

# Er verkauft die ganz fetten Karren

Mehr Radwege, mehr Tempo-30-Zonen, weniger Autos in der Innenstadt: So soll die grüne Verkehrswende aussehen. Dietmar Lehmann, der in Wellingsbüttel SUVs verkauft, kann darüber nur müde lächeln **VON MORITZ HERRMANN**

Im Verkaufsraum hängt die Deal-Bell. So nennt Dietmar Lehmann die goldene Glocke, und deshalb nennen auch alle anderen in seinem Autohaus sie so. Bekannt sind solche Deal-Bells aus den USA, sie werden bei einem fetten Verkauf geläutet, auf dass sich alle Angestellten klatschend mitfreuen. Bisschen alte Schule, bisschen alte Zeit. Lehmann mag das. Er lächelt zurückhaltend, richtet den Hemdkragen. Seine Verkäufer läuten die Glocke heutzutage nur noch zaghaft, wenn überhaupt. Wieso? Er zuckt die Schultern, Lächeln wieder weg. Liegt nicht daran, dass sie nichts mehr verkaufen. Die Geschäfte gehen gut. Muss an der neuen Zeit liegen.

Auf dem Weg zu Lehmanns Büro der Duft von Chanel Antaeus, fabrikneuem Autositzleder und dem Wischmittel der Putzkolonne, die nachts durchfeudelt. Vorbei am Jeep Compass, Allrad, offiziell 6,9 l/100 km. Am Renegade in Granite Crystal mit dem berühmten 7-Slot-Kühlergrill, 22,4 Zentimeter Bodenfreiheit und einer für steile Böschungswinkel optimierten Frontstoßstange. Man möchte direkt einsteigen und durch einen schlammigen Creek irgendwo in Arizona brettern. Aber hier ist *deep down* Wellingsbüttel, das Autohaus von Dietmar Lehmann. Sagt man dazu noch Autohaus? Alles sieht ein bisschen zu klein aus für die vielen Wagen, was aber auch an den Wagen liegen kann. Schneller Schulterblick zur Saseler Chaussee. Immer noch der richtige Standort, findet Lehmann. Denn irgendwann steigt vielleicht auch der Steuerberaterin mit Dacia Duster oder die Unternehmensberaterin mit VW Tiguan auf einen, sagen wir, Cadillac XT5 oder den Dodge Durango SRT um, und sei es nur, weil sie oft genug bei ihm vorbeigefahren sind.

Man ist neugierig und gut gelaunt hergekommen, weil das alles so unzeitgemäß wirkt, während die Grünen im Rathaus die Verkehrswende planen und Anjes Tjarks Hamburg zur Fahrradstadt umbauen will, während die City wohl schon bald autoarm wird, während überall in Hamburg Auto-parkplätze wegfallen und wie in Ottensen Straßenzüge einige Zeit lang für den Verkehr gesperrt werden. Während all das passiert, steht Dietmar Lehmann in Wellingsbüttel und freut sich darauf, dass bald die neue Corvette auf den Markt kommt, dazu der Cadillac XT4 im C-Segment für SUVs und der neue Escalade mit Diesel.

Von Lehmann wollen wir wissen, was einer denkt, der mit dem Auto handelt, wenn mal wieder auf die Verbrenner eingeprengelt wird, zumal auf die SUVs. Davon hat er einige, auch wenn sein Markt spezieller ist. Lehmann verkauft die amerikanischen Klassiker Jeep, Dodge, Cadillac, Corvette, Chevrolet und Camaro. Einen Nissan Qashqai sucht man bei ihm vergeblich; Suzuki Vitara oder Ford Kuga belächeln sie hier. Lehmann ist also kein normaler SUV-Händler, hat aber Meinungen zum SUV.

