



ACHTUNG STROMSCHLAG!

Die Elektromobilität ist in aller Munde. Doch können Autohäuser damit Geld verdienen? Oder werden sich die Hersteller, Leasinggesellschaften und Energieversorger den Markt untereinander aufteilen?

Von Philipp Hayder und Dr. Friedrich Knöbl



„Wir münzen unsere Marktmacht in Preisvorteile um“, sagt Mag. Peter Engert



„Mit einer Marktexplosion ist in den nächsten Jahren nicht zu rechnen“, meint Michael Röck

Wenn der Umweltminister öffentlichkeitswirksam ins Elektroauto einsteigt, um ein paar Meter zu fahren und nach dem Ende des Pressetermins wieder in die Dienstlimousine zu wechseln, dann weiß man: Ein medialer Trend ist in der Realität angekommen.

Weniger bekannt ist, dass der von Nikolaus Berlakovich übernommene Think City von „The Mobility House“ geliefert wurde. An diesem Gemeinschaftsunternehmen sind der Energieversorger Salzburg AG, die Beratungsgruppe „The Advisory House“ und Raiffeisen Leasing beteiligt. Noch heuer will das Unternehmen rund tausend Elektroautos und 5.000 E-Fahrräder in den österreichischen Markt setzen. Der gewerbliche Handel spielt dabei keine Rolle: Gekauft wird direkt beim Produzenten.

Kein Platz für Händler

„Wir bündeln die Österreich-Kontingente aller Hersteller und münzen diese Marktmacht in Preisvorteile um“, sagt Mag. Peter Engert, Geschäftsführer von Raiffeisen Leasing. Er ist einer

der wortgewaltigsten Vertreter der Elektromobilität. Warum? Einerseits sei man generell ein sehr umweltbewusstes, beispielsweise bei Ökostrom engagiertes Unternehmen. Andererseits könne man über die Vorreiterrolle bei Elektrofahrzeugen Neukunden gewinnen und den Gedanken des Fuhrparkmanagements vorantreiben.

Wie Engert erklärt, wurden bisher 400 Think sowie 200 C-Zero und 500 Berlingo von Citroën geordert. Die französischen Stromer sollen zwar über die „Citroën Business Center“ serviert werden, ansonsten hatte der Handel aber noch nichts mit ihnen zu tun: „Wir wissen bisher kaum etwas von diesen Auto“, meint Peter Schöllauf, Obmann des Händlerverbands.

Differenzierte Strategie

Die Denzel-Gruppe, seit einigen Monaten Importeur des Think, will den Vertrieb des in Norwegen entwickelten und beim finnischen Auftragsfertiger Valmet produzierten Kleinwagens ausschließlich selbst wahrnehmen. Auch das Servicenetz werde vorerst nur die eigenen Kundencenter sowie die Joint Ventures mit den regionalen Partnern Höglinger und Unterberger umfassen, erklärt der mit dem Geschäftsbereich betraute Manager Michael Röck.

Den Mitsubishi i-Miev wird es dagegen ab Dezember bei allen Vertragsbetrieben geben. „Für uns ist das ein Modell wie jedes andere, das daher auch ganz normal über das Händlernetz

vertrieben wird“, sagt Importchef Mag. Gregor Strassl. Darüber hinaus verfügt Denzel über Vorverträge mit dem chinesischen Hersteller BYD: Dessen Hybrid- und Elektrofahrzeuge könnten ab 2012 neue Chancen für den Handel bedeuten.

„Keine Marktexplosion“

Doch werden Elektroautos in absehbarer Zeit über eine Nischenrolle hinauskommen? „Mit einer Explosion des Marktes ist in den nächsten zwei bis drei Jahren nicht zu rechnen“, meint Röck. Heuer seien kaum mehr als 300 Neuzulassungen zu erwarten, 2011 seien bis zu 1.000, im Jahr darauf erstmals vierstellige Stückzahlen denkbar.

Der Hintergrund sind vor allem die bekannt hohen Batteriekosten. Das Kostenverhältnis zum restlichen Auto ist mit 50 : 50 äußerst ungünstig, vor allem angesichts der zeitlich beschränkten Nutzungsdauer des Akkus von bloß fünf Jahren. Doch daran wird gearbeitet.

