

 Autos

Autohändler Weller: „Die Spritpreisbremse war Nonsens“

Einer der größten deutschen Autohändler spricht über die Lage der Industrie und die E-Auto-Prämie. Burkhard Weller setzt auf chinesische Marken und ist zuversichtlich für deutsche Kfz.

Michael Scheppe, Felix Stippler
11.08.2026 - 07:08 Uhr



Autohändler Weller: „Großes Nachfolgeproblem“ in der Sparte. Foto: Wellergruppe, BMW, BYD [M] Handelsblatt

Osnabrück. Burkhard Weller kennt den deutschen Automarkt. Vor fast 50 Jahren hat er sein Autohandelsunternehmen gegründet. Inzwischen gehört er zu den wichtigsten Händlern von großen Marken wie BMW  und Toyota . In seinem Portfolio führt der 72-Jährige aber auch chinesische Hersteller, etwa BYD .

Im Handelsblatt-Interview erklärt der Familienunternehmer, warum er von der pessimistischen Debatte zum Zustand der Branche nicht viel hält, weshalb chinesische Firmen aus seiner Sicht auch in Zukunft Nischenplayer bleiben – und warum die E-Auto-Prämie der Bundesregierung für ihn ein „völliger Quatsch“ war.

Lesen Sie hier das gesamte Interview mit Burkhard Weller:

Herr Weller, wie schlimm steht es um die deutsche Autoindustrie?

Die deutsche Automobilwirtschaft hat einige Trends verpennt, aber grundsätzliche Sorgen mache ich mir nicht. Gerade ist viel Zweckpessimismus dabei – vor allem wegen der starken Gewerkschaften. Wer Tausende Mitarbeiter loswerden will, muss düster malen. Vor nicht allzu langer Zeit sind die Gewinne noch wie verrückt gesprudelt.

Jetzt sind die Margen bei den Herstellern niedrig einstellig. 🏠 Es drohen sogar Werksschließungen.

Es machen doch alle noch Milliardengewinne. Zweistellige Margen wie während der Coronapandemie sind auch ein wenig unsittlich. Porsche ☑ und Ferrari mögen das künftig noch schaffen, bedienen aber auch eine Nische. Das hat nichts mit dem Gegenwert zu tun, sondern ist wie eine Gucci-Tasche, die man haben will.

Muss die deutsche Autoindustrie wieder mehr leisten? In der Branche gibt es eine Debatte über längere Arbeitszeit.

In der Autoindustrie wird nach wie vor knackiges Geld verdient. Nirgends in Deutschland bekommen Sie für so überschaubare Arbeit so viel Lohn. Das merken wir auch: An unserem Standort Braunschweig wirbt Volkswagen ☑ uns immer wieder gute Mechaniker ab, weil die fast ein Drittel mehr Gehalt zahlen.

Vita Burkhard Weller

Der Unternehmer

Das Unternehmen

Chinesische Autobauer drängen nach Europa. Sie haben schon einen Marktanteil von neun Prozent – fast dreimal so viel wie 2023. Müssen deutsche Hersteller Angst haben?

Ich habe vor 47 Jahren angefangen, Toyota zu vertreiben. Ich erinnere mich an die damalige „Stern“-Titelseite mit einem Japaner, der ein deutsches Auto mit Stäbchen isst. „Machen die Japaner uns kaputt?“, stand darunter. Japanische Automarken hatten zwischenzeitlich 15 Prozent Marktanteil, jetzt sind sie gut bei der Hälfte. So wird es auch bei den Chinesen kommen.

”

In der Autoindustrie wird nach wie vor knackiges Geld verdient.

Wieso sollte das Wachstum abreißen? Die Chinesen haben technisch gute Autos und verdienen trotz ihrer Kampfpreise in Europa mehr als zu Hause.