Wie anfangen? Mit Ihnen, Herr Lehmann, mit Ihnen! Er holt Luft: »Das Ende vom Auto steht nicht bevor. Da wird etwas herbeigeredet, was es in der Realität nicht gibt. Den Leuten soll weisgemacht werden, dass ein Auto nur Funktion ist, dass man es bloß als Fortbewegungsmittel betrachten soll. Völliger Unsinn, wenn Sie mich fragen. Wir verkaufen hier nicht nur ein Fortbewegungsmittel. Wir verkaufen eine Haltung. Wir verkaufen unseren Kunden das Bild, das sie von sich selbst haben. Wir verkaufen Emotionen und den Unterschied zur Masse.«

Damit ist der Ton gesetzt. Aber was für ein Bild hat jemand von sich, der bei Dietmar Lehmann den Dodge 2020 RAM Laramie Night Edition kauft, eine Urgewalt von Auto, einen Pick-up mit 3500 Kilogramm Anhängelast, Kraftstoffverbrauch offiziell 15,7 l/100 km innerorts, beheizbares Lenkrad? Sieht er sich die geschossenen Rothirschböcke auf die Ladefläche wuchten? Will er das Bild von sich, wie es der Katalog zeichnet, in dem Männer in Holzfällerhemden Zementsäcke einladen und ihre Motorjachten zur Marina ziehen? Dann wäre die Frage: Wie soll das funktionieren in Hamburg, ohne zur Karikatur zu werden? Dazu Lehmann: »Die amerikanischen Marken haben ein Geheimnis, das fängt beim Einstieg an: Man muss nur drinsitzen, um ein Gefühl für den Wagen zu bekommen. Manchen Kunden reicht das. Die setzen sich im Carport in den Wagen, streichen vielleicht über die Armatur, fühlen, was das Modell ausmacht. Die müssen gar nicht fahren.«

Man könnte nun stutzig werden, sich vielleicht sogar amüsieren, andererseits kennt Lehmann seine Kunden gut. Viele seit Jahren, manche länger.

Er fängt mit einem Chevrolet Impala Cabrio an, vom Munde abgesetzt, sagt er. Dann ein Mustang GT 390, damals selbst von ihm hochgejagt. Den hat er verkauft, um die Selbstständigkeit aufzubauen. Total konsistente Biografie: Lehmann hat Autos verkauft, um mit dem Autoverkauf anzufangen. 1989 erstand er das Areal, damals eine Tankstelle mit Werkstatt und noch früher ein Kohlenhandel. Lehmann fing mit dem Import der US-Marken an,

als daran niemand sonst in der Stadt dachte; er wollte anders sein als die anderen. Bis heute sind viele Wagen Individualimporte, für den europäischen Markt umgerüstet und einzeln abgenommen. Mittlerweile hat Dietmar Lehmann 30 Mitarbeiter. Es gibt die Lehmann-App und ein Format namens Lehmann-TV. Eines Tages soll die Tochter übernehmen. Den Mustang GT, mit dem alles anfing, hat er vor einiger Zeit zurückgekauft. All das muss man ihm soufflieren. Lehmann kann gut von seinen Autos erzählen, von sich selbst nicht. Was vielleicht daran liegt, dass er die Autos spannender findet als sich selbst. Was für einen Autoverkäufer nicht die schlechteste Eigenheit wäre.

Jedenfalls darf angenommen werden, dass Lehmann ein akkurater Beobachter seiner Klienten ist. Käuferanalyse, frei nach ihm: Beim RAM hoher gewerblicher Anteil, Ärzte, Tierärzte, Jäger und im Allgemeinen lockere Typen, während für Jeep die normalen Besserverdiener optieren, die vorher VW oder Mercedes gefahren sind. Und wenn man im RAM nicht nur über die Armatur streichen will? Dann, so Lehmann, sei der Weg das Ziel: »Das Fahren ist besonders. Es stellt sich ein Gefühl der absoluten Ruhe ein. Man schließt die Tür und hört nichts mehr, ist nur noch für sich, zu Hause angekommen, ich würde sogar sagen: der Welt entrückt.«

