

Masterlehrgang der FH Campus 02

Unternehmensmanagement – MBA

Chancen und Risiken der Elektromobilität und der verbundenen Megatrends für
österreichische Automobilhändler

Angestrebter akademischer Grad: Master of Business Administration (MBA)

Verfasst von: Albert Fink
Matrikelnummer: 52012367
Ihr Abschlussjahr: 2022
Betreut von: Dipl.-Päd. Christian Monschein, MBA
Lehrgangsort: Graz
Lehrgangstart: WS 2020

Ich versichere hiermit,

- diese Arbeit selbständig verfasst, keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfe bedient zu haben,
- diese Arbeit bisher weder im In- noch Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt zu haben,
- die Übereinstimmung dieser Arbeit mit jener Version, die der Betreuung vorgelegt und zur Plagiatsprüfung hochgeladen wurde,
- mit der Veröffentlichung dieser Arbeit durch die Bibliothek der FH CAMPUS 02 einverstanden zu sein, die auch im Fall einer Sperre nach Ablauf der genehmigten Frist erfolgt.

Ort, Datum

Unterschrift

Ich stimme der Veröffentlichung samt Upload der elektronischen Version meiner Masterarbeit durch die Bibliothek der FH CAMPUS 02 in deren Online-Katalog zu. Im Fall einer Sperre der Masterarbeit erfolgt die Veröffentlichung samt Upload erst nach Ablauf der genehmigten Sperrfrist. Diese Zustimmungserklärung kann ich jederzeit schriftlich widerrufen.

Ort, Datum

Unterschrift

INHALT

| | |
|--|------|
| Inhalt | I |
| Vorwort | V |
| Abstract | VI |
| Abkürzungsverzeichnis | VII |
| Abbildungs- und Tabellenverzeichnis..... | VIII |
| Abbildungsverzeichnis..... | VIII |
| Tabellenverzeichnis..... | VIII |
| 1. Einleitung | 1 |
| 1.1. Problemstellung | 1 |
| 1.2. Zielsetzung | 3 |
| 1.3. Forschungsfragen..... | 3 |
| 1.4. Methodologie, Erhebungs- und Auswertungsmethode | 4 |
| 1.5. Aufbau der Arbeit | 5 |
| 2. Begriffsabgrenzungen und -definitionen | 6 |
| 2.1. Automobilhändler und -branche Österreich | 6 |
| 2.2. Elektromobilität | 7 |
| 2.2.1. Battery Electric Vehicle (BEV) | 9 |
| 2.2.2. Range Extended Electric Vehicle (REEV/EREV) | 9 |
| 2.2.3. Mild-Hybrid Electric Vehicle (MHEV) | 10 |
| 2.2.4. Full-Hybrid Electric Vehicle (FHEV) | 10 |
| 2.2.5. Plug-In-Hybrid Vehicle (PHEV) | 10 |
| 2.2.6. FCEV | 11 |
| 2.2.7. E-Fuels..... | 11 |
| 3. Auswirkungen der Elektromobilität auf die Automobilhändler..... | 13 |
| 3.1. Automobilvertrieb | 15 |

| | | |
|--------|--|----|
| 3.1.1. | Vertriebssystem der Zukunft | 15 |
| 3.1.2. | Finanzdienstleistungen | 19 |
| 3.2. | After Sales | 21 |
| 3.2.1. | Unterschiede ICE zur BEV Technologie | 21 |
| 3.2.2. | Service und Wartung | 22 |
| 3.2.3. | Digitalisierung & Connected Car | 25 |
| 3.2.4. | Fahrerassistenz & autonomes Fahren | 27 |
| 3.2.5. | Neue Mobilitätsdienstleistungen..... | 29 |
| 4. | Neue Wertschöpfungspotenziale für Automobilhändler..... | 32 |
| 4.1. | Vertrieb | 34 |
| 4.1.1. | Digitaler Vertrieb von Elektrofahrzeugen | 34 |
| 4.1.2. | Finanzdienstleistungen | 34 |
| 4.2. | Service | 37 |
| 4.3. | Neue Wertschöpfungsaktivitäten | 38 |
| 4.3.1. | Angebot von Mobilitätsdienstleistungen | 38 |
| 4.3.2. | E-Flottenmanagement | 40 |
| 4.3.3. | Ladeinfrastruktur | 40 |
| 4.3.4. | Batterie-Second-Life | 43 |
| 5. | Beantwortung der theoretischen Subforschungsfragen..... | 49 |
| 6. | Erhebung und Auswertung der empirischen Ergebnisse | 54 |
| 6.1. | Forschungsdesign und Methodenwahl..... | 54 |
| 6.2. | Datenerhebung | 55 |
| 6.3. | Sampling..... | 56 |
| 6.4. | Auswertung..... | 57 |
| 6.5. | Qualitätssicherung | 59 |
| 7. | Ergebnisdarstellung der Empirischen Untersuchung..... | 60 |
| 7.1. | Marktentwicklung der Elektromobilität..... | 60 |

| | |
|---|-----|
| 7.2. Technische Entwicklung der Elektromobilität | 68 |
| 7.3. Veränderungen der Elektromobilität und Megatrends für den Automobilhändler | 71 |
| 7.4. Strategie..... | 78 |
| 8. Beantwortung der empirischen Subforschungsfragen | 85 |
| 9. Conclusio und Ausblick..... | 91 |
| 10. Literaturverzeichnis..... | 97 |
| Anhang | 106 |
| A - 1 Interviewleitfaden..... | 106 |
| A - 2 Kategorienschema | 110 |
| A - 3 DSGVO..... | 111 |
| A - 4 Auswertungsbeispiel..... | 116 |
| A - 5 Interview 1 | 123 |
| A - 6 Interview 2 | 144 |
| A - 7 Interview 3 | 170 |
| A - 8 Interview 4 | 196 |
| A - 9 Interview 5 | 215 |
| A - 10Interview 6 | 237 |
| A - 11Interview 7 | 255 |
| A - 12Interview 8 | 279 |
| A - 13Interview 9 | 300 |
| A - 14Interview 10 | 323 |
| A - 15Interview 11 | 345 |

VORWORT

Ich möchte mich bei meiner Freundin und Familie bedanken, die mich während des Studiums jederzeit unterstützt haben.

Weiters möchte ich mich bei meinem Betreuer Dipl.-Päd. Christian Monschein, MBA für die hervorragende Betreuung bedanken.

Vielen Dank an die interviewten ExpertInnen für die rasche und unkomplizierte Terminfindung und Abwicklung sowie die wertvollen Gespräche.

Schließlich möchte ich mich auch bei Herrn Bernhard Fink, MMA, MBA für den großartigen Studienlehrgang bedanken.

ABSTRACT

Die Automobilbranche steht aufgrund des Klimaabkommens vor einem großen Umbruch. Automobilhersteller sind in der Zukunft gefordert die CO₂-Flottenziele zu erreichen. Um diese Ziele zu erreichen, müssen sie Fahrzeuge produzieren, die keinen CO₂-Ausstoß in der Nutzungsphase verursachen. Alternative Antriebe, vor allem die Elektromobilität rücken immer stärker in den Mittelpunkt. Die Elektromobilität verursacht einige Veränderungen im Geschäftsmodell eines Automobilhändlers. Der Geschäftsbereich Vertrieb weist gegenwärtig eine niedrige Profitabilität aus, während der After Sales Bereich die Wirtschaftlichkeit eines Automobilhändlers sichert. Elektrofahrzeuge bestehen aus weniger Fahrzeugkomponenten im Vergleich zu Verbrennungsfahrzeugen, was einen möglichen Umsatzrückgang im After Sales Bereich zur Folge hat. Des Weiteren stellen die weiteren Megatrends Konnektivität, autonomes Fahren und neue Mobilitätsdienstleistungen weitere Risiken für die Automobilhändler dar.

Die vorliegende Masterarbeit erforscht die Chancen und Risiken der Elektromobilität und der verbundenen Megatrends für österreichische Automobilhändler. Im Theorieteil werden die Auswirkungen der Elektromobilität auf die einzelnen Geschäftssparten und neue Wertschöpfungspotenziale untersucht. Zusätzlich werden die Megatrends miteinbezogen. Im empirischen Teil dieser Arbeit werden die Einschätzungen zur Entwicklung der Elektromobilität und die Strategien für Automobilhändler in Form von qualitativen ExpertInnen-Interviews erforscht.

Die Untersuchungen zeigen, dass die Elektromobilität als einzige Antriebsform aktuell realistische Chancen im PKW-Bereich hat und sich in den nächsten Jahren rasant entwickeln wird. Während im After Sales Umsatzrückgänge aufgrund weniger Fahrzeugkomponenten zu erwarten sind, könnten im Vertrieb höhere Margen als Ausgleich erzielt werden. Des Weiteren ist es für Automobilhändler wichtig, neue Geschäftspotenziale in Verbindung mit den Megatrends zu suchen und zu nutzen. Offenheit gegenüber der neuen Antriebstechnologie, die richtigen Investitionen und strategische Entscheidungen können den zukünftigen ökonomischen Erfolg der Automobilhändler sichern.

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

| | | | |
|-----------------|-----------------------------------|------|---------------------------------|
| AC | Alternating Current | PKW | Personenkraftwagen |
| Aufl. | Auflage | REEV | Range Extended Electric Vehicle |
| BEV | Battery Electric Vehicle | S. | Seite |
| BMW | Bayerische Motorenwerke | SFF | Subforschungsfrage |
| bzw. | beziehungsweise | TCO | Total Cost of Ownership |
| CO ₂ | Kohlenstoffdioxid | vgl. | Vergleiche |
| CRM | Customer Relationship Management | VW | Volkswagen |
| DC | Direct Current | www | World Wide Web |
| DSGVO | Datenschutz-Grundverordnung | Z. | Zeile |
| ESFF | Empirische Subforschungsfrage | % | Prozent |
| et. al. | Et aliae, und andere | | |
| etc. | et cetera | | |
| EU | Europäische Union | | |
| EUR | Euro | | |
| FCEV | Fuel Cell Hybrid Electric Vehicle | | |
| FHEV | Full Hybrid Electric Vehicle | | |
| h | Stunde | | |
| IP | Interviewpartner | | |
| KI | künstliche Intelligenz | | |
| Km | Kilometer | | |
| kW | Kilowatt | | |
| MaaS | Mobility as a Service | | |
| MHEV | Mild Hybrid Vehicle | | |
| PHEV | Plug-in-Hybrid | | |

ABBILDUNGS- UND TABELLENVERZEICHNIS

Abbildungsverzeichnis

| | |
|--|----|
| Abbildung 1: Vergleich der CO ₂ -Emissionen von Automobilen mit Otto-, Diesel- und Elektromotoren in der Europäischen Union, mit Einbeziehung der Batterieherstellung und bei der Stromproduktion (g/km – auf der X-Achse)..... | 14 |
| Abbildung 2: Multichannel-Vertrieb | 16 |
| Abbildung 3: Entwicklung Branchenumsatz | 17 |
| Abbildung 4: After Sales Umsätze..... | 25 |
| Abbildung 5: Dienstleistungsinnovationen im Automobilhandel speziell für die Elektromobilität | 33 |
| Abbildung 6: Fahrzeugkauf und Batteriemiete..... | 36 |
| Abbildung 7: Geschlossener Markt..... | 46 |
| Abbildung 8: Offener Markt..... | 47 |

Tabellenverzeichnis

| | |
|--|----|
| Tabelle 1: Übersicht After Sales | 7 |
| Tabelle 2: Übersicht Fahrzeugtypen | 8 |
| Tabelle 3: ICE – BEV..... | 22 |
| Tabelle 4: Arbeitsstunden | 23 |
| Tabelle 5: Charge Now | 42 |
| Tabelle 6: InterviewpartnerInnen | 57 |
| Tabelle 7: Kategoriensystem..... | 58 |

1. EINLEITUNG

1.1. Problemstellung

Weltweit gilt der Klimawandel als eine der größten Herausforderungen des 21. Jahrhunderts. Ein besonders umweltschädliches Treibhausgas ist Kohlenstoffdioxid (CO₂). CO₂ wird unter anderem bei der Verbrennung von fossilen Brennstoffen und bei der Erzeugung von Wärme und Energie ausgestoßen. (vgl. Wansart, 2012, S. 1)

Im April 2019 hat sich die Europäische Union auf neue Emissionsziele für Straßenfahrzeuge geeinigt. Die Hersteller müssen die CO₂-Emissionen bis 2030 im Vergleich zu 2021 im PKW-Bereich um 37,5 % und im Bereich leichter Nutzfahrzeuge um 31 % senken. (vgl. Weißermel, 2021, S. 251) „Für jedes Kalenderjahr erhebt die Kommission von einem Hersteller bzw. vom Vertreter einer Emissionsgemeinschaft eine Abgabe wegen Emissionsüberschreitung, wenn die durchschnittlichen spezifischen CO₂-Emissionen eines Herstellers dessen Zielvorgabe für die spezifischen Emissionen übersteigen.“ (Art. 8, Abs. 1, EU 2019/631) Damit die Hersteller diese Umweltauflagen erfüllen können, rücken alternative Antriebe immer mehr in den Mittelpunkt, vor allem die Elektromobilität. Der Übergang in die Elektromobilität ist bereits Gegenwart. (vgl. Proff & Szybisty, 2018, S. 99)

Die Elektromobilität hat viele Auswirkungen auf die Automobilhändler. Die Geschäftssparten eines Automobilhändlers sind der Neu- und Gebrauchtwagenvertrieb für private und gewerbliche KundInnen und der Service in Kundendienst und Technik sowie Ersatzteile und Zubehör. Zu den sonstigen Dienstleistungen gehören Finanzdienstleistungen. Der Bereich Neu- und Gebrauchtwagenvertrieb weist aktuell einen hohen Umsatzanteil aus, ist aber wenig profitabel. Die Geschäftseinheiten Kundendienst und Ersatzteile haben dagegen eine hohe Profitabilität. Somit werden die Gewinne erst nach dem Vertriebsprozess erwirtschaftet. Es besteht die Möglichkeit, dass Automobilhersteller bei den Elektrofahrzeugen den Online-Vertrieb forcieren. Durch Connected Services könnten Beziehungen zwischen EndkundInnen und Automobilhersteller entstehen und eine Entwicklung des Online-Vertriebs möglich werden. Als Folge könnten Automobilhändler aus dem Vertriebsnetz fallen. Weiters wird durch die Elektromobilität das Ergebnis der Automobilhändler im After Sales Bereich belastet. Es fallen weniger Reparaturen, Wartungen

und somit auch Ersatzteile an. Dennoch steigen die Investitionskosten aufgrund der erhöhten Sicherheitsauflagen. (vgl. Proff & Szybisty, 2018, S. 54, 72, 109, 115-131; Dispan, 2017, S.61; Winkelhake, 2021, S. 367)

Neben der Elektrifizierung gibt es weitere Megatrends in der Automobilbranche, wie die Konnektivität/Digitalisierung, autonomes Fahren und neue Mobilitätsdienstleistungen. Diese vier Zukunftstrends werden kombiniert miteinander auftreten und neue Geschäftsmöglichkeiten ermöglichen. Der After Sales Umsatz könnte mit der Elektromobilität inklusive der verbundenen Megatrends um bis zu 76 % sinken. In den nächsten 10 bis 15 Jahren werden sich die Automobilität und der Verkehr stärker verändern als in den letzten 120 Jahren. Die Klimapolitik ist der Treiber für neue Technologien und die neuen Werte und Einstellungen der Menschen führen zu einer Mobilitätsrevolution, die das traditionelle Geschäftsmodell in der Automobilbranche verändert. (vgl. Bratzel & Thömmes, 2018, S.14, 15, 60; Dombrowski et al., 2020, S. 322) Laut des ehemaligen BMW-Vorstandsvorsitzenden Harald Krüger stehe die Automobilindustrie vor dem größten Umbruch aller Zeiten (vgl. Proff, 2020, S. 50).

Das Autohaus muss sich in Zukunft strategisch neu aufstellen und einen ganzheitlichen Veränderungsprozess durchlaufen. Gelingt es den Autohäusern nicht, sich an die neuen Mobilitätsanforderungen anzupassen und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, werden sie den ökonomischen Erfolg in näherer Zukunft nicht mehr sichern können. (vgl. Proff, Borchert & Schmitz, 2018, S. 219, 228)

Bedenkt man alle Konsequenzen dieser Entwicklungen, ergeben sich für die Automobilhändler sehr große Herausforderungen in den nächsten Jahren. In der Literatur können bereits Auswirkungen der Elektromobilität und neue mögliche Geschäftsfelder dargestellt werden. Der Forschungsbedarf ergibt sich aus der Entwicklung und den Strategien der Elektromobilität und wie die weiteren Megatrends Konnektivität, autonomes Fahren und neue Mobilitätsdienstleistungen in Kombination mit der Elektrifizierung neue Geschäftsmodelle für den ökonomischen Erfolg der österreichischen Automobilhändler darstellen könnten.

1.2. Zielsetzung

Wissenschaftliches Ziel des theoretischen Teils ist, mittels Literaturrecherche die Auswirkungen der Elektromobilität auf die einzelnen Geschäftssparten eines Automobilhändlers zu beschreiben. Des Weiteren werden im Theorieteil die bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität entstehenden Geschäftsfelder aufgezeigt, analysiert und laut Fachliteratur beschrieben. Ergänzend werden die Megatrends in der Automobilbranche miteinbezogen. Der praktische Nutzen wird durch die Betrachtung der Entwicklung und der Strategien der Elektromobilität dargestellt. Mittels ExpertInnen-Interviews soll erforscht werden, wie sich die Elektromobilität laut ExpertInnen in Österreich entwickeln wird und welche Strategien die österreichischen Automobilhändler anwenden können, um den ökonomischen Erfolg im Wandel der Mobilitätsrevolution zu sichern. Daraus resultierend sollen durch die Untersuchungen Erkenntnisse für ein neues bzw. adaptiertes Geschäftsmodell der Zukunft gewonnen werden.

1.3. Forschungsfragen

Hauptforschungsfrage

Welche Chancen und Risiken bringen die Elektromobilität sowie die damit verbundenen Megatrends Konnektivität, autonomes Fahren und neue Mobilitätsdienstleistungen für die österreichischen Automobilhändler?

Theoretischer Teil

SFF (1): Wie werden die Auswirkungen der Elektromobilität unter Einbeziehung der Megatrends in der Automobilbranche auf die einzelnen Geschäftsbereiche der österreichischen Automobilhändler in der Fachliteratur beschrieben?

SFF (2): Welche neuen Wertschöpfungspotenziale werden in der Fachliteratur unter Berücksichtigung der zunehmenden Elektromobilität und zukünftigen Megatrends für die österreichischen Automobilhändler beschrieben?

Empirischer Teil

ESFF (1): Welche Einschätzungen haben die ExpertInnen zur Entwicklung und zukünftigen Bedeutung der Elektromobilität für die Automobilbranche in Österreich?

ESFF (2): Welche Strategien müssten die österreichischen Automobilhändler anwenden, um den ökonomischen Erfolg im Wandel der Elektromobilität und der verbundenen Megatrends sichern zu können?

1.4. Methodologie, Erhebungs- und Auswertungsmethode

Die Arbeit besteht aus einem Theorieteil mit Literaturstudium und einem praktischen Teil, welcher mit einer empirisch-qualitativen Untersuchung in Form von leitfadengestützten ExpertInnen-Interviews behandelt wird. Mit leitfadengestützten ExpertInnen-Interviews kann eine maximale Offenheit und subjektive Meinungen erreicht werden. (vgl. Helfferich, 2011, S. 179) Als Anregung der ExpertInnen im Interview und zur Strukturierung werden Leitfäden verwendet (vgl. Diekmann, 2013, S. 542). Für Bogner, Littig und Menz (vgl. 2014, S. 27) stellen die Leitfäden in der Interviewführung ein wichtiges Instrument dar.

Personen mit speziellem Sonderwissen werden als ExpertInnen bezeichnet. Mittels langer Ausbildungswege oder speziellen Tätigkeiten und Funktionen konnte das Sonderwissen erlangt werden. Vordergründig sind institutionalisierte Wissensbestände und Problemlösungen. (vgl. Misch, 2019, S. 119-120). Es wurden ExpertInnen aus verschiedenen Unternehmensbereichen in der Automobilbranche gewählt, die Erfahrungen und Wissen zum Thema Elektromobilität und Megatrends haben. Es wurde bei der Auswahl darauf geachtet, dass die ExpertInnen langjährige Erfahrung mitbringen und in höheren Positionen tätig sind. Der Leitfaden wurde einem Pretest unterzogen, um die Länge des Interviews und die Verständlichkeit der Fragen zu überprüfen. Es wurden insgesamt 11 Interviews durchgeführt. Der Kontakt mit den ExpertInnen erfolgte per E-Mail. Die Durchführung der Interviews wurde aufgrund der gegenwärtigen Pandemie größtenteils Online via MS-Teams durchgeführt. Die Interviews wurden digital aufgezeichnet und danach transkribiert.

Bei der strukturierten Inhaltsanalyse wurde die Auswertungsmethode nach Kuckartz angewandt. Es wurden deduktive und induktive Haupt- und Subkategorien entwickelt und das gesammelte

Datenmaterial wurde anhand der Kategorien codiert. Die Auswertung erfolgte computerunterstützt mit der Software MAXQDA. (vgl. Kuckartz, 2018, S. 97-121) Die empirischen Subforschungsfragen konnten mit dieser Vorgehensweise beantwortet werden.

1.5. Aufbau der Arbeit

Im theoretischen Teil der vorliegenden Masterarbeit werden die Kapitel auf Basis von wissenschaftlicher Literatur beschrieben. Nach der Einleitung folgt die Begriffsabgrenzung. In der Begriffsabgrenzung werden relevante Begriffe für die Masterthesis dargestellt. Das erste Kapitel des theoretischen Teils beschreibt die Auswirkungen der Elektromobilität auf die einzelnen Geschäftssparten eines Automobilhändlers. Im Kapitel 3.1. Automobilvertrieb werden die Auswirkungen der Elektromobilität und der Megatrends auf den Automobilhandel beschrieben. Es werden geringfügige Änderungen bis hin zum großen Thema Online-Vertrieb bei Elektrofahrzeugen analysiert. Danach wird im Kapitel 3.2. After Sales der After Sales Bereich beschrieben. Es wird aufgezeigt, wie ein Elektrofahrzeug gegenüber einem Verbrennungsfahrzeug aufgebaut ist und welche Auswirkungen das auf den After Sales Bereich hat. Zusätzlich werden die möglichen Auswirkungen der Megatrends miteinbezogen. Im zweiten Teil des Theorieteils dieser Masterarbeit werden neue Wertschöpfungspotenziale in Verbindung mit der Elektromobilität aufgezeigt und beschrieben. Zusätzlich werden die Megatrends in der Automobilbranche miteinbezogen. Den Abschluss des Theorieteils bildet die Beantwortung der theoretischen Subforschungsfragen.

Zu Beginn des empirischen Forschungsteils dieser Masterarbeit werden Forschungsdesign und Methodenwahl, Datenerhebung, Sampling, Auswertung, Kategorienbildung und Qualitätssicherung beschrieben. Anschließend erfolgt die Ergebnisdarstellung der qualitativen Forschung. Den Abschluss bildet die Beantwortung der empirischen Subforschungsfragen.

In Conclusio und Ausblick werden die Ergebnisse des theoretischen und empirischen Teils verknüpft, damit die Hauptforschungsfrage beantwortet werden kann. Abschließend wird ein Ausblick auf weiteren Forschungsbedarf gegeben.