Chinesische Autos verkaufen sich über den Preis – und machen deshalb solche Wachstumssprünge. Wenn ein BYD mit einem VW in beinahe allen Belangen absolut vergleichbar ist, aber fast 10.000 Euro weniger kostet, denkt man doch nicht lange nach. Aber das lässt sich auch für die Chinesen nicht ewig durchhalten. In den vergangenen Wochen hat BYD versucht, die Preise zu erhöhen, um die Marge zu verbessern. Sofort hat sich der Absatz normalisiert. Wenn chinesische Autos nur noch geringfügig weniger kosten als europäische, sind die Europäer wieder im Rennen.

Bitte geben Sie eine gültige E-Mail Adresse an.

Jetzt anmelden

Weitere Informationen zum Datenschutz finden Sie [hier](#).

Mit BYD und MG haben Sie zwei chinesische Marken in Ihren Häusern. Sie dürften von der steigenden Nachfrage profitieren.

Gerade denken wir darüber nach, Fahrzeuge von Geely  zu vertreiben. Von MG haben wir im vergangenen Jahr 1800 Fahrzeuge verkauft, in diesem Jahr dürften es 2500 werden. Mit BYD haben wir erst im Januar angefangen – und aus dem Stand Stückzahlen verkauft, die erschreckend positiv waren. An unseren fünf ersten BYD-Standorten haben wir jeweils 50 pro Monat verkauft – mit Verkäufern, die erst angefangen haben. Bei angestammten Marken wie BMW liegt das Wachstum eher bei zwei, drei Prozent.

 Autoindustrie



„Kommt trojanischem Pferd gleich“: Wie China-Marken Fabrikprobleme deutscher Autobauer ausnutzen

Wie groß ist die Bedrohung für Premiumhersteller wie BMW, Mercedes und Porsche?

Ich sehe für deutsche Premiumhersteller gar keine Gefahr. Ob Volvo, Jaguar oder Alfa Romeo, Citroën oder Infiniti : Alle haben versucht, den deutschen Premiummarkt zu erobern – und keiner hat es geschafft. Auch den Chinesen wird es nicht gelingen.

Warum nicht? Bauen deutsche Hersteller bessere Autos als die Chinesen?

Mit der Qualität der Autos hat das doch nichts zu tun. Mit einem BMW, Mercedes oder Porsche kaufen Sie sich in Europa und vor allem in Deutschland noch immer ein gewisses Image dazu. Es ist damals wie heute eine Sache im Kopf. Als ich vor 30 Jahren mit BMW erstmals eine deutsche Marke verkauft habe, sagte mein gesamter Bekanntenkreis: „Jetzt können wir endlich ein Auto bei dir kaufen!“



Fahrzeug von MG: „Für deutsche Premiumhersteller gar keine Gefahr.“ Foto: MG

Sie verkaufen Fahrzeuge von BYD in Ihren BMW-Autohäusern. Wie viele BMW-Kunden sind schon gewechselt?

Kein einziger BMW-Kunde ist zu BYD abgewandert.

Warum denn nicht?

Das ist eine ganz andere Klientel. Wer eine chinesische Automarke kauft, ist ein Schnäppchenjäger. Das hat nicht zwingend etwas mit dem Einkommen zu tun – es gibt Schnäppchenkäufer, die verdienen über 100.000 Euro im Jahr. Der BYD-Kunde will einfach keine 10.000 Euro fürs Image zahlen. Der möchte ein Auto, das ihn überall hinbringt, in das die Familie passt und das genügend Platz im Kofferraum hat. Der BMW-Fahrer hat ganz andere Ansprüche ans Fahrwerk und will mit 250 Stundenkilometern über die Autobahn fahren.

Der Autohandel verdient insgesamt wenig Geld. Die durchschnittliche Rendite liegt nur bei 1,1 Prozent. Woran liegt das?

Wir müssen hohe Summen investieren, das macht die Gewinne klein. In einem gut geführten Autohaus ist die Werkstatt der Rendite- und Gewinnbringer und sollte 60 Prozent des Gesamtertrags ausmachen. Das ist in einigen Häusern unterbelichtet.

