
Elektroautos: US-Händler spricht Klartext

Von Jens Meiners

Er ist nicht irgendein amerikanischer Autohändler: Der US-Amerikaner Rick Hendrick (74) ist Herr über 100 Händler, er beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter und er besitzt nebenbei das höchst erfolgreiche NASCAR-Team Hendrick Motorsport. Die Figur des Randy Quaid im Hollywood-Streifen „Tage des Donners“ ist ihm nachempfunden. Jetzt klinkt er sich in die Diskussion über die Elektromobilität ein – und spricht im US-Magazin „Robb Report“ Klartext

Hendrick nimmt kein Blatt vor den Mund: Die Elektrostrategie der vergangenen Jahre war „viel zu aggressiv“. Er teilt seine praktischen Erfahrungen, und zwar nicht aus irgendeiner Provinz, sondern aus der technikaffinen und wohlhabenden Gegend um San Francisco: „Für unsere Hybride von Lexus führen wir Wartelisten, die Lexus-Elektroautos müssen wir dagegen mit Preissenkungen verschleudern.“

Bei Audi sieht es nicht besser aus: „Wir haben teilweise 25.000 Dollar Rabatt gewährt, die Kunden haben trotzdem nicht angebissen.“ Und auch Mercedes-Benz bekommt sein Fett weg: „Mercedes hat all diese Elektroautos vorgestellt, aber ich bin Mercedes-Händler und wir hatten ein fürchterliches Jahr.“

Hendricks Beobachtungen decken sich mit den kostspieligen Erfahrungen zahlreicher Hersteller. Elektro-Start-ups wie Fisker stehen vor der Pleite, GM und Ford haben ihre optimistischen Planungen für Elektroautos deutlich zusammengestrichen. Und Stellantis will den neuen Dodge Charger, der eigentlich als reines Elektroauto angekündigt war, jetzt auch mit Verbrennungsmotoren bauen.

Auf der Sonntag endenden Automesse in New York dominieren Fahrzeuge mit klassischem Antrieb, und mittlerweile hat der republikanische Präsidentschaftskandidat Donald Trump das Thema für den Wahlkampf entdeckt. Die umstrittene Bevorzugung von Elektroautos schadet der Biden-Regierung inzwischen massiv und schmälert die Chancen des Präsidenten auf Wiederwahl.

Mit seinen knapp 50 Jahren Erfahrung im Autogeschäft weiß Hendrick auch, woran es liegt: „Der Kunde diktiert, was gebaut wird. Sie können die Menschen nicht zwingen, etwas zu kaufen, was sie nicht haben wollen.“ (aum)

Bilder zum Artikel



Rick Hendrick (Mitte) mit dem Honda NSX.

Foto: Autoren-Union Mobilität/Honda



Fisker Ocean.

Foto: Autoren-Union Mobilität/Fisker



Dodge Charger.

Foto: Autoren-Union Mobilität/Stellantis



Rick Hendrick (Mitte) mit dem Honda NSX.

Foto: Autoren-Union Mobilität/Honda



Fisker Ocean.

Foto: Autoren-Union Mobilität/Fisker



Dodge Charger.

Foto: Autoren-Union Mobilität/Stellantis