2. BEGRIFFSABGRENZUNGEN UND -DEFINITIONEN

2.1. Automobilhändler und -branche Österreich

Dielmann & Häcker (vgl. 2015, S. 447) unterscheiden den freien und den herstellerabhängigen Automobilhändler. Der freie Automobilhändler agiert herstellerunabhängig am Automobilmarkt. Der Vertragshändler ist ein selbstständiges Unternehmen, welches jedoch vertraglich an einem Automobilhersteller gebunden ist. Die Automobilhersteller bevorzugen bei Automobilhändler den Einmarkenvertrieb. Wenn Automobilhändler den Fokus auf nur eine Marke setzen, wird diese besser positioniert und gestärkt. Für Automobilhändler ergeben sich jedoch beim Mehrmarkenvertrieb einige Vorteile. Zu den Vorteilen zählen die größere Auswahl für die KundInnen, Risikostreuung, höhere Marktmacht und höhere Gewinne. Vertragsgebundene Automobilhändler sind von den Produkten der Automobilhersteller abhängig. Wenn die Attraktivität der Produkte nicht gegeben ist, kann das Probleme für den Automobilhändler darstellen. (vgl. Parment, 2016, S. 85, 88-89)

Der Automobilhändler umfasst laut Proff & Szybisty (vgl. 2018, S. 6, 11) drei Geschäftssparten. Hierzu zählen Neuwagenvertrieb, Gebrauchtwagenvertrieb und der Service sowie die sonstigen Dienstleistungen. Das Geschäftsfeld Vertrieb erzielt hohe Umsätze, jedoch werden die Gewinne erst im After Sales Bereich erwirtschaftet. Die aktuelle Vertriebsstruktur besteht aus Hersteller, Importeur und Händler. Der Importeur bezieht beim Hersteller und verkauft über seine Händler an die EndkundInnen. Hersteller haben im Vertrieb und Service keinen direkten Kontakt zu den EndkundInnen. Importeure und Händler übernehmen den Verkauf und das Service. (vgl. Winkelhake 2021, S. 367-368) Automobilhändler hätten bei den Neufahrzeugen hohe Margen, jedoch ist der Konkurrenzdruck von vielen Seiten sehr hoch, was zur geringen Profitabilität aufgrund hoher Rabattvergabe führt. Dieser Konflikt ist aktuell im Vertriebssystem nicht zu lösen. (vgl. Parment, 2016, S. 95) Im After Sales dagegen können hohe Margen erzielt werden, welche die geringe Wirtschaftlichkeit im Vertrieb ausgleichen. Zum After Sales gehören der Teiledienst, Kundendienst und Zubehör-Bereich. (vgl. Dombrowski, Malorny, Waider & Wöpckemeier, 2020, S. 2, 4) Die folgende Tabelle stellt eine Übersicht der Leistungen der drei After Sales Sparten dar:

| After Sales Service | | |
|--|--|--|
| Teiledienst | Kundendienst | Zubehör |
| <ul style="list-style-type: none"> • Ersatzteilmanagement • Nachserienversorgungsstrategien • Nachserienversorgungsszenarien • Ersatzteillogistik • Disposition • Preisgestaltung • Verkauf | <ul style="list-style-type: none"> • Wartung • Inspektion • Instandsetzung • Verbesserung • Schulung/Training • Finanzdienstleistungen • Produktbeobachtung • Garantie | <ul style="list-style-type: none"> • Lizenzprodukte • Leistungserweiterung • Individualisierung • Tequipment |
| Serviceplanung | | |

Tabelle 1: Übersicht After Sales

Quelle: In Anlehnung an Dombrowski, Malorny, Waider & Wöpkemeier, 2020, S. 3

Im Jahr 2021 wurden 239.803 Personenkraftwagen in Österreich zugelassen. PKW-Neuzulassungen sind im Vergleich zum Vorkrisenjahr 2019 um 27,2 % gesunken und somit seit 37 Jahren auf Rekordtief. Während die Neuzulassungen von Verbrennungsfahrzeugen sinken, stieg der Anteil an alternativen Antrieben um 17,5 % im Vergleich zum Vorjahr. (www.statistik.at, 2022)

2.2. Elektromobilität

Klein (vgl. 2013, S. 228) bezeichnet die Elektromobilität als Antriebskonzept. Fahrzeuge werden mit einem Elektromotor anstatt eines konventionellen Verbrennungsmotors angetrieben. Mönig, Schneemann, Weber, Zika und Helmrich (vgl. 2018, S. 16) stellen fest, dass das Kraftfahrbundesamt Elektrofahrzeuge als Fahrzeuge mit ausschließlich elektrischem Antrieb definiert. Damit ist diese Definition enger als die der deutschen Bundesregierung. Für die deutsche Bundesregierung gehören zur Elektromobilität auch Fahrzeuge, die aus Elektro- und Verbrennungsmotoren bestehen. Für Betram und Bongard (vgl. 2014, S. 8) ist die Elektromobilität ein vielfältiger Begriff, der die Nutzung der unterschiedlichsten Verkehrsmittel zur Erfüllung individueller Mobilitätsbedürfnisse beinhaltet. Der elektrische Antrieb ist auch für den Schienenverkehr und die Schifffahrt relevant. In der öffentlichen Wahrnehmung wird der Begriff Elektromobilität auf den motorisier-

ten Individualverkehr begrenzt. Es ist nicht eindeutig festgelegt, welche Fahrzeuge im motorisierten Individualverkehr als Elektrofahrzeuge bezeichnet werden. Betram und Bongard beschreiben weiters, dass sich nach Wietschel, Büniger und Weindorf die Elektromobilität auf Fahrzeuge bezieht, die einen Elektromotor als Antrieb verwenden und eine relevante Energiemenge entweder direkt als Strom in Batterien bzw. chemisch gebunden als Wasserstoff mit Umsetzung in Brennstoffzellen gespeichert haben. Hierzu gehören Hybrid-Fahrzeuge, Plug-in-Hybridfahrzeuge, rein elektrisch betriebene Fahrzeuge und Wasserstofffahrzeuge mit Brennstoffzellen. Für die deutsche Bundesregierung gehören alle Fahrzeuge zur Elektromobilität, die von einem Elektromotor angetrieben werden. Das sind rein batterieelektrische Fahrzeuge (BEV), Elektrofahrzeuge mit Range Extender (REEV oder EREV) und Plug-in-Hybridfahrzeuge (PHEV).

In der nachfolgenden Tabelle werden die Elektrofahrzeuge nach Antriebsart aufgelistet.

| Bezeichnung | Fahrzeugtyp | Anteil der Nutzung des Stromnetzes |
|---|---|--|
| BEV (Battery Electric Vehicle) | Elektrofahrzeug | 100% |
| REEV/EREV (Range Extended Electric Vehicle) | Elektrofahrzeug mit Reichweitenverlängerung | teilweise, abhängig von Batteriereichweite und Nutzung |
| PHEV (Plug-in-Hybrid Vehicle) | Hybridelektrofahrzeug | teilweise, abhängig von Batteriereichweite und Nutzung |
| MHEV/FHEV (Mild/Full Hybrid Electric Vehicle) | Hybridelektrofahrzeug | keine Netzanbindung |
| FCEV (Fuel Cell Hybrid Electric Vehicle) | Elektrofahrzeug mit Brennstoffzelle | keine Netzanbindung |

Tabelle 2: Übersicht Fahrzeugtypen

Quelle: In Anlehnung an Betram & Bongard, 2014, S. 10

2.2.1. Battery Electric Vehicle (BEV)

Batterieelektrische Fahrzeuge (BEV) werden nur von Elektromotoren angetrieben. Die Energie für den Vortrieb kommt zu 100 % aus dem Stromnetz. Werden erneuerbare Energien für den Strom genutzt, hat das Elektroauto ein großes Potenzial für die CO₂-Reduzierung im Straßenverkehr. (vgl. Betram & Bongard, 2014, S. 34) BEVs weisen einen einfachen Aufbau des Antriebsstranges auf. Dieser besteht aus drei antriebsrelevanten Komponenten. Die elektrische Maschine, die Traktionsbatterie und die Steuerungs- und Leistungselektronik umfassen die antriebsrelevanten Komponenten. (vgl. Lenz & Tober, 2016, S. 7) In den BEVs wird die Lithium-Ionen-Technologie eingesetzt. Lithium-Ionen-Akkumulatoren überzeugen durch hohe Energie- und Leistungsdichte, niedrige Selbstentladung, lange Lebensdauer und großen Temperaturbereich. Den positiven Eigenschaften stehen jedoch die hohen Anschaffungskosten gegenüber. (vgl. Kornicki, Haubrock & Styczynski, 2020, S. 100-101)

2.2.2. Range Extended Electric Vehicle (REEV/EREV)

Reine Elektrofahrzeuge weisen aktuell geringere Reichweiten auf als konventionell motorisierte Fahrzeuge mit Verbrennungsmotoren. Elektrofahrzeuge mit Range Extender besitzen einen starken Elektromotor und einen kleinen verbrauchsoptimierten Verbrennungsmotor. Reichweiten- und Ladeproblematiken werden bei Elektrofahrzeugen mit Range Extender mittels des kleinen Verbrennungsmotors behoben. Der kräftige Elektromotor übernimmt den Hauptteil der täglichen Strecken. In Kombination mit dem Verbrennungsmotor können auch längere Strecken realisiert werden. Der Opel Ampera erreicht kombiniert eine Reichweite von über 500 Kilometer. (vgl. Betram & Bongard, 2014, S. 34) Die Verwendung einer Range Extender Einheit ermöglicht während der Fahrt Kraftstoff, wie zum Beispiel Benzin, in elektrische Energie umzuwandeln. Die Kapazität der Traktionsbatterie kann somit reduziert und eine akzeptable Reichweite erhalten werden. (vgl. Mahr, Hall, Bassett & Warth, 2018, S. 2)

2.2.3. Mild-Hybrid Electric Vehicle (MHEV)

Mild-Hybrid-Fahrzeuge sind Fahrzeuge mit Verbrennungsmotoren, die mittels Elektromotoren Energie beim Bremsen zurückgewinnen (Rekuperation). Diese gewonnene Energie wird im Hybridakku gespeichert und dient dem Verbrennungsmotor als Unterstützung. (vgl. Betram & Bongard, 2014, S. 30) Doppelbauer (vgl. 2020, S. 67) beschreibt, dass Hersteller bis zu 25 % Verbrauchseinsparung versprechen. Die Realität sei nach Doppelbauer aber bei 10 %.

2.2.4. Full-Hybrid Electric Vehicle (FHEV)

Ein Voll-Hybrid-Fahrzeug besitzt im Vergleich zu einem Mild-Hybrid einen leistungsstarken Elektromotor und einen Akkumulator mit einer größeren Kapazität. Das Voll-Hybrid-Fahrzeug kann dadurch sehr kurze Strecken rein elektrisch zurücklegen. Der Akku lädt sich durch den Verbrennungsmotor und der Rekuperation der Bremsenergie auf. ExpertInnen sind der Meinung, dass der Voll-Hybrid langfristig vom Plug-In-Hybrid abgelöst wird. (vgl. Betram & Bongard, 2014, S. 30) Nach Doppelbauer (vgl. 2014, S. 67-68) können nur geringe Geschwindigkeiten bis maximal 80 km/h und nur kurze Reichweiten von ein paar Kilometern erreicht werden. Rein elektrisches Fahren wird hier für Parkmanöver oder die Parksuche in Parkhäusern verwendet. Die Batterien aus den FHEVs werden rein durch die Rekuperation aufgeladen. Automobilhersteller bevorzugen Plug-in-Hybride aufgrund des hohen technischen Aufwands und der geringen Funktionalität des elektrischen Fahrens bei den FHEVs.

2.2.5. Plug-In-Hybrid Vehicle (PHEV)

Plug-In-Hybriden sind Fahrzeuge, die mit einem Verbrennungs- und Elektromotor ausgestattet sind. Die Traktionsbatterie kann an der Steckdose geladen werden. Bei Plug-In-Hybriden können rein elektrische Reichweiten von 20 bis 50 Kilometer realisiert werden. Diese Fahrzeuge verbinden die Vorteile aus beiden Motoren. Auf Kurz- und Stadtstrecken besteht die Möglichkeit leise, emissionsfrei und effizient zu fahren, während man auf längeren Strecken den Verbrennungsmotor einsetzen kann. (vgl. Lenz & Tober, 2014, S. 3)

2.2.6. FCEV

Bei Elektrofahrzeugen mit Brennstoffzelle (FCEV) wird mittels Brennstoffzelle Wasserstoff in Energie umgewandelt, die den Elektromotor antreibt. Eine Batterie dient neben dem Wasserstofftank als zusätzlicher Energiespeicher. FCEV erreichen nach heutigem Stand der Technik eine Reichweite von ca. 400 Kilometern. Der größte Vorteil der Brennstoffzelle ist der Sekundärenergieträger Wasserstoff. Wasserstoff ist rein theoretisch unbegrenzt verfügbar und setzt bei der Verbrennung keine Emissionen frei. Bei Gewinnung von Wasserstoff aus CO₂ freien Stromerzeugungstechnologien wäre die Verwendung emissionsfrei. Wasserstoff hat aber gegenüber dem Sekundärenergieträger Strom einen schlechteren energetischen Wirkungsgrad. Bei batterieelektrischen Fahrzeugen kommen rund 77 % der eingesetzten Energie am Rad an, während der Wert bei Brennstoffzellenfahrzeugen nur bei etwa 26 % liegt. (vgl. Betram & Tober, 2014, S. 36) Nach Tschöke, Gutzmer und Pfund (vgl. 2019, S. 99) sind die Kosten eines Brennstoffzellensystems höher als bei einem konventionellen Antriebssystem. Es wird an der nachhaltigen Herstellung und Verfügbarkeit von Wasserstoff gearbeitet.

2.2.7. E-Fuels

E-Fuels werden als indirekte Elektrifizierung bezeichnet und bieten die Möglichkeit den Verbrennungsmotor zu erhalten. Gatzert und Bothe (vgl. 2019, S. 115-116) beschreiben, dass neben der direkten Elektrifizierung auch die e-Fuels eine wichtige Rolle für die Reduktion von Emissionen spielen. Sie sind der Ansicht, dass die direkte Elektrifizierung mittels batterieelektrischer Fahrzeuge aufgrund technischer Grenzen und Akzeptanzhürden nur ein Teil der Verkehrswende sind. Hentschel, Michels, Garbe und Hönig (vgl. 2019, S. 754) beschreiben e-Fuels als erdölunabhängige Kraftstoffe, welche nachhaltig produziert werden können. Damasky und Block (vgl. 2019, S. 79-80) bezeichnen e-Fuels als synthetische Kraftstoffe, welche aus erneuerbaren Energien hergestellt werden. Mittels Power-to-X Technologie werden Wasserstoff und verschiedene Kohlenwasserstoffe gewonnen. E-Fuels stehen nach Damasky und Block im PKW-Bereich nicht in Konkurrenz zur batteriegetriebenen Elektromobilität. E-Fuels sollen die Defossilierung des Energiesystems ergänzen. Nach Bothe (vgl. 2019, S. 127-128) erreicht die direkte Elektrifizierung einen Gesamtwirkungsgrad von fast 70 %. Die e-Fuels erreichen dagegen nur 13 %. Für Bothe ist aber

nicht die physische Effizienz, sondern die ökonomische Effizienz das entscheidende Kriterium. Erneuerbare Energie ist grundsätzlich genügend vorhanden und daher ist der Wirkungsgrad nicht entscheidend. Kosten, technische und soziale Umsetzung spielen für Bothe eine wichtigere Rolle. Nach Wagemann und Ausfelder (vgl. 2017, S. 13) werden e-Fuels im PKW-Bereich nur eine Übergangstechnologie darstellen. Dagegen werden LKW, Schiffe und Flugzeuge noch länger auf diese Kraftstoffe angewiesen sein.

In dieser Arbeit wird der Begriff Elektromobilität auf rein batterieelektrische Fahrzeuge (BEV) begrenzt.

3. AUSWIRKUNGEN DER ELEKTROMOBILITÄT AUF DIE AUTOMOBILHÄNDLER

Elektromotoren hatten als automobile Antriebe ihren Ursprung vor rund 190 Jahren. Im Jahr 1830 gab es die Ursprünge auf der Straße, Schiene und dem Wasser. Technische Ergänzungen gab es im Jahr 1850 durch Bleiakkumulatoren und 1866 mittels Siemenscher Entwicklung des dynamoelektrischen Prinzips. Somit ist dieses Konzept älter als die mobile Anwendung von Verbrennungsmotoren. (vgl. Kampker, Vallée & Schnettler, 2018, S. 1) 1862 erfand Nicolas August Otto den Verbrennungsmotor. In den Grundprinzipien ist dieses Produkt bis heute unverändert. Der Grund liegt in der Einfachheit. (vgl. Schreiner, 2020, S. 79-80) Kampker et al. (vgl. 2018, S. 3) beschreiben, dass herkömmliche Verbrennungsmotoren klimaschädliches Gas (CO₂) erzeugen und somit alternative Antriebe in den Vordergrund rücken. Die Elektromobilität ist keine neue Erfindung. Sie ist eine Wiederentdeckung und ermöglicht eine Fortbewegung ohne Ausstoß von CO₂ und gesundheitsschädlichen Gasen. Die Elektrofahrzeuge gelten als Schlüsseltechnologie für umweltschonende Mobilität. In der Mobilität wurde die Bewertung des Energieträgers in Bezug auf die Umweltbeeinflussung zum Hauptkriterium. Die Erdatmosphäre erwärmte sich seit der Industrialisierung um 1 Grad Celsius. Voraussagen ergeben eine Erwärmung der Erdatmosphäre von 5,8 Grad Celsius bis Ende dieses Jahrhunderts. Die Staatengemeinschaften haben sich das Ziel gesetzt, die Erwärmung bis 2050 unter 2 Grad Celsius zu halten. (vgl. Stan, 2020, S. 27) Der Fahrplan für die Reduktion der CO₂-Emissionen der EU-Kommission bis 2050 beinhaltet unter anderem neue und nachhaltige Antriebssysteme und alternative Kraftstoffe (vgl. Maly, 2019, S. 48, 50). In der nachfolgenden Abbildung, welche vom Heidelberger Institut für Energie und Umweltforschung stammt, werden ein Elektroauto mit einer 35-kWh-Li-Ion-Batterie mit einem Energieverbrauch von 16 kW(h/100Km) mit Verbrennungsfahrzeugen verglichen. Das Benzinfahrzeug wurde mit einem Verbrauch von 5,9Liter/100Km und das Dieselfahrzeug mit 4,7Liter/100Km berechnet. Bei 60.000 Kilometern sind die Kohlendioxidemissionen des Elektrofahrzeugs und des Benzinfahrzeugs gleich. Bei 80.000 Kilometern treffen Diesel- und Elektrofahrzeuge zusammen. Während der Fahrt werden von einem Elektroauto keine Emissionen verursacht, allerdings kommen im Strommix 40 % der Energie aus Kohle und Kohlenwasserstoff. (vgl. Stan, 2020, S. 31)

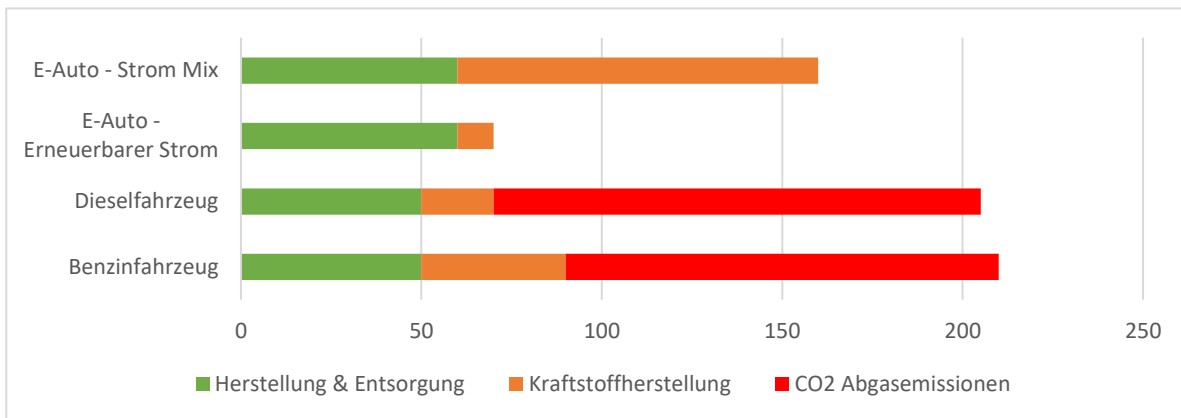


Abbildung 1: Vergleich der CO₂-Emissionen von Automobilen mit Otto-, Diesel- und Elektromotoren in der Europäischen Union, mit Einbeziehung der Batterieherstellung und bei der Stromproduktion (g/km – auf der X-Achse)

Quelle: In Anlehnung an Stan, 2020, S. 31

Kanz, May und Waffenschmidt (vgl. 2018, S. 4) beschreiben in ihrem Beitrag, dass der Elektro-Smart, welcher in Ihrer Forschung herangezogen wird, während des Herstellungsprozesses zunächst eine höhere Klimabelastung im Vergleich zu den Verbrennern aufweist. Die Ökobilanz verbessert sich in der Betriebsphase und er schneidet am Ende besser ab als das Vergleichsfahrzeug (Benzinfahrzeug). Zeitmanagement beim Laden sowie der Ausbau erneuerbarer Energien stellen Potenziale des Elektrofahrzeugs hinsichtlich der ökologischen Betrachtung dar. Weitere mögliche Optimierungspotenziale gibt es bei der Herstellung und Entsorgung. Damit die Umweltauflagen erreicht werden können, liegt der Fokus der Wirtschaft und Politik bei den alternativen Antrieben. Die Elektromobilität wird auch von den Automobilherstellern forciert. Bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität ergeben sich für die Automobilhändler Veränderungen im traditionellen Geschäftsmodell. (vgl. Proff & Szybisty, 2018, S. 99-100, 132)

In den nachfolgenden Kapiteln werden die möglichen Auswirkungen der Elektromobilität und der verbundenen Megatrends auf die einzelnen Geschäftssparten eines Automobilhändlers beschrieben.

3.1. Automobilvertrieb

Die Vertriebsstruktur eines vertragsgebundenen Automobilhändler wurde bereits im Kapitel 2.1 Automobilhändler und -branche Österreich beschrieben. Proff und Szybisty (vgl. 2018, S 116, 120-123) beschreiben, dass Elektrofahrzeuge teilweise, wie bei BMW, nur mehr durch Agenten und Servicebetriebe verkauft werden könnten. Die Elektromobilität könnte dazu führen, dass kleinere Händler keine Fahrzeuge verkaufen dürfen. Laut Untersuchungen der größten Markenhändler in Deutschland ergeben sich im Automobilhandel zwei Herausforderungen bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität. Zum einen würden höhere Kosten für Vorführ- und Ausstellungsfahrzeuge entstehen und zum anderen ergeben sich Investitionen in zusätzliche Verkauferrinnenschulungen zum Beispiel am Vertrieb von Neuwagen an gewerbliche KundInnen. FuhrparkmanagerInnen konzentrieren sich auf die Gesamtkosten von Fahrzeugen, den sogenannten Total Cost of Ownership und nicht nur auf die höheren Anschaffungskosten eines Elektrofahrzeugs. VerkaufsmitarbeiterInnen müssen in diesem Bereich geschult werden, um die gewerblichen KundInnen richtig zu beraten. Die Elektromobilität fordert auch den Gebrauchtwagenmarkt heraus. Die Restwerte von Elektrofahrzeugen sind kaum abzuschätzen, da es kaum gebrauchte Elektrofahrzeuge auf dem Markt gibt. Des Weiteren sind Wartungs- und Reparaturkosten schwer vorherzusagen. Für Automobilhändler stellen gebrauchte Elektrofahrzeuge große Risiken dar. Fahrzeuge, die längere Standtage aufweisen, binden Kapital und verbrauchen Lagerfläche. Ein weiteres Problem stellt die Gewährleistung dar. Diese beträgt bei gebrauchten Fahrzeugen ein Jahr und stellt auch für KundInnen ein Risiko dar. Längere Gewährleistungslösungen würden nur das Risiko und die Kosten der Automobilhändler erhöhen. Sie haben untersucht, dass es den Händlern bei diesem Thema einfach noch an Erfahrungswerten fehle.

3.1.1. Vertriebssystem der Zukunft

Dispan (vgl. 2017, S. 61) ist der Meinung, dass die Hersteller neue Vertriebssysteme bei den Elektroautos erschließen werden. Der Online-Vertrieb könnte bei den Elektrofahrzeugen eine stärkere Rolle spielen. Die bestehende Vertriebsstruktur könnte sich aufgrund der Digitalisierung zu einem Multi-Channel-Vertrieb ändern. In der nachfolgenden Abbildung ist die etablierte Vertriebs-

struktur, welche bereits im Begriffsabgrenzung und -definitionen Teil beschrieben wurde, zu erkennen. Die Hersteller haben im aktuellen Vertriebssystem keinen direkten Kontakt zu den KundInnen. Importeure und Automobilhändler übernehmen den Verkauf und den After Sales. Die Abbildung zeigt des Weiteren, dass zukünftig mittels digitaler Services, wie Connected Services oder durch das Auslesen und Analysieren von Fahrzeugdaten, Beziehungen zwischen Hersteller und EndkundInnen entstehen. Aufgrund dessen könnte sich der Online-Vertrieb von Fahrzeugen zwischen Hersteller und EndkundInnen entwickeln. Es besteht die Gefahr, dass die Zwischenebenen der Vertriebsstruktur in Zukunft entfallen könnten bzw. angepasst werden. Tesla als Beispiel verkauft alle Fahrzeuge im Direktvertrieb. (vgl. Winkelhake, 2021, S. 367)

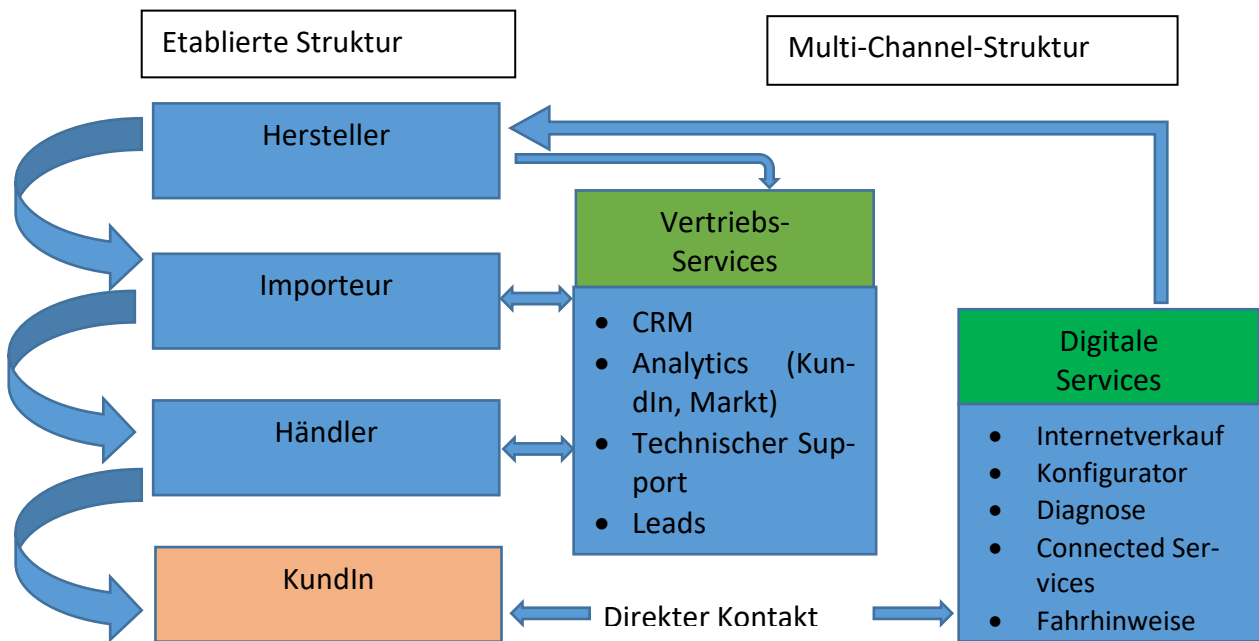


Abbildung 2: Multi-Channel-Vertrieb

Quelle: In Anlehnung an Winkelhake, 2021, S. 368

Budde, Schmacke und Terstiege (vgl. 2020, S. 280-282) sind der Meinung, dass sich der klassische stationäre Handel in Zukunft verändern wird. Veränderungen am Point of Sale sowie die Abwicklung von KundInnenprozessen stehen hier im Mittelpunkt. Damit die neuen Bedürfnisse der Zielgruppen befriedigt werden können, muss die Vertriebsstruktur angepasst und weiterentwickelt werden. Die Digitalisierung ist der größte Faktor für vertriebliche Veränderungen. Mittels neuer

digitaler Kommunikationskanäle können neue und bestehende KundInnensegmente angesprochen werden. InteressentInnen können sich online alle Informationen herausuchen, ihr Wunschfahrzeug konfigurieren und sogar schon online bestellen. Online-Stores und Flagship-Stores in Großstädten gewinnen immer mehr an Bedeutung. Mercedes-Benz hat Anfang 2016 ihren Online-Store eröffnet, um den Online-Direktvertrieb voranzutreiben. Bis 2025 sollen sogar 25 % des Gesamtabsatzes von Mercedes-Benz in Deutschland über den Online-Vertrieb abgewickelt werden. Der Online-Vertrieb zwingt den stationären Automobilvertrieb zu einer Veränderung. Laut Prognosen und wie in der nachfolgenden Abbildung ersichtlich, wird der Umsatzanteil aus dem Fahrzeugverkauf inklusive Connected Services laufend abnehmen und im Jahr 2035 bei 50 % liegen. Mobilitätsdienstleistungen, der Handel mit Daten sowie Vermittlungsgeschäfte werden bis zu 50 % ansteigen. In dieser Studie wird auch die Profitverschiebung erforscht. Die Margen des After Sales und der Finanzdienstleistungen werden abnehmen. Die Gewinne verschieben sich in die neuen Geschäftsfelder. Daraus ergeben sich neue Umsatzpotenziale und somit auch neue Wettbewerber. (vgl. Winkelhake, 2021, S. 139)