Und das Werkstattgeschäft bricht wegen der zunehmenden Elektromobilität weg?

Nein. Natürlich hat ein Elektroauto weniger Teile und der für uns lukrative Ölwechsel fällt weg. Aber bei einem E-Auto müssen wir schon wegen des Gewichts

häufiger die Reifen wechseln. Die Elektronik bei neuen Fahrzeugen ist so komplex, dass sie viele Reparaturen erfordert.

Welche Bedeutung hat das Neuwagengeschäft, welche das Gebrauchtwagengeschäft?

Gebrauchtwagen machen 25 Prozent des Gewinns aus – hier kommt die Branche auf sieben, acht Prozent Rendite. Das Hauptproblem ist das Neuwagengeschäft.



Reifenwechsel: „Werkstatt ist der Rendite- und Gewinnbringer.“ Foto: Patrick Pleul/dpa/dpa-tmn

Warum das?

Es steht zwar für etwa 60 Prozent des Umsatzes, aber die Rendite liegt, wenn es hochkommt, bei fünf Prozent. Dabei ist der Aufwand bei Neuwagen am größten: Sie müssen viel investieren und hohe Zinskosten tragen. Wir haben seit Jahren eine Überproduktion an Autos, die über Tageszulassungen in den Markt gedrückt wird. Das schmälert die Gewinne.

Die Zahl der Insolvenzen im Autohandel steigt. Dabei wächst der Automarkt in Deutschland. Wie passt das zusammen?

Der Markt wächst gegenüber dem Vorjahr. Aber im Fünf-Jahres-Vergleich gibt es einen Rückgang. Wir kommen von 3,3 Millionen Neuzulassungen in Deutschland und liegen gerade bei 2,8 Millionen. Bei Gebrauchtwagen sind es 6,5 statt der vorher 6,8 Millionen. Das Problem sind vor allem die vermehrten Geschäftsaufgaben im Autoverkauf.

Was ist der Grund dafür?

Wir haben im Autohandel ein großes Nachfolgeproblem. Die aktuelle Inhabergeneration hat sich vor vier Jahrzehnten selbstständig gemacht. Und deren Kinder haben keine Lust, von morgens halb acht bis abends um sieben zu arbeiten. Hinzu kommt, dass das Geschäft wahnsinnig kapitalintensiv ist. Wenn es, wie derzeit, den Herstellern nicht so gut geht, fallen noch Prämien weg. Selbst wo es gut läuft, werden die Renditen kleiner.

Wird sich die Konsolidierung beschleunigen?

Ja. Meine Prognose ist, dass es in wenigen Jahren weniger als 1000 Autohändler gibt, denen ungefähr 11.000 Autohäuser gehören. Heute sind es 5000 Eigentümer und knapp 12.600 Häuser.

Sie haben viele Übernahmen getätigt. Wann folgt die nächste?

Erst im vergangenen Jahr haben wir sieben Standorte integriert. Wir wollen nur innerhalb unseres Gebietes dazukaufen, also zwischen Osnabrück und Leipzig und von Hamburg bis Dortmund. Wir warten ab, denn wir sind in einem Käufermarkt: Perspektivisch werden die Kaufpreise für andere Autohäuser sinken. Es ist auch nicht ganz leicht, wenn Händler mit Händlern verhandeln.

2025 haben Sie Ihren Absatz auf 53.000 Autos gesteigert, Ihr Umsatz wuchs auf 1,8 Milliarden Euro. Wo wollen Sie dieses Jahr hin?

Ich denke, wir schaffen dieses Jahr auch wegen des Wachstums der chinesischen Marken 60.000 Autos. Wir wollen mehr als 35.000 Gebrauchtwagen verkaufen, denn damit verdienen wir Geld. Beim Umsatz wollen wir die zwei Milliarden knacken.

Welche Gewinnmarge erzielen Sie?

