

Interview mit Autohaus-Inhaber Jean-Hendrik Rüschkamp:
Warum meiden Verkäufer in den Autohäusern Autogas-Neufahrzeuge?

Zusätzlicher Erklärungsaufwand wird nicht belohnt

Immer noch vermeiden viele Autoverkäufer in den Autohäusern den Verkauf von Fahrzeugen mit Autogasantrieb. Über die Gründe wird immer noch gerätselt. Sind die Fachverkäufer doch schließlich die wichtigsten Berater im Neufahrzeugbereich und erste Adresse, wenn es darum geht, Fahrzeuge mit Autogasantrieb zu empfehlen. Einer, der die Hintergründe kennen muss, ist Jean-Hendrik Rüschkamp, Geschäftsführer des Autohauses Rüschkamp mit vier Standorten im Münsterland. Er ist Inhaber eines der ganz großen Opelhändler Deutschlands und ausgewiesener Förderer alternativer Kraftstoffe und Antriebsarten. Bereits seit 2005 hat er Autogasneufahrzeuge im Programm und bietet zudem Umrüstungen an – mit wechselndem Erfolg. Wir sprachen mit ihm über die schwache Bereitschaft in deutschen Autohäusern, den Alternativkraftstoff zu fördern.



Jean-Hendrik Rüschkamp setzte sich kritisch mit den Interview-Fragen auseinander. Eine seiner Kernaussagen: Für den Beratungsmehraufwand, der bei LPG-Neufahrzeugen entsteht, werden die Verkäufer nicht belohnt. Benzin- und Dieselfahrzeuge empfehlen, geht einfacher und schneller.

Frage: Herr Rüschkamp, die Benzinpreise sind auf dem Höhenflug, die Autofahrer sind verzweifelt. Können Sie sich vor dem Ansturm der Kunden, die sich für Autogas interessieren, überhaupt noch retten?

Rüschkamp: Leider hat Autogas in den vergangenen Jahren oft auch für negative Schlagzeilen gesorgt. Deshalb hat es auch etwas gedauert, bis sich die Kunden wieder für Autogas interessierten. Doch der Benzinpreis spricht seine eigene Sprache. Wir sind fest davon überzeugt, dass LPG-Fahrzeuge – sowohl als Neuwagen und auch bei der Umrüstung – jetzt wieder auf dem Vormarsch sind. Gerade in den letzten Wochen sind die Nachfragen aus der Kundschaft stark gestiegen. Wir sind gerade dabei, das LPG-Thema wieder aktiv anzupacken

Frage: Aus Ihrer Sicht als Händler und Werkstattbetreiber – waren einige schlechte Schlagzeilen berechtigt?

Rüschkamp: Der Boom für die Autogasumrüstung in den Jahren 2007 bis 2009 hat dazu geführt, dass zahlreiche Werkstätten auf den fahrenden Zug aufgesprungen sind. Auch von Seiten der Innungen wurde dieser Weg kräftig gefördert. Mit dem Ergebnis, dass auf dem Gebiet der Umrüstung erhebliche Überkapazitäten aufgebaut wurden. Ab 2010 wurde Autogas sozusagen an jeder Ecke eingebaut. Das führte zu einem enormen

Preisdruck, und die Kunden mit der „Geiz ist geil-Mentalität“ haben das ausgenutzt. Tatsächlich wurde jedoch in dieser Zeit in einigen Werkstätten gepfuscht, und das führte natürlich zu Problemen. Doch jetzt besteht die Chance, dass sich endlich Qualität durchsetzt, denn die Kunden sind vorsichtiger geworden. Die Schnäppchenjäger sind auf die Nase gefallen.

Frage: Welche Erfahrungen haben Sie mit Ihren Autogaskunden?

Rüschkamp: LPG-Fahrer sind die Rennfahrer unter unseren Kunden. Ganz im Gegensatz zu den Erdgaskunden, die meist langsam fahren. LPG-Kunden fahren dagegen gerne sehr schnell und wollen trotzdem Kraftstoff sparen. Doch beides geht nur bedingt. Zudem gibt es bei Autogasautos, die ständig mit Vollgas gefahren werden, bekanntermaßen Probleme. Manche Kunden kommen dann in unsere Werkstatt und beschwerten sich über eine schlechte Umrüstung und sind doch selbst die Ursache des Problems. Von uns werden gebrauchte LPG-Autos nur dann angekauft, wenn wir den Umrüster kennen und wissen, wie das Auto vom Kunden gefahren wurde. In unserer Werkstatt arbeiten zwei Meister, die Experten auf dem Gebiet der Autogasumrüstung sind. Die prüfen die uns angebotenen LPG-Fahrzeuge auf Herz und Nieren. Nur wenn sie die Freigabe erteilen, kaufen wir. Sonst ist das Risiko einfach zu groß. Damit folgen wir im Übrigen auch den Empfehlungen unseres Versicherers Car-Garantie, bei dem wir die Gebrauchtwagen-Garantien abschließen.

Frage: Dass lange Fahrten mit Höchstgeschwindigkeit zu Schäden an Ventilen und Ventilsitzen führen können, vor allem wenn eine Dosiervorrichtung für Additive fehlt, ist ein altes Problem. Mit welchen Autogasanlagen und Additiven arbeiten Sie?

