

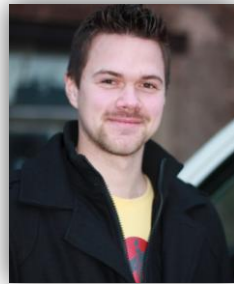
Guten Tag, Servus, Grüezi,  
Grüß Gott und Hallo und  
Herzlich willkommen hier in Konz  
am Zusammenfluss von Saar und Mosel!  
**Herzlich willkommen bei den Autovermittlern!**



Franz Josef Rütz  
Geschäftsführer



Christopher Rütz  
Verkaufsleitung



Jan Ehrhold  
Verkäufer



Arnold Leirich  
Technischer Mitarbeiter



Sandra Rütz  
Büro / Brieferstellung



Celina Rütz  
Bürokräft / After Sale



Finn Rütz  
Nachwuchsverkäufer



Bernhard Rütz  
Gründer († 1984)



Friedrich Rütz  
Mitgesellschafter (†2012)

# WIR ÜBER UNS

Mein Name ist Franz-Josef Rütz.

Ich möchte Ihnen unser kleines Unternehmen einmal kurz vorstellen.

Gegründet wurde unser Unternehmen am 14.5.1934, also vor mehr als 75 Jahren, durch den Namensgeber der Firma, meinem Großonkel, Herr Bernhard Rütz!

Der Firmensitz liegt heute, wie damals, in der Stadtmitte von Konz ([www.konz.de](http://www.konz.de)), etwa 8 km von Trier, der ältesten Stadt Deutschlands, entfernt.

Zuerst als Transportunternehmen, später kamen eine Tankstelle, Zweiräder und Kraftfahrzeuge hinzu. Über die Schiene NSU und Auto-Union, bekamen wir 1953 den Volkswagen-Händlervertrag, später kam dann wieder Audi hinzu.

1980 wurde die damalige Einzelfirma auf Wunsch der Volkswagen AG in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) und einem Eigenkapital von 300.000 DM mit 5 Anteilseignern umgewandelt.

1984 verstarb der Firmengründer Bernhard Rütz.

In den 80er und 90er Jahren wurde der Neuwagenverkauf kontinuierlich von etwa 200 auf über 400 Neuwagen pro Jahr ausgebaut. Der Marktanteil im so genannten Marktverantwortungsgebiet lag dabei permanent über 30%! Das ist zur damaligen Zeit ein wirklich guter Wert. An Gebrauchtwagen vermarkteten wir bis zu 600 Einheiten pro Jahr. 35 Mitarbeiter standen bei uns auf der Gehaltsliste und kümmerten sich mit Erfolg um unsere Kundschaft.

Damals waren wir richtig stolz auf unser Unternehmen und die Erfolge.

Und eins dürfen Sie mir glauben, unser Kundendienst, also hauptsächlich die Werkstatt, war einsame Spitzenklasse! Wir hatten ja schließlich auch das beste VW-Personal weit und breit! Unser Slogan "natürlich der Rütz" war keine Farce, sondern hatte Hand und Fuß.

Trotz dieser erfolgreichen Jahre, vielleicht aber auch sogar wegen dieser guten Ergebnisse, erhielten wir die Kündigung der Volkswagen AG Ende 1995 mit Wirkung zum 31.12.1997.

Man versprach uns zwar noch in 1995 einen Neuvertrag, übergab uns auch alle notwendigen Vorabinformationen. (unter anderem die neuen Handelsverträge). "**Gott sei Dank**" hat sich die Volkswagen AG nicht mehr an ihr Versprechen erinnert. Kein Wunder bei der Qualität der damaligen VW-Mitarbeiter.

**Anmerkung:**

Bitte glauben Sie mir eins. Ich war und bin mit meinem Leben sehr zufrieden. Ich habe geschäftlich Höhen und Tiefen, manche Berge erklommen und manches Tal durchgangen.

Ich hatte viel Glück und manchmal auch den richtigen Riecher.

Aber das Beste, was mir in meinem Berufsleben jemals passierte, war und bleibt die Vertragskündigung der Volkswagen AG.

Aber schon aufgrund der Vorabinformationen über die neuen, dann ab 1.1.1998 gültigen, Händlerverträge, wäre ein Weitermachen unsererseits so nicht mehr möglich gewesen.

Durch die Kündigung der Volkswagen AG stand uns, von Rechts wegen, eine Abfindung zu.

Bei Erhalt der neuen Verträge hätte uns der Konkursrichter nach spätestens 2 Jahren zugestanden!

