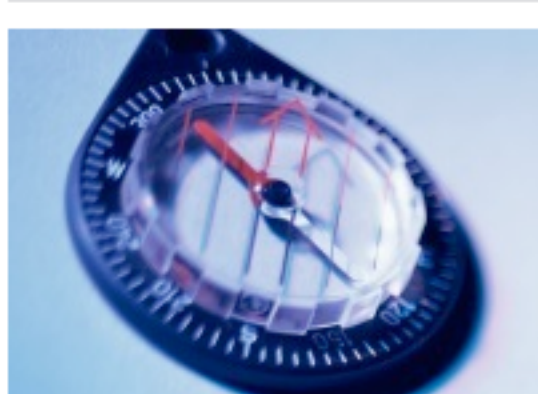


Weitere Nachrichten

- | Mit Finanzierungsprodukten Umsätze anschieben
- | Absatztmotor Gebrauchtwagen-Garantie
- | Volkswagen dominiert das Bild auf deutschen Straßen
- | Grandioser Gebrauchtwagen-Statistik
- | Beeinträchtigt das Winterwetter Gebrauchtwagengeschäft?
- | Neuer Vertriebsleiter bei Dekra



**Qualitätsminimierung – oder die Kunst des Weglassens.**

Aus GW-trends Juli/August 2007

Viele Kunden entscheiden sich ja nur noch für eine Leistung über den Preis – und treffen nicht mehr, wie früher, eine Entscheidung für eine Leistung.

Heute frage ich mich, wer die größere Schuld an dieser Misere hat: der Kunde – so lässt man uns glauben, der nur „billig“ will? Oder sind das am Ende wir, die Unternehmer, die sich manipulieren lassen und nur noch den Preis erfragen, den wir unterbieten sollen? Wo führt das hin? Sind uns die weitreichenden Folgen bewusst? Denken wir nur noch an das Jetzt?

Lassen Sie uns diesen Gedanken weiter verfolgen.

Das Ziel des Handwerks in Deutschland in der Vergangenheit war es, so perfekt wie möglich seine Arbeit auszuführen. Mit dieser Wertarbeit sind wir weltweit bekannt geworden, das hat uns ausgezeichnet. Wir haben damit werben können und im Vergleich zu heute mit unseren Produkten einen höheren Preis erzielt.

Heute, so scheint es, geht es nur noch darum, alles über den Preis verkaufen zu müssen, den Qualitätsanspruch so weit wie möglich herunterzuschrauben – gerade noch so, dass der Kunde zufriedengestellt ist.

Der Hintergrund des Ganzen: Preisdumping! Ist dies die einzige Möglichkeit des wirtschaftlichen Überlebens?

**Verlust der Tradition**

Berufsbilder haben Jahr(hundert)e überdauert und wurden über Generationen durch Weitergabe und Überlieferung perfektioniert. Heute hat ein Berufsbild eine Halbwertszeit von nur mehr einer Generation.

Ein Beispiel ist der Kfz-Mechaniker: Für diesen Beruf wird man heute nicht mehr ausgebildet. Es gibt stattdessen den Mechatroniker. Hier versucht man zusätzlich, verschiedene Untergruppen zu schaffen (Servicemechaniker, Servicetechniker), um durch die geringere Qualifikation unter anderem Geld (d.h. man kann diesen Angestellten weniger Lohn bezahlen) zu sparen.

Es werden – man verzeihe mir diesen Ausdruck – „Fachidioten“ herangezogen, die nur einen kleinen Bereich beherrschen. Das Ganzheitliche geht verloren. Heute muss ein Unternehmer diese Angestellten in dieser Form bezahlen, um konkurrenzfähig zu bleiben und um sich gegen immer zahlreicher auftretende Discounter behaupten zu können. Die Qualität bleibt da zwangsläufig auf der Strecke. Aber Qualität kann nicht jeder, das muss man erlernen, und es bedarf Erfahrung!

Ich finde es traurig, dass die Möglichkeit, z.B. im Bereich der Aufbereitung eine Arbeit perfekt ausführen zu wollen, immer seltener gegeben ist. Die Situation ist ja ganz klar: Der Preis ist von vornherein festgesetzt – der Arbeitsaufwand nicht. Das führt dazu, dass sich der Aufbereiter fragen muss, was er weglassen kann, damit am Ende alle gerade noch zufrieden gestellt sind und er noch wirtschaftlich ist.

Man hat immer die Wahl. Fast immer! Geht aber das Know-how verloren, schwindet diese, und es bleibt nur noch die Möglichkeit, über den Preis an Aufträge zu kommen!

