

Ausverkauf

Post by "FrankKellewald" of Jan 21st 2024, 3:40 pm

Es heißt ja immer das die Autos heute viel schneller kaputt sind als früher.

Als gefühlte Meinung lasse ich das gerne gelten.

Sehe ich aber aus Sicht der Erstellung von Teilekatalogen oder als Beobachter der Märkte, dann erkenne ich es anders.

Der erste vdh-Teilekatalog für den legendären StrichAcht kam 1992. Das war 16 Jahre nach Produktionsauslauf. Damals war ein StrichAcht ein gammeliger Verbrauchswagen und die Mehrzahl bereits totgerostet. Gerade die Serie 0.5 war in der Rostanfälligkeit eher quadratisch im Vergleich zur Serie 1.

Heute - im Jahre 2024 - haben wir gerade den Teilekatalog des W202 fertiggestellt. 24 Jahre nach Produktionsauslauf und 31 Jahre nach Einführung. Heute ist ein W202 noch im Straßenverkehr deutlich sichtbar und erheblich weniger rostig und gammelig als es damals ein StrichAcht war.

Mein persönlicher Vergleich sind damals Vaters 230 von 1971 und heute Mutters C 180 von 1996.

Letzterer hat bereits heute mehr Laufleistung absolviert als der 230 jemals geschafft hat bis zu seiner Aussegunung 1998.

Ich anerkenne 25 Jahre Weiterentwicklung der Autos und sehe, das diese neueren Autos haltbarer sind.

Gleiches spreche ich den Autos von heute ebenfalls zu.

Vergleiche ich AMS Dauertests von früher mit denen von heute, dann sehe ich ebenfalls diese Entwicklung.

Gerade alte Dauertests sind hier in den Flipbooks auch nachzulesen. Die Mercedes waren besser als der damalige Wettbewerb, aber dennoch waren die Dinger ständig in der Werkstatt.

Zeiten ändern sich, Kundenanforderungen ändern sich, Märkte ändern sich.

Daher muss sich ein Konzern auch ändern und anpassen.

Im Vertrieb wird es digitalere und mobilere Lösungen geben. Als Kunde möchte ich das auch so.

Ich möchte ein Auto selber am Laptop auf dem Sofa konfigurieren und dann zur Angebotsabgabe diese Konfiguration abschicken.

Dafür braucht es keinen arroganten, hochbezahlten Verkäufer, der mir sagt, was ich bei Ihm bestellen darf.

Ja auch ich möchte ein Auto vorher sehen, fühlen, anfassen. Ich möchte das Auto sogar vernünftig übergeben und an mich angepasst bekommen.

Für beides braucht es ein freundliches Servicecenter, das soll es in Zukunft ja auch weiter geben.

Im B2B ist dieses bereits heute Standard. Dienstwagen werden in Konfiguratoren der Leasinggesellschaften zusammengestellt und dann digital abgeschickt.

Irgendwann kommt ein eMail mit der Aufforderung zur Übernahme bei einem Servicepartner.

Einfach, bequem, smart, kosteneffizient.

Aber noch schlimmer für manche:

Es wird weiter gehen mit den ständigen Änderungen.

Solange bis wir irgendwann die Augen zumachen.