Internationale Initiativen

Besonders hoher Forschungsdruck herrscht in den USA, wo beispielsweise Kalifornien genau vorschreibt, wie viele E-Antriebe in den nächsten Jahren auf den Markt zu kommen haben. Wer die vom Gesetzgeber geforderten Ziele verfehlt, hat mit einer Strafe – ähnlich der derzeitigen Emissionsüberschreitungsabgabe der EU – zu rechnen. 2050 dürfen überhaupt keine konventionellen Verbrennungsmotoren mehr in Betrieb sein: 40 Prozent aller Fahrzeuge sollen dann mit E-Antrieb unterwegs sein.

Die Gruppe „CHAdemo“ strebt unterdessen einen weltweiten Standard für Schnellladestationen an. Dieser gemeinsamen Gründung der japanischen Autoproduzenten Fuji, Mitsubishi, Nissan und Toyota mit dem Energieversorger Tokyo Electric Power haben sich bisher weitere 158 andere Unternehmen aus aller Welt angeschlossen. Die erste Testversion der neuen Energie-Tankstelle war bereits am Automobilsalon in Genf zu sehen. Der Name der Vereinigung ist aus dem japanischen „O cha demo ikaga desuka“ abgeleitet und bedeutet „lass uns einen Tee trinken“, denn die Ladezeit soll einer typischen japanischen Teepause entsprechen.

„Viel zu konservativ“

Zurück nach Österreich: Hier schließt sich nicht jeder der zurückhaltenden Markteinschätzung von Denzel an. „Die meisten Prognosen sind meiner Meinung nach viel zu konservativ“, sagt Raiffeisen-Leasing-Chef Engert. 2015 werde es bereits einen 200.000 Pkws und Nutzfahrzeuge umfassenden Elektro-Fuhrpark geben.

Bis dahin, so Engert, werde auch Klarheit über die bislang fragwürdigen Vertriebsstrukturen herrschen. Die Position seines eigenen Unternehmens stuft er dabei durchaus bescheiden ein: „Ich lege den Zeitraum, in dem wir eine relevante Rolle als Vertriebspartner spielen, auf fünf Jahre aus.“ Danach sei die derzeit so neue Technologie nicht mehr auf einen kapitalkräftigen „Schrittmacher“ angewiesen. Auch die Bedeutung der Energieversorger werde sinken, sobald es ausreichend viele Tankstellen gebe. Werden Elektroautos also ebenso verkauft wie ihre ruffenden Urahnen? Das wäre keine revolutionäre Idee, aus Kundensicht aber wohl die beste. ●

China will die Führungsrolle

Die chinesische Führung hat sich das ehrgeizige Ziel gesteckt, innerhalb von drei Jahren Weltmarktführer bei Elektrofahrzeugen zu werden. Der Bedarf ist vorhanden: In den USA fahren von 1.000 Erwachsenen 900 mit dem Auto, in China 38 und in Indien 8.

Die chinesische Produktionskapazität von Elektroautos und Hybriden soll bis 2011 von aktuell 2.100 auf 500.000 erhöht werden. 800 E-Autoprojekte sind derzeit im Laufen. Die Industrie erhält rund 1,5 Milliarden Dollar zur Förderung „grüner“ Autotechnologie. Taxibetreiber und andere Flotten bekommen in 13 Städten Zuschüsse bis zu 7.320 Dollar bei Kauf eines Hybrids sowie bis zu 8.800 Dollar für ein reines E-Autos. Der staatliche Monopolist Grid Corp. hat in Peking und Shanghai mit der Aufstellung von Ladestationen begonnen. Weitere 12 Millionenstädte haben ähnliche Projekte bereits bekannt gegeben



„Spielzeug für Betuchte“

Dr. Fritz Indra, Professor an der TU-Wien, hat sich jahrzehntelang bei BMW, Audi und GM mit der Optimierung von Automotoren abgemüht. Er sieht im Westen für das E-Auto nur ein äußerst schmales Marktsegment als „Öko-Spielzeug für Betuchte“. Ein fahrbares Elektromobil zu entwerfen, ist aus seiner Sicht keine große Sache. Die dafür erforderlichen Sicherheitsstandards zu erfüllen, sei allerdings „viel schwieriger und komplizierter, als die Leute glauben“.

Sein stetes Credo: „Heute geht der Kunde zum nächsten Händler, kauft ein Auto, fährt um die Ecke, tankt in zwei Minuten voll, packt die Familie rein oder nicht, Skier aufs Dach, Anhänger hinten dran. Wenn etwas Neues nicht gleich gut ist, kauft es der Kunde nicht. Jede neue Technologie muss besser, wirtschaftlicher und preiswerter sein, sonst geht sie nicht in Serie“. Indra bezweifelt, dass die E-Mobilität auf breiter Basis je diese Anforderungen erfüllen wird

