

INTERVIEW

«Verbesserungsbedarf besteht bei Stromkosten und Ladeinfrastruktur»

Amag-CEO Helmut Ruhl über die Infrastruktur in der Schweiz, E-Strategien und die Konkurrenz aus China.

🕒 Lesezeit: 6 Minuten



Helmut Ruhl ist CEO der Amag-Gruppe.

Quelle: SARA KELLER PHOTOGRAPHY

Von Wilma Fasola
am 11.12.2025 - 08:19 Uhr

Vor fünf Jahren haben Sie einen firmeneigenen Klima- und Innovationsfonds aufgelegt. Bis 2025 sollten aus diesem Fonds Klimaprojekte und entsprechende Innovationen gefördert werden. Wie ist der Stand der Dinge?

Der Amag-Klima- und Innovationsfonds wurde 2021 gegründet, um die Klimastrategie und die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells zu fördern. Ziel ist die Dekarbonisierung der Mobilität durch Investitionen in Reduktionsmassnahmen im eigenen Betrieb und in innovative Technologien entlang der Wertschöpfungskette. Der Fonds unterstützt Sanierungen zur Steigerung der Energieeffizienz, den Ausbau von Photovoltaik und Projekte für die Mobilität von morgen. So verbinden wir nachhaltige Lösungen mit technologischer Innovation.

Woher kamen die Mittel? Und wird diese Art des Investments auch in Zukunft fortgesetzt?

Die Amag-Gruppe führte 2021 eine interne CO₂-Abgabe ein, um Emissionen zu bepreisen und Unternehmensentscheidungen gezielt zu steuern. Der Fonds wird fortgeführt und der CO₂-Preis voraussichtlich erhöht, um die Transformation zu beschleunigen. Der Fokus bleibt die Reduktion der

© 2024 Handelszeitung

eigenen Emissionen in Scope 1 bis 3 und die Zusammenarbeit mit Cleantech-Unternehmen wie Climeworks. Neu unterstützt der Fonds auch Projekte zur Förderung der Biodiversität in der Schweiz.

Zur Person

✓ Mehr anzeigen

Als Unternehmen wollen Sie selbst bis 2040 klimaneutral werden, Stichwort «Amag Net Zero». Sind Sie auf einem guten Weg?

Seit 2019 haben wir unseren CO₂-Ausstoss in Scope 1 bis 3 um 30 Prozent reduziert – ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg zu Netto-null 2040. Wir setzen konsequent auf Elektrifizierung, erneuerbare Energien und Effizienz. Ende 2024 war unsere Dienstwagenflotte zu 80 Prozent elektrifiziert, auf unseren Immobilien sind Photovoltaikanlagen mit über 56'000 Quadratmeter Fläche installiert, und der Ausbau geht weiter. Durch energieeffiziente Gebäudetechnik konnten wir den Verbrauch deutlich senken. Entscheidend ist für uns, konkrete Massnahmen umzusetzen, die wirken.

Ein zentraler Punkt, um die Klimaziele in der Schweiz zu erreichen, ist der Ausbau der E-Mobilität im Land. Hier läuft es aber noch nicht rund. Ist wirklich nur die fehlende Infrastruktur daran schuld?

Eine von uns in Auftrag gegebene Umfrage zeigt: 30 Prozent der Befragten wollen kein Elektroauto kaufen, 20 Prozent wollen sicher eines, 50 Prozent sind diesbezüglich offen. Entscheidend sind Preis und Kosten, Reichweite und Ladeinfrastruktur. Bei einigen Modellen erreichen wir bereits Preisparität, die Reichweiten genügen den meisten Bedürfnissen. Verbesserungsbedarf besteht bei Stromkosten und Ladeinfrastruktur. Die Diskussion um zusätzliche Besteuerung der Elektrofahrzeuge kommt zur Unzeit, das «Recht auf Laden» sollte zügig umgesetzt werden, und auch in den Städten sollte das Laden einfach möglich werden. Die Schweiz liegt europaweit nur auf Platz 13 beim Hochlauf der Elektromobilität – um die Schweizer Klimaziele zu erreichen, bedarf es konsistenter Rahmenbedingungen. Heute haben wir diese nicht.

