unserer Diskussion: Der Liefervertrag von einem R5 wurde bei dem wohl größten Internetauktionator

eingestellt, um einen möglichst hohen "Gewinn" zu erzielen. Nur kurz zuvor wurde der Dicke hier im Forum angeboten. Müsste demnach darauf hinauslaufen, das einer von uns den Zuschlag nur erhält, wenn er mehr bietet, als beim Internetauktionator. Ist wohl auch ein wenig "gegeneinander ausspielen" dabei.

Gruß
andreas

P.S. Über Dienstleistungen (Werkstattpreise, -löhne, etc.) verhandele ich grundsätzlich auch nicht, über "Produkte von der Stange" aber immer häufiger.

Beitrag von „Ganove“ vom 26. November 2004 um 16:43

Moin Moin !

Irrtum Andreas - der R5 wurde von mir NICHT bei ebay reingesetzt um damit in irgendeiner Weise Gewinn zu erzielen. Im Text stand doch ganz klar: Ohne finanzielle Interessen, was doch auch durch die Option "Sofort kaufen" für 1 Euro deutlich ist.

Vielmehr ging es darum, dass ich die Bestellung in einen anderen Typ ändern wollte, was jedoch nicht mehr möglich gewesen ist, da der Wagen bei VW bereits in die Produktionsplanung geschoben worden ist. Der Wagen muss demnach zum geplanten Zeitpunkt gebaut werden, für wen auch immer. Wenn denn nun jemand die Option hat für 1 Euro eine verkürzte Lieferzeit von 14 Tagen zu erwerben, dann weiss ich nicht wo bei dem Deal eine Gewinnerzielungsabsicht erkennbar sein soll.

Mit dem Kaufpreis für das Fahrzeug habe ich somit gar nix zu tun. Dies wäre eine Sache welche der Interessent mit seinem VW-Händler vor Ort abzuklären hätte. Es ist meinerseits ja lediglich ein Produktionstermin abzugeben damit ich nicht selber drauf hängen bleibe, welcher an jeden beliebigen Händler weiterzureichen wäre.

Die Sache ist aus dem ganz einfachen Grund in verschiedene Internet Seiten gesetzt worden um in der kurzen zur Verfügung stehenden Zeit möglichst viele Leser zu erreichen.

Gruss Chris

Beitrag von „Heinz“ vom 26. November 2004 um 17:11

Hallo Andreas,

wie gesagt, ich habe kein Problem mit unterschiedlichen Ansichten. Das mit der ebay Geschichte hat mich ehrlich gesagt gar nicht interessiert. Ebay muss ja auch nicht jeder mögen. Ich gehöre zu denen, die es vollständig meiden.

Ganove Chris hat ja inzwischen erklärt, was der Hintergrund des Angebotes war. Hier sehe ich nichts von *gegeneinander auspielen*. Wer ebay zur Schnäppchensuche nutzt muss bei Auktionen auch mal damit rechnen, dass sich etwas bei genauerem Hinsehen gar nicht als Schnäppchen entpuppt.

Mir ging es nur darum auf die Wortwahl *gegeneinander auspielen* einzugehen. Verhandeln ist etwas anderes. Da sehe ich keinen negativen Touch in der Wortwahl.

Anyway, keep smiling.

Heinz

Beitrag von „andreas“ vom 26. November 2004 um 17:38

Ganove
Hallo Chris,
ich wollte Dir bestimmt nichts negatives Unterstellen, bin aber, wie Heinz kein ebay-Fan und habe mich mit dem ganzen Pozedere dort noch nie beschäftig.
Ein Streben nach Gewinn fände ich auch nicht negativ, ist schließlich unser aller Ansinnen.

Zumindest hat mein provokannter Beitrag Aufklärung gebracht, haben vielleicht auch andere falsch verstanden.

Ich hoffe Du bist Dein Problem "Touareg" los und uns droht ein neuer Praktiker.

Also bitte nicht Böse sein.