Eine Organisation, die Ihren Vertragspartnern unterschiedliche Bedingungen und stark differenzierende Konditionen bietet, ist ohnehin nicht unserer Partnerschaft würdig.

Wer will schon gerne die **Außenstelle eines Weltunternehmens** sein, mit allen vertraglichen Pflichten, ohne Rechte.

Für den Typ Unternehmen, den wir darstellten, waren und sind diese neuen Händlerverträge Gift und oftmals der Anfang vom Untergang des Unternehmens.

Das Wort Händler steht nur im Händlervertrag, aber handeln kann man heute nicht mehr!

Fakt war damals 1995: Für VW waren wir zu klein, einem größeren Händler wurde die Marktverantwortung zum 1.1.1998 übergeben.

Auch dieser Händler besteht heute nicht mehr als selbständiges Unternehmen.

Ab dem 1.1.1998 standen wir somit vor dem "**Nichts**"! Die Entscheidung musste fallen.

Weitermachen oder ganz aufhören? Da wir hier im grenznahen Raum leben, hatten wir schon immer Kontakte zu ausländischen VW-Händlern.

Somit fiel die Entscheidung auf Weitermachen.

Die Ziele sind klar: Kostenreduzierung, damit wir unsere Angebote preiswert erstellen können.

Abwicklung analog der gültigen Verordnungen und des gültigen Steuerrechtes.

Vergleichsmöglichkeiten, die dem Endverbraucher die Entscheidung erleichtern und unser Angebot transparent machen. Weitere Priorität legen wir auf faire Beratung und gute Information an den Endverbraucher. Konzentration auf Angebote, die auch lieferbar sind.

Die oberste Priorität ist es aber den Reimport seriös abzuwickeln! Bei uns soll der Endverbraucher sein Wunschauto mit seiner Wunschausstattung ordern können.

Der Kundendienstbereich wurde geschlossen und an ein anderes Unternehmen verpachtet.  
Einen Teil unseres Ausstellungsraumes trennten wir ab und machten ein Cafe - Bistro daraus.  
Auch den restlichen Ausstellungsraum vermieteten wir (zur Zeit an die Fa. Matratzen-Concord).  
Kosten minimieren war und ist unser Ziel.

Im Fahrzeugbereich wurde das Personal abgebaut. Gleichzeitig bauten wir unsere Kontakte  
ins Ausland aus und vermittelten Fahrzeuge an Endverbraucher.  
Nach anfänglichen Problemen haben wir seit 2004 wirklich sehr gute und zuverlässige Lieferanten gefunden.  
Teilweise hat sich bis heute ein freundschaftliches Verhältnis entwickelt.  
Unsere Angebote "**Kauf ohne Risiko**", "**Festpreis-Garantie**" und "**Liefergarantie**" wurden kreiert  
und sind nur Dank der guten Zusammenarbeit mit unseren Markenlieferanten möglich.

### **Persönliches:**

Seit 2004 habe ich mich auf das Segment der Transporter konzentriert. Das war nämlich schon immer  
mein Wunschsegment. Außerdem mussten die Autos von Volkswagen sein,  
da ich mich mit diesen identifizieren kann. Besonders erfolgreich läuft seit 2005 der VW T5 California, ein feiner  
Camper für alle Tage. Weit über 300 Fahrzeuge habe ich davon alldieweil ausgeliefert.  
Sicher ist Ihnen nunmehr klar, warum Sie meine Angebote bei VW- Produkten finden. Ich kenne die Marke und  
die Fahrzeuge von Kind auf.

**Denn eines steht fest:**

Ich war immer mit Leib und Seele VW-Händler! Wenn sich allerdings auch in der heutigen Zeit noch jemand als Händler bezeichnen will, der muss und kann getrost auf den VW-Vertrag verzichten! Wenn sich heute jemand VW-Händler nennt, der soll erst einmal beweisen, ob er tatsächlich noch handeln kann.

An dieser Stelle möchte ich nochmals ein „Dankeschön“ an die VW AG aussprechen. Die Kündigung hat mir und meinem Unternehmen gut getan und uns zudem gemacht was wir schon immer sein wollten.

**Unabhängig** und **frei** und endlich in der Lage zu handeln, eben "**Händler**"!

Heute arbeiten wir also im Reimport - Geschäft mit deutlichem Schwerpunkt: VW - Nutzfahrzeuge!

Dazu kommt die Vermietung unserer früheren Unternehmensräume und -flächen und zusätzlich vieler eigener Privatwohnungen!

Viele Grüße in die weite Welt von Konz an Saar und Mosel

Franz-Josef Rütz