In welcher Form beteiligt sich die Amag am Ausbau des landesweiten Ladenetzes?

Wir sind schweizweit an dreissig Standorten mit über zweihundert Ladepunkten für 90 Prozent der Bevölkerung innerhalb von 30 Kilometern erreichbar und bieten einen Einheitspreis von 28 Rappen pro Kilowattstunde, unabhängig ob AC, DC oder HPC geladen wird. Dieses Angebot führen wir modifiziert fort und verdoppeln die Anzahl der Schnellladestandorte. Es ist Teil unseres Ökosystems mit Partnern und Helion: das Laden zu Hause, am Arbeitsplatz und intelligent kombiniert mit Photovoltaik-, Speicher- und Energiemanagementlösungen. Neu bieten wir bidirektionales Laden für einen Mehrpreis von 3300 Franken an. Bei der Zug Alliance kann man unser Ökosystem besichtigen. Dort werden Elektrofahrzeuge des Volkswagen-Konzerns bidirektional mit dem Stromnetz verbunden; sie sind somit integraler Bestandteil der Energieversorgung. Sie werden zu mobilen Speichern, die Lastspitzen reduzieren, den Eigenverbrauch optimieren sowie die Netzstabilität erhöhen. Als Marktführer bei Elektroautos haben wir bereits über 18'000 bidirektionalfähige Fahrzeuge im Markt. Unser Ziel: Elektromobilität einfach, zuverlässig und erneuerbar – für weniger CO₂ und niedrigere Kosten.

Nahezu alle europäischen Autoproduzenten haben nun ihre E-Strategie angepasst – doch mehr hybride Fahrzeuge und Verbrenner werden nicht aussortiert. Was halten Sie persönlich von diesem Umschwung?

Wir waren schon immer realitätsbezogen und technologieoffen – mit dem Ziel, unser Geschäftsmodell bis 2040 zu dekarbonisieren. Für die Amag-Gruppe gilt: Die Zukunft ist elektrisch, und wir treiben den Wandel mit dem Aufbau unseres Ökosystems voran. Gleichzeitig investieren wir in Synhelion und haben einen langfristigen Vertrag für die Abnahme von Solarbenzin abgeschlossen. Gelingt die Skalierung, leistet diese Technologie einen relevanten Beitrag zur Emissionsreduktion des Fahrzeugbestands. Die Partnerschaft ermöglicht nachhaltige Lösungen für den schweizerischen Bestandsfuhrpark, auch für Oldtimer.

Was bedeutet er für das Unternehmen Amag? Wird das Ziel, dass jedes zweite verkaufte Auto der Gruppe ein Steckerfahrzeug ist, erreicht?

Aufgrund der fehlenden Rahmenbedingungen hat sich der Hochlauf der Elektromobilität verlangsamt, sodass 50 Prozent Steckerfahrzeuge erst in der zweiten Hälfte dieses Jahrzehnts erreicht werden. Aktuell liegt die Branche bei rund 35 Prozent.

Sie schreiben auf der Webseite, dass Sie auch mit Abo- und Sharing-Modellen zeitgemässe und ressourcenschonende Mobilitätslösungen anbieten möchten. Was dürfen wir darunter verstehen?

Mit dem Abo-Modell Clyde bieten wir die längste Probefahrt der Schweiz: drei Monate testen, beim Kauf oder Leasing 50 Prozent der Abo-Kosten sparen. Seit Januar 2024 ist Clyde ausschliesslich auf Elektromobilität ausgerichtet, Strom kann in der Abo-Rate inkludiert sein. Das Angebot ist flexibel und kundenorientiert. Unsere Mobilitätsplattform Allride ermöglicht es, multimodal unterwegs zu sein – durch die Nutzung von Elektroautos, E-Bikes, Cargo-Bikes und Mikromobilen wie dem Microlino. Das alles ist modular einsetzbar für Wohnüberbauungen oder Unternehmen. So fördern wir nachhaltige, gemeinschaftlich genutzte Mobilität.

