

«Der Schub kommt in den nächsten zwei Jahren»

Andreas Burgener, Direktor auto-schweiz, über die aktuelle Elektro-Hysterie – und über effektive Zahlen

Von Dieter Liechti

BaZ: Andreas Burgener, verfolgt man die Schlagzeilen der Medien, könnte man meinen, die ganze Autowelt stünde unter Strom. Empfinden Sie das auch so?

Andreas Burgener: Elektromobilität ist ein grosses mediales Thema, keine Frage. Die Realität, also die Marktanteile elektrischer Fahrzeuge, sieht aber heute noch ernüchternd aus. Aber wir gehen davon aus, dass sich das in den kommenden Jahren rasant ändern wird. Nicht umsonst wollen wir mit unserem 10/20-Ziel einen Marktanteil an Elektroautos und Plug-in-Hybriden von 10 Prozent im Jahr 2020 erreichen.

Auch der Bund will energieeffiziente Autos mit einem maximalen Ausstoss von 95 Gramm CO₂ pro Kilometer, vorschreibt, ist dies der bessere Ansatz als die Energieetikette. Und natürlich befürworten wir Anstrengungen der Verwaltung, welche helfen, unser Ziel 10/20 zu erreichen. Der Marktanteil der rein elektrischen Fahrzeuge in der Schweiz lag nach dem ersten Halbjahr erst bei 1,5 Prozent gegenüber 1,3 Prozent im Vorjahr. Hätten Sie mehr erwartet?

Da die Politik absolute Grenzwerte, wie 95 Gramm CO₂ pro Kilometer, vorschreibt, ist dies der bessere Ansatz als die Energieetikette. Und natürlich befürworten wir Anstrengungen der Verwaltung, welche helfen, unser Ziel 10/20 zu erreichen. Der Marktanteil der rein elektrischen Fahrzeuge in der Schweiz lag nach dem ersten Halbjahr erst bei 1,5 Prozent gegenüber 1,3 Prozent im Vorjahr. Hätten Sie mehr erwartet?

Gleitschirm-Pilot

Andreas Burgener ist Direktor von auto-schweiz, der Vereinigung Schweizer Automobil-Importeure. Er fährt zurzeit einen Kia Stinger, fliegt Delta und Gleitschirm, sitzt auf einem MTB Cycletech Opium (Mountainbike) und träumt von einer KTM Duke. Sein erstes Auto war ein Citroën GS, sein Traumauto ist der Alpine A110.

Nicht unbedingt. Einen richtigen Schub bei Elektroautos wird es erst in den kommenden beiden Jahren geben, wenn zahlreiche neue Modelle vieler unterschiedlicher Hersteller auf den Markt kommen. Heute ist die Modellauswahl noch überschaubar, aber es sind schon gute Autos dabei.

In absoluten Zahlen sprechen wir von 2404 neu zugelassenen Stromern von Januar bis Ende Juni. Weshalb kommen die lautlosen Fahrzeuge in der Schweiz nicht vom Fleck?

Weil die Rahmenbedingungen noch nicht ideal sind. Die öffentlich verfügbare Ladeinfrastruktur wächst zwar, aber nur langsam und für viele nicht sichtbar. Zudem sind E-Fahrzeuge noch teurer als vergleichbare Modelle mit Verbrennungsmotor. Das liegt an den hohen Entwicklungs- und Batteriekosten. Auch die Reichweiten mit einer Akkuladung sind noch nicht da, wo viele Kunden sie gerne hätten. All diese Schwierigkeiten werden in den kommenden Jahren überwunden.

Klarer Leader bei den alternativen Antrieben ist der Benzin-Hybrid, der seine Marktanteile von 3,3 Prozent auf 4,2 Prozent steigerte. Weshalb setzen die Schweizer lieber auf den kombinierten Antrieb aus Stromer und Verbrenner?

Sie haben den Vorteil der grossen Reichweite des Verbrenners, können Energie durchs Bremsen rückgewinnen und gerade im städtischen Bereich rein elektrisch fahren. Derzeit sehen wir vor allem bei den Plug-in-Hybriden (an der Steckdose aufladbar) ein starkes Wachstum. Hier gab es in den ersten sechs Monaten über 40 Prozent mehr Immatrikulationen als im Vorjahr.

