



«ELEKTROAUTOS SIND DIE ZUKUNFT»

Am «Tag des Schweizer Garagisten» 2017 wurde nach vorne geschaut.

«Der Garagist – Unternehmer mit Zukunft». Unter diesem Titel stand der Tag der Schweizer Garagisten. Er bescherte dem Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS), der die Tagung durchgeführt hatte, mit rund 650 Teilnehmern einen Rekordbesuch. Die Tagung selbst beleuchtete das Garagengewerbe aus ganz verschiedenen Blickwinkeln und zeigte, mit welchen Problemen sich der Garagist in Zukunft zu befassen hat.

So vertrat Willi Diez, Leiter des Instituts für Automobilwirtschaft an der Universität Geislingen (Baden-Württemberg), die Auffassung, dass das Wesentliche am Beruf des Garagisten die Beziehung zum Kunden ist und nicht die Technik. Trotzdem müsse er diese verstehen, denn sonst könne er nicht effizient beraten. Und unmissverständlich hielt er fest: «Elektroautos sind die Zukunft.» Ob mit Benzin, Diesel, Erdgas, Autogas oder Range Extender. In der einen oder anderen Form fahren am Ende alle elektrisch. Elektroautos hätten überdies einen wesentlich besseren Wirkungsgrad als Autos, die mit Benzin oder Diesel betrieben würden.

Die Gründe hierfür seien die Unabhängigkeit vom Öl. Zudem seien geringere CO₂-Emissionen mit fossilen Energieträgern nicht zu erreichen. Zwar müsse

Der Strom zuerst auch produziert werden. Das könne aus Kohle, aus einem Strommix wie in Deutschland, aus Sonne und Wasser oder allenfalls auch aus Kernkraftwerken geschehen. Bezüglich der CO₂-Emissionen hätten Elektroautos dann bedeutende Vorteile, wenn Strom zum grossen Teil aus nicht fossilen Quellen gewonnen würde. Schliesslich dürfe nicht vergessen werden, dass Elektromobilität im Hinblick auf lokale Emissionsbelastung (etwa in Grossstädten) und auch punkto Lärm eine deutliche Entlastung bringen würde.

Diez stellte indes auch klar, dass die Kunden nicht wild auf Elektromobilität seien, vor allem wegen der hohen Anschaffungskosten, der kurzen Reichweiten, der noch mangelhaften Ladeinfrastruktur und der langen Ladezeiten. Er gab sich aber überzeugt, dass die Batteriepreise in Zukunft stark sinken und durch optimierte Batteriezellen sowie durch den Leichtbau die Reichweite von 150 km auf 350, 400 oder gar 500 km ansteigen und gleichzeitig die Infrastrukturen mit Schnellladesäulen (Super Charger) weiter ausgebaut werden. Ein Kilometer mit dem Elektroauto koste künftig weniger als ein Kilometer mit Verbrennungsmotor.

Neue Preismodelle notwendig
Für den Garagisten bedeute der Vormarsch der Elektroautos, dass neue Preismodelle im Hinblick auf Verkauf und Service notwendig seien, denn was der Garagist beim Verkauf von Elektroautos nicht verdiene, hole er beim Service nicht herein. Zu diesem Zweck müssten Garagisten mit Importeuren neue betriebswirtschaftlich tragfähige Geschäftsmodelle entwickeln. Diez riet den Garagisten, das

© zVg.

der Strom zuerst auch produziert werden. Das könne aus Kohle, aus einem Strommix wie in Deutschland, aus Sonne und Wasser oder allenfalls auch aus Kernkraftwerken geschehen. Bezüglich der CO₂-Emissionen hätten Elektroautos dann bedeutende Vorteile, wenn Strom zum grossen Teil aus nicht fossilen Quellen gewonnen würde. Schliesslich dürfe nicht vergessen werden, dass Elektromobilität im Hinblick auf lokale Emissionsbelastung (etwa in Grossstädten) und auch punkto Lärm eine deutliche Entlastung bringen würde.

Diez stellte indes auch klar, dass die Kunden nicht wild auf Elektromobilität seien, vor allem wegen der hohen Anschaffungskosten, der kurzen Reichweiten, der noch mangelhaften Ladeinfrastruktur und der langen Ladezeiten. Er gab sich aber überzeugt, dass die Batteriepreise in Zukunft stark sinken und durch optimierte Batteriezellen sowie durch den Leichtbau die Reichweite von 150 km auf 350, 400 oder gar 500 km ansteigen und gleichzeitig die Infrastrukturen mit Schnellladesäulen (Super Charger) weiter ausgebaut werden. Ein Kilometer mit dem Elektroauto koste künftig weniger als ein Kilometer mit Verbrennungsmotor.

