

WELLERGRUPPE GmbH & Co. KG Franklinstraße 6 10587 Berlin

Herrn Professor Dr. Ferdinand Dudenhöffer
CAR – Center Automotive Research
Universität Duisburg-Essen
Bismarckstraße 90, Gebäude BC 304

47057 Duisburg

Berlin, 14.01.2010

Ihr Rabattgebahren – Ein offener Brief

Sehr geehrter Herr Professor Dr. Dudenhöffer,

heute schreibe ich einen „offenen Brief“ an Sie, um in unsere Branche – vielleicht durch Ihre aufklärende Antwort – Licht ins Dunkel des von Ihnen getriebenen Rabattgebahrens zu bringen. Sie, sehr geehrter Herr Professor Dudenhöffer, veröffentlichen in regelmäßigen Abständen eine Treibjagd der Neuwagen-Rabatte und suggerieren dadurch dem Endverbraucher Rabatte, die er niemals für ein Fahrzeug bei einem Händler, ob autorisierter Vertragshändler, oder „Freier“ bekommen kann. Sicherlich gibt es den gelben FIAT mit 300 Standtagen und roten Flachgewebesitzen auch als „Neuwagen“ mit 35% Nachlass. Dabei handelt es sich aber um ein Einzelstück, welches jede Marke und jeder Händler irgendwann einmal auf dem Hof stehen hat und es gerne verkaufen würde. Das aber, sehr geehrter Herr Professor Dudenhöffer, ist nicht das normale Händlerleben und schon gar nicht das normale Verbraucherleben. Für Ihre Leser, und leider geben Ihnen die AutoBild und andere Gazetten immer wieder Freiraum für Ihre Irreführung der Verbraucher, verbreiten Sie dadurch den Eindruck, dass der Autohandel mit Margen um die 40% Neuwagen einkauft. Dass dies nicht der Fall ist, wissen Sie mindestens genauso gut wie ich und umso unerklärlicher ist für mich Ihr offenbar fester Wille, die ohnehin unter Druck geratene Auto-landschaft weiter zu schädigen. Noch unerklärlicher ist mir, dass Sie ja eigentlich den Ast absägen, auf dem Sie und Teile Ihres Institutes sitzen, denn sind nicht Ihre Auftraggeber auch Hersteller und Importeure, sowie sogar Autohändler, die in Ihren Symposien bezahlte Stühle einnehmen.

Ich frage mich nun, was bitte bezwecken Sie mit dieser Irreführung und wer treibt Sie?

Ich würde Ihnen gerne den Einkauf für unsere über 17.000 Neuwagen p.a. übertragen und möchte auch nur 20% Marge von Ihnen. Das wäre dann etwa 2% mehr Ertrag als bei unserem jetzigen Bezug über die Hersteller/Importeure und brächte uns eine beachtliche Umsatzrendite von ca. 3% ein. Die verbleibenden „Dudenhöffer-Rabatte“ dürften Sie für sich einstreichen und würden damit einen riesigen Profit einfahren. Was halten Sie davon?

Abschließend möchte ich Ihnen aber noch ein großes Kompliment machen. Obwohl Sie den Handel durch Ihren „Dudenhöffer-Rabatt“ effektiv schädigen und den Verbraucher irreführen, treten jedes Jahr auf Ihrem CAR-Symposium beachtliche Branchengrößen auf. Entweder interessiert es diese Referenten nicht, wie Sie dem Handel schaden, oder es stimmt doch, dass einige Hersteller/Importeure/Zulieferer nicht wirklich wissen, dass am Ende der Fabrikation ein Endverbraucher steht.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen weiterhin viel Erfolg und eine schnelle Rückkehr zur Realität im Rabattgebahren.

Freundlichst



Burkhard Weller