Das erstaunt, denn gerade beim Plug-in-Hybrid haben unabhängige Tests gezeigt, dass der theoretische Wert im realen Betrieb nicht zu erreichen ist.



«Es kommen viele neue Modelle auf den Markt.» Andreas Burgener bleibt für die Elektromobilität optimistisch.

Die Herstellerangaben beruhen heute immer noch zu grossen Teilen auf dem alten Messzyklus NEFZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus). Dieser ist weit entfernt vom echten Fahren auf der Strasse. Deshalb wird er vom neuen WLTP-Zyklus (Worldwide Harmonized Light Duty Vehicles Test Procedure) abgelöst.

Und was heisst das für den Konsumenten?

Da die neuen Tests länger dauern, dynamischer und mit einer höheren Durchschnitts- und einer Höchstgeschwindigkeit sowie mit effektivem Fahrzeuggewicht durchgeführt werden, sind realistischere Werte das Resultat. Die Abweichungen zwischen Strasse und Datenblatt

werden bei den WLTP-Werten deutlich geringer.

In der Schweiz befindet sich der Diesel weiterhin im Sturzflug: Minus 19,1 Prozent im ersten Halbjahr. Wird dem Diesel unrecht getan?

Definitiv. Modelle mit der neuesten Abgasnorm (Euro 6d-TEMP) sind sehr sauber und haben mit der älteren Technik nichts mehr zu tun. Wir sehen auch erste Gegenbewegungen im Markt. Bei einigen Herstellern steigt der Dieseleanteil bei Neubestellungen wieder spürbar an.

Und weshalb schafft es der verhältnismässig günstige Erdgas-Antrieb nicht aus der Nische?

Das ist eine gute Frage und hat wahrscheinlich mit der Angst zu tun, mit

Gastanks im Auto herumzufahren. Die Explosions-Befürchtungen sind aber bei CNG (Compressed Natural Gas) unbegründet. Gerade für Vielfahrer wäre der Gasantrieb finanziell sehr spannend, zudem gibt es zahlreiche Tankmöglichkeiten.

Welchen Rat geben Sie Unentschlossenen, die sich nicht zwischen den verschiedenen Antrieben entscheiden können?

Man muss sich die Frage stellen: Für welche Strecken wird das Fahrzeug grösstenteils eingesetzt? Wenn man viel Langstrecken fährt und flexibel bleiben will, ist ein Diesel- oder Gasauto sicher die günstigste Wahl. Als Pendler entlang derselben Strecke kann je nach Distanz ein Elektroauto oder Plug-in-Hybrid interessant werden, sofern man bei der Arbeit oder zu Hause eine Lademöglichkeit hat. Für diejenigen, die mit dem Auto wenig unterwegs sind, bietet sich ein Benzin- oder ein Hybrid an.

Bis 2020 soll jeder zehnte neue Personenwagen, der in der Schweiz oder in Liechtenstein immatrikuliert wird, ein Elektroauto oder Plug-in-Hybrid sein. Glauben Sie noch an das Erreichen Ihres Ziels?

Selbstverständlich. Uns ist aber auch bewusst, dass der richtige Anstieg erst Ende 2019 kommen wird, wenn viele neue Modelle verfügbar sind. Im ersten Halbjahr 2018 lagen wir immerhin bei 2,8 Prozent Marktanteil, nach 2,2 Prozent im Vorjahr. Es geht also langsam aufwärts.

Und was stimmt Sie so zuversichtlich?

In den kommenden Monaten werden attraktive E-Modelle auf den Markt kommen – vom praktischen Kleinwagen über elegante Limousinen bis zum SUV. Zudem werden die Preise immer konkurrenzfähiger und die Reichweiten wachsen ebenso wie die Anzahl Ladestationen. Und elektrisch Fahren macht einfach Spass.

69 000 Euro Gewinn pro verkauftem Ferrari

Die Profitabilität ist bei der italienischen Luxusmarke am höchsten – Tesla legt für jedes abgesetzte E-Auto 11 000 Euro drauf

Laut einer aktuellen Studie verdient die italienische Sportwagenschmiede pro Fahrzeug am meisten. Tesla und Bentley legen drauf.