Wir kommen auf gut 1,5 Prozent. Wir hatten in den vergangenen Jahren auch mal mehr. Zwei Prozent müssen schon das Ziel sein. Aber die Übernahmen aus den vergangenen Jahren kosten Geld, und Autohäuser und Mitarbeiter müssen integriert werden. In der Wachstumsphase darf man nicht mit falschen Erwartungen herangehen.



Gebrauchtwagen in Duisburg: „Gebrauchtwagen machen 25 Prozent des Gewinns aus.“ Foto: Caro / Oberhaeuser / FOTOFINDER.COM

Autobauer verdienen mit Elektroautos noch immer weniger Geld als mit Verbrennern. Ist das im Handel auch so?

Das macht für uns keinen Unterschied.

In Deutschland haben die Elektrozulassungen im ersten Halbjahr um 48 Prozent zugenommen. Wie entwickelt sich die Nachfrage bei Ihnen?

Das Elektrosegment geht gerade richtig ab. Und es wird noch weitergehen: Was Sie in den Zulassungen nicht sehen, sind unsere Auftragseingänge. Wenn Sie jetzt einen neuen Elektro-BMW bestellen, bekommen Sie den erst im kommenden Sommer. E-Autos machen bei uns 36 Prozent der Bestellungen aus. Im vergangenen Jahr waren es rund 20 Prozent.



Autoindustrie



„Schockierendes Bild der Branche“: Kerngeschäft der deutschen Premiumhersteller bricht ein

Woran liegt das?

An den gestiegenen Reichweiten der neuen Generation von E-Autos. Wenn Sie mit einer Ladung auf mehr als 400 Kilometer kommen, brauchen Sie keine Angst mehr wegen der Reichweite zu haben. Dann ist auch die Ladeinfrastruktur kaum noch ein Thema.

Brauchen wir hier nicht einen schnelleren Ausbau der Infrastruktur?

Nein. Wir brauchen nicht an jedem Baum in der Innenstadt eine Steckdose. Wir müssen die vorhandene Infrastruktur stärken: Die Lademöglichkeiten an den Tankstellen müssen weiter ausgebaut werden. Denn neue E-Autos können Sie in einer Viertelstunde fast vollladen, das ist beinahe so wie Tanken.

Treiben nicht auch die hohen Spritpreise infolge des Irankriegs die Nachfrage nach E-Autos?

Das mag eine Rolle spielen. Aber eher im Kopf als im Taschenrechner. Der typische Pendler fährt 15.000 Kilometer im Jahr und hat ein Auto, das sieben Liter

pro 100 Kilometer verbraucht. Wenn der Sprit 30 Cent teurer ist, kommen wir auf 300 Euro Mehrkosten im Jahr. Dafür ist der öffentliche Aufschrei groß.



Tankstelle: „Die Spritpreisbremse war Nonsens.“ Foto: IMAGO/Wolfgang Maria Weber

Was haben Sie von der Spritpreisbremse gehalten?

Die Spritpreisbremse war Nonsens. Diese Diskussion war völlig schräg, nimm doch den Fuß vom Gas, fahr mit deinem Auto nicht schneller als 130 Stundenkilometer und schon hast du die knapp 20 Prozent, die der Sprit teurer geworden ist, wieder drin.

Und was sagen Sie zur E-Auto-Prämie? Damit will die Bundesregierung den Kauf neuer Stromer fördern.

Die E-Auto-Prämie ist völliger Quatsch. Das Elektroauto setzt sich auch ohne Prämie durch.

Sie dürften deshalb doch mehr Stromer verkauft haben.

Der Effekt ist marginal. Im vergangenen Dezember kam der Verkauf von E-Autos völlig zum Erliegen, weil alle auf die Prämie gewartet haben. Und gerade beobachten wir Vorzieheffekte: Wenn der Fördertopf leer ist, werden wir im Einstiegssegment eine Absatzflaute erleben. Und das Geschäft von Elektro-Gebrauchtwagen ist durch die Prämie unter Druck. Diese werden nicht gefördert, obwohl preisempfindliche Kunden lieber ein gebrauchtes E-Auto kaufen würden.