Genau das, ließe sich an dieser Stelle einwenden, wird doch den SUV-Fahrern vorgeworfen: der



Dietmar Lehmann in seinem Autohaus an der Saseler Chaussee

Welt auf unguete Art entrückt zu sein. Die Debatte noch mal eilig zusammengefasst: Es gibt die – ziemlich berechtigten – Anschuldigungen, dass sogenannte Sport Utility Vehicles viel CO<sub>2</sub> produzieren, dass sie die Verkehrssituation in den Innenstädten verschlechtern und nicht zuletzt gefährlich sind, weil das Unfallrisiko bei einem SUV immer die anderen tragen. Es war die Rede von »übermotorisierten Panzermodellen« (die Linken-Politikerin Ingrid Remmers) und »Klimakillern« (Greenpeace und andere). Die Grünen fordern mal eine Obergrenze für SUVs in Innenstädten und mal eine Maut, die sich an den Emissionsklassen orientiert, die SPD fordert strengere Flottengrenzwerte, die Deutsche Umwelthilfe gleich ganz böse: SUVs haben in unseren Städten nichts zu suchen! Der Streit findet vor einem konstanten Boom statt. Seit 2014 hat sich der SUV-Marktanteil verdoppelt, 2019 war wieder mal ein Rekordjahr. 1.127.611 Geländewagen und SUVs wurden zugelassen, und das bei 3.607.258 Neuzulassungen insgesamt in Deutschland. Fast jeder dritte Neuwagen ist damit mittlerweile ein SUV. Hamburg gehört zu den Top-10-Städten beim SUV-Anteil. Es gab, auch in Hamburg, schwere Unfälle, sie haben die Politik verschreckt, die Kunden allerdings nie.

Bei solchen Zahlen lässt sich der SUV natürlich längst nicht mehr nur einer Kohorte zurechnen, auch das macht diese Debatte schwierig.

Das solide Klischee, also zum Beispiel die wohlbetuchte Soccer-Mom, die ihre Kinder vom Stadtrand zum Spiel fährt, funktioniert nicht mehr. Die Stellvertreterdebatte funktioniert derzeit noch sehr gut, denn natürlich geht es beim SUV um viel mehr: um die soziale Frage, um Rücksicht, Anstand und Teilhabe, darum, wie wir aufeinander achten.

Unter den 25 meistverkauften SUV-Modellen in Deutschland ist übrigens keines aus Lehmanns Portfolio, und das freut ihn gewiss.

Trägt man nun manches vom Erwähnten in sein Büro, sagt er: »Die SUV-Debatte wird unsachlich geführt. Und sie ist, mit Verlaub, eine reine Neiddebatte. Die Leute sagen: Die bösen SUVs sind so groß. Dabei machen sie sich gar nicht bewusst, was das für manche Menschen bedeutet: Die ältere Dame zum Beispiel, sie kann hier gut einsteigen, sie sitzt gut und sieht alles. Wer SUV fährt, fährt defensiver und wird gesehen.«

Lehmanns Erregungslevel: am Zurückgelehntheitsgrad erkennbar. Beim Gespräch über das Sortiment weit hinten, nun vorne, Stuhlkante, mehr Gestik. Vorher Interview mit Tempomat, jetzt fünfter Gang. Lehmann will gar nicht provozieren und tut es gerade dadurch: indem er alles, was er sagt, ernst meint. Er hat sich nicht aufgedrängt für dieses Porträt. Hat sich, im Gegenteil, lange geziert, wollte überzeugt werden und ist es eigentlich bis heute nicht. Ahnt, was passieren kann, wenn er sich ehrlich einlässt. Nicht dass er davor Angst hätte. Er doch nicht. Aber Lehmann ist ein Kosten-Nutzen-Kalkulator, der sich folglich fragt: Was nutzt es ihm, wenn er in der Zeitung redet? So sitzt er dort, Argwohn im hellblauen Hemd, Skepsis in Cargo hose. Als wäre die Distanz, die seine Körperhaltung ausdrückt, nicht genug, steht beim zweiten Treffen im Juli auch noch eine Plexiglaswand auf dem Tisch zwischen ihm und den Fragen. Das Interview mutet wie ein Verkaufsgespräch an, unklar bleibt, wer hier wem was verkauft. Hinter Lehmann ein Schild mit Albert-Einstein-Zitat: »Die reinste Form des Wahnsinns ist es, alles beim Alten zu lassen und trotzdem zu hoffen, dass sich etwas ändert.«