«Big cars, big profits» – so lautete vor 40 Jahren der Slogan der Autoindustrie. Denn grosse Autos versprochen auch immer grosse Profite. «Doch das gilt heute nicht mehr unbedingt», wie Wirtschaftsprofessor Ferdinand Dudenhöfer mit der neuen Studie des CAR Center Automotive Research an der Universität Duisburg bestätigt.

Auch dank des Sponsoring-Geschäfts rund um die Formel 1 nimmt Ferrari demzufolge mit jedem verkauften Fahrzeug 280 000 Euro ein und machte im ersten Halbjahr 2018 pro Fahrzeug 69 000 Euro Betriebsgewinn. Zum Vergleich: Jaguar Land Rover kommt dagegen laut der Studie nur auf 800 Euro. Die deutschen

Premiummarken Mercedes-Benz, BMW und Audi liegen mit Durchschnittspreisen zwischen 33 000 und 38 000 Euro pro Auto und rund 3000 Euro Gewinn vor Zinsen und Steuern gut im Rennen. Volvo landet etwas dahinter. Der Elektropionier Tesla hingegen realisiert mit jedem verkauften E-Auto einen satten Verlust von 11 000 Euro.

Tiefrote Zahlen bei Bentley

Sehr gut unterwegs ist der deutsche Sportwagenbauer Porsche: «Die Marke spielt in einer anderen Liga», wird die im Vergleich zu Audi, BMW und Mercedes fast doppelt so hohe Profitabilität gelobt. Pro Fahrzeug erwirtschaftete der Zuffenhausener SUV- und Sportwagenbauer 91 000 Euro Umsatz und fast 17 000 Euro Gewinn. Der durchschnittliche Maserati ist etwas günstiger,

bringt aber nicht einmal 5000 Euro Betriebsgewinn. Tiefrote Zahlen erwirtschaftet Bentley mit seinen Luxusautos: 165 000 Euro Umsatz und 17 000 Euro Verlust je Fahrzeug errechnete das CAR. Ein Firmensprecher der VW-Tochter erklärte, Bentley «investiere kräftig in die Elektrifizierung». Rolls-Royce und Lamborghini legten keine Gewinnzahlen offen.

«Die Analyse der Geschäftsergebnisse der Premium- und Luxushersteller zeigt deutlich, dass auch hier das Geld nicht auf den Bäumen wächst», zieht Dudenhöfer sein Fazit. «Scales sind wichtig, wie etwa Porsche oder BMW zeigen. Scales sind aber auch nicht alles, wie Bentley zeigt. Die Kombination von Ferrari, Super-Premium mit Super-Show bei Formel 1, ist zum Erfolgsmodell im High-End-Bereich geworden.» (lie)



Engagement in der Formel 1 macht sich bezahlt. Ferrari ist mit seinen Luxusboliden hoch profitabel.

ANZEIGE

NEW MITSUBISHI ECLIPSE CROSS

1.9% Leasingaktion ab CHF 288.–/Monat

5 Jahre Garantie

MITSUBISHI MOTORS

EURO NCAP

› 14 verschiedene Modelle ab CHF 23'999.–

› neuer 8-Stufen-Automat

	Value	Style	Style Light	Style Comfort	Diamond	Diamond Sunroof	Diamond MMCS
2WD	23'999.–	26'399.–	28'899.–				
Leasing*	288.–	317.–	347.–				
2WD Automat	25'999.–	28'199.–	30'699.–				
Leasing*	312.–	338.–	368.–				
4 x 4 Automat	27'999.–	29'999.–	32'499.–	36'999.–	37'999.–	38'999.–	40'999.–
Leasing*	336.–	360.–	390.–	444.–	456.–	468.–	492.–

*Leasingaktion: 1.9% Zins, Sonderzahlung 15%, 10'000 km/Jahr, 36 Monate, Vollkasko obligatorisch. Alle Preise in CHF.

Diverse Fahrzeuge mit Tageszulassungen mit grossem Preisnachlass.

GARAGE SCHMID

Sternenhofstrasse 13, 4153 Reinach, Tel. 061 717 95 00, www.garageschmid.ch

Die Lokalhändler in der Region:

Autohaus Wederich, Donà AG, Zwingen, Tel. 061 761 10 00, www.autohaus.ch

Auto Technik Birsfelden AG, Birsfelden, Tel. 061 312 06 97, www.autotechnikbirsfelden.ch