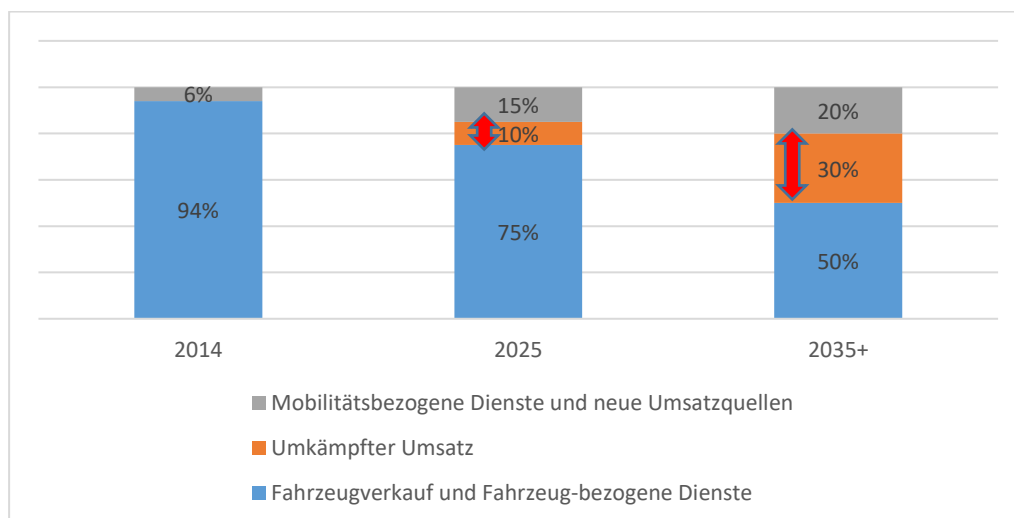


Abbildung 3: Entwicklung Branchenumsatz

Quelle: In Anlehnung an Winkelhake, 2021, S.139

Damit Automobilhersteller in Zukunft weiterhin erfolgreich sind, muss es ihnen gelingen, die Vertriebsstruktur in eine Multi-Channel-Struktur zu transformieren. Der/die KundIn soll die Möglichkeit bekommen, online aber auch auf traditionelle Weise Zugang zu erhalten. Hersteller sind gefordert, etablierte Organisationsinseln zu verabschieden und neue Strukturen zu schaffen. Sie

müssen jedoch die Importeure und Händler, After Sales Organisation, Finanzorganisation und neue webbasierte Services miteinbeziehen. (vgl. Winkelhake, 2021, S. 140-141)

Parment (vgl. 2016, S. 173-178) sieht die Entwicklung in der Automobilindustrie in keiner Weise spezifisch, denn in vielen Branchen sind ähnliche Entwicklungen erkennbar. Der Autohandel tritt in eine neue Phase ein. KundInnen erwarten sich neue Vertriebskonzepte, sie schätzen dennoch das aktuelle Angebot der Händler. PolitikerInnen und Behörden setzen die Automobilindustrie unter Druck und fordern aufgrund des Klimawandels die Mobilität nachhaltiger zu gestalten. Es wird jedoch unterschätzt, dass der traditionelle Händlerbetrieb eine hohe Marktmacht hat. Unter anderem schätzen KundInnen das aktuelle Modell und Hersteller möchten sogar über das traditionelle Händlernetz verkaufen. Des Weiteren erfüllt der Händler im gesamten Vertriebsnetz wichtige Aufgaben und ist deshalb schwer zu ersetzen. Händler werden in vorhersehbarer Zukunft weiterhin in der Vertriebsorganisation mitwirken, solange sie bereit sind, die neuen Entwicklungsschritte mitzugehen, da in Summe der Bedarf nach Händlern vorhanden ist. Er sieht die Gründe in den Informationen, dem Support, den Produktdemonstrationen und der Gesamtleistung. Er ist der Auffassung, dass KundInnen nicht online kaufen möchten. Parment stellt sich daher die Frage, warum Tesla in der Vergangenheit so erfolgreich war. Er sieht den Erfolg in der Unterversorgung an Elektrofahrzeugen. Mit diesem Nachfrageüberhang wurden keine Händler benötigt. Weiters hat Tesla eine europaweite Restwertgarantie mit einer attraktiven Finanzierung angeboten. Der Wiederverkaufswert nach 36 Monaten gehörte im Vergleich zu anderen Premiumherstellern zu den Besten. Tesla bietet seinen KundInnen zusätzlich die kostenlose Nutzung des Supercharger-Netzwerks, welches kostenloses Laden ermöglicht. In Zukunft wird sich Tesla das nicht mehr leisten können, sollten die Stückzahlen weiter steigen. Ein Supercharger-Netzwerk mit einer größeren Produktvielfalt, höheren Stückzahlen und infolgedessen einer erhöhten Nachfrage an Inspektionen und Reparaturen und dem KundInnenbedarf an Probefahrten und Leihfahrzeugen bei Werkstattaufenthalten sowie der Zuwachs an Rückläufern zwingt Tesla in ein Vertriebssystem, das dem traditionellen Händlernetz ähnelt.

Untersuchungen der Universität Duisburg-Essen ergeben laut Dudenhöffer und Neuberger (vgl. 2017, S. 675-676), dass Internetvermittler häufig besser bei KundInnenzufriedenheitsanalysen abschneiden als der stationäre Handel. Bei Internetvermittler werden keine großen Dienstleis-

tungsangebote erwartet. Im stationären Handel werden die Vertriebskosten wie Beratung, Austausch und Probefahrt mitbezahlt. Die Vertriebskosten liegen im stationären Handel bei einem Neuwagen von € 30.000,- bei € 3.000,- und im Internet bei € 600,-. Nicht jede/r KundIn benötigt dieses Spektrum an Dienstleistungen. Eine Veränderung der Vertriebssysteme hin zum Mehr-Kanalvertrieb könnte für die Hersteller denkbar sein, um den Kundenwert zu steigern. Niehaus und Emrich (vgl. 2020, S. 404) sind der Meinung, dass digitale Vertriebskanäle auch in der Automobilbranche wichtig sind. 97 % der KundInnen verwenden das Internet vor dem Automobilkauf als Informationsquelle. 43 % der befragten Personen würden ein Auto sogar online kaufen. Mercedes stellt die KundInnen mit seiner digitalen Vertriebs- und Marketingstrategie Best Customer Experience in den Mittelpunkt und holt ihn dort ab, wo er sich gerade befindet.

3.1.2. Finanzdienstleistungen

In Bezug auf die digitalen Finanzierungsangebote waren die Herstellerbanken noch zurückhaltend. Die Finanzdienstleister der Automobilwirtschaft beschäftigen sich aktiv am onlinebasierten Fahrzeugvertrieb. Eine Veränderung in diesem Kontext ergab sich seit 2013, als Volkswagen eine neue Online-Leasingbörse freischaltete. Bei der Fahrzeugauswahl werden den KundInnen die Leasingraten angezeigt und sie können direkt ab Werk abschließen. Der/die KundIn wählt seinen Wunschhändler und dieser übernimmt die Auslieferung und erhält eine Auslieferungspauschale. (vgl. Berger & Rechenbach, 2015, S. 175-176) Die herstellerverbundenen Autobanken sind seit vielen Jahren ein wichtiger Bestandteil in der Automobilbranche, da sie als Bindeglied zwischen Hersteller, Handel und KundIn einen wichtigen Part in der Absatzkette darstellen. Durch die mehrjährigen Vertragslaufzeiten der KundInnenkredite und Versicherungsprodukte generieren sie wichtige Kundenkontakte und Kundendaten. Für das Multi-Channel-Management spielen sie eine wichtige strategische Rolle beim Aufbau der Kundenloyalität für die Herstellermarke und dem Händler. (vgl. Zieringer, 2015, S. 135) Für die Banken trägt die enge Zusammenarbeit mit den fabrikatsgebundenen Autohäusern einen wesentlichen Beitrag zum Markterfolg bei. KundInnen schließen eine Finanzdienstleistung mit einer hohen Wahrscheinlichkeit direkt am Point of Sale ab. Die Finanzdienstleistungen spielen eine wichtige Rolle für den Autohandel. (vgl. Stenner, 2015, S. 16-17) Hersteller haben in Zusammenhang mit ihren Banken das Margensystem so er-

stellt, dass sich für den Handel sehr hohe Bonuszahlungen bei einem starken Finanzierungs-, Leasing- und Versicherungsgeschäft ergeben. Des Weiteren können Absatz, Kundenbindung und Ertrag der Händler gesteigert werden. Die Händler kennen die Vertragslaufzeiten und können den/die KundIn frühzeitig über Neuanschaffungen beraten. Durch integrierte Mobilitätspakete wie Versicherungen und Wartungen werden die KundInnen an das Autohaus gebunden und der Ertrag gesteigert. (vgl. Burkhard, 2015, S. 161-162) Die Finanzierungs- und Leasingkonzepte werden durch die Elektromobilität aufgrund der Traktionsbatterie an Bedeutung gewinnen (vgl. Kasperk, Fluchs & Drauz, 2018, S. 157). Neben den deutlich höheren Anschaffungskosten sind KundInnen auch Risiken der rasanten Technologieweiterentwicklung ausgesetzt. Schon nach dem Kauf ist die Batterie veraltet. (vgl. Strathmann, 2019, S. 40)

Die Mobilitätsbedürfnisse der KundInnen ändern sich und ergeben neue Anforderungen an Mobilitätsdienstleistungen. Fahrzeughersteller bieten neue innovative Carsharing-Angebote, um die neuen Kundengruppen nicht zu verlieren. Die Veränderungen zwingen auch die Automobilbanken zur Veränderung. (vgl. Stenner, 2015, S. 17-18) Eine Steigerung der Anforderungen an Mobilitätsdienstleistungen sowie eine Flexibilisierung in den Fristigkeiten der Leasingangebote werden erwartet. Ein weiterer Schwerpunkt könnte die Spontanmiete wie Carsharing sein. Das Fahrzeug selbst rückt dabei immer mehr in den Hintergrund, während die Mobilität an sich immer bedeutender wird. (vgl. Schell, 2015, S. 113 Handbuch Automobilbanken) Laut einer Händlerbefragung in Dielmann und Häcker (vgl. 2015, S. 464) sehen 50 % der Automobilhändler das Carsharing als Risiko für das eigene Geschäftsmodell. 53 % der Befragten können sich nicht vorstellen, Carsharing als Lizenznehmer anzubieten. Allerdings könnten sich zirka 60 % der befragten Automobilhändler vorstellen, ein eigenes Carsharing oder ein alternatives Mobilitätspaket zu verkaufen. Weißner (vgl. 2015, S. 129-134) ist der Ansicht, dass nicht die Nutzung von Autos bzw. der Wunsch nach individueller Mobilität an Bedeutung verliert, sondern nur der Kauf eines Fahrzeugs. Die jüngere Generation möchte flexible Finanzierungs- und Leasingverträge. Für die Suche nach einer passenden Finanzierungs- und Leasinglösung spielt das Internet eine wichtige Rolle. Laut einer Studie informiert sich jede/r dritte MobilitätskundIn im Internet und schließt dann bei seinem Wunschhändler die Verträge ab. Es werden aber auch bereits 18 % der Finanzierungen und Leasingverträge online abgeschlossen. Dieses Ergebnis führt dazu, dass Hersteller und Händ-

ler bereits bei jedem/r fünften AutokäuferIn die Chance auf neue Verträge und Kundenloyalisierung verpassen. Des Weiteren ergibt die Studie, dass die Beratung beim Händler der Kontaktpunkt Nummer eins bleibt. Der Grund dafür ist, dass sich KundInnen im Internet nicht genügend informiert fühlen. Der/die MobilitätskundIn informiert sich verstärkt online, sucht aber die persönliche Beratung beim Händler und schließt dort Verträge ab. Händler werden also nicht durch das Internet überflüssig, sondern es ändert sich die Art und Weise wie Kundenbeziehungen aufgebaut und erhalten werden.

3.2. After Sales

3.2.1. Unterschiede ICE zur BEV Technologie

Der Antriebsstrang eines ICE-Fahrzeugs besteht aus einem Verbrennungsmotor (Otto- oder Dieselmotor), einem Schwungrad, einer Kupplung mit dem Fahrzeuggetriebe, dem Differential, den Antriebswellen oder Steckachsen sowie den Rädern. Die weiteren nötigen Teile sind eine Abgasanlage und zusätzliche Ausstattungen wie Öl- und Kraftstoffpumpen und Luftfilter. Der Antriebsstrang eines BEVs setzt sich nur aus wenigen Komponenten zusammen. Der Antriebsstrang besteht aus einem Elektromotor, einem Akkumulator, der Leistungselektronik und den Rädern. Es besteht das Potenzial das Getriebe, das Differential und die Antriebswellen einzusparen. Die Abgasanlage fällt weg und auf zahlreiches Zusatzequipment wird verzichtet. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick am Beispiel eines VW e-Up. (vgl. Füßel, 2017, S.10)

| | Antriebsstrang | Abgasanlage | Zusätzliches (Auswahl) |
|------------|-----------------------|-------------------------|------------------------|
| ICE | Verbrennungsmotor | Abgastemperatursensoren | Luft-Filter |
| | Schwungrad | Befestigungstechnik | Kraftstoff-Filter |
| | Kupplung mit Getriebe | Diesel-Partikelfilter | Generator |
| | Differenzial | Katalysator | Ölpumpe |
| | Antriebswellen | Lambdasonde | Kühlung |
| | Räder | Schalldämpfer | Motorsteuerung |
| | | Verbindende Rohre | Kraftstoffpumpe |
| | | Autobatterie | |

| | | | |
|------------|--|--|---|
| BEV | Elektromotor Akkumulator Leistungselektronik <i>Getriebe</i> <i>Differenzial</i> <i>Antriebswellen</i> Räder | | Kühlung Batteriemanagement- system On-Board-Charger Hochvoltkabel |
|------------|--|--|---|

Tabelle 3: ICE – BEV

Quelle: In Anlehnung an Füßel, 2017, S. 10

3.2.2. Service und Wartung

Laut Betram und Bongard (vgl. 2014, S. 134) wird ein Rückgang der Wartungskosten für EndkundenInnen auf etwa 30 % geschätzt. Ein Elektrofahrzeug ist aufgrund seiner Bauart, wie im Kapitel 3.2.1. Unterschiede ICE zur BEV Technologie beschrieben, viel weniger wartungsintensiv. Es fallen weniger Reparaturen an und die elektrischen Komponenten sind nahezu wartungsfrei. Des Weiteren entfallen viele Komponenten wie Luft- und Ölfilter sowie Zündkerzen, Zahnriemen und Auspuff. Für die Kraftübertragung ist kein Getriebe mehr notwendig. Mit der Rekuperationstechnik werden die Bremsen entlastet und somit müssen die Bremsbeläge seltener getauscht werden. Sinkende Reparatur- und Wartungsaufträge bedeuten auch weniger Ersatzteilbedarf. (vgl. Proff & Szybisty, 2018, S. 124) Ein Kundendienst wird dennoch notwendig sein. Regelmäßige Überprüfungen des Nässeschutzes sensibler Elektrokomponenten sowie der Lenkung sind notwendig, da Defekte an elektronischen Komponenten erhöhte Kosten nach sich ziehen könnten. (vgl. Betram & Bongard, 2018, S. 134) In der Zukunft werden dadurch weniger Arbeitsstunden verkauft werden. In Deutschland schätzt man je nach Szenario eine Verringerung der Arbeitsstunden zwischen 1,3 Millionen und 3,9 Millionen Stunden. (vgl. Proff & Szybisty, 2018, S. 124) Die prozentuale Veränderung des Arbeitsvolumens nach Fahrzeugart im Vergleich zu einem Benzinfahrzeug soll die folgende Tabelle darstellen:

| Arbeitswerte | Wartung | Reparatur | Gesamt |
|----------------|---------|-----------|--------|
| Plug-In-Hybrid | -3,1% | -21,5% | -6,9% |
| Range Extender | +30,4% | -64,8% | +3,2% |
| BEV | +0,5% | -63% | -13,5% |

Tabelle 4: Arbeitsstunden

Quelle: In Anlehnung an Proff & Szybisty, 2018, S. 125

Kreyenberg (vgl. 2016, S. 67) unterteilt die Wartungs- und Reparaturkosten in geplante und ungeplante Kosten. Ungeplante Wartungs- und Reparaturkosten sind Rückrufaktionen der Hersteller. Diese Kosten werden aber bei TCO-Berechnungen nicht berücksichtigt. Zu den geplanten Wartungs- und Reparaturkosten zählen die regelmäßigen Wechsel der Verschleißteile, damit der weitere Betrieb des Fahrzeugs gewährleistet wird. Bei Verbrennungsfahrzeugen fallen Kosten für Ölwechsel, Auspuff, Bremsen, Reifen, Batterie, Lichtanlage und verschiedene mechanische Verschleißteile, wie zum Beispiel Riemenbetrieb und Stoßdämpfer, an. Im Gegensatz zu den alternativen Antrieben gibt es hier genügend Daten. Kreyenberg beschreibt die Wartungs- und Reparaturkosten für alternative Antriebe nach Propfe et al. Nach ihren Untersuchungen entstehen für BEV 6 EURcent/km, für REEV 5 EURcent/km und für ICE, HEV, PHEV und FCEV 7 EURcent/km. Kreyenberg sieht jedoch die angenommene Lebensdauer der Traktionsbatterien (BEV: 489.000 KM, REEV: 922.000 KM) und des Brennstoffzellensystems (400.000 KM) sehr kritisch.

Strathmann (vgl. 2019, S. 40) sieht den After Sales Bereich im konventionellen Geschäft der Automobilbranche als großen Erfolgsfaktor. Die hohe Reduktion der Komponenten eines Elektrofahrzeugs im Vergleich zum Verbrennungsfahrzeug ergibt einen hohen Rückgang an Werkstattbesuchen. Des Weiteren werden Softwareupdates der Batterieelektronik oder des Infotainment-systems höchstwahrscheinlich Over the Air erfolgen. Automobilhändler müssen für den Übergang in die Elektromobilität auch Investitionen tätigen. Sie benötigen einen weiteren Arbeitsplatz zur Durchführung von Wartungs- und Reparaturarbeiten mit technischer Ausstattung (Werkzeug, Spezialwerkzeug und Sicherheitsausrüstungen) oder ein Kompetenzzentrum. Die 2. Investition sind die Qualifizierungsmaßnahmen der MitarbeiterInnen. (vgl. Proff & Szybisty, 2018, S. 131) Dombrowski et. al. (vgl. 2020, S. 357) sehen auch neue Herausforderungen in den Qualifikationen der MitarbeiterInnen und in der Ausstattung. ServicemitarbeiterInnen müssen für die Hochvolt-technologie geschult werden, da es bei falscher Handhabung zu tödlichen Verletzungen kommen

könnte. Bei diesen künftigen Entwicklungen ändern sich die Kompetenzen und erforderlichen Qualifikationen der MitarbeiterInnen. Bei technologischen Veränderungen muss das Management die Herausforderungen über die neuen erforderlichen Qualifikationen annehmen. Die Schwierigkeit liegt darin, dass MitarbeiterInnen Veränderungen oft nicht als Chance zur Weiterbildung sehen. (vgl. H. Proff, H. Proff, Fojcik & Sandau, 2014, S. 117-118) Die Elektromobilität und die Digitalisierung fordern die Automobilhändler stark heraus. Aufgrund Zeitmangels im Aufgabenbereich des Personalmanagements kleinerer und mittlerer Automobilhändler werden strategische Aufgaben im Personalbereich wenig bearbeitet. (vgl. Borchert, Schmidt, Zugcic & Wallscheid, 2018, S. 139-140) Für Werkstattausrüstungen werden Hebebühnen für die Hochvoltbatteriereparaturen, Beförderungsmittel, Testequipment, Spezialwerkzeug, separate Hochvoltarbeitsplätze, Aufbewahrungslplätze von defekten Batterien und Sicherheitsausrüstungen genannt. (vgl. Dombrowski et. al., 2020, S. 357) Werden diese Veränderungen berücksichtigt, könnte die Umsatzrendite auf Markenhändlerebene von 2,07 % auf 0,32 % sinken (vgl. Proff & Szybisty, 2018, S. 135).

Dombrowski et. al. (vgl. 2020, S. 322, 353, 355) legen dar, dass sich mit steigenden Elektrofahrzeugen ein schrumpfender After Sales Bereich ergeben kann. Nach Analysen werden die Ersatzteile um 41 % sinken. Des Weiteren werden Elektrofahrzeuge um 13,5 % weniger Wartungsbedarf aufweisen, da Elektromotoren nahezu wartungsfrei sind. Das wichtige Öl-Geschäftsfeld entfällt bei den Elektromotoren gänzlich. Weiters beschreiben sie, dass in einem elektrisch angetriebenen Fahrzeug erheblich weniger Teile verbaut sind als in einem traditionellen Automobil. Statt eines komplexen Verbrennungsmotors werden standardisierte Elektromotoren verbaut. Der Serviceaufwand wird sich deutlich reduzieren. Dombrowski et al rechnen bei der Elektrifizierung im Gesamten mit einer Senkung von circa 32 %. Neben der Elektrifizierung gibt es die weiteren Trends autonomes Fahren und Sharing. Mit sogenannten Robotaxis werden sich auch Reparaturen und Pannenservices deutlich reduzieren und die After Sales Geschäfte weiter sinken. Zurzeit werden mit einem konventionellen Fahrzeug im Durchschnitt 790 Euro Service Umsatz pro Jahr erzielt. Werden alle neuen Trends berücksichtigt, könnte sich der Umsatz auf 290 Euro reduzieren. Die Automobilindustrie befindet sich in einem Wandel. Elektrifizierung und autonomes Fahren beschleunigen den Trend der Mobilitätsdienstleistungen, die bei Bedarf per App über das Smartphone verfügbar sind. In Zukunft könnten dann fahrerlose Robotaxis bereitstehen. Durch

Connected Services könnten die Fahrzeuge über übergeordnete Steuerungssysteme effizient ohne Staus durch den Verkehr gelenkt werden.

Die nachfolgende Abbildung gibt einen Überblick wie die neuen Trends die Umsätze des After Sales Geschäfts schmälern:

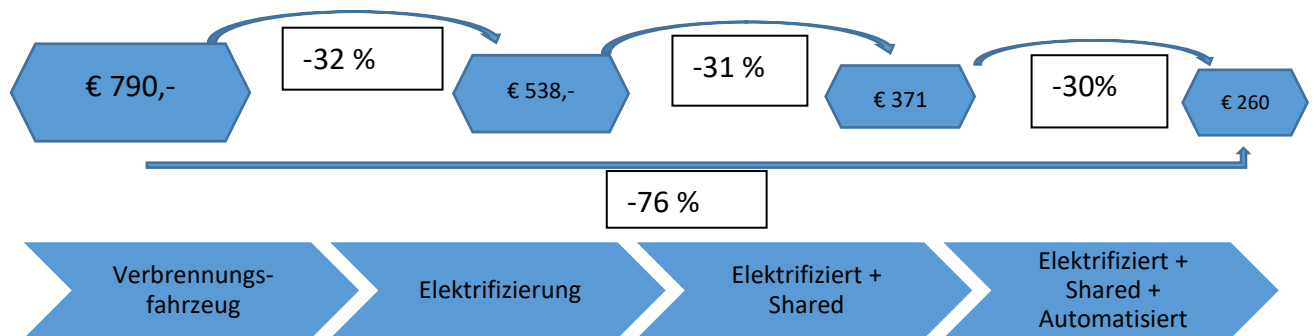


Abbildung 4: After Sales Umsätze

Quelle: In Anlehnung an Dombrowski et. al., 2020, S. 322

Die folgenden Kapitel beschreiben die verbundenen Megatrends, welche die Umsätze des After Sales Bereichs beeinflussen.