Wir flanieren nun noch mal zwischen den Wagen umher. »Natürlich verbraucht ein SUV mehr als ein Kleinwagen. Aber darüber kann man unendlich streiten, wo soll das denn hinführen? Sollen wir alle wieder Trabbi fahren?«, fragt Lehmann und hält vor einem Chevrolet Silverado, auf Hochglanz poliert wie das Meisterexponat einer Vernissage. Ein mächtiger Truck, mit Ladefläche, Heckklappe, Leiterrahmen. Spielen Filme im amerikanischen Hinterland, sieht man gern den Silverado durchs Bild stauben. Die Front erinnert an ein Drachenaug. Lehmann rechnet: »Ein Kompaktwagen, der bis zu 50.000 Kilometer im Jahr fährt, produziert am Ende mehr CO<sub>2</sub> als der hier, behaupte ich. Denn mit einem Wagen aus der Klasse fährt man letztlich wirtschaftlicher, als das viele Autofahrer in ihren Klein- oder Mittelklassewagen tun. Man fährt weniger, aber gezielter.«

Man sollte dazu wissen, dass das, was er da sagt, die fast wortgenaue Wiedergabe eines Christian-Lindner-Zitats ist, der sich solchermaßen den SUV zu verteidigen genötigt sah, nachdem das Umweltbundesamt angekündigt hatte, das gesamte Trendsegment härter zu besteuern. Lange ist das noch nicht her.

Zwischen den zwei Treffen mit Dietmar Lehmann gab es eine Pandemie, das Ladenöffnungsverbot für den Einzelhandel, auch für sein Autohaus, die Kurzarbeit für seine Mitarbeiter und über allem die Fragen: Kommt die Rezession? Wenn ja, wann, und wie hart wird sie denn? In diesen Monaten haben viele erlebt, dass es eigentlich ganz schön ist, wenn weniger Autos die Straßen verstopfen. Andererseits schien gerade das Auto das sicherste aller Verkehrsmittel zu sein, weil man es nicht teilen musste mit zufälligen Fremden, froh waren all jene, die eines hatten. »Bedenkt man, wie sauber Verbrenner geworden sind«, sagt Lehmann, »halte ich es für absolut unsinnig, mit der Kaufprämie, wie sie jetzt beschlossen wurde, nur E-Autos und Hybride zu belohnen. Das ist ungerecht. Das kann eine große Bauchlandung werden, für den Verkauf, die Industrie, den Autostandort Deutschland.«

Lehmann, der Mann mit dem deutschen Traum vom Amerikanischen Traum, Macher von der Saseler Chaussee, Schrauber im Kostüm des Sachwalters – ist er ein Streiter für die Freiheit, sich ein großes, schönes, seltenes Auto zu kaufen? Oder leistet das, was er verkauft, einem neuen Egoismus Vorschub, einer weiteren Spaltung der Gesellschaft? Oder, dritte Option, steht da einfach einer, der es geschafft hat, sich etwas aufzubauen, und dem man das gönnen sollte?

Wenn der Autostandort Deutschland oder auch erst mal die Stadt Hamburg eines fernen Tages die Mobilitätswende schafft, ist Lehmann, bei aller Liebe zu Benziner und Diesel, Jeep Cherokee und SUV, jedenfalls vorbereitet. Er hat vor ein paar Wochen Elektro-Ladesäulen installieren lassen in seinem Autohaus. Eine auch bei sich zu Hause.