Rüschkamp: In unseren Werkstätten bauen wir Anlagen von Irmischer, Tartarini, Landirengo und BRC ein. Wenn es eine Anlage gibt, die speziell auf das Fahrzeug zugeschnitten ist, bauen wir diese ein. Die Auswahl der Additive hängt natürlich vom Fahrzeug und auch von der Gasanlage ab. Irmischer schreibt z.B. vor, dass das Additiv direkt in den Benzin- und Gastank zugeführt wird und gewährt nur dann eine Garantie. Gute Erfahrungen haben wir vor allem mit den modernen Systemen gemacht, bei denen das Additiv zylinderselektiv eingespritzt wird. Die Einspritzung wird elektronisch gesteuert und ist daher besonders effektiv. Ist der Additivtank leer, wird automatisch auf Benzinbetrieb umgeschaltet, so dass Schäden vermieden werden.

Frage: Wie beraten Sie einen Käufer, der sein Fahrzeug umrüsten will?

Rüschkamp: Jeder Kunde, der sich für die Umrüstung seines Fahrzeuges interessiert, wird von einem unserer Meister beraten. Diese Vorgespräche sind für den Erfolg der Autogasumrüstung enorm wichtig. Wir prüfen, ob das Fahrzeug umrüstbar ist und wählen die optimale Gasanlage aus. Dabei weisen wir den Kunden auch auf die Grenzen der Technik hin und informieren über Besonderheiten wie z.B. den erhöhten Verbrauch. Bei der Übergabe erhält der Kunde dann eine schriftliche

Einweisung in Form eines Übergabeprotokolls, das er unterschreiben muss. In diesem Protokoll sind noch einmal alle wichtigen Hinweise zusammengefasst wie z.B. Wartungsintervalle und Informationen über den Bedarf an Additiven. Wir empfehlen auch ausdrücklich, dass bei langen Fahrten mit mehr als 130 km/h auf Superbenzin umgestellt werden sollte. Das müssen die Kunden dann nur noch umsetzen.

Frage: Autogas ist im Moment der einzige verfügbare Alternativkraftstoff, der zwar nicht die Abkehr von fossiler Energie, aber doch zumindest erhebliche CO₂-Einsparungen ermöglicht. Dennoch berichten immer wieder Autofahrer, die sich für Autogasfahrzeuge interessieren, dass sie in Autohäusern regelrecht abgewimmelt werden. Warum mögen Autoverkäufer kein Autogas?

Rüschkamp: Autoverkäufer haben wenig Interesse am Verkauf von LPG-Fahrzeugen. Das Produkt ist erklärungsbedürftig, und die Verkäufer haben aufgrund von Erfahrungen der letzten Jahre oft im Hinterkopf, dass Autogasautos viele Probleme machen können. Und für all die Mühen bekommen sie keinen Cent Sonderkonditionen. Zumindest in dieser Hinsicht waren die Hersteller von Erdgasfahrzeugen pfiffiger, denn diese haben den Verkäufern teilweise Sonderprovisionen bezahlt. Es ist also kein Wunder, dass Autoverkäufer sich nur selten aktiv für den Verkauf von LPG-Fahrzeugen einsetzen. Ganz anders ist die Situation für Mitarbeiter aus dem Service, also z. B. unsere Meister, die die Kunden bei den Umrüstungen beraten. Auch unsere Werkstätten hatten in den letzten Jahren mit Überkapazitäten zu kämpfen, denn die Serviceintervalle werden immer länger, und die Kunden, die ohnehin an jeder Ecke sparen müssen, meiden immer häufiger den Weg in die Markenwerkstatt. Da ist die Autogasumrüstung eine gute Möglichkeit, den Betrieb auszulasten. Und zusätzliche Auslastung wird von der Betriebsleitung natürlich honoriert. Darum haben die Servicemitarbeiter an der Autogasumrüstung viel Spaß.



Jean-Hendrik Rüschkamp, Geschäftsführer des Autohauses Rüschkamp, bietet sowohl Autogas-Neufahrzeuge als auch Umrüstungen an.

Frage: Angesichts der momentan steigenden Nachfrage dürfte demnach in Ihrer Werkstatt gute Stimmung herrschen. Welche Maßnahmen ergreifen Sie als Geschäftsleitung, um von dem steigenden Autogasinteresse zu profitieren?

Rüschkamp: Zurzeit bringen wir unser Informationsmaterial auf den neuesten Stand. So aktualisieren wir gerade ein Merkblatt, mit dem wir dem Kunden genau vorrechnen können, wie viel er bei einer Autogasumrüstung sparen kann, selbst wenn er die Umrüstung zu einhundert Prozent finanzieren muss. Auch unsere Verkäufer im Autohaus werden wir in speziellen Schulungen noch einmal für das Thema Autogas sensibilisieren. Aktuell haben wir sehr interessante LPG-Neuwagen im Angebot, so z.B. den Opel Meriva mit 120 PS zu einem Preis ab 22.240 Euro. Es wäre schade, wenn wir diese interessanten Angebote dem Kunden nicht vermitteln könnten.

Herr Rüschkamp, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Interview führte Dagmar Ziegner.