3.2.3. Digitalisierung & Connected Car

Mitteregger et. al. (vgl. 2020, S. 16) bezeichnen die Digitalisierung als die Überführung analoger Mess- und Steuerungsgrößen in diskrete Werte, damit diese von Computern verarbeitet werden können. Im allgemeinen Sprachgebrauch wird die Digitalisierung als verstärkte Nutzung digitaler Übertragungstechnik in der Wirtschaft und im öffentlichen und privaten Alltag verstanden. Im Zusammenhang mit der digitalen Transformation stehen die Begriffe Industrie 4.0, Internet der Dinge (Internet of Things), künstliche Intelligenz und Augmented Reality. Das Internet der Dinge ist der wesentliche Treiber des vernetzten Fahrens. Es werden personenbezogene Daten erzeugt und kapitalisiert. Diese Daten, die aus der Vernetzung gewonnen werden, ermöglichen eine sichere und effiziente Steuerung der Verkehrsflüsse. Die wachsende Digitalisierung und softwarebasierte Erweiterung von Produkten sind in vielen Industrien erkennbar. In der Automobilbranche führt dieser Wandel zum vernetzten Fahrzeug (vgl. Bosler, Jud & Herzwurm, 2017, S. 1006).

Bosler, Burr und Ihring (vgl. 2018, S. 331) definieren das Connected-Car als ein vernetztes Automobil, welches über Telematik-Komponenten zum Datenaustausch mit dem Ökosystem verfügt. Durch digitale Dienste werden den KundInnen Mehrwerte in Bezug auf Sicherheit, Navigation, Information, Komfort und Unterhaltung generiert.

Für Gerpott (vgl. 2020, S. 1073-1075) lässt sich die digitale PKW-Konnektivität in drei Bereiche gliedern:

1) Fahrzeuginterne Kommunikation

Dieser Teil der Vernetzung ist die Voraussetzung für Fahrerassistenzsysteme durch den Informationsaustausch der Sensoren. (Abstands-, Helligkeits-, oder Feuchtigkeitssensoren)

2) Fahrzeugexterne Verbindung zu internetbasierten Anwendungen über Telekommunikationsnetze

- Navigation
- Standortverfolgung des Fahrzeugs (Tracking)
- Fahrtrelevante Umfeldinformationen (z.B. Tankstellen, Staus)
- Fern(de)aktivierung von Fahrzeugfunktionen wie Alarm, Antrieb, Klima/Heizung oder Türverriegelung
- Automatischer Notruf (eCall)
- Übertragung von Betriebs- und Wartungsdaten

3) Vernetzung mit anderen VerkehrsteilnehmerInnen sowie Elemente der Verkehrsinfrastruktur

Der dritte Teil umfasst den digitalen Datenempfang und -versand eines PKW in Verbindung mit anderen Fahrzeugen und bildet die Grundlage für einen hohen Automatisierungsgrad beim Fahren.

Zukünftig ist für die Automobilindustrie das Connected Service ein wichtiges Geschäftsfeld. Neben dem Datenhandel gibt es weitere Einnahmequellen. Tesla stattet seit 2016 alle neuen Fahrzeuge mit genügend Rechenleistung aus, damit in Zukunft die passende Software für autonomes Fahren möglich sein wird. Die Konnektivität liefert mit den vielen Kameras und Sensoren eine hohe Anzahl an Daten, welche die Voraussetzung für das autonome Fahren sind. Für 2030 wird prognostiziert, dass fast alle Neufahrzeuge mit dieser Technologie ausgestattet sind. (vgl. Nolting,

2021, S. 137-139) Gröschel, Roth-Dietrich und Neundorf (vgl. 2021, S. 54) beschreiben, dass durch die Vernetzung der Fahrzeuge mit dem Internet ein großes Potenzial für Werkstätten entsteht. Mittels Telemetrie können Daten aus dem Auto übermittelt und Ferndiagnosen durchgeführt werden. Die Digitalisierung und die überall verbreitete Kommunikation und Vernetzung bilden die Grundlage und sind die Möglichmacher des automatisierten und vernetzten Fahrens. Die Entwicklungen hängen vom technologischen Fortschritt ab. Lernfähige Big-Data-Algorithmen werden nach dem Mooreschen Gesetz mit den exponentiell anwachsenden Rechen- und Speicherkapazitäten immer leistungsfähiger. (vgl. Kunkel & Schoewe, 2021, S. 17) Die Weiterentwicklung im Bereich der Mikroprozessoren und der Datensicherheit sowie die Einführung technologischer Standards sind von Bedeutung. Somit können Echtzeit-Verkehrsdaten durch die Fahrzeuge selbst gesammelt und genutzt werden und als lernende Karten verwendet werden. Die Durchsetzung des automatisierten und vernetzten Fahrens hängt jedoch von der gesellschaftlichen Akzeptanz ab. (vgl. Goll & Knüttgen, 2017, S. 395-396) Für Kagermann (vgl. 2017, S. 366-368, 370) wird sich das Mobilitätssystem aber nicht sofort wandeln. Die Transformation ist von der Infrastruktur abhängig. Nicht nur die verschiedenen Automatisierungsstufen sind ausschlaggebend für die Automatisierung des Straßenverkehrs, sondern auch die Gebiete und Regionen, in denen es möglich sein wird. Es ergibt sich dann ein Mischverkehr aus nicht-automatisierten, teilautomatisierten und autonomen, fahrerlosen Fahrzeugen in einem vielfältigen Verkehrssystem. Voraussetzungen für die neue Mobilität sind dafür wieder die Vernetzung und Automatisierung. Des Weiteren ist für Kagermann klar, dass ein automatisiertes und vernetztes Fahrzeug nur elektrisch fahren wird.

3.2.4. Fahrerassistenz & autonomes Fahren

Die Automobilindustrie entwickelt immer leistungsfähigere Fahrerassistenzsysteme, welche die FahrerInnen in kritischen Situationen unterstützen und Unfälle vermeiden sollen (vgl. Siebenpfeiffer, 2014, S. 7). Moderne Fahrzeuge besitzen heute eine hohe Anzahl an technischen Systemen, um die Sicherheit und den Fahrkomfort zu steigern. Die Systeme reichen von Antiblockiersystem und Elektronischem Stabilitätsprogramm bis zu Fahrerassistenzsysteme wie Abstandsregeltempomat oder Spurhalteassistent. Den Trend zur vollständig automatisierten Fahrt zeigen aktuelle Entwicklungen. Fahrerassistenzsysteme werden kontinuierlich verbessert und AutofahrerInnen werden Schritt für Schritt an die Automatisierung herangeführt. (vgl. Rothermel, 2018,

S. 17-18) Goll und Knüttgen (vgl. 2017, S. 393) geben laut Schätzungen an, dass 90 % aller Unfälle durch menschliches Versagen verursacht werden. Dabei haben ältere AutofahrerInnen im Vergleich zu jüngeren AutofahrerInnen in komplexen Verkehrssituationen häufiger Probleme (vgl. Proff, Brand & Schramm, 2020, S. 2). Das Ziel ist, den Komfort und die Sicherheit für NutzerInnen zu erhöhen (vgl. Goll & Knüttgen, 2017, S. 393). Für Ersoy, Heißing, Gies, Schimmel und Demmerer (vgl. 2017, S. 966) gibt es 6 Stufen des autonomen Fahrens. Die Stufe Null wird als Drivers Only bezeichnet und FahrerInnen steuern das Fahrzeug vollständig. In der Stufe 1 wird assistiert. Das System beinhaltet aktive Abstandsregelung, Spurhalte-, Einpark-, und Notbremsassistentz. Die Stufe 2 wird teilautomatisiert genannt. FahrerInnen müssen das System dauerhaft überwachen, dennoch kann das System Längs- und Querführungen bei höheren Geschwindigkeiten auf Landstraßen und Autobahnen übernehmen. Der Technologieeinsatz war im Jahr 2016. Die Stufe 3 wird als hochautomatisiert bezeichnet. In dieser Stufe können FahrerInnen fahrfremden Tätigkeiten nachgehen. Bei Bedarf muss der/die LenkerIn das Steuer nach zehn Sekunden wieder übernehmen. Autobahnfahrten bis 140 km/h von Auffahrt bis Abfahrt werden vom System übernommen. Diese Technik wurde 2020 eingeführt. Stufe 4 stellt die Vollautomatisierung dar. FahrerInnen müssen das System nicht überwachen und es werden alle Fahrsituationen im spezifischem Anwendungsfall vom System bewältigt. Der Einsatz der Technologie wird auf 2026 geschätzt. Die letzte Stufe ist das autonome Fahren. Es ist kein/e FahrerIn erforderlich und das System übernimmt alle Fahrsituationen. Der Einsatztermin dieser Technologie ist noch ungewiss.

Für Johanning und Mildner (vgl. 2015, S. 61, 74, 75) sind aktive Sicherheitssysteme und Fahrerassistenzfunktionen bereits so umfangreich, dass das autonome Fahren ohne FahrerIn unausweichlich ist. Das Roboterauto rückt in greifbare Nähe. Google Cars beweisen, dass die technischen Voraussetzungen vorliegen. Prozessorleistung, Algorithmen, Digitalisierung von Kartendaten, Ortungssysteme und andere Kerntechnologien sind ausgereift. Nur noch kleine Details bei unerwarteten Veränderungen in der Verkehrsführung wie zum Beispiel neue Ampeln oder Haltezeichen eines/r PolizistIn sind noch nicht gelöst. Es ist aber zu erwarten, dass auch diese Hindernisse gemeistert werden. Laut einer Prognose des renommierten Marktforschungsinstituts Navigant Research sollen im Jahr 2035 bereits 100 Millionen selbstfahrende Autos verkauft werden. Traditionelle Fahrzeuge treten dann in den Hintergrund. Neben der Sicherheit des auton-

men Fahrens, soll auch der Verkehr effizienter und komfortabler gestaltet werden. Das autonome Fahren hat das Potenzial die Mobilitätsprobleme von morgen zu lösen sowie die Menschen und Güter sicher und effizient zu befördern. (vgl. Nolting, 2021, S. 119) Autonomes Fahren bietet auch der älteren Generation Sicherheit und Mobilität mithilfe von neuen Mobilitätsdienstleistungen (vgl. Spiegelberg, 2021, S. 583). Mit der Vernetzung der Fahrzeuge wie im Kapitel 3.2.3. Digitalisierung & Connected Car beschrieben, können neue Mobilitätskonzepte mithilfe von Informations- und Kommunikationstechnologie entstehen. Das autonome Fahren könnte die Konzepte noch erweitern. (vgl. Lenz & Fraedrich, 2015, S. 177)

3.2.5. Neue Mobilitätsdienstleistungen

Viele KonsumentInnen sehen die Nutzung von Elektrofahrzeugen im Hinblick auf Reichweite, Koordinationsaufwand und Anschaffungskosten kritisch. Neue Dienstleistungen können einen treibenden Effekt darstellen, um die Hemmungen vor der neuen Antriebstechnologie zu nehmen. Die konventionelle Mobilität mit einem Verbrennungsmotor besteht aus vielen Dienstleistungen, wie Tankstellen, Wartung, Versicherung, Finanzierung, Verkehrsinformationen etc. und wurde die letzten Jahrzehnte stets verbessert. FahrerInnen mussten sich um individuelle Mobilität wenig Gedanken machen. Die Elektromobilität verändert die herkömmliche Mobilität. FahrerInnen müssen sich nun um das Laden der Elektrofahrzeuge kümmern. Um freie Ladestationen zu finden, wird ein Ortungsdienst benötigt. Ein weiterer Unterschied liegt in der Ladezeit. Das Laden eines Elektrofahrzeuges dauert länger als das Betanken eines Verbrenners. Anhand dieser Beispiele erkennt man, dass neue Dienstleistungen nötig sind. (vgl. Kühl, Stryja & Satzger, 2017, S. 6-7) Viele Menschen neigen zur Sharing Economy, da das Besitzen nicht notwendig ist. Der Trend zum sinnvollen Nutzen zeigt sich auch in der Automobilbranche. Total Cost of Ownership und Shire of Mile werden für KundInnen immer bedeutender. (vgl. Neumann, 2017, S. 381) Die jüngere Generation entscheidet sich häufiger keinen Führerschein zu machen. Gründe dafür sind die hohen Kosten eines Autos, die extreme Verkehrsdichte in der Stadt und das Parkplatzproblem. Die Fahrfreude ist kein überzeugendes Argument, da das Auto weniger als 5 % der Lebenszeit verwendet wird, jedoch 100 % der Kosten wie Steuern, Versicherungen, Wartung und Reifen für den/die EigentümerIn bzw. BesitzerIn verursacht. (vgl. Spiegelberg, 2021, S. 583-584) Zukünftig

geht man davon aus, dass sich die Kosten für Kauf und Unterhalt eines eigenen Autos überdurchschnittlich zur Lebenshaltung entwickeln werden (vgl. Bratzel, 2014, S. 102). Die Folgen führen zum Trend des Sharings. Neue Sharing-Mobilitätsdienstleistungen könnten das Mobility as a Service (MaaS) und Shared Mobility sein. Mobility as a Service als Mobilitätsdienstleistung kombiniert nach Mitteregger et. al (vgl. 2020, S .26) öffentliche und private Verkehrsangebote mit einem einheitlichen digitalen Zugangportal wie zum Beispiel einer App. Die Automatisierung sowie die Vernetzung der Fahrzeuge unterstützen die Entwicklung des MaaS. Die technische Grundlage von MaaS sind das Echtzeittracking des Aufenthaltsortes und des Betriebszustandes von Fortbewegungsmitteln in Verbindung mit einer hohen Anzahl von Smartphone NutzerInnen. (vgl. Philipp, Adelt & Weyer, 2021, S .361) Es handelt sich um verschiedene Verkehrsarten, darunter auch automatisierte Fahrzeuge (Mitteregger et. Al., 2020, S .26). Philipp, Adelt und Weyer (vgl. 2021, S. 361) erwähnen die Verknüpfung von Carsharing, Bikesharing, ÖPNV nahtlos und personenbezogen in Form einer intermodalen Routenplanung in Kombination mit einem Bezahlssystem. In Österreich gibt es bereits MaaS-Erfahrungen durch die WienMobil-App. Der Begriff Shared Mobility ist nach Mitteregger et. al. (vgl. 2020, S. 29-30) ein Teilbereich der Sharing Economy und gehört zu einer Mobilitätsdienstleistung, die mehreren Personen eine gemeinsame Nutzung ermöglicht. Shared Mobility ist eine Mischung aus eigentumsbasierter und öffentlicher Mobilität und schafft den Zugang zu Verkehrsmitteln, ohne sie besitzen zu müssen. Die geteilten Mobilitätsangebote werden per App oder über eine Internetplattform gebucht und bezahlt. Es werden dadurch die Auslastung der Fahrzeuge und Fahrten erhöht und es hat dadurch Potenzial zur klima- und ressourcenschonenden Mobilität. Durch die geteilte Nutzung werden sich die Zahlen der PKWs deutlich verringern. Prognosen ergeben, dass im Jahr 2030 mehr als jeder dritte gefahrene Kilometer auf Sharing-Basis gefahren wird. Car-Sharing ist ein Treiber der Elektromobilität. In Sharing-Systemen sind Elektrofahrzeuge attraktiver und werden mit einer höheren Akzeptanz verbunden. Bis 2030 sollen die Flotten von Car2Go komplett autonom und elektrisch fahren. Es wird durch Forschungsergebnisse bestätigt, dass Car Sharing das Potenzial zur Reduktion des Gesamtfahrzeugbestands hat. Vier bis 13 private Fahrzeuge werden durch ein stationsgebundenes Carsharing-Fahrzeug ersetzt. (vgl. Rid, Parzinger, Grausam, Müller & Herdtle, 2018, S. 21-22) Laut Flügge (vgl. 2020, S. 107, 108, 113) werden im Jahr 2050 gemäß Prognosen 70 % der Weltbevölkerung in Städten und 30 % im ländlichen Raum leben. Es wird mit einer Steigerung

von 80 % im Transportaufkommen und 51 % im Personenverkehr gerechnet. Mobilität wird zukünftig ein Luxusgut, das sich nur mehr wenige leisten können. 2050 werden AutokäuferInnen InvestorInnen sein, da in einer Sharing Economy und für autonomes bzw. öffentliches Mitfahren keine Investitionen getätigt werden.

4. NEUE WERTSCHÖPFUNGSPOTENZIALE FÜR AUTOMOBILHÄNDLER

Im vorherigen Kapitel wurden die Auswirkungen der Elektromobilität und der verbundenen Megatrends auf Automobilhändler beschrieben. Der Übergang vom Verbrennungsfahrzeug hin zum rein elektrischen Fahrzeug beinhaltet mit den verbundenen Trends in der Automobilbranche große Veränderungen. Seeberger ist der Meinung, dass die Automobilbranche dem Mobilfunkmarkt ähneln wird. Das Kernprodukt rückt in den Hintergrund, während Zusatzprodukte in den Vordergrund treten. Automobilunternehmen transformieren sich zu Mobilitätsdienstleistern. (vgl. Seeberger, 2016, S. 92) Der Automobilhandel weist gegenwärtig eine geringe Profitabilität auf und könnte durch die Elektromobilität weiter sinken. Proff, Szybisty, Fojcik und Cremer (vgl. 2018, S. 10, 25-27) vergleichen den Übergang der Elektromobilität mit dem Übergang von der Analogfotografie in die Digitalfotografie und betonen die Notwendigkeit neuer Geschäftsmodelle und Dienstleistungsinnovationen. Dienstleistungsinnovationen orientieren sich an den KundInnenbedürfnissen und verfolgen das Ziel die Kundenzufriedenheit zu verbessern sowie Herausforderungen besser zu lösen. Dienstleistungsinnovationen haben die Chance über reine Optimierungen hinauszugehen. Die Elektromobilität soll durch Dienstleistungsinnovationen den KundInnen einen Mehrwert bieten. Dieses Kapitel beschreibt neue Dienstleistungsinnovationen bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität entlang der Wertschöpfungskette für Automobilhändler. Proff, Szybisty, Fojcik und Cremer haben Studien der letzten fünf Jahre von WissenschaftlerInnen und BeraterInnen über Dienstleistungsinnovationen dargestellt. Die folgende Abbildung zeigt neue Wertschöpfungsaktivitäten, welche in den nächsten Kapiteln näher erläutert werden.



Abbildung 5: Dienstleistungsinnovationen im Automobilhandel speziell für die Elektromobilität

Quelle: In Anlehnung an Proff, Szybisty, Fojcik & Cremer, 2018, S. 28

4.1. Vertrieb

4.1.1. Digitaler Vertrieb von Elektrofahrzeugen

Im Kapitel 3.1. Automobilvertrieb wurde bereits aufgezeigt, dass die Automobilhersteller den Online-Vertrieb bei Elektrofahrzeugen verstärkt einsetzen möchten. Neben dem reinen Kauf eines Autos findet auch die Informationssuche verstärkt im Internet statt. InteressentInnen informieren sich vor dem Kauf im Internet und kommen deutlich weniger ins Autohaus. KundInnen kamen damals sechs bis achtmal ins Autohaus, bevor sie einen Kauf tätigten. Heutzutage kommen InteressentInnen nur noch 1,2 Mal in das Autohaus. Dennoch sehen die Händler den Kauf eines Autos als einmaliges Erlebnis, das durch die Virtual Reality schwer zu ersetzen ist. (vgl. Proff, Szybisty, Fojcik & Cremer, 2018, S. 36) Budde, Schmacke und Terstiege (vgl. 2020, S. 288-290) sind der Meinung, dass beim Online-Vertrieb eine Provisionierung nach Prozessschritten denkbar wäre. Das aktuelle Erlösmodell des Autohandels wurde als nicht tragbar identifiziert und aus diesem Grund wurde ein verändertes Margensystem anhand von Prozessschritten aufgezeigt. Die Prozessschritte beinhalten Informationssuche, Beratung, Probefahrt, Kauf, Auslieferung und Nachbetreuung. Mit einer Veränderung des aktuellen Margensystems könnten auch neue Geschäftsfelder erschlossen werden. Budde et al. erkennen zum Beispiel im Prozessschritt der Auslieferung ein neues Erlösmodell. Den Auslieferungsprozess könnte man in unterschiedliche Paketangebote einteilen. Das teuerste Paket und somit die höchste Stufe wäre eine Einweisung durch eine/n ProduktexpertIn. Eine weitere Option wäre Ready to Drive. Hier handelt es sich um eine Zustellung des Fahrzeugs mit einer bereits erledigten Anmeldung. Der klassische Autohandel sollte sich zu einem Mobilitätsanbieter transformieren, um den KundInnen Mobilitätslösungen anbieten zu können. Zu den neuen Basisdienstleistungen zählen auch der Vertrieb und die Vermietung von Elektrofahrrädern (vgl. Proff, Szybisty, Fojcik & Cremer, 2018, S.40).

4.1.2. Finanzdienstleistungen

Im Kapitel 3.1. Automobilvertrieb wurde dargelegt, dass der Bereich Finanzdienstleistungen bei Elektrofahrzeugen an Bedeutung gewinnen wird. Auch Seeberger ist der Ansicht, dass Finanz-

dienstleistungen im Wandel der Elektromobilität eine wichtige Rolle spielen werden. Elektrofahrzeuge sind aufgrund der hohen Batteriepreise noch teurer als ein konventionelles Verbrennungsfahrzeug. Preissenkungen werden in Zukunft erwartet, allerdings ist mit einem Rückgang des Barverkaufs zu rechnen. Die Gründe liegen aktuell an den Risiken, denen die KundInnen ausgesetzt sind. Während bei Verbrennungsmotoren langjährige Erfahrungen im Bereich der Technik vorhanden sind, ergeben sich für die Elektrofahrzeuge neue Situationen. Die Entwicklung der Batterieleistung sowie der Restwert Risiken stellen für KundInnen große Unsicherheiten dar. (vgl. Seeberger, 2016, S. 93-94) Für die Restwertberechnung stellen historische Marktentwicklungen wichtige Anhaltspunkte dar. Es werden Informationen zum Fahrzeug gesammelt, bewertet und infolgedessen für die Restwertbestimmung verwendet. Des Weiteren wird dauerhaft überprüft, ob sich Unterschiede zwischen den Prognose- und tatsächlichen Verkaufswerten ergeben. Danach werden Ursachen bei Abweichungen analysiert und zukünftig beachtet. (vgl. Bräunig & Scheibach, 2015, S. 97) Bei Elektrofahrzeugen gibt es, wie bereits im Kapitel 3.1. Automobilvertrieb beschrieben, wenig Restwernerfahrungen und deshalb werden innovative Finanzierungsmodelle für KundInnen notwendig sein. Laut Prognosen wird die Batterietechnologie voranschreiten und weitere Reichweiten ermöglichen. ElektrofahrzeugkundInnen sind dem Risiko der veralteten Batterietechnologie ausgesetzt. Diesem Problem könnte man durch die Trennung von Fahrzeug und Batterie entgegenwirken. Es wäre denkbar, das Fahrzeug klassisch zu kaufen und die Batterie zu leasen. Auf dieser Weise würden die Risiken der Batterien und der Restwerte auf den Leasinggeber ausgelagert werden. Die Trennung von Fahrzeug und Batterie ist ein innovativer Ansatz für neue Geschäftsmodelle. Dieser Ansatz wird mit dem Mobilfunkvertrag verglichen. In diesem Geschäftsmodell werden das Endgerät und die Verträge gesondert verkauft. Das Geschäftsmodell im Elektromobilitätsmarkt könnte ähnlich gestaltet werden. Für KundInnen wäre es möglich, das gewünschte Elektrofahrzeug zu wählen und den passenden Stromladevertrag mit abzuschließen. Dabei sind kilometerabhängige Tarife oder Paket-Lösungen vorstellbar. Zusätzlich können weitere Mobilitätsdienstleistungen sowie Zugang zur Ladeinfrastruktur im Paket enthalten sein. Für Automobilhersteller ergeben sich durch die Trennung der Batterie und des Fahrzeugs neue Geschäftspotenziale im Bereich Traktionsbatterie. Die Hersteller bleiben Eigentümer der Batterien und bekommen diese nach Leasingablauf wieder zurück. Durch diesen Kreislauf sammeln die Automobilhersteller laufend große Mengen an Batterien. Der Second-Life-Ansatz ermöglicht den

Automobilherstellern die Batterien neu aufzubereiten, wieder zu verwenden und zu recyceln. Der Second-Life-Ansatz wird im Kapitel 4.3.4. Batterie-Second-Life detaillierter beschrieben. (vgl. Seeberger, 2016, S. 95-97) Es ist davon auszugehen, dass Automobilhersteller neue Geschäftspotenziale erschließen möchten. Der Finanzierungsanteil könnte dadurch steigen und die Automobilhändler haben die Chance, die Einnahmen für Provisionen aus Finanzdienstleistungen zu steigern. In der Zukunft können Finanzdienstleistungen bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität einen wichtigen Geschäftszweig darstellen.

| | Fahrzeugkauf (inkl. Batterie) | Fahrzeugkauf + Batteriemiete |
|---------------------------------------|--|---|
| Eigenschaften | <ul style="list-style-type: none"> • Elektrofahrzeug: Kauf durch Barzahlung oder Finanzierung • KundInnen sind Eigentümer • Garantieende der Batterie: KäuferIn hat das Batterierisiko • bestehende Batterietechnik • Restwertentwicklung bei Elektrofahrzeugen: unsicher | <ul style="list-style-type: none"> • Elektrofahrzeug: Kauf – Batterie: Miete • Batterierisiko entfällt für KundInnen • Bessere Vergleichbarkeit mit konventionellen Fahrzeugen können Automobilhersteller als Werbezweck dienen • Neue Geschäftsmodelle |
| Erlöse für Automobilhersteller | <ul style="list-style-type: none"> • Fahrzeugvertrieb | <ul style="list-style-type: none"> • Leasingrate • Mehrkilometer • Batterieaufbereitung • Batteriewiederverwendung • Batteriewiederverkauf • Batterierecycling |