Egal ob an der IAA oder an der Auto Zürich – es ist auffallend, dass die Chinesen mit immer neuen Modellen und Marken in den europäischen Markt eintreten. Sind die neuen Modelle von BYD, Leapmotor und Zeekr konkurrenzfähig mit Marken wie Audi, VW und Škoda?

Es gibt mittlerweile einige Hersteller, auch aus China, die ordentliche Produkte anbieten. Laut der diesjährigen Studie des Center of Automotive Management wurde der VW-Konzern zum innovativsten Autounternehmen der Welt gekürt, Audi zur innovativsten Premiummarke und Volkswagen zum innovativsten Volumenhersteller. Unsere Kundinnen und Kunden wünschen sich aber noch mehr. Ein professionelles Handelsnetz wird bei der grossen Auswahl an Modellen und digitalen Produkten immer wichtiger. Wir bieten das grösste Partnernetz in der Schweiz, sehr guten Service und vielfältige Zusatzprodukte wie Leasing, Versicherungen und Energie- und Ladelösungen. Die Amag steht als Schweizer Familienunternehmen für Vertrauen und Qualität.

Preislich sind die chinesischen Autos definitiv interessant. Werden die europäischen Produzenten hier mithalten können? So wurden zum Beispiel neue Modelle wie der ID. Polo oder der Cupra Raval bewusst als Kleinwagen zu bezahlbaren Preisen positioniert.

Neue Modelle wie der VW ID. Polo, der Cupra Raval oder der Škoda Epiq zeigen, dass bezahlbare Elektromobilität ohne Qualitätskompromisse in Europa möglich ist. Die europäische Autobranche hat mit ihrer Skalierungskraft gute Chancen im Wettbewerb. Das Amag-Ökosystem senkt die laufenden

Kosten durch günstiges Laden schnell um bis zu 10 Prozent. Mit unserem Partnernetz und Rundumsorglos-Angeboten bieten wir Topautos und viel mehr.

Die wichtigste Frage ist allerdings: Im Gegensatz zu Emil Frey kooperieren Sie nicht mit chinesischen Autoproduzenten. Welche Gründe hat das?

Wir pflegen seit Jahrzehnten eine enge Zusammenarbeit mit dem Volkswagen-Konzern und dessen Marken. Diese Partnerschaft basiert auf Vertrauen, auf einer langfristigen Strategie und auf unseren gemeinsamen Werten – vor allem in Bezug auf Qualität, Nachhaltigkeit und Service. Dieses Jahr gewinnen wir rund 2 Prozentpunkte Marktanteil, alle unsere Marken legen zu. Wir sind sehr optimistisch und setzen auch künftig auf diese langjährige Partnerschaft.

Gab es hier von Beginn an eine klare Linie in Bezug auf diese Entscheidung, oder ist sie gar nicht in Stein gemeisselt?

Wir analysieren alle Entwicklungen in der Branche: Kundenverhalten, neue Technologien und neue Wettbewerber. Unsere Bewertung ist klar: In der Schweiz gibt es ein «Amag-Auto», und die Kundinnen und Kunden wissen, was das ist: ein Produkt aus dem Hause des VW-Konzerns. Das ist eine sehr klare Positionierung und ein Wert an sich auch in Zukunft.

Schauen wir ins Jahr 2026: Auf welches Modell freuen Sie sich persönlich besonders?

Auf die vielen Modelle unserer Marken. Wenn ich eines auswählen muss, dann zum Beispiel den VW ID.Polo aus der elektrischen Kleinwagenfamilie. Er wird in Europa produziert und hat einen wettbewerbsfähigen Preis. Das ist ein Statement, das weit über den VW-Konzern hinaus wirkt.