
Autohandel-Mogul Burkhard Weller traut Chinesen 15 Prozent Marktanteil zu

Von Guido Reinking

Er ist einer der bekanntesten und erfolgreichsten Autohändler in Deutschland. Burkhard Weller kennt die Branche schon seit fast 50 Jahren. Nach seiner Rückkehr aus China, wo er das MG-Werk in Shanghai besucht hat, sprach die Autoren Union Mobilität mit ihm über die Offensive chinesischer Marken auf dem deutschen Markt, deren möglichen Marktanteil er bei 10 bis 15 Prozent sieht: „Und da wird der eine oder andere europäische Hersteller Volumen abgeben müssen, denn der Markt wächst nicht mehr“, sagt der Gründer der Weller-Gruppe im Interview.

Weller hat mit MG selbst eine chinesische Marke ins Programm genommen. Er betreibt 35 Autohäuser unter anderem mit den Marken BMW, Toyota, Lexus oder Seat. Aus seiner Erfahrung mit diesen Marken weiß er: „Die Japaner haben 25 Jahre gebraucht, um Autos zu bauen, die haptisch und optisch den europäischen Standards entsprechen. Die Koreaner haben 12 bis 13 Jahre gebraucht. Die Chinesen haben das in fünf geschafft.“

Vor allem aus einem Grund hat er sich für MG entschieden: „Andere chinesische Marken machen den Fehler, dass sie oben in den Markt einsteigen, also mit Fahrzeugen für 60-, 70- oder 80.000 Euro. Ich glaube nicht, dass der deutsche Verbraucher empfänglich ist für ein chinesisches Auto oberhalb von 60.000 Euro, auch nicht für ein Elektroauto.“ Das zeige seine langjährige Erfahrung mit Lexus. Die japanische Premiummarke tut sich in Deutschland auch nach 30 Jahren noch schwer. MG hingegen hat bereits Autos für 18.000 Euro im Programm. Den vollelektrischen MG4 gibt es ab rund 32.300 Euro.

Die Befürchtung, dass der Autohandel durch die die E-Mobilität weniger an Wartung und Reparatur verdient, hat sich laut Weller nicht bestätigt: „Die Kosten verlagern sich nur in andere Bereiche. So ein Elektroauto braucht deutlich mehr Reifen als ein Benziner oder Diesel, auch wegen des Gewichts und der Beschleunigung. Hinzu kommt die Elektronik und Sensoren. Da wird jeder Reparatur schnell sehr teuer“, sagt der Händler, der seit 10 Jahren Elektroautos verkauft. Er sehe keinen wirklichen Unterschied zu den Rechnungen, die Werkstattkunden mit Elektroautos oder Verbrennern bezahlen müssten. (aum)

Bilder zum Artikel



Burkhard Weller.

Foto: Autoren-Union Mobilität/Auto Weller