Abbildung 6: Fahrzeugkauf und Batteriemiete

Quelle: In Anlehnung an Seeberger, 2016, S. 96

4.2. Service

Im Kapitel 3.2. After Sales wurden die Auswirkungen der Elektromobilität auf den After Sales Bereich beschrieben. Um den After Sales Bereich zukunftsfähig zu machen, müssen neu entstehende Potenziale genutzt werden. ElektrofahrzeugkundInnen fehlen die Erfahrungen im After Sales Bereich und lassen aufgrund der neuen Technologien nichts mehr eigenständig durchführen. Full-Service-Leasings könnten den KundInnen die Unsicherheiten nehmen. Diese beinhalten sämtliche Wartungs- und Verschleiß-Reparaturen am Elektrofahrzeug. (vgl. Seeberger, 2016, S. 98) Weitere Potenziale ergeben sich mit der Konnektivität der Fahrzeuge. Becker et al. (vgl. 2018, S. 13-14) beschreiben, dass die Elektromobilität und die Digitalisierung als dynamische Innovationstreiber zukünftig eine zentrale Rolle in der Automobilindustrie einnehmen. 85 % der Patente im Antriebsbereich sind alternative Antriebe und zeitgleich zieht die moderne Informations- und Kommunikationstechnik in das Automobil und somit auch in die Branche ein. Innovationsschwerpunkte sind hauptsächlich das vernetzte und automatisierte Fahren. Des Weiteren werden die Fahrzeugdiagnosen computergestützt über digitale Softwaresysteme ablaufen. Fast jeder Mensch benutzt ein Smartphone oder ein anderes mobiles Gerät. Es wird davon ausgegangen, dass Geschäftsprozesse wie Serviceabwicklung, Reklamationen, Statusinformationen oder generelle Herstellerkommunikation über Apps oder Portale abgewickelt werden können. In der Zukunft erwartet man proaktive Kommunikation, wenn Diagnosesensoren eine Verschleißsituation melden. Automobilhändler können den KundInnen vorbeugend Unterstützungsangebote zukommen lassen. (vgl. Dombrowski et. al., 2020, S. 314-315) Gröschel, Roth-Dietrich und Neundorff (vgl. 2021, S. 66-67) erwähnen hier einige Einsatzmöglichkeiten der künstlichen Intelligenz. Es wäre denkbar, dass Dialogsysteme bzw. Chatbots benutzt werden, um einen Reparaturtermin zu vereinbaren. Die KundInnen könnten Bilder von ihren Fahrzeugen senden und das KI-System könnte die Schäden auswerten. Eine weitere mögliche Verwendung von KI in Form von Dialogsystemen bzw. Chatbots wäre die Kommunikation mit den KundInnen im Reparaturprozess. Den KundInnen können laufend Fortschritte zur Reparatur und die Kosten berichtet werden. Im Bereich der Fahrzeugwartung nennen Bosler et al. die Einsatzmöglichkeit der KI in Form von Predictive Maintenance. Darunter wird die Erkennung von Handlungsnotwendigkeit zur Wartung bevor eine Störung auftritt, verstanden. Für die Automobilhändler bedeutet das, dass Fahrzeugdaten überwacht werden. Chatbots haben die Möglichkeit, auf die Kundendaten durch die Verbindung

mit dem CRM-System zuzugreifen. Das ermöglicht dem Dialogsystem den Zugriff auf Terminplanungssysteme, um freie Termine vorzuschlagen. Des Weiteren können auch schon die erforderlichen Ersatzteile bestellt werden. Automobilhändler könnten von ihren KundInnen für anstehende Serviceleistungen benachrichtigt werden und diese Daten für anstehende Service & Wartungen nutzen. Des Weiteren wurde im Kapitel 3.2.5. Neue Mobilitätsdienstleistungen dargelegt, dass die Elektromobilität neue Mobilitätsdienstleistungen wie zum Beispiel Car-Sharing vorantreibt. Anstatt ein eigenes Carsharing zu betreiben, gäbe es die Möglichkeit die Carsharing Fahrzeuge zu reinigen, zu warten und zu reparieren. Dieses Geschäftsfeld gibt es bereits und die Dienstleistungen werden von einigen Autohändlern übernommen. (vgl. Proff, Szybisty, Fojcik & Cremer, 2018, S. 31, 37)

4.3. Neue Wertschöpfungsaktivitäten

4.3.1. Angebot von Mobilitätsdienstleistungen

Auch für Seeberger (vgl. 2016, S. 108, 113) ist offensichtlich, dass der Wandel im Mobilitätsbereich nicht nur eine neue Antriebstechnologie darstellt, sondern viele weitere Veränderungen einschließt. Elektrofahrzeuge haben die Aufgabe, über Service und Zusatzdienste eine innovativere, flexiblere, umweltfreundlichere und vernetzte Mobilität bereitzustellen. Verkehrsträger werden verknüpft, um den KundInnen die passende Mobilität zu ermöglichen. Eine neue Mobilitätsdienstleistung wäre demnach die multimodale bzw. intermodale Mobilität. Im Kapitel 3.2.5. Neue Mobilitätsdienstleistungen wurden die Begriffe bereits erläutert. Diese Mobilitätsdienstleistungen werden immer bedeutender, da Personen dazu bereit sind, bei einer Fahrt mehrere Verkehrsmittel zu nutzen. Es handelt sich hier um intermodulare Angebote, welche unterschiedliche Verkehrsangebote verbinden. Carsharing, ÖPNV und Fahrradverleih sind Beispiele dieses Konzepts und können die Verbreitung von Elektroautos fördern. Bei längeren Strecken besteht die Möglichkeit, auf ein anderes Verkehrsmittel umzusteigen, was die Nachteile der Elektroautos umgehen würde. Ein solches Konzept würde eine Vernetzung der Verkehrsmittel auf einer Plattform für Routenoptimierung voraussetzen. Ein weiterer Gedanke wäre, dass Autohändler zusätzlich zu den Autos auch Fahrkarten zu den anderen Verkehrsmitteln anbieten. (vgl. Proff, Szybisty,

Fojcik & Cremer, 2018, S. 29) Carsharing-Konzepte nehmen eine zentrale Rolle bei den Mobilitätsdienstleistungen ein. Carsharing stellt im Vergleich zur klassischen Autovermietung Fahrzeuge für kurze und spontane Mieten zur Verfügung und stellt aufgrund einiger Vorteile für KundInnen eine interessante Alternative zum Eigentum eines Automobils dar. Es entfallen hohe Anschaffungskosten für ein Fahrzeug, Kfz-Steuer sowie Versicherungskosten. (vgl. Seeberger, 2016, S. 109-110) Carsharing, Carpooling und Mitfahrmöglichkeiten erweitern das klassische Produktspektrum der Automobilindustrie. Es handelt sich hier um Produkt-Dienstleistungs-Konzepte. Der Autohandel wird jedoch in der Planung und Ausgestaltung von Carsharing-Projekten nur von wenigen Herstellern miteingebunden. Der Autohandel könnte durch Vermietung von Parkflächen sowie Anwerbung und Betreuung von KundInnen bzw. InteressentInnen neue Geschäftsfelder erschließen. Die Generierung von NeukundInnen im Carsharing-Bereich könnte allerdings den Neu- und Gebrauchtwagenabsatz schmälern. Das Carsharing-Angebot nimmt in dünner besiedelten Gebieten ab. Hier gäbe es Potenziale für Carsharing-Angebote durch Automobilhändler, da für große Carsharing-Anbieter diese Gebiete wirtschaftlich nicht rentabel sind. Automobilhändler hätten Zugriff zu den eigenen Fahrzeugen und würden dadurch einen Vorteil gegenüber Carsharing-Anbietern haben. Des Weiteren verfügen sie über Erfahrungen und Kompetenzen im Einkauf, Verkauf, der Wartung, den Reparaturen sowie in der Finanzierung und Versicherung. Es empfiehlt sich eine Kooperation mit Kommunen und kommunalen Mobilitätsinitiativen. Mit dem Carsharing besteht die Möglichkeit, das Autohaus mit einer eigenen Marke darzustellen und ein herstellerunabhängiges Geschäftsfeld zu betreiben. (vgl. Proff, Szybisty, Fojcik & Cremer, 2018, S. 30) Seeberger (vgl. 2016, S. 112) sieht das Carsharing-Geschäftsmodell in ländlichen Gebieten eher kritisch. Damit das Carsharing-Geschäftsmodell wirtschaftlich betrieben werden kann, müssen die Fahrzeuge möglichst dauerhaft ausgelastet sein. Die Erfolgchancen sind laut Seeberger in urbanen Regionen viel höher. In ländlichen Regionen könnten Peer-to-Peer-Carsharing Konzepte stattfinden. Bei diesem Konzept verleihen Privatpersonen die Fahrzeuge. Seeberger sieht Erfolgchancen dieses Modells aufgrund der guten Kontakte zu NachbarInnen. In Stockholm testet Audi mit Audi Unite dieses innovative Nachbarschaftskonzept. Die Vermittlung der Anbieter und Nachfrager geschieht über Webseiten oder Smartphones. Die Hersteller ersparen sich hohe Fixkosten und generieren bei jeder Vermittlungstransaktion Umsätze. Peer-to-Peer-Konzepte stellen für die Automobilhändler Risiken dar, da sie aus diesem Konzept

ausgeschlossen werden. Die Umsätze aus dem individuellen Autokauf sowie den Wartungen der Fahrzeuge würden aufgrund des Sharings sinken. Des Weiteren können keine Umsätze aus dem Sharing-Konzept erzielt werden. Es stellt sich für Automobilhändler die Frage, wie sie in diesem Konzept mitwirken und Umsätze erzielen können.

4.3.2. E-Flottenmanagement

Einige GewerbekundInnen nutzen bereits bei den Verbrennungsfahrzeugen das Fuhrparkmanagement der Mehrmarkenhändler. Das Konzept umfasst den Vergleich von markenübergreifenden Fahrzeugen, das Management von Leasingverträgen, die Verwaltung von Tankkarten, die Koordination von Service- und Wartungsterminen und die Reinigung der Fahrzeuge. Die Zahl der GewerbekundInnen, die Elektrofahrzeuge in den Fuhrpark aufnehmen, steigt. Mit dem E-Flottenmanagement bieten Automobilhändler ein ganzheitliches Fuhrparkmanagement an, welches sich auf Elektrofahrzeuge konzentriert. Die Verwaltung des Fuhrparks, die Beratung des Fahrprofils der einzelnen FahrerInnen über die optimale Elektroquote, die Sicherstellung der Infrastruktur und die Verwaltung der Verträge mit Energieversorgern stellen die Aufgaben der Automobilhändler dar. GewerbekundInnen profitieren von der Expertise der Automobilhändler. (vgl. Proff, Szybisty, Fojcik & Cremer, 2018, S. 42) Kampker (2018, S. 158) sieht Potenzial in Gebieten, wo Geräusche oder CO₂-Emissionen nicht erwünscht sind. Er zählt dazu Naturschutzgebiete, Zoo- und Grünanlagen, Flughäfen, Bergbau- und Fußgängerzonen.

4.3.3. Ladeinfrastruktur

Für Seeberger (vgl. 2016, S. 99-100) stellen Ladeinfrastruktur und Energie neue Wertschöpfungsaktivitäten dar. Bei den Verbrennungsfahrzeugen ist das Tankstellensystem als Infrastruktur für die Verteilung des Kraftstoffs zuständig. Die Elektromobilität verändert dieses System und zwingt zum Umdenken, da vor allem die Energienutzung im privaten Bereich an Bedeutung gewinnt. Durch die Verlagerung der Betankung in den Privatbereich ergeben sich hier neue Chancen im Vertrieb, der Errichtung und Wartung von Wallboxen über Kooperationen mit Ladesäulenherstellern. Die KundInnen erhalten bereits beim Kauf Sicherheit beim Thema private Ladeinfrastruktur für ihr Elektrofahrzeug und Automobilhändler können ihre Absätze steigern. Proff,

Szybisty, Fojcik und Cremer (vgl. 2018, S. 39-40) sind sogar der Meinung, dass Energiesparhäuser eine Dienstleistungsoption für Automobilhändler darstellen. KundInnen könnten beim Händler Photovoltaiksysteme sowie Speicher für den Eigenverbrauch direkt erwerben. Sie könnten ihren Ladestrom für ihr Elektroauto selbst produzieren. Des Weiteren wurde in Kreativworkshops der Umbau des Autohauses in ein Elektroautohaus erarbeitet. Neben umfangreicher Beratung zum Thema Elektromobilität spielt auch hier die Ladeinfrastruktur mit grünem Strom und Photovoltaikanlagen eine wichtige Rolle. Neben der privaten Beladung gibt es die öffentliche Infrastruktur. Seeberger beschreibt, dass sich aus reinem Stromverkauf kaum Geld verdienen lässt. Hohe Anschaffungskosten, Wartungsarbeiten und Abrechnungsaufwand der Kleinstumsätze machen dieses Geschäftsfeld wenig lukrativ. Mit zusätzlichen Angeboten, wie Vermietung für Werbezwecke an verfügbaren Plätzen an der Ladestation, könnten weitere Erträge erwirtschaftet werden. (vgl. Seeberger, 2016, S. 101, 103-104)

Ein weiteres Geschäftsfeld ergibt sich beim Thema Ladesäulenzugang. Der Hauptfokus der Automobilhersteller liegt weder in der Errichtung noch auf dem Betrieb von öffentlichen Ladesäulen. Der Aufbau der Ladeinfrastruktur wird mit Energieunternehmen, Automobilherstellern und einigen anderen städtischen Einzelprojekten zusammen vorangetrieben. Aufgrund der unterschiedlichen Betreiber der Ladesäulen benötigen die NutzerInnen unterschiedliche Zugangskarten. Für die Lösung dieses Problems wird in Europa ein Intercharge-Netzwerk aufgebaut, welches den ElektrofahrzeugkundInnen ein anbieterübergreifendes Ladesystem ermöglicht. Ein einziger Vertrag würde somit ausreichen, um an allen Ladeinfrastrukturbetreibern laden zu können. Der enge Kontakt zu den KundInnen ermöglicht den Automobilherstellern neue Geschäftsbereiche als Elektromobilitätsprovider. Den KundInnen können neben dem Elektrofahrzeug Ladelösungen für den privaten Bereich und öffentliche Ladelösungen mittels Fahrstromvertrag angeboten werden. Die Komplettlösungen geben den KundInnen Sicherheit und Vertrauen in die neue Antriebstechnologie. Der Fahrstromvertrag ähnelt dem Mobilfunkvertrag. Elektromobilitätsprovider treten mit unterschiedlichen Tarifen am Markt auf. BMW bietet den EndkundInnen das ChargeNow-Produkt. Für KundenInnen ergibt sich hier ein zeitabhängiger Tarif. Die Ladekosten werden nach Minuten an der Ladesäule abgerechnet. Die nachfolgende Tabelle zeigt das Beispiel vom BMW-Produkt ChargeNow (vgl. Seeberger, 2016, S. 105-106) Die Tabelle vom ChargeNow-Produkt enthält Grundgebühren, sonstige Gebühren sowie variable Nutzungsgebühren für Ladevorgänge.

Bei Ladevorgängen wird zwischen AC und DC unterschieden. Eine AC-Ladung erfolgt mittels Wechselstrom. (vgl. Stan, 2020, S. 350) Eine Wechselstromladung ist eine Ladung mit niedrigem Ladestrom und abhängig von der Akkutechnologie beträgt die Ladedauer zirka drei bis fünf Stunden, während maximal 22 kW geladen werden können (vgl. Graf & Starmühler, 2020, S. 27). Die DC-Ladung erfolgt mittels Gleichstrom (vgl. Stan, 2020, S. 350). Sie wird als Schnellladung bezeichnet und weist eine hohe Ladeleistung auf. Infolgedessen können schnelle Ladezeiten erreicht werden. (vgl. Graf & Starmühler, 2020, S. 28)

| | Active | Flex |
|---|--------------------|----------------|
| Grundgebühr | 9,50 €/Monat | 0,00 €/Monat |
| Aktivierungsgebühr | 0,00 € | 20,00 € |
| Wallbox Pro Service | 2,00 €/Monat | 2,00 €/Monat |
| Variable Nutzungsgebühren für Ladevorgänge | | |
| Nutzungsgebühr AC-Laden (6:00 – 24:00 Uhr) | 0,04 €/Minute | 0,07 €/Minute |
| Nutzungsgebühr AC-Laden (0:00 – 6:00) | 0,02 €/Minute | 0,035 €/Minute |
| Nutzungsgebühr DC-Laden | 0,28 €/Minute | 0,30 €/Minute |
| Sonstige Gebühren | | |
| International-Roaming-Gebühr | 1,00 €/Ladevorgang | |

Tabelle 5: Charge Now

Quelle: In Anlehnung an Seeberger, 2016, S. 107

Ob Automobilhändler beim Verkauf von Ladekarten und Ladetarifen Provisionen erhalten werden, wird in der Literatur nicht beschrieben. Es wäre aufgrund der Kundennähe jedoch denkbar, den Automobilhändler miteinzuschalten.

4.3.4. Batterie-Second-Life

Die Kostennachteile eines Elektrofahrzeugs gegenüber einem konventionellen Fahrzeug sind hauptsächlich auf die Traktionsbatterie zurückzuführen. Die Gründe liegen in der hohen Anschaffung und dem starken Wertverlust. Kostenreduktions- und Erlöspotenziale in allen Lebenszyklusphasen der Batterie zu identifizieren und umzusetzen, wird eine wichtige Rolle spielen. Vorzeitige Recyclingprozesse können nach hinten verschoben werden, wenn eine Weiterverwendung der Batterie angewandt wird. Die Weiterverwendung von Batterien reduziert die Lebenszykluskosten der Elektrofahrzeuge durch höhere Fahrzeug- und Batterierestwerte.

Der Lebenszyklus einer Traktionsbatterie kann in fünf Abschnitte eingeteilt werden:

- 1) **Batterieproduktion**
- 2) **Erstanwendung im Automobil**
- 3) **Aufbereitung für die Zweitnutzung**
- 4) **Zweitverwendung**
- 5) **Recycling oder Remanufacturing**

Der Lebenszyklus beginnt mit der Produktion und die Erstanwendung startet im Automobil. Die Batterie stellt dem Elektromotor, Nebenaggregate und gegebenenfalls zusätzliche Speicherkapazitäten für elektrische Energie zur Verfügung. Die Abfolge von wiederkehrenden Lade- und Entladevorgängen kennzeichnet die Nutzung der Batterie. Wurde ein bestimmter Alterungszustand erreicht, der die Weiterverwendung im Automobil untersagt, muss die Traktionsbatterie ersetzt werden oder sie wird für die Nachnutzung verfügbar. Bevor die Batterie in die Zweitnutzungsphase kommt, muss sie wiederaufbereitet werden. Nach dem Ausbau aus dem elektrischen Antriebsstrang wird die Batterie in kleinere Einheiten (Module, Zellen) zerlegt. Die Hauptkostenfaktoren der Wiederaufbereitung sind das Auslesen der Daten aus dem Batteriemanagementsystem und die aufwendigen Einzelmessungen. (vgl. Richter, Rehme, Temmler & Götze, 2017, S. 140-142) Wurden die Batterieeinheiten ausgebaut und bis zur gewünschten Ebene zerlegt, wird die ökonomische Weiterverwendung beurteilt (Fischhaber, Regett, Schuster & Holger, 2016, S.15).

Detaillierte Aufstellung zur Aufbereitung für die Zweitnutzung:

- Ausbau der Traktionsbatterie
- Demontage (Batteriezerlegung)
- Optische Prüfung und Funktionstests
- Bestimmung des Alters
- Auslesen von Daten
- Messung des SOH
- Klassifizierung von Batterieeinheiten
- Auswahl zur Weiterverwendung
- Reinigung/Wiederaufbereitung
- Remontage von Batteriesystemen
- Einbau in das neue System

Bevor das zweite Leben der Batterie beginnt, erfolgt die Integration in das neue technische System. Das zweite Leben (Second Life) einer Batterie kennzeichnet wieder eine Abfolge von Lade- und Entladevorgängen. In der Zweitverwendung werden nach Richter et al. 1.500 bis 2.000 nutzbare Ladezyklen möglich sein. Den Abschluss bildet das Recycling. (vgl. Richter, Rehme, Temmler & Götze, 2017, S.141-143)

Plenter et al. (vgl. 2019, S. 184) prognostizieren für das Jahr 2030 ein Marktvolumen von ca. 451.000 gebrauchten Traktionsbatterien in Europa. Im Kapitel 4.1.2. Finanzdienstleistungen wurde das Thema Batterieleasing erläutert. Durch die Trennung von Batterie und Fahrzeug würden die Hersteller bzw. Herstellerbanken Eigentümer der Batterien sein.

Richter, Rehme, Temmler und Götze (vgl. 2017, S. 145) geben einen Überblick über potenzielle Nachnutzungskonzepten:

Stationäre On-Grid-Konzepte

- Groß-Anlagenbetreiber
 - z.B. Windkraft, Photovoltaik
- Speicherbetreiber
- Ladeinfrastrukturbetreiber
 - z.B. Leistungspuffer an DC-Schnellladeinfrastruktur

- Wohn/Gewerberaumeigentümer
 - z.B. Speicher für die Lastverschiebung energieintensiver VerbraucherInnen

Stationäre Off-Grid-Konzepte

- Klein-Anlagenbetreiber/private Haushalte
 - z.B. Speicher für private Eigenbedarfsoptimierung von Photovoltaikanlagen
- Betreiber kritischer Infrastrukturen
- Speicher-/Ladeinfrastrukturbetreiber
 - z.B. Aufladen von E-Bikes

Quasi-stationäre Off-Grid-Konzepte

- Dezentrale Energieversorgung von Großveranstaltungen
- Dezentrale Energieversorgung von Baustellen

Mobile Konzepte

- Industrielle Betreiber (B2B-Markt)
 - z.B. Verwendung in Flurförderzeugen (Gabelstapler, Hubwagen, Schlepper)
- Gewerbliche Betreiber (B2C-Markt)
 - z.B. Verwendung in E-Bikes, E-Scooter, Golfcarts

Welche Nachnutzungskonzepte tauglich sind, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Art und Beschaffenheit, Historie, erforderliche Größendimension, Sicherheits- und Zuverlässigkeitskriterien zählen zu den Faktoren. Richter et al. (vgl. Richter, Rehme, Temmler & Götze, 2017, S. 147-149, 150, 151) sehen die Zweitverwendung in großtechnischen Anlagen aufgrund der erforderlichen Kapazitäten sowie der Sicherheits- und Zuverlässigkeitskriterien eher kritisch. Des Weiteren sehen sie die Anwendung in der Notstromversorgung aufgrund der Sicherheits- und Zuverlässigkeitskriterien ebenso als kritisch. Für den Markt werden kleiner dimensionierte Speicheranwendungen in Erwägung gezogen. Der Grund dafür sind die geringeren Sicherheits- und Technologieanforderungen sowie die durchschnittliche Größendimensionierung. Anzahl, Größe und zeitliche Verfügbarkeit der verwertbaren Batteriesysteme bestimmen das Marktpotenzial von Second-Life-Batterien. Die zeitliche Verfügbarkeit wird von der Entwicklung der Elektromobilität sowie der Nutzungsdauer der Batterie beeinflusst. Richter et al. ziehen in ihrer Berechnung einen optimalen

Batterietauschzeitpunkt von acht Jahren mit einem Kapazitätsverlust von 20 % heran. Abhängig von Richter et al Szenarios schätzen sie ein Gesamtpotenzial von Second-Life-Batterien bis zum Jahr 2028 zwischen 12,77 GWh bis 44,04 GWh für Deutschland. Es ergeben sich aus Marktbeobachtungen zwei Geschäftsmodelloptionen im Zusammenhang mit Second-Life-Batterien. Sie erwähnen dazu das geschlossene (Abbildung 7) und das offene (Abbildung 8) Geschäftsmodell.

