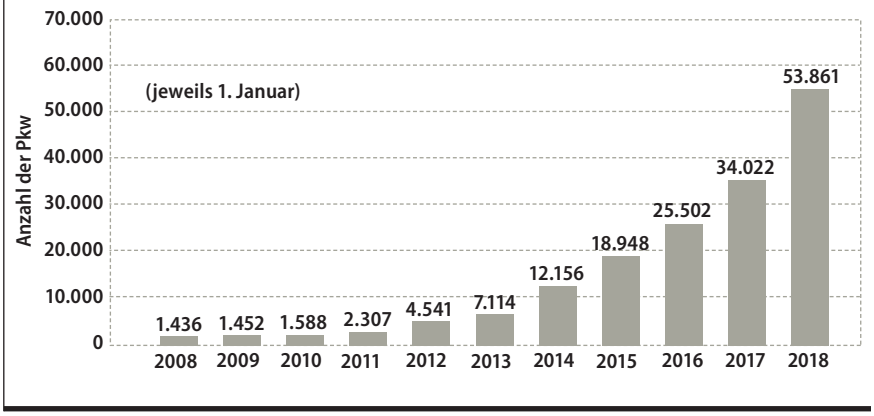
ROADMAP ELEKTROAUTOS

Vorbehalte abbauen!

Die Elektromobilität kommt – langsam, aber beständig. Nicht nur die Hersteller, sondern auch die Händler sollten das Thema auf ihrer Agenda haben. Prof. Hannes Brachat gibt ein paar Impulse.

BESTAND ELEKTRO-PKW IN DEUTSCHLAND



Quelle: Kraftfahrt-Bundesamt KBA

Der Bestand an reinen E-Automobilen in Deutschland

Den Ankündigungen folgen Taten, den Taten sichtbare E-Verkaufsfortschritte. Einige Vorbehalte schaffen in Sachen E-Auto in den eigenen Reihen noch immer Zurückhaltung. Wo stehen wir, was steht an, wann kommt die Öffnung?

Die einen sorgen sich um den „Tagesschaueffekt", wenn alle E-Autos den Ladersüssel gleichzeitig ans Netz hängen. Bei gegenwärtig 53.861 reinen E-Autos ist das wirklich kein Problem *(siehe Grafik)*. Und bis es dann eine Million Fahrzeuge sind, wird es Flexibilisierungssysteme für die jeweilige Zuschaltung geben. Die anderen stoßen sich am CO_2-Verbrauch bei der Produktion von E-Batterien. Tatsache ist, dass China bis 2020 fünf Millionen E-Ladesäulen installiert und bis 2030 80 neue Atommeiler im eigenen Land bauen wird. Ab 2019 müssen rund acht Prozent der Neuwagenzulassungen in China reine Elektroautos sein. VW verkauft in China vier Millionen Fahrzeuge, sprich gut 300.000 sind dann als reine E-Autos gefordert. Im ersten Quartal 2018 hat China 142.000 E-Autos verkauft. 2020 will man bereits eine Million reine E-Autos zulassen. Die Chinesen setzen da die Maßstäbe. Sie machen! Zuschauen?

Deutsche E-Auto-Offensive

Die Deutsche Automobilindustrie hat mit der IAA 2017 deutliche Zeichen Richtung E-Auto gesetzt. VW will bis 2030 für E-Autos 20 Milliarden Euro investieren. Bis 2025 sollen 80 neue E-Modelle, 50 reine und 30 Plug-in-Hybride eingeführt werden.

Mercedes-Benz startet ab 2019 seine EQ-Reihe. Bis 2022 wird das gesamte Portfolio elektrifiziert werden. Den Smart gibt es ab 2020 in Deutschland und Westeuropa nur noch als vollelektrischen Stromer. Für 2018 haben die Mercedes-Vertreter aktiv in die Ladeinfrastruktur, ins Training, Marketing und in die Werkstattausstattung zu investieren. Wer bis zu 50 PHEV (Plug-in-Hybrid Electric Vehicle) vermarktet, hat zehn Ladesäulen zu installieren. Kostenpunkt: rund 100.000 Euro, die Werkstattausstattung macht weitere 10.000 Euro aus, Marketing 15.000 Euro und der gesamte Schulungsaufwand gleich nochmals 25.000 Euro. Gesamtaufwand EQ: rund 160.000 Euro. Daimler bezahlt umgekehrt je verkauften PHEV eine Infrastrukturförderung von 750 Euro.

Im Klartext: Das Elektromobil wird die anstehende Zeit einen spürbaren Aufwärtstrend erhalten. Wie das bei Tesla ausfallen wird, bleibt nach den Produktionsverzögerungen beim Hoffnungsträger Model 3 abzuwarten. Ende Juni will man pro Woche 6.000 Einheiten produzieren und dann die 400.000 Vorbestellungen abarbeiten. Man könnte die E-Offensive für die anderen Marken fortsetzen.

E-Bestand und Förderbonus

Die Grafik zeigt den aktuellen Bestand von reinen Elektroautos in Deutschland. Immerhin haben die E-Autos im ersten Quartal 2018 inzwischen einen Marktanteil von zwei Prozent erreicht. Wir sprechen von rund 18.000 Einheiten, davon die Hälfte reine E-Autos. Es klingt gut, wenn man von 70 Prozent Wachstum gegenüber dem Vorjahr spricht.

