

Diesel-Hysterie – wie erkläre ich es meinem Kunden?

Aktuell ist der Diesel das Aufregertema Nr. 1. Die Autofahrer sind verunsichert. Sie als Autohändler müssen nun das Thema ausbaden. Was können Sie potentiellen Neu- oder Gebrauchtwagen-Käufern raten?

Wir sprachen darüber mit Walter Schiel, Geschäftsführender Gesellschafter der S&S Internet Systeme GmbH, Betreiberin des ELN.de Fahrzeughandels-Systems, der uns folgende Informationen gab:

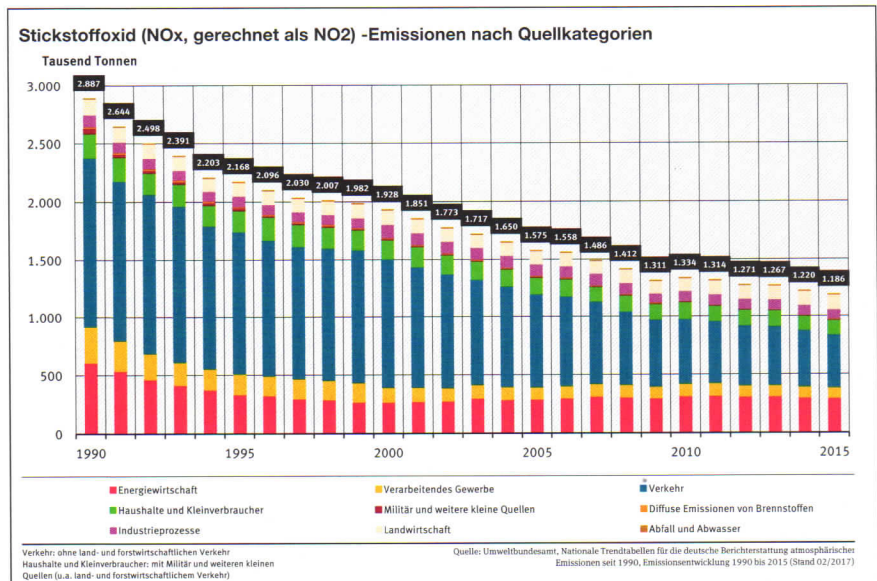
Zunächst einmal: Besinnung auf die sachlichen Grundlagen. Nach wie vor ist der Diesel die mit Abstand effizienteste Verbrennungsmaschine. Das heißt: Aus einem Liter Kraftstoff holt der Diesel die meiste Leistung heraus. Deshalb braucht er auch weniger Sprit als vergleichbare Benzin. Zudem bläst der Diesel rund 20 % weniger CO₂ aus dem Auspuff als ein Benzin. Wenn alle Autos Benzin wären, würde die Politik ihre selbstgesteckten CO₂-Ziele weit verfehlen.

Vor Jahren war der Kraftstoffverbrauch die entscheidende Größe. Die Motoren wurden danach optimiert. Der Diesel war im Vorteil. Dann ging es um die Rußpartikel. Der Diesel bekam entsprechende Filter und das Thema war erledigt.

Als der CO₂-Ausstoß in den Vordergrund geriet, wurden die Motoren auf CO₂-Ersparnis optimiert. Der Spritverbrauch stieg dadurch etwas an, das interessierte jetzt aber nicht mehr.

Nun hat man sich die NOx-Werte vorgeknöpft. Diese Stickoxide sind – wie alle anderen Abgase – seit Jahren im Sinkflug. Noch nie waren die Abgase sauberer als heute – bei Diesel und Benzinern. Weil aber auch die Grenzwerte immer weiter gesenkt werden, gleicht das dem Wettlauf zwischen Hase und Igel. Der Igel ist immer schon da, egal wie schnell der Hase läuft. So entsteht der Eindruck, die modernen Motoren seien Dreckschleudern und würden die Städte verpesten. Sachlich und nachweisbar ist das Gegenteil richtig – jedoch ist das Verpestungs-Image ideologisch gewollt.

Statt auf die unbestreitbaren Erfolge, aber auch auf die inzwischen erreichten



Seit 1990 haben sich die Stickstoffoxid-Werte mehr als halbiert. Die Abgase aus dem Verkehr (blau) sind sogar um ca. zwei Drittel zurückgegangen. Die Luft in unseren Städten war noch nie so gut. Quelle: Umwelt-Bundesamt

Grenzen der Physik hinzuweisen, haben die Autohersteller – insbesondere VW – auf Schummelei bei der Abgasmessung gesetzt. Wie falsch diese Strategie war, erleben wir jetzt. Nun sollen es die vielfältigsten Umweltprämien richten. Wir haben uns diese Angebote der Hersteller näher angeschaut und haben folgende Tipps für Sie:

Tipp 1: Verwenden Sie als Vertragshändler nur die Informationen, die Sie vom Hersteller haben. Falls Sie freier Händler sind: Halten Sie sich am besten an die Großhändler, bei denen Sie das Auto bestellen wollen.

Tipp 2: Bewahren Sie Ruhe und überlegen Sie: Die Umweltprämien beziehen sich immer auf Neuwagen und immer auf den Listenpreis. Wenn bei einem Neuwagen für 30.000 € eine 3.000 € Umweltprämie versprochen werden, sind das nur 10 % auf den Listenpreis! Wer zahlt denn heute noch Listenpreis? 10-15 % darunter sind doch schon völlig normal! Wenn Sie freier Händler sind, bieten Sie viele Neuwagen mit Tageszulassung problemlos zu besseren Rabatten für Ihre Kunden an. Wenn Sie Vertragshändler sind, liegt es an Ihnen, wie Sie die Rabatte kombinieren und wie viel Sie dem Kunden zukommen lassen. In jedem Fall sollten Sie dem Kunden seinen Vorteil vorrechnen. Er soll das Gefühl haben, dass er gut daran tut, bei Ihnen zu kaufen und nicht woanders.

Tipp 3: Nutzen Sie die Gunst der Stunde und sprechen Sie Ihre Kunden mit alten Dieseln an. Jeder Serviceaufenthalt ist eine Verkaufschance! Auf unserer Einkaufsbörse ELN.de finden Sie aktuell über 240 Hybrid- und Elektrofahrzeuge, mehr als 200 Kfz mit Gasantrieb und unzählige Benzin in der Datenbank. Dazu kommen noch über 10.000 moderne Euro 6 Diesel.

Und warum nicht E-Fahrzeuge?

Neben all den bekannten Unzulänglichkeiten der Stromer sollte man darauf hinweisen, dass die Sicherheit der allgemeinen Stromversorgung bei massivem Ansteigen der E-Autos immer fragiler wird. Dazu kommt das Entsorgungsproblem für Millionen von Lithium-Akkus, die nach einer Laufzeit von geschätzten 50.000 km anfallen. Mir ist nicht bekannt, wie man sich auf die Lösung dieses zwangsläufigen Problems vorbereitet.

Eine Alternative böte die Brennstoffzelle. Hier wird der gut speicher- und transportierbare Wasserstoff im Auto in Strom umgewandelt. Als „Abgase“ gibt es nur einige Tröpfchen Wasser. Alle großen Hersteller beschäftigen sich mit dieser sauberen Technik. Laut Aussagen sei sie auch serienreif. Es fehlen nur genügend Wasserstoff-Tankstellen. Ob das auch die Politik weiß?