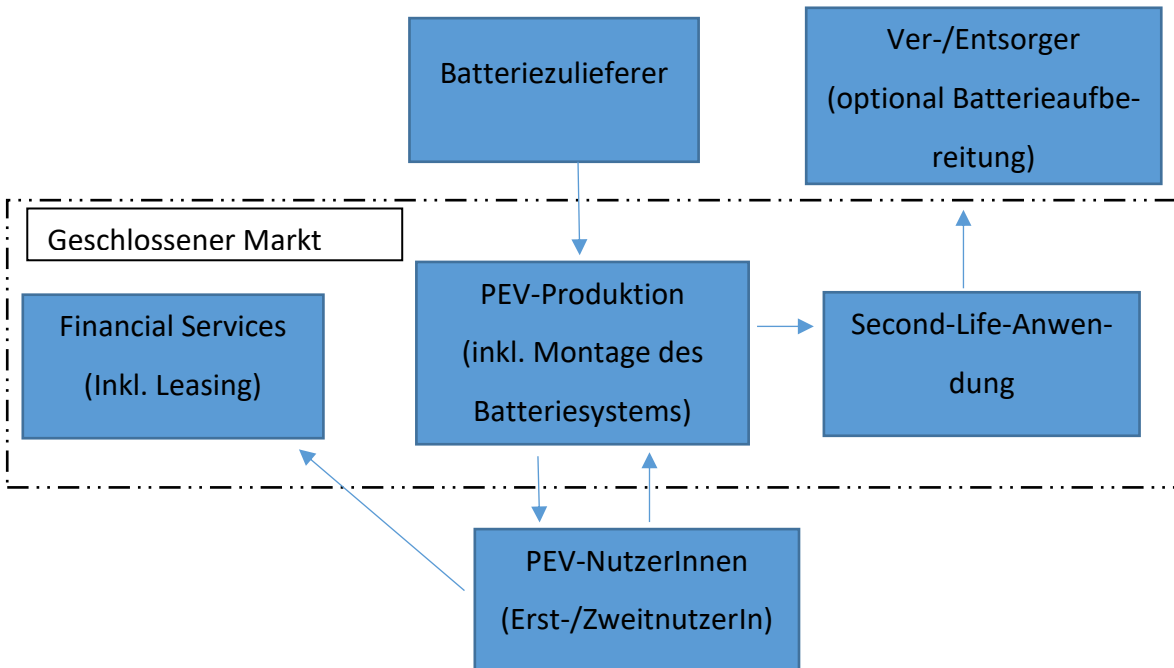


Abbildung 7: Geschlossener Markt

Quelle: In Anlehnung an Richter, Rehme, Temmler & Götze, 2017, S. 153

Für die etablierten Automobilhersteller ergeben sich aufgrund des Technologiewandels Risiken in der Wertschöpfungskette. Mit der Batteriewertschöpfung können neue Chancen entstehen. Im geschlossenen Zweitmarkt für Batterien, wie in Abbildung 7 ersichtlich, bleiben die Automobilhersteller Eigentümer der Batterien und ein Handel mit anderen Akteuren findet nicht statt. Im Kapitel 4.1.2 Finanzdienstleistungen wurde die Möglichkeit des Batterieeigentums der Hersteller mittels Batterieleasing bereits dargestellt. Die Lebenszyklusphasen bleiben für den Automobilhersteller damit leichter kontrollier- und steuerbar. Für Automobilhändler wird der Batterietausch im Anschluss an die automobilen Nutzung von Bedeutung werden. Dieses Geschäfts-

tenzial in der Wertschöpfungskette könnten die Automobilhersteller an die autorisierten Werkstätten vergeben. Im Gegensatz zum geschlossenen Geschäftsmodell ermöglicht ein offenes Batteriemanager-Geschäftsmodell, wie in Abbildung 8 dargestellt, den Handel und Weiterverkauf von Second-Life-Batterien. Das würde einen Wettbewerb zwischen vielen Akteuren und eine freie Preisbildung ergeben. Der Batteriemanager kommt als neuer Akteur auf den Markt. Der Batteriemanager hat neben technischen und logistischen Aufgaben auch Handelsaktivitäten. Darunter fallen die Akquise von Batteriesystemen und der Verkauf von Zweitnutzungskonzepten. Wie im geschlossenen Geschäftsmodell werden auch in diesem offenen Geschäftsmodell die Automobilwerkstätten als Schlüsselpartner im Bereich Batterietausch genannt. (vgl. Richter, Rehme, Temmler & Götze, 2017, S. 153, 155, 157-159)

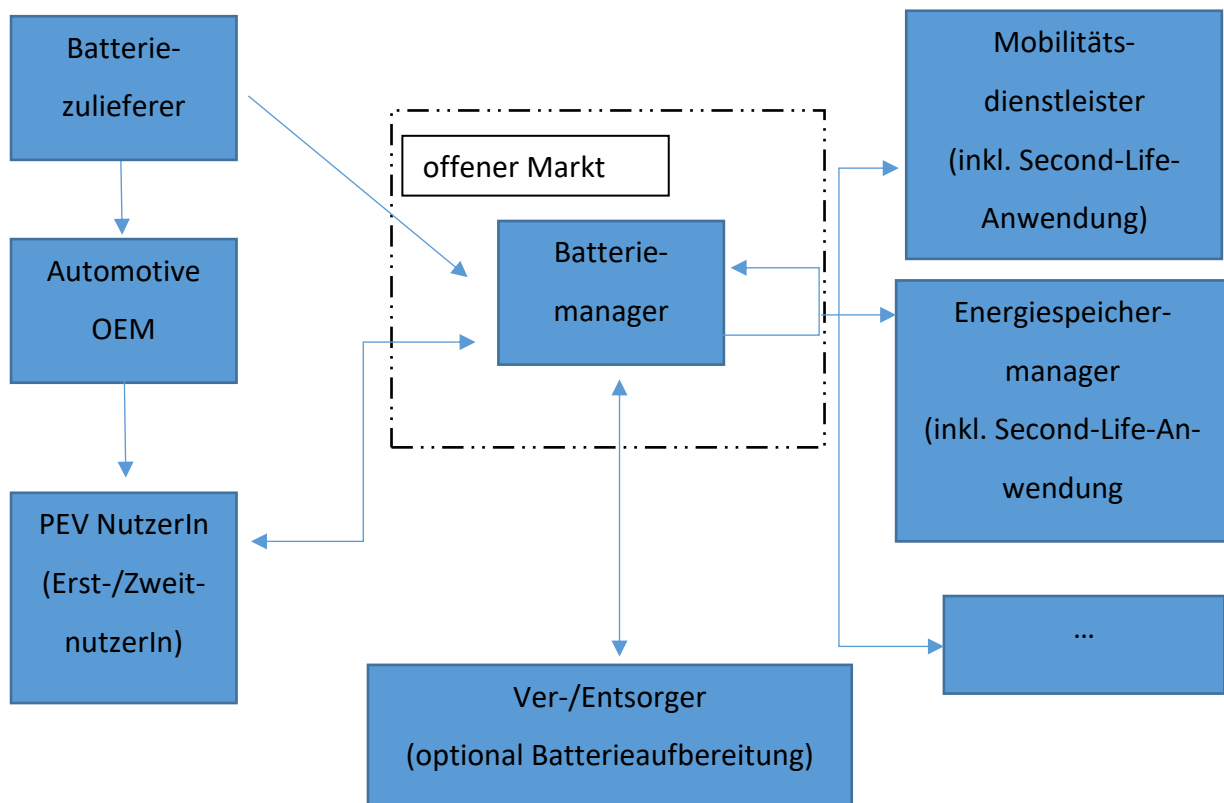


Abbildung 8: Offener Markt

Quelle: In Anlehnung an Richter, Rehme, Temmler & Götze, 2017, S. 154

Der Tausch einer Batteriezelle könnte € 1.000,- bis € 1.500,- kosten, während der Tausch einer gesamten Batterietechnik eine Gesamtsumme bis zu € 15.000,- ergeben könnte (Dombrowski et. al., 2020, S. 355).

Die Literatur erwähnt den Automobilhändler im Geschäftsfeld Batterie-Second-Life nur im Zusammenhang mit dem Batterietausch. Es ist unklar, ob der Tausch einer Batterie in Zukunft nur von Kompetenzzentren oder auch von Automobilhändlern durchgeführt werden kann. Des Weiteren ist unklar, ob Automobilhändler selbst zu Second-Life-Batteriehändlern werden können. Mögliche Nachnutzungskonzepte und Marktpotenziale sind, wie in diesem Kapitel bereits dargestellt, bekannt.

5. BEANTWORTUNG DER THEORETISCHEN SUBFORSCHUNGSFRAGEN

Subforschungsfrage 1

Wie werden die Auswirkungen der Elektromobilität unter Einbeziehung der Megatrends in der Automobilbranche auf die einzelnen Geschäftsbereiche der österreichischen Automobilhändler in der Fachliteratur beschrieben?

In näherer Zukunft ergeben sich für die Automobilhändler bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität einige Herausforderungen. In der Literatur wird beschrieben, dass zukünftig nur noch ausgewählte Vertragshändler Neuwagen verkaufen dürfen. Ferner erhöhen sich die Kosten für Vorführ- und Ausstellungsfahrzeuge und es entstehen weitere Investitionen für die Weiterbildungen der VerkäuferInnen. Des Weiteren ergeben sich Unsicherheiten mit den Restwerten und Gewährleistungsproblematiken von Elektrofahrzeugen am Gebrauchtwagenmarkt. Es fehlen aktuell noch Erfahrungswerte am Gebrauchtwagensektor. Auf langfristiger Sicht könnte sich mit der Elektromobilität das traditionelle Vertriebssystem ändern, da Hersteller bei Elektrofahrzeugen den Online-Vertrieb forcieren möchten. Mittels Digitalisierung mit Connected Services und Auslesen und Analysieren von Fahrzeugdaten entstehen Beziehungen zwischen Hersteller und EndkundInnen. Das ermöglicht dem Hersteller den Online-Vertrieb. Für die Automobilhändler besteht die Gefahr aus dem Vertriebsnetz zu fallen. Aus der Literaturrecherche ergeben sich unterschiedliche Meinungen. Zum einen sind Multi-Channel-Vertriebsstrukturen mit verstärktem Online-Vertrieb denkbar und unaufhaltsam. Die Vertriebsstruktur muss aufgrund der neuen Bedürfnisse der Zielgruppen angepasst und weiterentwickelt werden. InteressentInnen könnten sich dann online informieren, ihr Wunschfahrzeug konfigurieren und danach online bestellen. Online-Flagship-Stores in Großstädten dienen dann als Unterstützung. Trotz dieser Annahmen ergeben sich auch für Tesla, den Vorreiter des Online-Vertriebs mit Elektrofahrzeugen, zukünftige Schwierigkeiten. Wenn die Stückzahlen bei Tesla weiter steigen, ergeben sich erhöhte Nachfragen an Inspektionen und Reparaturen, dem Bedarf an Probefahrten und Leihfahrzeugen bei Werkstattaufenthalten sowie der Rücknahme der Gebrauchtwagen. Diese Prognose würde Tesla in ein Vertriebssystem zwingen, das dem traditionellen Händlernetz ähnelt. Automobilhändler erfüllen in der Vertriebsstruktur sehr wichtige Aufgaben und werden daher schwer zu ersetzen

sein. Der Bereich Finanzdienstleistungen in Kooperation mit den Automobilbanken stellen für den Automobilhändler wichtige Absatz- und Ertragsquellen sowie Kundenbindungsmaßnahmen dar. Mit der Elektromobilität könnte dieser Geschäftsbereich noch wichtiger werden. Neue Finanzierungsmodelle werden notwendig sein, um den EndkundInnen die Risiken der neuen Antriebstechnologie zu nehmen und neue Kundengruppen anzusprechen. Flexible Finanzierungs- und Leasingverträge sind die Erwartungen der jüngeren Generation. Für die Informationssuche der passenden Finanzierungs- und Leasinglösung spielt das Internet eine bedeutende Rolle. Der Kontaktpunkt Nummer Eins für die Beratung bleibt dennoch der Automobilhändler.

Das Elektroauto besteht im Vergleich zu einem konventionellen Verbrennungsmotor aus weniger Komponenten. Aufgrund der Bauart ist ein Elektrofahrzeug viel weniger wartungsintensiv. Es entfallen Komponenten wie Luft- und Ölfilter sowie Zündkerzen, Zahnriemen und Auspuff. Es ist kein Getriebe für die Kraftübertragung notwendig und mittels Rekuperationstechnik werden die Bremsen entlastet. Ein Kundendienst wird dennoch nötig sein. Regelmäßige Überprüfungen sensibler Elektrokomponenten sowie der Lenkung sind notwendig. Defekte an elektronischen Komponenten könnten erhöhte Kosten ergeben. Durch den Wegfall vieler Komponenten ergeben sich für den After Sales Bereich der Automobilhändler weniger Umsätze, während die Investitionskosten für Equipment und Personalqualifizierung steigen. Automobilhändler benötigen weitere Arbeitsplätze für die Wartungs- und Reparaturarbeiten an Elektrofahrzeugen. Hebebühnen für Hochvoltbatteriereparaturen, Beförderungsmitteln, Testequipment, Spezialwerkzeug, separate Hochvoltarbeitsplätze, Aufbewahrungsplätze von defekten Batterien und Sicherheitsausrüstungen werden in der Literatur genannt. Die 2. Investition ist die Qualifizierung des Personals. Für die Hochvolttechnologie müssen die ServicemitarbeiterInnen geschult werden. Bei falscher Handhabung kann es zu tödlichen Verletzungen kommen.

Die Elektromobilität im Zusammenhang mit der Klimaproblematik ist auch Treiber der weiteren Trends Konnektivität, autonomes Fahren und neue Mobilitätsdienstleistungen. Diese neuen Trends könnten kombiniert auftreten und einander ergänzen. Die Basis stellt hier die Digitalisierung mit der Konnektivität der Fahrzeuge dar. Mittels Konnektivität (Connected-Car) werden den KundInnen neue Dienste geboten, während gleichzeitig die Automobilhersteller Fahrdaten sammeln. Die gesammelten Fahrdaten sind die Voraussetzung für das zukünftige autonome Fahren. Die Fahrerassistenzsysteme sind bereits so hochentwickelt, dass das autonome Fahren in Zukunft

unausweichlich ist. Dass die Voraussetzungen vorliegen, beweisen die Google Cars. Bis zum Jahr 2035 sollen bereits 100 Millionen selbstfahrende Autos verkauft werden. Mit der Vernetzung der Fahrzeuge und dem autonomen Fahren können neue Mobilitätsdienstleistungen entstehen.

Neue gesellschaftliche Trends wie Nutzen statt Besitzen und die Urbanisierung führen weiters zu neuen Mobilitätsdienstleistungen wie beispielsweise Mobility as a Service (MaaS) oder Car Sharing. Die gesellschaftliche Akzeptanz der Elektromobilität ist bei den neuen Mobilitätsdienstleistungen höher. Mittels Mobilitätsdienstleistungen können Hemmungen der KonsumentInnen gegenüber der neuen Antriebstechnologie, wie Reichweitenprobleme, Koordinationsaufwand und Anschaffungskosten, genommen werden. Des Weiteren sinkt die Anzahl der FührerscheinbesitzerInnen. Hohe Kosten des Autos, extreme Verkehrsdichte in der Stadt sowie das Parkplatzproblem zählen zu den Gründen. Bei erhöhter Nutzung von Mobilitätsdienstleistungen werden sich die Zahlen der PKWs deutlich verringern. Weniger Wartung durch Elektrofahrzeuge, weniger Unfälle durch Fahrerassistenzsysteme und autonomes Fahren sowie weniger Neuzulassungen aufgrund neuer Mobilitätsdienstleistungen wie MaaS oder Car-Sharing könnten einen Umsatzrückgang im After Sales Bereich von 76 % ergeben.

Subforschungsfrage 2

Welche neuen Wertschöpfungspotenziale werden in der Fachliteratur unter Berücksichtigung der zunehmenden Elektromobilität und zukünftigen Megatrends für die österreichischen Automobilhändler beschrieben?

Das Kapitel 3.1. Automobilvertrieb hat aufgezeigt, dass Automobilhersteller den Online-Vertrieb bei Elektrofahrzeugen forcieren möchten. Das Erlösmodell könnte sich in Richtung Margenmodell nach Prozessschritten ändern. Neue Erlöse ergeben sich im Prozessschritt der Auslieferung. Automobilhändler könnten KundInnen in der Auslieferungsphase unterschiedliche Produkteinweisungsmodelle anbieten. Weitere Erlöse ergeben sich für Service-Paketangebote wie zum Beispiel Ready to Drive. In dieser Serviceleistung wäre die Zustellung und Anmeldung inkludiert. Weitere Einnahmequellen könnten die Vermietung und der Vertrieb von Elektrofahrrädern darstellen. Der Bereich Finanzdienstleistungen spielt gegenwärtig eine wichtige Rolle und könnte in der Zukunft noch bedeutender für die Automobilhändler werden. Durch die Trennung von Batterie und Fahrzeug ergeben sich für die KundInnen einige Vorteile und für Automobilhersteller

neue Geschäftsmodelle. Für KundInnen ergeben sich mit der Batterietechnik Unsicherheiten in Bezug auf Restwerte und Batterierisiken. Es wäre in der Zukunft denkbar, das Fahrzeug zu kaufen und die Batterie zu leasen. Mit dieser Vorgehensweise würden die Risiken der Batterie und des Restwerts auf den Leasinggeber ausgelagert werden. Automobilhändler könnten die Einnahmen für Provisionierung der Finanzdienstleistungen in der Zukunft durch den erhöhten Finanzierungsanteil steigern.

Im Kapitel 3.2. After Sales wurde beschrieben, dass der Umsatz aufgrund weniger Fahrzeugteile eines Elektrofahrzeugs sinken wird. Eine Möglichkeit für Automobilhändler wäre, den KundInnen Service- und Wartungspakete in Verbindung mit der Finanzierung anzubieten. Der Megatrend Konnektivität bietet den Automobilhändlern Daten für anstehende Service und Wartungsarbeiten. KundInnen können im Vorhinein kontaktiert werden. Des Weiteren wurde die Bedeutung der neuen Mobilitätsdienstleistungen dargestellt. Eine Möglichkeit für Automobilhändler wäre ein eigenes Car-Sharing zu betreiben oder die Car-Sharing-Fahrzeuge zu reinigen, zu warten und zu reparieren. Automobilhändler könnten neben den Fahrzeugen auch Fahrkarten für andere Verkehrsmittel anbieten. Ein weiteres Potenzial stellt das E-Flottenmanagement dar. Automobilhändler könnten ein ganzheitliches Fuhrparkmanagement im Bereich Verwaltung des Fuhrparks, Beratung der Fahrprofile, Sicherstellung der Infrastruktur und Vertragsverwaltung mit Energieversorgern anbieten. Die GewerbekundInnen profitieren von der Expertise der Automobilhändler.

Das Thema Ladeinfrastruktur stellt neue Wertschöpfungspotenziale dar. Der Vertrieb sowie die Errichtung und Wartung von Wallboxen für den Privathaushalt könnten für Automobilhändler weitere Chancen bieten. Elektroautohäuser, in denen KundInnen auch Photovoltaiksysteme sowie Speicher für den Eigenverbrauch erwerben können, wären laut Literatur denkbar. Neben der privaten Beladung ermöglicht die öffentliche Infrastruktur weitere Möglichkeiten. Laut Literatur ist der Verkauf von Strom an öffentlichen Ladesäulen weniger lukrativ, allerdings könnten dort mittels Vermietung von Werbeträgern weitere Erträge erwirtschaftet werden. Für den öffentlichen Ladezugang benötigen KundInnen Zugangskarten. Automobilhersteller sind bestrebt, ihre öffentlichen Ladelösungen mittels Fahrstromvertrag zu verkaufen. Ob Automobilhändler Provisionierungen bei Verkauf von Ladekarten erhalten, wird in der Literatur nicht beschrieben. Es wäre aufgrund der Kundennähe jedoch denkbar, den Automobilhändler miteinzuschalten.

Die Traktionsbatterie im Elektrofahrzeug stellt sich als größter Kostenfaktor heraus. Kostenreduktionen und Erlöspotenziale in allen Lebensphasen zu identifizieren, ist von wichtiger Bedeutung. Die Traktionsbatterie durchläuft fünf Abschnitte des Lebenszyklus. Die Erstanwendung findet im Automobil statt. Nach der Erstanwendung im Automobil kommt die Batterie nach wirtschaftlicher Beurteilung in die Zweitnutzungsphase (Second Life). Die Wiederaufbereitung der Traktionsbatterie erfolgt vor der Zweitnutzungsphase und kennzeichnet somit den 3. Abschnitt des Lebenszyklus. Danach wird die Traktionsbatterie in das neue technische System integriert. Sie befindet sich nun in der Zweitnutzungsphase, in der wieder Lade- und Entladevorgänge geschehen. In der Literatur werden einige potenzielle Nachnutzungskonzepte dargestellt. Die Tauglichkeit von Nachnutzungskonzepten hängt von verschiedenen Faktoren ab. Aufgrund der geringeren Sicherheits- und Technologieanforderungen sowie der durchschnittlichen Größendimensionierung entsteht ein Markt für kleiner dimensionierte Speicheranwendungen. Das Marktpotenzial von Second-Life-Batterien hängt von der Anzahl, Größe und zeitlichen Verfügbarkeit ab. In der Literatur werden zwei mögliche Geschäftsmodelle im Zusammenhang mit Second-Life-Batterien genannt. Zum einen der geschlossene Markt und zum anderen der offene Markt mit einem Batteriemanager. Im geschlossenen Markt bleiben die Batterien im Eigentum der Automobilhersteller. Das könnte durch die Trennung von Fahrzeug und Batterie mit Finanzierungs- und Leasingverträgen umgesetzt werden. Somit könnten die Automobilhersteller die Lebenszyklusphasen der Batterie leichter kontrollieren und steuern. In der Wertschöpfungskette könnten die Automobilhändler den Batterietausch übernehmen. Das offene Batteriemanager-Geschäftsmodell würde im Gegensatz zum geschlossenen Modell einen Handel und Weiterverkauf von Second-Life-Batterien ermöglichen. Dabei würde ein Batteriemanager als neuer Akteur auf den Markt kommen. Technische und logistische Aufgaben, Handelsaktivitäten, Akquise von Batteriesystemen und der Zukauf von Zweitnutzungskonzepten wären die Aufgaben des Batteriemangers. Auch in diesem Geschäftsmodell wird der Automobilhändler als Schlüsselpartner im Geschäftsbereich Batterietausch genannt. Ob Automobilhändler nach dem durchgeführten Batterietausch selbst zu Second-Life-Batteriehändlern werden können, wird in der Theorie nicht beschrieben.

6. ERHEBUNG UND AUSWERTUNG DER EMPIRISCHEN ERGEBNISSE

Damit die theoretischen Erkenntnisse mit der empirischen Forschung verknüpft werden können, werden in den folgenden Kapiteln zuerst Forschungsdesign und Methodenwahl, Datenerhebung, Sampling, Auswertung, Kategorienbildung und Qualitätssicherung beschrieben. Anschließend werden die Ergebnisse der empirischen Untersuchung dargestellt. Den Abschluss bildet die Beantwortung der empirischen Subforschungsfragen.

6.1. Forschungsdesign und Methodenwahl

Die Vorgehensweise in der vorliegende Masterthesis stützt sich einerseits auf den theoretischen Teil, welcher mit Recherche von Fachliteratur erarbeitet wurde und andererseits auf eine empirische qualitative Untersuchung. (vgl. Kuckartz, 2018) Für die empirische Sozialforschung sind zwei verschiedene Forschungsrichtungen anwendbar. Es wird zwischen quantitativer und qualitativer Methode unterschieden. In der quantitativen Forschung wird versucht, Verhalten in Form von Modellen, Zusammenhängen und zahlenmäßiger Ausprägung exakt darzustellen und vorhersehbar zu machen. Die zahlenmäßige Ausprägung bestimmter Merkmale wird in einer Befragung mithilfe eines Fragebogens durchgeführt. Die quantitative Methode ist meistens standardisiert und strukturiert, um gleiche Voraussetzungen für die Entstehung der Messwerte zu garantieren. Die quantitative Forschung wird zur Messung von größeren Stichproben aufgrund der gleichbleibenden Fragestellung angewandt. Die qualitative Forschung ist dagegen offener und flexibler. (vgl. Berger-Grabner, 2016, S. 116-117) In der qualitativen Forschung sind die Interpretationen von sozialen Phänomenen vordergründig. Es wird eine überschaubare Anzahl von Untersuchungseinheiten verwendet, die sehr genau erfasst und dargestellt werden. (vgl. Ebster & Stalzer, 2017, S. 151-152) Wie sich die Elektromobilität in Österreich aus aktuellem Stand entwickelt und welche Strategien österreichische Automobilhändler anwenden können, ist bislang kaum analysiert. Für diese Themengebiete besteht Forschungsbedarf. Berger-Grabner (vgl. 2016, S. 117-118) ist der Ansicht, dass sich die qualitative Forschung für neue und unbekannte Sachverhalte eignet. Die Herangehensweise der qualitativen Befragung ist nicht standardisiert und vorherbestimmt. Die Fragestellungen sind flexibel und ermöglichen unbeschränkte Antwortmöglichkeiten. Diese

Vorgehensweise erreicht einen tieferen Informationsgehalt der Ergebnisse und dient der Gewinnung von individuellen Meinungen und Eindrücken. Für diese Masterthesis wurde aufgrund der beschriebenen Faktoren die qualitative Forschungsmethode angewandt.

6.2. Datenerhebung

Nach Ebster & Stalzer (vgl. 2017, S. 152) stehen in der qualitativen Forschung Interviews, Gruppendiskussionen, teilnehmende Beobachtungen und qualitative Inhaltsanalysen als Erhebungsmethoden zur Verfügung. ExpertInneninterviews sind eine häufig verwendete Methode in der empirischen Sozialforschung. Als ExpertInnen werden Personen genannt, die durch lange Ausbildungswege, spezielle Tätigkeiten und Funktionen ein Spezialwissen erarbeitet haben. (vgl. Misch, 2019, S. 119) Unabhängig von ihrer Stellung im Forschungsprozess werden in der qualitativen Sozialforschung teilstrukturierte Interviews bei ExpertInneninterviews durchgeführt. Für die Vorbereitung und Durchführung dieser Interviews werden Leitfäden entwickelt, welche ein wichtiges Instrument darstellen. (vgl. Bogner, Littig & Menz, 2014, S. 27)

Es wurde ein Interviewleitfaden als Instrument zur Datenerhebung eingesetzt. Leitfadengestützte Interviews eignen sich, wenn subjektive Meinungen und Form des Alltagswissens wiedergegeben sind und dadurch maximale Offenheit erreicht werden soll. Des Weiteren dient es der Strukturierung, wenn ExpertInnen Themen in den offenen Erzählraum einbringen und die Unterthemen während des Interviews verfolgt werden. (vgl. Helfferich, 2011, S. 179-180) Die Basis für die Erstellung des Interviewleitfadens stellt die theoretische Voranalyse. Die Reihenfolge der Fragestellungen kann unterschiedlich erfolgen. Die Verwendung von offenen Fragen gibt den ExpertInnen die Chance, ihre Sicht zu beschreiben. Es ist wichtig, dass den InterviewpartnerInnen ausreichend Spielraum für spontane Äußerungen gegeben wird. (vgl. Berger-Grabner, 2016, S. 141-142) Der Leitfaden wurde so erstellt, dass er nicht mit Fragen überladen wurde. Er besteht aus vier Hauptthemenblöcken und es wurde auf eine übersichtliche Gestaltung geachtet, um die Handhabung während des Interviews zu erleichtern. (vgl. Helfferich, 2011, S. 180) Als Vorbereitung zum Interview wurde ein Pretest durchgeführt, um die Funktionalität, die Verständlichkeit der Fragen sowie die Zeitdauer zu überprüfen (vgl. Bogner, Littig & Menz, 2014, S. 34).

