

Achtung beim Kauf von Drion!

Aus eigener Erfahrung können wir Drion NICHT empfehlen,
weder das Produkt noch eine Geschäftsverbindung mit der Herstellerin.

Wir waren rund drei Jahre engagierte Drion-Vertriebspartner. Hier unsere Erfahrungen mit Drion:

1) In 9 von 9 Fällen konnten wir die beworbene Einsparung mit Drion nicht feststellen.

Da die Referenzen von Drion in vielerlei Hinsicht ungenügend dokumentiert sind, haben unsere Interessenten sie oft und zu recht angezweifelt. Wir haben deshalb die Wirkung von Drions in 9 Anwendungen mit Interessenten genauer untersucht, diese Tests auf 40 Seiten dokumentiert und die Ergebnisse statistisch abgesichert ausgewertet.

Drions wurden getestet in

- 1 LKW,
- 5 Bussen,
- 3 BHKWs.

Es kamen dabei verschiedene Drions an älteren wie auch neueren Motoren unterschiedlicher Hersteller und mit unterschiedlicher Einspritztechnik zum Einsatz.

In 8 von 9 Fällen war **mit Drion überhaupt keine Einsparung nachweisbar!**

In nur einem einzigen Fall der 9 Anwendungen war mit einiger Wahrscheinlichkeit eine Einsparung herauslesbar, aber noch unter 5%, und mit Sicherheit NICHT die von der Herstellerin angegebenen "8 bis 15 % und darüber".

Gerade aus der Gesamtheit der dokumentierten Fälle haben wir den Schluss gezogen, das die Ursache für das durchgängige Versagen nicht in einzelnen Anwendungen liegen kann, sondern systematisch ist, also in den Drions selbst liegen muss.

Wir verfügen über deutliche Belege, die zeigen, dass Drions in ALLEN von uns näher untersuchten Anwendungen nicht die prospektierte Wirkung erbrachten.

2) Auch die Herstellerin selbst erlebte ein Fiasko

Uns liegen die Messergebnisse eines Tests der Herstellerin in einem industriellen Großprojekt vor, bei dem 1000 große Drions zum Einsatz kamen.

Wegen ihres hohen finanziellen Einsatzes und der großen Bedeutung für die Drion-Vermarktung kann davon ausgegangen werden, dass hier die Herstellerin mit Sicherheit alles daran gesetzt hatte, dieses Referenzprojekt zu einem positiven Ergebnis zu bringen.

Eine sorgfältige Auswertung der umfangreichen Messdaten aus mehrmonatigem Betrieb **ergab jedoch keinerlei nachweisbare Einsparung.** Die Herstellerin musste die Drions zurücknehmen.

Selbst die Herstellerin, mit all ihrem Wissen und Erfahrungen, konnte also die

Drions nicht erfolgreich einsetzen.

3) Verhalten der Herstellerin, Frau Roswitha Doubrawa

Frau Doubrawa war in allen unter Pkt. 1 genannten 9 Anwendungen schon während der laufenden Tests eingebunden. Trotz ausdrücklicher Nachfrage brachte die Herstellerin in keinem Fall Vorschläge, die den Drion-Einsatz in auch nur einem dieser Projekte doch noch zum Erfolg geführt hatte. Als sich die negativen Testergebnisse häuften, blieb sie für uns einige Zeit unerreichbar und die Beziehung wurde nachhaltig sehr frostig.

Nachdem sichtbar wurde, dass Drion in so vielen unterschiedlichen Anwendungen versagte, verweigerte sie sich auch der Suche nach einem systematischen Fehler. Es scheint uns, dass sie sich einem Produktversagen nicht stellen will.

Die Herstellerin willigte zwar endlich in die Prüfung der beanstandeten Drions ein, übergab uns jedoch trotz mehrfacher Anmahnung nie ein Prüfprotokoll, wie, unter welchen Bedingungen und mit welchem Ergebnis diese Drions geprüft wurden.

Stattdessen schickte sie uns 'kulanterweise' teilweise Ersatz. Aber was sollen wir denn nun damit anfangen? Ohne Klärung der Mängel und ohne Gewissheit, dass die Ersatz-Drions tatsächlich funktionieren, sind diese für uns wertlos - wir können diese ja nicht guten Gewissens zum Verkauf anbieten.

Wir forderten also Rückgabe gegen Kaufpreiserstattung. Das verweigerte die Herstellerin. Eine gerichtliche Durchsetzung unserer Ansprüche scheiterte wegen der hohen Kosten.