Heinz
keep smiling ist mein 2. Vorname

Gruß
andreas

Beitrag von „dreyer-bande“ vom 26. November 2004 um 18:45

> Zitat von Heinz
>
> Was soll immer diese Diskussion. Natürlich will keiner zuviel bezahlen. Aber wieso die Händler gegeneinander ausspielen? Was soll das?
>
> Auch die Händler haben Ihre Kosten, insbesondere für Personal und sind drauf angewiesen, dass Ihnen eine gewisse Marge bleibt. Jeder von Euch hat doch auch einen Job, entweder selbstständig oder als Angestellter. Man stelle sich vor, dass der Einkauf Eurer Dienstleistung/Produktion durch potentielle Kunden auch *gegeneinander ausgespielt* wird. Dann bleibt irgendwann nicht mehr genügend übrig. das Resultat ist hinreichend bekannt, denke ich.
>
> gruß
> Heinz

Hallo Heinz,
ich habe richtig Mitgefühl.
wenn Du hier das Ergebnis ansprichst.
Allerdings gebe ich zu bedenken, dass man sich im allgemeinen und besonderen immer "Zweimal" im Leben trifft. Dann könnte es allerdings sein, dass man sich durch seine erstmalige "Zockerei" zum Verlierer macht.
So leicht vergißt man soetwas nicht, zumindest ich nicht.
Ich glaube auch andere Betroffene haben da das Gecächtnis des Elefanten.
Womit wir wieder bei den Gewinnern und Verlierern sind.
Wer verliert schon gerne.
Außerdem, das weißt Du auch, ist es manchmal ratsam Geschäfte mit Minimalertrag garnicht zu machen. Die Tür zu Gestern ist zu und die Tür zu Morgen ist noch nicht geöffnet. Wer weiß schon ob solche Geschäfte zu positiven zukünftigen Ergebnisse führen. Außerdem müssen auch Geschäfte Freude bereiten können. Zumindest Zufriedenheit auf beiden Seiten.
Insofern habe diesemal auch ich Recht! Oder?

Beitrag von „stuempf“ vom 27. November 2004 um 10:33

wow ich bin platt was aus einer guten Idee alles so werden kann.....

und nur deshalb weil es nicht möglich ist kurzfristig das Modell zu wechseln ... :p

Ich fand die Idee mit ebay gut!

Stuempf

Beitrag von „Heinz“ vom 27. November 2004 um 12:24

> Zitat von dreyer-bande
>
> Hallo Heinz,
> ich habe richtig Mitgefühl.
> wenn Du hier das Ergebnis ansprichst.
> Allerdings gebe ich zu bedenken, dass man sich im allgemeinen und besonderen immer "Zweimal" im Leben trifft. Dann könnte es allerdings sein, dass man sich durch seine erstmalige "Zockerei" zum Verlierer macht.
> So leicht vergißt man soetwas nicht, zumindest ich nicht.
> Ich glaube auch andere Betroffene haben da das Gecächtnis des Elefanten.
> Womit wir wieder bei den Gewinnern und Verlierern sind.
> Wer verliert schon gerne.
> Außerdem, das weißt Du auch, ist es manchmal ratsam Geschäfte mit Minimalertrag garnicht zu machen. Die Tür zu Gestern ist zu und die Tür zu Morgen ist noch nicht geöffnet. Wer weiß schon ob solche Geschäfte zu positiven zukünftigen Ergebnisse führen. Außerdem müssen auch Geschäfte Freude bereiten können. Zumindest Zufriedenheit auf beiden Seiten.
> **Insofern habe diesemal auch ich Recht! Oder?**
>
> Alles anzeigen

Hallo Hannes,

ein wahres Wort. **Selbstverständlich hast du Recht, welche Frage.**

Gruß und schönes Wochenende
Heinz

Beitrag von „Porto“ vom 27. November 2004 um 19:11

Da habe ich ja eine lange Diskussion losgetreten. Mir hat ein Händler 5% geboten, wenn ich nun höre, dass auch 10% oder sogar mehr möglich sind, dann ist das für mich eine bedeutende Information. Das ist bei solch einem Auto eine Menge Geld, das kann ich dann auch in eine bessere Ausstattung stecken.

Beitrag von „andreas“ vom 6. Dezember 2004 um 19:10

Gibt auch so bei Händlern verfügbare R5 z.B. heute geshen:

R5 Automatik shadow-blue

Gruß
andreas