6.3. Sampling

Die Orientierung bei der Auswahl der ExpertInnen liegt an den Forschungsfragen. Die ausgewählten Personen müssen über den Forschungsgegenstand themenrelevante Informationen erteilen können. (vgl. Bogner, Littig & Menz, 2014, S. 34-35) Die subjektiven Ansichten der ExpertInnen abzubilden und die möglichen Ursachen für deren Verhalten nachzuvollziehen und zu verstehen, gelten als vorrangige Ziele (vgl. Berger-Grabner, 2016, S. 117-118).

In dieser Masterarbeit wurden ExpertInnen in der Automobilbranche mit langjähriger Erfahrung in höheren Positionen herangezogen. Um ein vielseitig fundiertes Wissen zu generieren, wurden ExpertInnen aus verschiedenen Unternehmensbereichen ausgewählt.

Die ExpertInnen wurden per E-Mail kontaktiert und die Terminfindung gestaltete sich problemlos. Aufgrund der aktuellen Pandemiesituation musste der Großteil der Interviews Online via Microsoft Teams durchgeführt werden. Die ExpertInnen wurden vorab über die Aufzeichnung und Anonymisierung sowie Erhebung und Verarbeitung personenbezogener Daten gemäß DSGVO informiert. Die DSGVO wurde unterschrieben und das Dokument liegt im Anhang bei.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Durchführung von 11 Interviews mit einer Gesamtdauer von 10 Stunden und 23 Minuten:

| Nummer | Funktion | Aufnahme | Datum | Dauer |
|--------|-----------------------------------|------------------------------|------------|-----------------|
| IP01 | Geschäftsführung | Smartphone | 20.11.2021 | 00:52:14 |
| IP02 | Gebietsleitung Bank | Smartphone | 22.11.2021 | 01:02:03 |
| IP03 | Gebietsleitung Vertrieb | Smartphone | 26.11.2021 | 01:06:34 |
| IP04 | Gebietsleitung After Sales | Smartphone | 30.11.2021 | 00:54:06 |
| IP05 | Leitung After Sales | Smartphone | 06.12.2021 | 00:58:18 |
| IP06 | Gebietsleitung Vertrieb | Smartphone | 05.12.2021 | 00:36:04 |
| IP07 | Geschäftsführung | Smartphone | 07.12.2021 | 01:11:51 |
| IP08 | Vertriebsleitung | Smartphone | 07.12.2021 | 00:54:05 |
| IP09 | Geschäftsführung | Smartphone | 09.12.2021 | 00:56:45 |
| IP10 | Händlerbetreuung Elektromobilität | Smartphone | 10.12.2021 | 00:56:55 |
| IP11 | Leitung After Sales | Smartphone | 16.12.2021 | 00:54:40 |
| | | Interview-Gesamtdauer | | 10:23:35 |

Tabelle 6: InterviewpartnerInnen

Quelle: eigene Darstellung

6.4. Auswertung

Bei der strukturierten Inhaltsanalyse wurde die Auswertungsmethode nach Kuckartz angewandt, da durch Vergleichen und Kontrastieren Differenzierbarkeit, Komplexität und Erklärungskraft erlangt werden. Die ExpertInneninterviews wurden nach der Durchführung transkribiert und anonymisiert. Danach wurden die Transkripte gelesen und analysiert, um die Inhalte der ExpertInnen zu verstehen und Kategorien zu bilden. Im zweiten Schritt wurde ein Codierleitfaden für die Kategorien erstellt. Im dritten Schritt wurden die Interviews codiert und somit den jeweiligen Kategorien zugeordnet. Aus den Hauptkategorien wurden Subkategorien gebildet, um die Inhalte genauer zu strukturieren. Die Kategorien können induktiv oder deduktiv sein. Die Bildung von Kategorien ist wesentlich von den Forschungsfragen, der Zielsetzung und dem Vorwissen des Forschenden abhängig. Deduktive Kategorien werden unabhängig vom Datenmaterial, welches durch ExpertInneninterviews erarbeitet wurde, gebildet. Induktive Kategorien werden dagegen

vom erhobenen Datenmaterial gebildet. In dieser Masterarbeit wurde eine Mischform aus deduktiver und induktiver Kategorienbildung eingesetzt. Für die Auswertung der ExpertInneninterviews wurde die computerunterstützte Software MAXQDA verwendet. Durch die Verwendung dieser Software können die generierten Codes in einem Codesystem gespeichert werden. Weiters stellen die Sortierung und Zusammenfassung der Codes weitere Vorteile der Software dar. (vgl. Kuckartz, 2018, S. 25, 63-64, 97-98, 101)

Die nachfolgende Tabelle stellt das Kategoriensystem aufgeteilt in Haupt- und Subkategorien dar:

| Hauptkategorien | Subkategorien |
|---|---|
| 1. Marktentwicklung der Elektromobilität | 1.1. Treiber der Elektromobilität 1.2. Nachfragesituation 1.3. Ladeinfrastruktur 1.4. Individualverkehr* |
| 2. Technische Entwicklung der Elektromobilität | 2.1. Batterietechnik 2.2. Antriebstechnologiemix |
| 3. Veränderungen der Elektromobilität und Megatrends für den Automobilhändler | 3.1. Handel 3.2. After Sales 3.3. Unternehmensgröße & Vertragspartnerschaft* 3.4. Megatrends 3.5. Anforderungen an MitarbeiterInnen & neue Berufsprofile* |
| 4. Strategie | 4.1. Neue Geschäftspotenziale 4.2. Strategische Maßnahmen |

*=induktiv

Tabelle 7: Kategoriensystem

Quelle: eigene Darstellung

6.5. Qualitätssicherung

Die Gütekriterien Objektivität, Reliabilität sowie interne und externe Validität sind zentrale Qualitätskriterien in der empirischen Forschung. Zudem nehmen Gütekriterien wie Bestätigbarkeit, Übertragbarkeit, Glaubwürdigkeit, Zuverlässigkeit und Auditierbarkeit in der qualitativen Forschung eine wichtige Rolle ein. (vgl. Kuckartz, 2018, S. 202-203)

Kuckartz unterscheidet bei den Gütekriterien zwischen internen und externen Studiengüten. Die interne Studiengüte wird durch sorgfältige Ausarbeitung der Haupt- und Subkategorien, Datensicherung (Audio-/Videoaufnahme), vollständige Transkription, interviewbegleitende Dokumentationen (Postskriptum), Einhaltung der Transkriptionsregeln und Nachvollziehbarkeit des Transkriptionsvorganges gewährleistet. Des Weiteren wird die Anonymisierung durch Löschen von Merkmalen und Ersetzen mit Platzhaltern gesichert. Die externe Studiengüte wird durch einen Meinungsaustausch mit ExpertInnen und Teilnehmenden sowie den Aufenthalt im Feld sichergestellt. (vgl. Kuckartz, 2018, S. 204-217)

Die sorgfältige Auswahl der ExpertInnen sowie die Bildung von deduktiven und induktiven Kategorien sollen zur Qualität in der empirischen Forschung beitragen. Die ExpertInneninterviews wurden digital aufgezeichnet und danach transkribiert. Damit die Gütekriterien erfüllt werden, werden die Transkripte im Anhang angefügt.

7. ERGEBNISDARSTELLUNG DER EMPIRISCHEN UNTERSUCHUNG

7.1. Marktentwicklung der Elektromobilität

Der Großteil der InterviewpartnerInnen sieht die Politik als **Treiber der Elektromobilität**. Es wird berichtet, dass sich die Elektromobilität ohne Abkommen zur Klimazielreduktion nicht entwickelt hätte und somit das Klimaversprechen als Haupttreiber der Elektromobilität zu sehen ist. Daraus resultiert nach den ExpertInnen, dass sich die Werke an diesen Regelungen orientieren und keine Verbrennungsmotoren bauen. (vgl. IP01, 2021, Z. 3-6; IP02, 2021, Z. 29; IP03, 2021, Z. 20-26; IP05, 2021, Z. 11-12, Z. 58-62; IP09, 2021, Z. 27-31, Z. 47-48; IP11, 2021, Z. 11) Wenn die Hersteller die EU-Regelungen nicht einhalten, müssen sie jährlich Summen in Milliardenhöhe an Strafen zahlen. Aus diesem Grund sind die Hersteller gezwungen, die Elektromobilität zu forcieren. (vgl. IP04, 2021, Z. 3-6) Aktuell müssen Hersteller einen Flottenverbrauch von 90 Gramm erreichen. Im Jahr 2030 liegt die Grenze bereits bei 56 Gramm und das wird mit Verbrennungsmotoren nicht erreicht werden können. (vgl. IP01, 2021, Z. 4, Z. 9-10) Als Resultat wird den EndkundInnen keine andere Wahl bleiben, als sich für die Elektromobilität zu entscheiden (vgl. IP02, 2021, Z. 34-38). Als Ursprung dieser Transformation nennen ExpertInnen den Umweltgedanken (vgl. IP01, 2021, Z. 44; IP05, 2021, Z. 16-17; IP07, 2021, Z. 124; IP08, 2021, Z. 4; IP10, 2021, Z. 33). Die Kosten des Treibstoffs für Verbrennungsfahrzeuge werden als weiterer Treiber der Elektromobilität genannt (vgl. IP10, 2021, Z. 33). Des Weiteren spielt der Staat eine zentrale Rolle für die Durchsetzung der Elektromobilität am Markt. Aktuell wird die Elektromobilität durch hohe staatliche Förderungen vorangetrieben. (vgl. IP01, 2021, Z. 13; IP03, 2021, Z. 79-80; IP05, 2021, Z. 49-52; IP06, 2021, Z. 17; IP07, 2021, Z. 125; IP08, 2021, Z. 4; IP09, 2021, Z. 5) Als staatliche Förderungen werden in diesem Zusammenhang steuerliche Vorteile, Sachbezugsregelungen, Stützungen und Boni genannt (vgl. IP05, 2021, Z. 13-15; IP11, 2021, Z. 17). Förderungen spielen eine sehr wichtige Rolle für die Durchsetzung der Elektromobilität, da die KundInnen aktuell nicht bereit sind, für ein Elektrofahrzeug mehr zu bezahlen, wenn sie sich einen Verbrenner kaufen können (vgl. IP01, 2021, Z. 35-38). Es wird erwähnt, dass EndkundInnen auf Vorteile und Vergünstigungen schnell reagieren. Des Weiteren sind Förderungen aufgrund der letzten Preissteigerungen noch wichti-

ger geworden. (vgl. IP03, 2021, Z. 79-84) Die Förderungen für FirmenkundInnen sind sehr attraktiv und diese Zielgruppe verzeichnet aktuell ein hohes Wachstum an Neuzulassungen von Elektrofahrzeugen (vgl. IP01, 2021, Z. 13-14; IP11, 2021, Z. 16-18).

Die aktuelle **Nachfragesituation** der Elektromobilität ist nach einigen ExpertInnen stark angestiegen. IP05 berichtet, dass wir „momentan schon eine starke Entwicklung der E-Mobilität haben.“ (IP05, 2021, Z. 3-4). Generell meinen die ExpertInnen, dass sich die Elektromobilität schnell entwickeln wird, da die Marktanteile der Elektrofahrzeuge im heurigen Jahr schon gestiegen sind. (vgl. IP05, 2021, Z. 57; IP06, 2021, Z. 9-10) Auch nach IP07 wurde erkannt, dass „ein deutlicher Zuspruch zur Elektromobilität vorhanden ist.“ (IP07, 2021, Z. 3-4). Es wird von einer sehr hohen Nachfrageentwicklung der UnternehmerkundInnen gesprochen, welche auf die Förderungspolitik zurückzuführen ist (vgl. IP09, 2021, Z. 19-22). IP09s aktuelle Einschätzung ist, dass die „Elektromobilität stark im Kommen sein wird.“ (IP09, 2021, Z. 4). Wenn die Förderungspolitik für PrivatkundInnen gleich attraktiv wäre wie bei den UnternehmerkundInnen, würde sich die Elektromobilität noch stärker entwickeln (vgl. IP04, 2021, Z. 29-30, Z. 17). Aus der gegenwärtigen Erfahrung von IP08 „ist Fakt, dass die meisten E-Autos jetzt mal in Firmen laufen.“ (IP08, 2021, Z. 34).

Das Interesse von PrivatkundInnen an der neuen Elektroantriebstechnologie könnte erhöht werden, wenn die Umweltfreundlichkeit der Elektrofahrzeuge gesteigert wird. Die Erzeugung der Batterie und die Verwendung von „Lithium und andere[b] Dinge[n]“ (IP02, 2021, Z. 153) wird als problematisch angesehen. (vgl. IP02, 2021, Z. 151-155) Der Großteil der ExpertInnen sieht die Elektromobilität als Verbesserung zur CO₂-Reduktion gegenüber den Verbrennungsfahrzeugen. Elektrofahrzeuge stoßen in der Nutzung kein CO₂ aus. (vgl. IP03, 2021, Z. 177-178; IP05, 2021, Z. 129-131; IP11, 2021, Z. 159-161) Für den CO₂-Vergleich muss jedoch die Gesamtbilanz von der Herstellung bis zur Entsorgung herangezogen werden. Jedoch ist es für manche ExpertInnen fragwürdig, ob Elektrofahrzeuge in der Gesamtbilanz besser abschneiden als die Verbrennungsfahrzeuge. (vgl. IP03, 2021, Z. 180-183, Z. 198-200; IP04, 2021, Z. 101-105) IP10 (vgl. 2021, Z. 225-226) ist der Ansicht, dass Elektrofahrzeuge in der Gesamtbilanz viel besser als Verbrennungsfahrzeuge abschneiden. Es spielt eine große Rolle, mit welchem Strom das Elektrofahrzeug geladen wird. Die Beladung mit Ökostrom spielt für die Gesamtbilanz eine wichtige Rolle. (vgl. IP06, 2021, Z. 97-99) Die Erstherstellung der Batterie wird von ExpertInnen umwelttechnisch und menschen-

rechtlich kritisch gesehen und sie sehen hier Handlungsbedarf (vgl. IP11, 2021, Z. 173-177). Positiv bewertet IP11 (vgl. 2021, Z. 164-167) die Entwicklung des Recycling-Systems für Batterien. ExpertInnen teilen mit, dass es notwendig sein wird, auf Elektromobilität zu setzen, um den CO₂-Ausstoß zu reduzieren, obwohl der Verkehr nur 17 % des CO₂-Ausstoßes verursacht (vgl. IP05, 2021, Z. 134, Z. 137). Das Engagement der Autoindustrie mit der Umstellung auf Elektromobilität wird als sehr positiv bewertet, obwohl eine Vollelektrisierung nur einen Effekt von vier bis fünf Prozent bringen würde (vgl. IP07, 2021, Z. 211-215).

Der Großteil der ExpertInnen schätzt die zukünftige Marktentwicklung der Elektromobilität sehr stark ein. IP02 (vgl. 2021, Z. 91) ist der Ansicht, dass es 2035 keine Verbrennungsfahrzeuge mehr geben wird. Nach IP04 werden bis 2030 „ca. 50 % der sich im Verkehr befindlichen Fahrzeuge mit Elektroantrieb sein.“ (IP04, 2021, Z. 6-7). Laut IP05 (vgl. 2021, Z. 6-7) werden die Neuwagenverkäufe bis 2025 ca. 25 % bis 30 % einnehmen. IP06 (vgl. 2021, Z. 5-6) ist derselben Meinung, dass die zukünftige Marktentwicklung der Elektromobilität stark ansteigen wird. Für die nächsten Jahre befürchtet IP06 jedoch Lieferengpässe. IP07 berichtet, dass wir, um die gesetzlichen und ökonomischen Ziele zu erreichen, bis „2028 die Hälfte unserer Autos, die wir verkaufen, elektrisch verkaufen.“ (IP07, 2021, Z. 6-7). Ab 2030 wird es nach IP07 (vgl. 2021, Z. 29) nur mehr Elektromobilität geben. ExpertInnen berichten auch, dass die starke zukünftige Marktentwicklung auf die Strategieausrichtung der Hersteller zurückzuführen ist. Wenn sich große Automobilhersteller strategisch neu ausrichten, bedeutet das, dass es eine langfristige Entscheidung ist. (vgl. IP10, 2021, Z. 3-10) IP11 schätzt die nächsten Jahre einen Verkaufsanteil von 50 % und „dann schnell mal darüber hinaus.“ (IP11, 2021, Z. 9-10). Einer anderen Ansicht ist IP03 (vgl. 2021, Z. 6-14, Z. 94-97). Die Entwicklung der Elektromobilität wird als kritisch und schleppend eingeschätzt, da die Reichweiten der Elektrofahrzeuge und die Ladeinfrastruktur noch nicht ausgereift sind. Des Weiteren fehle den Menschen die Bereitschaft zum Umdenken und sie werden in die Elektromobilität gezwungen. Es wird noch hinzugefügt, dass die Entwicklung der Elektromobilität ohne staatliche Förderungen nicht möglich sein wird. Nach IP08 (vgl. 2021, Z. 5-9) werden in den nächsten drei bis vier Jahren in Richtung 50 % der Neuzulassungen Elektrofahrzeuge sein, wenn die staatlichen Förderungen weiterhin bestehen bleiben. „Wenn jetzt die Förderungen nachlassen, dann wird es eher so sein, wie in den zentralen oder östlichen Ländern von Österreich, wo

Elektromobilität kein Thema in Wahrheit ist.“ (IP08, 2021, Z. 9-11) Für den Großteil der ExpertInnen ist die Entwicklung der Elektromobilität sehr stark von der Entwicklung der Ladeinfrastruktur abhängig (vgl. IP05, 2021, Z. 72-73; IP06, 2021, Z. 49-53; IP08, 2021, Z. 48; IP09, 2021, Z. 141; IP10, 2021, Z. 185-186; IP11; 2021, Z. 22-24) Der Staat müsste mit passenden Rahmenbedingungen für die Entwicklung der Ladeinfrastruktur sorgen (vgl. IP07, 2021, Z. 182-184).

ExpertInnen nennen die aktuelle Ladeinfrastruktur und die Reichweitenthematik als Hemmungen für die EndkundInnen im Entscheidungsprozess für ein Elektrofahrzeug (vgl. IP01, 2021, Z. 42; IP04, 2021, Z. 14-15; IP07, 2021, Z. 10; IP10, 2021, Z. 129). ExpertInnen meinen, dass es keine Reichweitenthematik geben dürfte, da der/die durchschnittliche ÖsterreicherIn zirka 20 Kilometer pro Tag fährt und Elektrofahrzeuge bereits Reichweiten von 450 bis 520 Kilometer aufweisen (vgl. IP07, 2021, Z. 10-11, Z. 132-135). Weitere Gegenargumente für KundInnen sind die Ladezeiten der Elektrofahrzeuge (vgl. IP01, 2021, Z. 43-44; IP10, 2021, Z. 136-138). Des Weiteren zählt der Akku und der Restwert des Fahrzeuges zu Ängsten, welche KundInnen mit der Elektromobilität verbinden. Das Problem ist, dass KundInnen noch keine fachlichen Informationen zu dieser Problematik zur Verfügung stehen. Der Markt wird den Restwertpreis in der Zukunft nach Aussagen der ExpertInnen regeln. (vgl. IP04, 2021, Z. 19-20; IP09, 2021, Z. 71-76, Z. 331-334) Weiters sind die aktuellen Anschaffungspreise der Elektrofahrzeuge für den einen Teil der ExpertInnen zu hoch (vgl. IP02, 2021, Z. 63-64; IP04, 2021, Z. 27; IP09, 2021, Z. 55; IP11, 2021, Z. 88). Andere ExpertInnen sind der Ansicht, dass die aktuellen Fahrzeugpreise der Elektrofahrzeuge angemessen und preislich gut positioniert sind (vgl. IP03, 2021, Z. 70-71; IP06, 2021, Z. 35-36; IP08, 2021, Z. 25). Die Preise für Elektrofahrzeuge werden in der Zukunft sinken. Je höher die Produktionsmengen von Elektrofahrzeugen sind, desto günstiger können die Hersteller produzieren. Die Produktionswerke werden auf Elektromobilität umgestellt, was eine höhere Produktivität ermöglicht. Die Elektrofahrzeugpreise werden zukünftig nicht höher sein als die der Verbrennungsfahrzeuge. (vgl. IP01, 2021, Z. 19-22; IP02, 2021, Z. 63-68; IP03, 2021, Z. 54-60; IP05, 2021, Z. 40-44; IP10, 2021, Z. 79-84; IP11, 2021, Z. 91-97) Die Nachfrageentwicklung der Elektrofahrzeuge hängt demnach auch von der preislichen Entwicklung ab. Wenn die Preise der Elektrofahrzeuge nicht auf das Niveau der Verbrennungsfahrzeuge kommen, wird es schwierig, die Marktanteile der Elektrofahrzeuge zu steigern. „Da ist der Staat gefordert.“ (IP04, 2021, Z. 40) Zukünftig könnte es

keine Fahrzeuge mehr unter € 20.000, - geben. Das gilt für Elektro- und Verbrennungsfahrzeuge. (vgl. IP02, 2021, Z. 18; IP04, 2021, Z. 39-40, Z. 167-169, Z. 176-178; IP09, 2021, Z. 64)

Im Bereich der PrivatkundInnen sind ein Teil der ExpertInnen der Ansicht, dass jüngere Menschen der neuen Antriebstechnologie aufgeschlossener sind. „Je jünger, desto grüner und desto wichtiger wird das Thema Elektromobilität.“ (IP06, 2021, Z. 27). Die ältere Generation ist die Verbrenner-Mobilität gewohnt, während die jüngere Generation mit der Elektromobilität aufwächst. Daraus wird geschlossen, dass es für die jüngeren KundInnen kein Technologiewechsel mehr ist. Dennoch wird erwähnt, dass es auch in der älteren Generation Menschen gibt, die das Nachhaltigkeitsthema sehr beschäftigt, obwohl bei dieser Generation mehr Aufklärung und Motivation notwendig ist. (vgl. IP02, 2021, Z. 42; IP05, 2021, Z. 25-32; IP06, 2021, Z. 27-31; IP11, 2021, Z. 124-134) Einige wenige ExpertInnen teilen eine andere Betrachtungsweise. Der jüngeren Generation fehlt das Umdenken zur Nachhaltigkeit. Es wird geschildert, dass die jüngere Generation vor allem am Land die Verbrennungsfahrzeuge bevorzugt. Die ältere Generation hat das Bewusstsein für die Umwelt und auch die Möglichkeit eine Ladeinfrastruktur in Form einer Photovoltaikanlage und einer Wallbox zu installieren. Elektrofahrzeuge sind für die ältere Generation in der Pension aufgrund der geringen Kilometerleistung pro Jahr interessanter. (vgl. IP09, 2021, Z. 87-108; IP10, 2021, Z. 52-57) Für den Rest der ExpertInnen spielt die Altersstruktur keine Rolle (vgl. IP03, 2021, Z. 42-47; IP04, 2021, Z. 55-52; IP08, 2021, Z. 37-40). „Ich glaube, das ist einfach Einstellungssache und hat mit Alter nichts zu tun.“ (IP03, 2021, Z. 45-46)

In der vorherigen Subkategorie Nachfragesituation wurde die Wichtigkeit der **Ladeinfrastruktur** dargestellt. Wenige ExpertInnen sehen die aktuelle Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge kritisch. Aus der Sicht von IP03 muss es „in jeder Ecke“ und in „jedem Dorf am Land draußen“ (IP03, 2021, Z. 107) Möglichkeiten zum Laden geben. Österreich hat einen großen Aufholbedarf im Aufbau von Supercharger-Stationen (vgl. IP03, 2021, Z. 287-288). Die Ladeinfrastruktur ist mit den Ladestopps noch nicht ausgereift, obwohl es schon 30.000 Ladestationen in Österreich gibt. Das Problem befindet sich in der Uneinheitlichkeit der Ladekarten, da nicht jede Ladekarte für alle Ladestationen zugänglich ist. Für ElektrofahrInnen muss der Zugang zu Ladestationen mit Ladekarten einfacher gemacht werden, ansonsten ist der Stressfaktor noch zu groß. (vgl. IP11, 2021, Z. 30-39, Z. 49-53) Es müssten sich aufgrund der Unterschiedlichkeit „große Player zusammenschließen“ (IP08, 2021, Z. 62), da es ansonsten kritisch wird (vgl. IP08, 2021, Z. 62-64). IP05 (vgl. 2021,

Z. 81-90) sieht die aktuelle Entwicklung auch noch „ein bisschen verhalten“ (IP05, 2021, Z. 81). Er vergleicht die Entwicklung der Ladeinfrastruktur mit dem Henne-Ei-Prinzip. Investments in die Ladeinfrastruktur werden getätigt, wenn es einen entsprechenden Markt dazu gibt. KonsumentInnen möchten in Elektrofahrzeuge investieren, wenn es dazu eine entsprechende Ladeinfrastruktur gibt. Die Chancen für den Ladeinfrastrukturaufbau stehen gut, da die Hersteller und die Infrastrukturanbieter bereits sehr stark investieren. Die Ladeinfrastruktur wird in den nächsten fünf bis sieben Jahren gut ausgebaut sein. Die aktuelle Situation und Entwicklung der Ladeinfrastruktur werden dagegen von einigen ExpertInnen als positiv bewertet. Entwicklungen in Ballungsräumen fanden bereits statt und positive Aussichten in ländlichen Bereichen werden prognostiziert. Wenn sich der Marktanteil der Elektrofahrzeuge erhöht, werden mehr Investitionen in Ladestationen getätigt. (vgl. IP01, 2021, Z. 58-61; IP06, 2021, Z. 66-68) „Dadurch wird es an jeder Ecke Ladestationen geben.“ (IP01, 2021, Z. 61). Weiters schätzen ExpertInnen die Entwicklung der Ladeinfrastruktur sehr gut ein, da der Staat die Errichtung von öffentlichen Ladestationen in Form von Förderungen forciert. Investitionen in Ladeinfrastruktur werden für Unternehmen als lukrativ bewertet. (vgl. IP11, 2021, Z. 190-191, Z. 196-198) IP07 (vgl. IP07, 2021, Z. 15-20, Z. 244, Z. 255-256, Z. 275-276) ist dagegen der Ansicht, dass erst ein lukratives Geschäftsmodell entstehen muss, damit Unternehmen investieren. Erst wenn sich faire und nachvollziehbare kW-Preise ergeben, wird ein Wettbewerb entstehen. „Weil die großen Firmen, die Automobilfirmen und alle die Elektrotankkarten haben, wo man Energie handelt, werden da auf dem Markt einfach mitspielen wollen.“ (IP07, 2021, Z. 256-258) An den Autobahnen wird sich schnell ein Geschäftsmodell ergeben, während die Entwicklung in Ballungsräumen kritisch gesehen wird. Im urbanen Raum gibt es viele FahrzeugbesitzerInnen, die keine Garage oder fixe Parkplätze haben. Hier ergeben sich einige Fragen in Bezug auf Energie und rechtzeitigen Ladezustand. Diese Problematik wird schwierig zu lösen sein und viel Entwicklungsarbeit in Anspruch nehmen. (vgl. IP05, 2021, Z. 94-100; IP11, 2021, Z. 58-60) ArbeitgeberInnen sind gefordert, eine entsprechende Ladeinfrastruktur am Betriebsgelände für Elektrofahrzeuge der MitarbeiterInnen zu schaffen (vgl. IP04, 2021, Z. 71-73). Für den Großteil der ExpertInnen spielt die private Ladeinfrastruktur vor allem in ländlichen Gebieten eine große Rolle. In ländlichen Gebieten ist ein Elektrofahrzeug in Kombination mit einer staatlich geförderten Photovoltaik- und Speicheranlage sehr sinnvoll. Es wird jedoch hinzugefügt, dass ein Elektrofahrzeug mit Photovoltaik- und Speicheranlage sowie

Ladestation für PrivatkundInnen zu teuer sind. Dennoch wird die Entwicklung von Wallboxen und Photovoltaikanlagen in ländlichen Gebieten schnell voranschreiten. Für KonsumentInnen ist es praktikabel, da zuhause die Ladegeschwindigkeit keine Rolle spielt und das Fahrzeug für mehrere Stunden laden kann. (vgl. IP02, 2021, Z. 57-58; IP03, 2021, Z. 164; IP04, 2021, Z. 63-66; IP07, 2021, Z. 265-267; IP09, 2021, Z. 202-206; IP10, 2021, Z. 202-204; IP11, 2021, Z. 60-63) Einer anderen Ansicht ist IP08 (vgl. 2021, Z. 84-91). IP08 findet, dass die private Ladeinfrastruktur überschätzt wird. IP08 nennt das Kostenthema der Heimpladeinfrastruktur in diesem Zusammenhang und meint, dass man hauptsächlich an Schnellladestationen lädt. IP09 (vgl. 2021, Z. 147-152) ist sogar der Auffassung, dass die Ladeinfrastruktur in Zukunft wenig Bedeutung haben wird. In der Zukunft werden an Elektrofahrzeugen Photovoltaikanlagen am Dach montiert sein und somit wird der Ladebedarf sinken.

