

«Die Nachfrage bei Occasions-Stromern steigt stark»

Helmut Ruhl sieht am kriselnden Markt für gebrauchte E-Autos nun eine Trendwende.



Helmut Ruhl ist seit 2021 CEO des Autoriesen Amag, stiess 2017 als CFO zur Firma. Er war zuvor viele Jahre bei Daimler.

Quelle: Paolo Dutto für BILANZ



Von Dirk Ruschmann

am 30.12.2024 - 14:00 Uhr

Quelle: BILANZ

Herr Ruhl, bei Ihrem Lieferanten VW drohen Streiks. Werden Autos in der Schweiz knapp?

Also, warten wir mal ab, wie sich alles entwickelt. Bisher gab es ein paar Warnstreiks. Wir haben sowieso in den letzten Jahren aufgrund von Corona und Chip-Krise an der Resilienz unserer Lieferketten gearbeitet.

Wie bitte? Heisst das: Sie haben die Lager gefüllt?

Genau, mehr Fahrzeuge bestellt. Wir gehen von keinen Einschränkungen für die Kunden aus, selbst wenn in Wolfsburg länger gestreikt würde. Wir haben heute ein grösseres Lager als vor Corona und Ukraine-Krise.

VW steckt in der Krise, die Kosten sind zu hoch. Trifft das die Amag?

Es gibt zwei Treiber für die Lage. In China kam in den 90er Jahren jedes zweite Auto von VW. Das geht nun auf ein normales Niveau zurück. Und in Europa liegt die Nachfrage unter der Zeit vor Corona. 2019 wurden in der Schweiz 313 000 Neuwagen verkauft, dieses Jahr wohl 240 000.

Warum?

Die Branche transformiert sich, Stichwort Elektrifizierung. Die Nachfrage für reine Batterie-Autos und Plug-in-Hybride ist tiefer als 2023.

Ihre Marken Audi, VW und Seat liegen stark im Minus, andere Volumenmarken nicht.

Warum?

Wir hatten 2023 32,4 Prozent Marktanteil, das ist ungewöhnlich hoch. Etwa, weil wir Ende 2023 Aktionsverkäufe gemacht haben. 2024 hatten wir im ersten Halbjahr bei Audi ein relativ altes Modellportfolio, das ändert sich jetzt, wir holen massiv auf. Bei VW sind erst allmählich Top-Modelle wie der Tiguan oder der ID.7 als Kombi eingetroffen. Cupra bringt mit Tavascan und Terramar neue Autos. Wir glauben, dass wir nun Marktanteile gewinnen können.

Was ist das Ziel?

Konkrete Zahlen nennen wir nicht. Mittel- und langfristig sind 30 Prozent Marktanteil in der Schweiz unser Ziel.

Die Kunden zögern, E-Autos zu kaufen. Was tun Sie?

Wir bauen ein Ökosystem, verkaufen nicht nur Autos. Wir bauen Stromerzeugung zu, machen Finanzierungsangebote, bieten Schnelllader an. Und dreimonatige Probezeiten für E-Autos.

Vor allem gebrauchte E-Autos verkaufen sich nicht. Das hemmt sicher auch den Neuwagenverkauf.

Das ist noch so. Aber allmählich dringt ins Bewusstsein, dass die Batterien viel länger halten als erwartet. Nach 100 000 Kilometern liegt die Leistung noch bei 90 Prozent. Auch sind Occasions-Stromer sehr günstig. Wir sehen derzeit eine stark steigende Nachfrage.