Neue Preismodelle notwendig

Für den Garagisten bedeute der Vormarsch der Elektroautos, dass neue Preismodelle im Hinblick auf Verkauf und Service notwendig seien, denn was der Garagist beim Verkauf von Elektroautos nicht verdiene, hole er beim Service nicht herein. Zu diesem Zweck müssten Garagisten mit Importeuren neue betriebswirtschaftlich tragfähige Geschäftsmodelle entwickeln. Diez riet den Garagisten, das

E-Auto nicht als grünes Auto zu verkaufen. Schliesslich verändere sich auch die Berufsbildung des Garagisten. Es kämen neue Kunden mit anderen Anforderungen. Genau deshalb sei es so wichtig, den Kunden als Menschen zu erreichen. Die Elektromobilität werde, so Diez, ab 2020 an Dynamik gewinnen. Der Wandel erfolge nicht abrupt, sondern evolutionär. Die Elektromobilität komme, aber man wisse nicht, wann und in welchem Umfang.

Zuvor hatte Thomas Schiller, Leiter Automotive, beim grossen Prüfungs- und Beratungsunternehmen Deloitte über die Tendenzen in der Automobilindustrie referiert. Seiner Ansicht nach ist autonomes Fahren, bei dem der Fahrer innert 5 Sekunden das Lenkrad zu übernehmen vermag, bis 2020 spruchreif. Bis 2025 dürfte voll automatisiertes Fahren in der Stadt Tatsache sein. Ob das aber angesichts der heterogenen Zusammensetzung des Verkehrs aus automatisierten und konventionellen Autos sowie Fussgängern, Velo- und Motorradfahrern schon in acht Jahren der Fall ist, darf man bezweifeln. Vielmehr dürfte es eine lange Übergangsperiode geben. Einen grossen Zuwachs sieht Schiller bei der Share Economy: Das Auto leihen, mieten und nutzen, aber nicht kaufen, werde die Lösung für viele sein. Ab dem Alter von 30 Jahren werde man dann eher wieder zum Kauf zurückkehren. Für die Hersteller und Garagisten werde es darum gehen, die Daten der Kunden möglichst genau zu erfassen, um auf deren Wünsche eingehen zu können. Doch am wichtigsten bleibe auch künftig der Kundenkontakt, also die zwischenmenschliche Beziehung. Sie sei durch nichts zu ersetzen.

In unterhaltsamer Art äusserten sich alt Bundesrat Christoph Blocher (SVP)

und der Aargauer SVP-Nationalrat Ulrich Giezendanner zur Nachfolgeregelung bei Unternehmen. Das sei bei vielen KMU, also auch bei Garagen, oft ein Problem. Beide waren der Meinung, dass man mit der Nachfolge frühzeitig beginnen müsse und die Nachkommen keinesfalls bedrängen dürfe. Die Referenten waren sich darin einig, dass es schwer sei, loszulassen, und man den richtigen Zeitpunkt zur Übergabe nicht timen könne. Zudem sei es wichtig, das Unternehmen ganz zu verlassen und nicht mit einem Bein zu bleiben. Ferner müsse man die Nachkommen machen lassen und zulassen, dass sie vieles anders aufgleisen.

Die Mobilität auf der Strasse bleibt

In seiner Ansprache hatte AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli darauf hingewiesen, dass die Fokussierung auf die Energieeffizienz und die Dienstleistung die künftige Rolle des Garagisten sei. Der Garagist von heute werde zum Mobilitätsberater. Das bedeute, Kundenbedürfnisse im Bereich Mobilität rechtzeitig zu erkennen und sie als Dienstleister möglichst breitflächig abzudecken.

Wernli gab sich überzeugt, dass die individuelle Mobilität auf der Strasse ihre überragende Bedeutung behalten werde, obwohl der Staat die Rahmenbedingungen immer schwieriger gestalte. Schliesslich bat der AGVS-Zentralpräsident die Garagisten, bei der Abstimmung vom 12. Februar über den Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF) ein überzeugtes Ja einzulegen und im Bekanntenkreis dafür zu werben sowie sich auch sonst in die Politik einzumischen. Denn wer nicht Politik mache, meinte er, mit dem werde Politik gemacht.