Die Lösung dieser Situation liegt meines Erachtens darin, dass man Aufbereiter mit in den GW-Prozess einbinden muss, denn der Aufbereiter kann wesentlich mehr als „nur“ ein Auto reinigen. Noch ist er spezialisiert, und man sollte ihm die Möglichkeit geben, nicht nur Fließbandarbeit zu erledigen, sondern eine individuelle Dienstleistung fahrzeuggerecht zu erbringen.

[| Zurück zur Seite 1: Wo gehen wir hin? Kolumne zur Marktbeobachtung](#)

[| Lesen Sie weiter auf Seite 3: Die Reklamation als Chance zur Kundenbindung](#)

Copyright © 1998 - 2013 GW-Trends online  
(Foto: GW-trends)

Gefällt mir  Tweet

[« Zurück](#) [Kommentar](#) [Artikel bookmarken](#) [Drucken](#) [Newsletter-Abo](#)

**Weitere Informationen**

**Kommentar verfassen**

Ihr Name\*  E-Mail\*  Ihr Wohnort

**DAS KÖNNTE SIE AUCH INTERESSIEREN**

**Beeinträchtigt das Winterwetter Ihr Gebrauchtwagengeschäft?**  
Schnee und Frost eignen sich wenig dazu, Kunden auf den GW-Platz zu locken. Bleiben bei Ihnen die Kunden zur Zeit... [mehr](#)

**Zuhause Geld verdienen!**  
Würden Sie gerne ein zusätzliches Einkommen von bis zu 10.000€ wöchentlich und mehr ha [mehr](#) ANZEIGE

**Wege zum professionellen Standzeitmanagement**  
So bekommen Sie die Problematik der Langsteher in den Griff. [mehr](#)

**Verkaufsaktion von Europcar für junge Gebrauchtwagen**  
Vom 28.10.2011 bis 02.11.2011 findet ein großer Export Sale gemeinsam mit Autorola statt. Über 130 Gebrauchtwagen... [mehr](#)

**Online-Kreditfrage: Kostenlos und unverbindlich**  
Steht eine größere Anschaffung an? Mit Maxda können Sie Ihre Träume verwirklichen. Jetzt kostenlos und... [mehr](#) ANZEIGE

**Autodiebe bevorzugen den Norden**  
Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft hat eine Infografik zum Thema Autodiebstahl... [mehr](#)

powered by plista



**Frage der Woche**

**Beeinträchtigt das Winterwetter Ihr Gebrauchtwagengeschäft?**

- Ja, bei Schnee kommen die Ausstellungsfahrzeuge nicht zur Geltung und auch die Kunden bleiben lieber zu Hause.
- Nein, wir halten unsere Fahrzeuge schneefrei und spüren keinen nachlassenden Kundenstrom.
- Schwer zu sagen, es kommen weniger Kunden zu uns, aber das muss nicht am Wetter liegen.

[| zum Archiv](#)

**Lösungen für Leasingrückläufer**



**Tipps zum Verkauf von Leasingfahrzeugen**

Lesen Sie hier die aktuellen Beiträge aus GW-trends zur Vermarktung dieser Fahrzeuge. [mehr](#)

**Professionelles Standzeitmanagement**



**Lösungen für Ihre Langsteher**

Lesen Sie hier die wichtigsten Schritte, um Ihre Standtage zu reduzieren. [mehr](#)

**Online-GW-Business**



**10 Tipps für Ihr GW-Geschäft im Internet**

Lesen Sie hier, wie Sie Ihr GW-Geschäft im Internet professionalisieren. [mehr](#)

**Markt**



Den Markt bearbeiten – eine der zentralen Maßnahmen, um den Überblick über die aktuelle Lage des GW-Marktes zu behalten. [mehr](#)

**Macher**



Wir stellen Ihnen Händler vor, die von Ihren Erfolgen im GW-Geschäft berichten - aus der Praxis für die Praxis. [mehr](#)

**Organisation & Controlling**



Hier finden Sie Informationen von Standzeitmanagement über Kommunikationsformen bis reibungslosen Fahrzeugverwaltung. [mehr](#)

**Weitere Zeitschriften**



**Unverbindlich testen!**

Autoflotte, asp, AUTOHAUS, Tankstellenmarkt und GW-trends. [Jetzt reinlesen!](#)

**Auto Business Shop**



**Von Profis für Profis**

Berufsrelevante Informationen punktgenau für die Branche. Bücher, Studien, Formulare, Give-Aways. [mehr](#)