Nun sitzen wir auf einer Kiste Drions, die wir nicht verkaufen können, weil ihre Funktionsfähigkeit zweifelhaft ist.

Nach unseren Erfahrungen mit der Herstellerin, Frau Roswitha Doubrawa, - gerade im Krisenfall- können wir eine Geschäftsverbindung mit ihr nicht empfehlen.

4) Was bedeutet das nun für:

a) Drion-Käufer:

Die Herstellerin, Frau Roswitha Doubrawa, gewährt in ihren AGB lediglich 4 Wochen Rückgaberecht. Für einen stichhaltigen Praxistest reicht diese Zeit jedoch bei weitem nicht aus, denn Sie müssen jeweils mehrere Tests ohne und dann mit Drion unter gleichen Bedingungen machen, um statistisch verlässliche Verbrauchswerte zu ermitteln.

Wollen Sie aber Drion nach mehr als vier Wochen wegen Ausbleibens der erwarteten Wirkung zurückgeben, sind SIE in der Beweispflicht und Sie müssen die Rücknahme juristisch durchsetzen. Das werden Sie aus Kostengründen nicht wollen.

Damit Sie Ihr finanzielles Risiko verringern, empfehlen wir Ihnen, sich beim Kauf für einen Zeitraum von mindestens einem Jahr eine bedingungslose Rückgabe gegen volle Kaufpreiserstattung schriftlich garantieren zu lassen.

b) Drion-Vertriebspartner:

Wenn Sie beabsichtigen, Drions zu vertreiben, überlegen Sie sich, ob sie folgende

Risiken eingehen wollen:

Drions kann man nicht ansehen, ob sie funktionieren oder nicht, und es liegt ihnen auch kein Prüfprotokoll bei. Die Funktionsfähigkeit stellt sich erst in einer Anwendung heraus - oder auch nicht. Interessenten für kommerzielle oder industrielle Anwendungen zu finden und mit ihnen aussagefähige Tests durchzuführen, ist sehr aufwendig. Sie riskieren, eine Menge Zeit und Geld in den Sand zu setzen.

Ein von der Herstellerin eingeräumtes vier-wöchiges Rückgaberecht wird i.d.R. viel zu kurz sein, um aussagekräftige Tests jeweils ohne und dann mit Drion durchzuführen. Für eine Rücknahme nach Ablauf der vier Wochen auf dem Klageweg sind Sie in der Beweispflicht. Aber egal wie umfangreich ein Praxistest dokumentiert, die Ergebnisse messtechnisch und statistisch abgesichert auch sein mögen, die Herstellerin kann Ihre Ergebnisse immer anzweifeln, und in einem Rechtsstreit erkennt ein Gericht Ihre Daten nicht als Beweis an. Es kämen also zu Anwalts- und Gerichtskosten noch Gutachterkosten inklusiv der Kosten für Tests eines anerkannten, unabhängigen Instituts (z.B. TÜV).

Zeigen Drions nicht die versprochene Leistung, müssen Sie also damit rechnen, dass Sie - wie wir auch - auf den Drions sitzen bleiben und diese weder der Herstellerin zurückgeben, noch guten Gewissens anderweitig verkaufen können - die Kosten bleiben bei Ihnen.

Wenn Drion nicht funktioniert, spricht sich das in Branchen (Busunternehmen, Speditionen, Heizungsinstallateuren, Industriebranchen) herum. Bedenken Sie, ob Sie Ihren Ruf riskieren wollen, wenn bei einigen potentiellen Kunden Drion einfach nicht funktioniert.

Und überlegen Sie sich, ob für Sie eine Geschäftsverbindung wünschenswert ist, wenn Sie ggf. bei Schwierigkeiten von der Herstellerin im Stich gelassen werden.

Drion-Kauf und Drion-Vertrieb sind mit erheblichen Risiken behaftet.

Fazit

In einer ganzen Reihe unterschiedlicher Anwendungen war bei sorgfältig durchgeführten Messungen mit Drion überhaupt keine Einsparung feststellbar.

Auch die Herstellerin selbst hat mit Drion in einem Großprojekt ein Fiasko erlebt.

Weder für die reklamierten noch für Ersatz-Drions gab die Herstellerin einen Prüfnachweis.

Dennoch war sie nicht bereit, Drions, deren Funktion zweifelhaft war, gegen Kaufpreiserstattung zurückzunehmen.

Aus eigener Erfahrung können wir Drion NICHT empfehlen,
weder das Produkt noch eine Geschäftsverbindung mit der Herstellerin.