”

Die E-Auto-Prämie ist völliger Quatsch.

Welche Marken profitieren von der Prämie?

Da die Chinesen preiswerte Elektroautos haben, profitieren BYD und MG überproportional stark davon. Bei BMW ist es deutlich weniger, weil der typische BMW-Käufer für eine Förderung zu viel verdient.

Ist es sinnvoll, mit deutschen Fördermitteln chinesische Autobauer zu fördern?

Auch wenn die Bundesregierung das nicht gern hört: Der Autohandel hat schon vorher gesagt, dass die Chinesen stark davon profitieren. Es gibt einen Zoll in der EU auf chinesische Stromer und gleichzeitig fördern wir chinesische Hersteller mit Prämien. Das ergibt keinen Sinn.

 Interview

„Wir belächeln das nur noch“: Verlegerin kritisiert Reformpaket der Bundesregierung

Sie nehmen als Lobbyist Einfluss auf die Politik. Sie sind seit zehn Monaten Präsident des neu gegründeten Verbands der Automobilhändler Deutschland (VAD). Dabei gibt es mit dem ZdK schon einen Branchenverband. Warum braucht es noch einen?

Der ZdK vertritt zum Beispiel auch Werkstätten. Bei uns geht es um den Handel selbst. Der Autohandel in Deutschland hat mehr als 300.000 Mitarbeiter und 60.000 Azubis. Wenn die Autoindustrie noch ein paar Leute entlässt, hat der Handel bald mehr Mitarbeiter.

In der Branche heißt es, dass Sie Ihren Mitarbeitern viel abverlangen.

Wir sind zweifelsohne ambitioniert, zahlen aber auch gut – und nach Leistung. Bei den Verkäufern ist das einfach. Aber auch Mechaniker bekommen für effiziente Arbeit einen Bonus.



VW-Autohaus: „Wenn die Autoindustrie noch ein paar Leute entlässt, hat der Handel bald mehr Mitarbeiter.“

Foto: AFP via Getty Images

Sie haben zwei familienfremde Geschäftsführer für Vertrieb sowie Personal und Finanzen. Was sind Ihre Aufgaben?

Ich kümmere mich um die Strategie und schaue, dass ich nah an den Mitarbeitern bin. Ich treibe auch soziale Projekte voran: Wir nehmen jedes Jahr 40 neue Azubis ohne Schulabschluss und mit Migrationshintergrund auf. 20 Prozent bilden sich danach weiter, 60 Prozent übernehmen wir. Viele aus diesem Programm sind heute unsere loyalsten Mitarbeiter.

Herr Weller, Sie sind 72 Jahre alt. Haben Sie dasselbe Nachfolgeproblem wie die Branche?

Meine Tochter ist 32 Jahre und hat Lust, in die Geschäftsführung zu gehen. Ich habe sie nicht dazu gezwungen, sie ist erst seit fünf Jahren im Unternehmen. Sie leitet heute unsere Marketingabteilung und wächst in die Rolle hinein. Mir macht das Spaß, und ich will noch ein paar Jahre weitermachen. Aber ich muss nicht mehr morgens als Erster auf- und abends als Letzter abschließen. Ich gehe gern zur Arbeit, freue mich aber auch, wenn ich jetzt mehr Zeit zum Segeln habe.

Verwandte Themen

BMW
[Folgen](#)

BYD
[Folgen](#)

Deutscha...
[Folgen](#)

Europa
[Folgen](#)

Porsche
[Folgen](#)

Herr Weller, vielen Dank für das Interview.

Mehr: Daimler Truck baut neues US-Werk – und erwartet Hunderte Millionen Euro Zoll-Rückzahlung

Erstpublikation: 09.08.2026, 18:01 Uhr.