Beim BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) können seit 2.7.2016 Förderanträge gestellt werden. 2.000 Euro bzw. 1.500 Euro gibt es. Die Prämienzahlungen laufen noch bis Juni 2019. Der Topf steht für 300.000 Förderungen offen. 60.000 Anträge sind bislang gestellt. Wichtig: Das Bundeswirtschaftsministerium hat zum 2.3.2018 die Förderrichtlinie für den Umweltbonus geändert und damit das Kumulationsverbot von Fördermitteln aufgehoben. Es können also parallel zum Umweltbonus weitere Subventionen auf lokaler und nationaler Ebene gleichzeitig offeriert bzw. in Anspruch genommen werden.

Das E-Autoschild

Fotos: Prof. Hannes Brachat

VW-Händler Klaus Dieter Breitschwert, Ansbach

Vorreiter statt Vorbehalte

Es ist immer wieder erstaunlich, mit welchen Argumenten gegen das E-Auto selbst in den eigenen Reihen agiert wird. Vorbehalte gegen das E-Auto sind der Preis, die Reichweite, die Ladestationen. Der Autofahrer fährt pro Tag im Schnitt 42 Kilometer. Viele kämen damit als Zweitwagen mit einem kleinen E-Auto, vor allem im Stadtverkehr zurecht. Seit Mai 2018 kann man den eGo Life ab 15.900 Euro ordern (www.e-go-mobile.com). Ein Produkt der Deutschen Post. Oder man schaue zu Sono Motors. Dort beginnt die Serienproduktion für den Sion, ein Solarcar ab 2019, Preis ab 20.000 Euro. Da scharren offensichtlich Seiteneinsteiger mit den E-Hufen. AUTOHAUS wird in Kürze deren Vertriebsmodell vorstellen.

Es sollte nachdenklich stimmen, wie es das Autohaus Sangl in Landsberg schafft, pro Jahr 240 reine Elektroautos Hyundai Ioniq zu vermarkten. Oder schauen Sie mal bei Kuhn & Witte in Jesteburg rein (www.kuhn-witte.de), dort in der Rubrik E-Mobilität. Da werden die häufigsten Fragen zur E-Mobilität erläutert. Oder mit dem örtlichen Wochenblatt eine Testaktion durchgezogen: Leser testen die E-Mobilität. Ebenso hilfreich ist, was der ADAC informativ zum Thema E-Mobilität beisteuert (www.adac.de – Elektromobilität).

Praxis im Autohaus Breitschwert

Im Autohaus Breitschwert in Ansbach wurde die E-Ladestation 2013 installiert. An markantem Standort, gut sichtbar an der stark befahrenen Nürnberger Straße. Klaus Dieter Breitschwert: „Unsere Verkäufer sind im E-Produktprogramm von Volkswagen alle geschult. Wir sind in der praktischen Umsetzung ganz gut im Flottengeschäft unterwegs. Ich denke an unsere Bezirksklinik, an die Kommunen, an die Stadtwerke, Straßenbauamt, beim staatlichen Bauamt und weiteren Behörden. Ohne Frage, das ist beratungsintensiv. Da treten wir quasi in Vorlage. Wir haben auch den einen und anderen Elektrofachbetrieb. Diese installieren bei den Privatkunden die Wallbox in der Garage. Diese ist schon ab 499 Euro erhältlich."

Das ganze Thema E-Auto bedürfe noch großer Aufklärung, meint der Ansbacher Autohändler. „Der Bewusstseinswandel ist nicht einfach zu gestalten, weil da argumentativ vieles mit emotionalen Vorbehalten belastet ist. Man muss das E-Auto praktisch erleben, mal an der Ampel zügig starten. Spätestens da gerät jeder Porschefahrer in Verwunderung. Oder man fühle das Gleiten mit dem E-Auto. Bis Tempo 30 ist das alles geräuschlos. Oder man vergleiche die neue Kultur des Radfahrens mit dem E-Bike. Dort sind jährliche Wachstumsraten von 20 Prozent auszumachen." Man müsse sich immer wieder klarmachen, gesucht sei das emissionsfreie Automobil, so Breitschwert. Und dazu sei das E-Auto bei entsprechender Stromproduktion ein wichtiger Baustein. „Das haben wir im Autohaus darzustellen, zu leben und bis hin im eigenen Internetauftritt darzustellen." Kunden können im Autohaus Breitschwert heute noch gratis „tanken"!

E-Kennzeichen

Für das reine E-Auto ist das E-Kennzeichen unproblematisch. Seit 1. Januar 2018 gelten für die Plug-in-Hybrid-Fahrzeuge für die Zuteilung eines E-Kennzeichens laut EmoG (Elektromobilitätsgesetz) die Vorgaben, dass eine Mindestreichweite von 40 Kilometern gegeben sein muss oder ein CO_2-Ausstoß von max. 50 Gramm. Die Zulassungsstellen haben alle Fahrzeuge erfasst, die E-Schild-berechtigt sind. Dennoch, der Autokäufer erwartet von seinem Verkäufer dazu eine verbindliche Antwort bzw. einen verbindlichen Hinweis auf das E-Schild.

Prof. Hannes Brachat ■

Sichtbares E-Marketing