Bei steigendem Anteil an Elektrofahrzeugen und Ladestationen wird aus der Sicht von wenigen ExpertInnen mehr Strom benötigt. Die erneuerbare Energie müsste ausgebaut werden. In Österreich können wir aufgrund der Stromversorgung nicht komplett auf Elektromobilität umstellen, da viel Nachholbedarf herrscht. ExpertInnen erwähnen noch gegenwärtige Probleme bei den Stromzuleitungen. Hier sind die Energieversorger gefragt. (vgl. IP02, 2021, Z. 118-122; IP03, 2021, Z. 157-160; IP04, 2021, Z. 179-181; IP06, 2021, Z. 86-87) Der Großteil der ExpertInnen vertritt jedoch die Meinung, dass Österreich kein Problem mit der zusätzlichen Deckung des Strombedarfs bei einer Vollelektrifizierung hätte. „Wenn 50 % der Mobilität in Österreich Elektro wäre, dann benötigt man nicht mal 10 % mehr an Gesamtstrombedarf in Österreich.“ (IP04, 2021, Z. 90-92). Photovoltaikanlagen auf Einfamilienhäusern müssten forciert werden (vgl. IP04, 2021, Z. 93-94). Nach IP07 (vgl. 2021, Z. 221-229) würde man zirka 16 % bis 18 % mehr Strom benötigen, wenn alle Autos in Österreich elektrisch fahren würden. Der Stromverbrauch sinkt jährlich um 1 % aufgrund der Effizienz. Somit würde sich in 12 bis 15 Jahren ein Überschuss an Energie in Österreich ergeben. Des Weiteren kann man sich auf die Elektromobilität vorbereiten. Auch wenn in ein paar Jahren die Hälfte der Fahrzeuge, die verkauft werden, elektrisch sind, wird es eine lange Zeit dauern, bis der Bestand an Fahrzeugen in Österreich komplett elektrifiziert wurde. (vgl. IP06, 2021, Z. 73-74; IP08, 2021, Z. 96-104; IP11, 2021, Z. 72-73) Eine hohe Priorität hat die zeitliche Verfügbarkeit von Strom. Am Abend nach der Arbeit wird mehr Energie benötigt und daher wird es notwendig sein, hier einen größeren Slot zu planen. In der Zukunft wird das Thema

Energiespeicherung eine wichtige Rolle spielen. (vgl. IP05, 2021, Z. 105-106; IP07, 2021, Z. 228-233; IP11, 2021, Z. 80-83) Der Ausbau von erneuerbarer Energie wird nötig sein und das bidirektionale Laden wird neue Chancen in der Energiespeicherung eröffnen. Die Batterie im Elektroauto kann mit dieser Funktion als Speicher eingesetzt werden. Für die Einsetzbarkeit dieser Technologie werden aktuell noch Garantieleistungen der Hersteller diskutiert. (vgl. IP10, 2021, Z. 209-217)

Der **Individualverkehr** in der Elektromobilität wird sich nach Aussagen weniger ExpertInnen kaum verändern. In Städten könnten möglicherweise ein paar Menschen auf Carsharing-Angebote zurückgreifen, während Carsharing in ländlichen Gebieten kein Thema sein wird, da die Menschen Autos besitzen möchten. Obwohl die Fahrzeuge die meiste Zeit ungenutzt bleiben, ist die Bequemlichkeit der Menschen zu hoch. Mietvarianten könnten für längere Strecken, wie zum Beispiel Urlaubsfahrten mit einem Verbrennungsfahrzeug, genutzt werden. ExpertInnen ergänzen, dass die Nutzung von Carsharing-Angeboten nicht auf die Elektromobilität zurückzuführen ist, sondern auf die seltene Nutzung eines Fahrzeugs. (vgl. IP01, 2021, Z. 95-100, Z. 108-111; IP02, 2021, Z. 199-200, Z. 210-211, Z. 427-430; IP04, 2021, Z. 130-133) Der Großteil der ExpertInnen sieht Veränderungen im Individualverkehr, welche direkt und indirekt auf die Elektromobilität zurückzuführen sind. Der Verkehr in den Ballungszentren ist völlig überlastet und die Nachfrage nach Ladestationen und Carsharing Angeboten wäre hoch. Die Umsetzbarkeit wäre demnach in den Städten gegeben, während Carsharing in ländlichen Gebieten kritisch betrachtet wird. Trotz der Tatsache, dass der Wunsch nach individueller Mobilität sehr hoch ist, könnte das Carsharing aufgrund der urbanen Ladeinfrastruktur-Problematik, wie in der Subkategorie Ladeinfrastruktur beschrieben, ein Thema werden. Diese Veränderung wird als direkte Verbindung zur Elektromobilität gesehen. ExpertInnen meinen auch, dass Carsharing nicht ein Reichweithema, sondern ein neuer Trend ist. Als direkter und indirekter Treiber wird der Wegfall der steigenden Anschaffungskosten genannt. Hersteller benötigen die Erträge der großen Autos, damit die Elektrowende finanziert werden kann. Weiters wird erwähnt, dass sich der Individualverkehr schon vor der Elektromobilität verändert hat. „Wenn Wien eine Parkzone eingeführt hat, sind bis zu 10.000 Autos abgemeldet worden.“ (IP08, 2021, Z. 146-147). IP07 (vgl. 2021, Z. 62-63, Z. 68-69, Z. 100, Z. 113-114) erwartet auch einen Rückgang der individuellen Mobilität, obwohl auf individuelle Mobilität keiner verzichten möchte und auch die jüngere Generation wieder verstärkt Fahrzeuge

besitzen möchte. Es wird erwartet, dass öffentliche Möglichkeiten und Sharing-Angebote die Preise der Mobilität erhöhen werden. Des Weiteren wird festgestellt, dass Carsharing und neue Mobilitätsdienstleistungen ein Segen für die Automobilbranche sind. Carsharing in Städten mit Elektrofahrzeugen ist vor allem für junge Menschen ein vorstellbares Konzept. Es ist davon auszugehen, dass der Platz und die Parkplätze im urbanen Raum weniger werden. Zudem kommt auch der Nachhaltigkeitsgedanke der Menschheit. Daraus resultiert eine verstärkte Nutzung von Mobilitätsangeboten im städtischen Bereich. Der Besitz eines Fahrzeugs steht nicht mehr im Vordergrund, sondern die Mobilität an sich. Weiters wird vermutet, dass Städte autofrei gemacht werden, was zu Mobilitätsangeboten führen wird. In ländlichen Gebieten werden keine Veränderungen im Individualverkehr gesehen. (vgl. IP03, 2021, Z. 232-237; IP05, 2021, Z. 144-151; IP06, 2021, Z. 111-116, Z. 122-124; IP08, 2021, Z. 122-126, Z. 144-145; IP09, 2021, Z. 118-121; IP10, 2021, Z. 19-29, Z. 47-49, Z. 102-107; IP11, 2021, Z. 147-148, Z. 153-154)

7.2. Technische Entwicklung der Elektromobilität

In der Subkategorie Nachfragesituation wurde von einigen ExpertInnen das Thema Reichweite als KundInnenhemmnis festgestellt. Die aktuellen Reichweiten einiger Fahrzeugmodelle werden von ExpertInnen als nicht praxistauglich eingestuft. (vgl. IP09, 2021, 159-161) Alle ExpertInnen sind der Meinung, dass sich die **Batterietechnik** in den nächsten Jahren stark weiterentwickeln wird. Die Akkus werden kleiner, leichter und eine größere Speicherkapazität aufweisen. Das Ziel sind große Reichweiten und kurze Ladezeiten. Elektrofahrzeuge werden gleiche Reichweiten wie Verbrennungsfahrzeuge erreichen. (vgl. IP01, 2021, Z. 121-124, Z. 128-130; IP10, 2021, Z. 153-154, Z. 166-167; IP11, 2021, Z. 185-191) ExpertInnen berichten, dass in Milliarden-Euro-Höhe in Forschung investiert wird, damit die Akkus kleiner und leistungsfähiger werden (vgl. IP02, 2021, Z. 170-171; IP09, 2021, Z. 291-292). IP03 (vgl. 2021, Z. 247-253, Z. 259, Z. 262-264) ist der Ansicht, dass die aktuellen Reichweiten von 480 Kilometern schon sehr gut sind. IP03 hofft auf Reichweiten in Höhe von 700 Kilometern und ist der Überzeugung, dass dauerhafte Forschung positive Ergebnisse hervorbringen wird. Reichweiten in Höhe der Verbrenner und eine Weiterverwendung der Akkus werden wichtig sein. Aktuell werden Lithium-Ionen-Batterien in Elektrofahrzeugen verwendet. Das wird als endlicher Rohstoff bezeichnet und es wird mitgeteilt, dass andere Energiespeicher wie Feststoffspeicher wichtiger werden. Weitere Zukunftseinschätzungen von

den ExpertInnen sind Reichweiten in Höhe von 500 bis 1.000 Kilometern. (vgl. IP02, 2021, Z. 179; IP05, 2021, Z. 167-169, Z. 190; IP06, 2021, Z. 131-132, Z. 143, Z. 147; IP09, 2021, Z. 165-166; IP11, 2021, Z. 195-196) Es wird von fünf Jahres Sprüngen ausgegangen. Die Technologie befindet sich aktuell in Phase eins. Im Jahr 2026/2027 wird der nächste „große technologische Sprung“ (IP07, 2021, Z. 140) stattfinden. Es werden 1.000 Kilometer Reichweite und eine bessere Wiederverwertung erwartet. (vgl. IP07, 2021, Z. 20-22, Z. 139-142, Z. 293) ExpertInnen erklären, dass je weiter die Batterie reicht, desto schwerer ist sie. Je schwerer ein Elektrofahrzeug ist, desto mehr Energie wird benötigt. Es handelt sich hier um ein Gewichtsthema. IP08 (vgl. 2021, Z. 168-174, Z. 178, Z. 182-183, Z. 196, Z. 212-214) sieht in der Zukunft 600 bis 800 Kilometer Reichweite als realistisch, wenn sich die Batterietechnologie nicht ändert. Reichweiten darüber hinaus sind nicht notwendig, da ein/e durchschnittlicher ÖsterreicherIn am Tag 16 bis 17 Kilometer zurücklegt. Die Ladeleistung spielt eine wichtigere Rolle. Es ist davon auszugehen, dass wir in zwei bis drei Jahren eine Ladedauer von 15 Minuten für eine Reichweite von 400 bis 600 Kilometer erreichen werden. Firmenfahrzeuge benötigen hohe Reichweiten, während für Privatkunden große Reichweiten nicht unbedingt notwendig sind. Die Schnellladestationen werden nicht über die Ladeleistungen der heutigen hinausgehen, allerdings wird sich die Anzahl der Schnellladestationen erhöhen. ExpertInnen berichten von aktuellen maximalen Ladeleistungen von 300 kW. Die Ladeleistungen von Elektrofahrzeugen werden als sehr wichtig gesehen, da sie den KundInnen ein Sicherheitsgefühl für eine Weiterfahrt in kurzer Zeit geben. (vgl. IP09, 2021, Z. 183-186; IP10, 2021, Z. 175; IP11, 2021, Z. 191-193, Z. 201-202, Z. 207-209, Z. 219-221) Wie in der Subkategorie Infrastruktur schon beschrieben, könnten Photovoltaikanlagen auf Dächern von Elektrofahrzeugen das Reichweithethema irrelevant machen (vgl. IP09, 2021, Z. 147-152).

Für den zukünftigen **Antriebstechnologiemix** stehen weitere Technologien wie Hybrid, Wasserstoff, e-Fuels und Erdgas zur Verfügung. Die Hybridtechnologie stellt eine Übergangslösung dar. Durch die Kombination von Elektromobilität und Verbrennungsmotoren können kurze Strecken elektrisch und längere Fahrten mit Benzin oder Diesel zurückgelegt werden. Das Problem ist, dass die Hybridtechnologie technisch sehr aufwendig und daraus resultierend schwer und teuer ist. (vgl. IP01, 2021, Z. 11-12; IP02, 2021, Z. 250-254; IP04, 2021; Z. 234-240; IP05, 2021, Z. 209; IP09, 2021, Z. 267; IP11, 2021, Z. 263-264) IP03 (vgl. 2021, Z. 339-344) würde sich die Fokussierung auf

die Erdgastechnologie wünschen. Sie ist der Ansicht, dass ein Erdgasauto umweltfreundlicher ist als ein Elektrofahrzeug.

Der Großteil der ExpertInnen sieht die Verwendung der e-Fuels nicht im PKW-Bereich. Die Herstellung der e-Fuels ist teuer und sehr leistungsintensiv, da hohe Strommengen für die Erzeugung eines e-Fuels benötigt werden. Zudem ist der Wirkungsgrad dieser Antriebstechnologie nicht gut. Die Menge der e-Fuels ist für den PKW-Bereich nicht ausreichend und die Verwendung wird in Flugzeugen, in der Landwirtschaft und eventuell im LKW-Bereich gesehen. (vgl. IP01, 2021, Z. 147, Z. 152-153; IP04, 2021, Z. 208-209; IP06, 2021, Z. 189; IP07, 2021, Z. 34-36; IP10, 2021, Z. 247-249) ExpertInnen meinen jedoch, dass es noch Weiterentwicklungen im Bereich der e-Fuels geben wird. Aus diesem Grund könnten die e-Fuels in der Zukunft auch eine Rolle im PKW-Bereich spielen. Bei der Verwendung von e-Fuels im PKW-Bereich ergeben sich zwei Vorteile. Einerseits könnte die bestehende Technologie der Verbrennungsmotoren weiterbestehen und andererseits kann die bestehende Infrastruktur verwendet werden. (vgl. IP04, 2021; Z. 209-211; IP05, 2021, Z. 176-181; IP06, 2021, Z. 166, Z. 167-168; IP09, 2021, Z. 277-278) Es wird auch für möglich gehalten, dass sich die Automobilhersteller in Richtung Elektromobilität ausrichten und die e-Fuels somit eine untergeordnete Rolle spielen könnten (vgl. IP05, 2021, Z. 220-223).

Der Großteil der ExpertInnen sieht die Wasserstofftechnologie nicht als Alternative für den PKW-Bereich. Es wird geschildert, dass „der Energiebedarf, um Wasserstoff zu gewinnen, der die Elektrizität dann erzeugt, im Moment noch ein Riesenaufwand“ (IP04, 2021, Z. 212-213) ist. Zudem ist der Wirkungsgrad von Wasserstofffahrzeugen zu gering (vgl. IP07, 2021, Z. 43-51; IP08, 2021, Z. 222-225). Des Weiteren wird der Umbau der Produktion für Wasserstoff im Herstellerprozess als zu teuer gesehen. Eine weitere Hürde stellt nach einigen ExpertInnen die Infrastruktur dar, da die Wasserstoffinfrastruktur noch schwieriger zu bewältigen ist als die der Elektromobilität. (vgl. IP01, 2021, Z. 53-55; IP03, 2021, Z. 318; IP06, 2021, Z. 169-170; IP07, 2021, Z. 43-48) Die Verwendung der Wasserstofftechnologie sieht der Großteil der ExpertInnen im LKW-Bereich (vgl. IP05, 2021, Z. 219-220; IP07, 2021, Z. 46-47; IP10, 2021, Z. 250-251; IP11, 2021, Z. 231). Die Minderheit der ExpertInnen sieht die Wasserstofftechnologie als Alternative im PKW-Bereich in den nächsten Jahren (vgl. IP05, 2021, Z. 164; IP09, 2021, Z. 277, Z. 284-285). Für IP02 (vgl. 2021, Z. 225-226) könnte Wasserstoff eine langfristige Alternative in 30 Jahren werden. Der Großteil der ExpertInnen sieht die Elektromobilität zukünftig als Hauptantriebsart im PKW-Bereich (vgl. IP02, 2021, Z.

8-10, Z. 232; IP04, 2021, Z. 244; IP05, 2021, Z. 206-209; IP06, 2021, Z. 197-202, Z. 207-210; IP07, 2021, Z. 335; IP08, 2021, Z. 231, Z. 250-251, Z. 276; IP10, 2021, Z. 265-268; IP11, 2021, Z. 265-266). „Für einen reinen PKW-Verkehr wird sich der Akku durchsetzen.“ (IP01, 2021, Z. 156-157)

7.3. Veränderungen der Elektromobilität und Megatrends für den Automobilhändler

Aktuell werden im **Handel** „wenig bis gar keine Rabatte“ (IP11, 2021, Z. 101) bei neuen Elektrofahrzeugen gegeben. Diese Situation wird für den Automobilhandel als sehr positiv bewertet. Wie sich die Rabattvergaben in der Zukunft entwickeln werden, ist schwer abzuschätzen. Wenn die aktuelle Rabattsituation bei steigenden Verkaufszahlen von Elektrofahrzeugen beibehalten werden kann, könnten Automobilhändler zukünftig die Wirtschaftlichkeit im Neuwagenbereich steigern. (vgl. IP11, 2021, Z. 100-102, Z. 271-273, Z. 274-276) Aus der Sicht der Automobilhändler wäre das ein positives Szenario, da in der Vergangenheit im Neuwagensegment geringe Margen erzielt wurden (vgl. IP01, 2021, Z. 77). Zukünftig könnte es in Richtung Fixmargen mit einem Agentursystem gehen, indem der Großhändler dem Einzelhandel das Risiko abnimmt (vgl. IP05, 2021, Z. 413-418). Zudem berichten ExpertInnen über die erhöhte Nachfrage nach Mietangeboten bei Elektrofahrzeugen, da die Restwertentwicklung für KonsumentInnen einen Unsicherheitsfaktor darstellt. Mit Finanzierungsangeboten ohne Verwertungsrisiko können KonsumentInnen das Restwertrisiko umgehen. (vgl. IP01, 2021, Z. 450-454; IP02, 2021, Z. 490-494) Zurzeit ist es schwer abzuschätzen, wie sich die Preise der gebrauchten Elektrofahrzeuge entwickeln werden (vgl. IP01, 2021, Z. 78-79). Weiters werden die KundInnen schon sehr gut zum Thema Elektromobilität informiert. Für den Automobilhandel werden die neuen Kompetenzen der VertriebsmitarbeiterInnen, welche für die Elektromobilität notwendig sind, für die Aufklärungsarbeit sehr wichtig sein. (vgl. IP03, 2021, Z. 354-359; IP10, 2021, Z. 302-307) Das Vertriebsteam muss vom „Fahrzeug bis zur Ladeinfrastruktur bis zur Photovoltaikanlage“ (IP06, 2021, Z. 227) geschult sein. Die meisten Fragen der InteressentInnen betreffen nicht das Fahrzeug selbst, sondern die private Ladeinfrastruktur (vgl. IP08, 2021, Z. 260-262). Für den Großteil der ExpertInnen ist der Online-Vertrieb bei Elektrofahrzeugen schwer vorstellbar. Für Automobilhersteller wäre der Online-Vertrieb aufgrund der Wirtschaftlichkeit die Idealvorstellung. (vgl. IP02, 2021, Z. 302-303; IP10, 2021,

Z. 318) Der Online-Vertrieb wird aufgrund der Reduzierung des Kundenkontakts zum Automobilhändler kritisch eingeschätzt (vgl. IP04, 2021, Z. 298). Die Mehrheit der ExpertInnen ist der Auffassung, dass KonsumentInnen die Fahrzeuge jedoch vorher besichtigen und Probe fahren möchten. Des Weiteren möchten sie sich von dem geschulten VertriebsmitarbeiterInnen beraten lassen und bei Problemen an den Fahrzeugen nicht mit Hotlines kommunizieren (vgl. IP01, 2021, Z. 178-179, Z. 185; IP02, 2021, Z. 306-311; IP03, 2021, Z. 379, Z. 382-384, Z. 392-394; IP05, 2021, Z. 404; IP06, 2021, Z. 246-249; IP07, 2021, Z. 366-368, Z. 382-383, Z. 387-391; IP08, 2021, Z. 354-355; IP10; 2021, Z. 319-321, Z. 323-325; IP11, 2021, Z. 352) Ein weiteres Argument gegen den Online-Vertrieb sind die hohen Anschaffungskosten eines Fahrzeugs (vgl. IP02, 2021, Z. 303-304; IP11, 2021, Z. 355-356). Die Digitalisierung spielt dennoch eine wichtige Rolle für die Informationsbeschaffung. InteressentInnen können von zuhause aus bereits das fertige Fahrzeug konfigurieren. (vgl. IP03, 2021, Z. 384-385; IP05, 2021, Z. 404-407) Der Automobilhandel muss sich gegen den Direktvertrieb mit seiner Kundennähe durchsetzen. Wenn die KundInnen beim Autohandel sehr gut aufgehoben sind, werden sie auch weiterhin das Service der Automobilhändler annehmen. (vgl. IP07, 2021, Z. 368-371) ExpertInnen vermuten, dass der Online-Vertrieb trotzdem einen geringen Teil übernehmen wird. Die Entwicklungsgeschwindigkeit wird aber schleppend eingeschätzt. (vgl. IP06, 2021, Z. 235-236) Die jüngere Generation ist nach Auffassung der ExpertInnen den Online-Vertrieb aus anderen Bereichen gewohnt (vgl. IP03, 2021, Z. 380; IP06, 2021, Z. 236-238). Der Online-Vertrieb wird „kurz oder lang bei uns auch kommen“ (IP09, 2021, Z. 377), obwohl KundInnen in Zukunft weiterhin ihre/n AnsprechpartnerIn haben möchten. In Verbindung mit dem Online-Vertrieb könnten andere Systeme mit Beratungs- oder Auslieferungshonorar für die Aufrechterhaltung der Wirtschaftlichkeit im Neuwagenvertrieb entstehen. (vgl. IP09, 2021, Z. 383-389)

Der Großteil der ExpertInnen sieht große Veränderungen im **After Sales** Bereich bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität. Für einige ExpertInnen ist zurzeit noch schwer abzuschätzen, welches Ausmaß die Veränderungen haben werden. (vgl. IP01, 2021, Z. 75-76; IP03, 2021, Z. 428; IP09, 2021, Z. 363-364) Die Umsätze im After Sales Bereich mit der Elektromobilität werden sinken, da große Ertragsbringer wie Öl und Filter, Zündkerzen und weitere bewegte Teile am Motor entfallen. ExpertInnen befürchten, dass Automobilhändler im After Sales Bereich weniger produktive Stunden verkaufen können und somit TechnikerInnen entlassen müssen. Somit wird die

Wirtschaftlichkeit des After Sales Bereich in der Zukunft kritisch gesehen. (vgl. IP01, 2021, Z. 79-80, Z. 191-199, Z. 201; IP04, 2021, Z. 254-258; IP10, 2021, Z. 282; IP11, 2021, Z. 281-286, Z. 289-290) IP04 berichtet „von nur mehr 40 % bis 50 % des Reparaturpotenziales eines Elektroautos gegenüber einem Benzin- und Diesel“ (IP04, 2021, Z. 262-263) Es werden weniger mechanische Arbeiten und mehr elektronische Arbeiten, Diagnosearbeiten und Updates durchgeführt. Weiters könnten Updates zukünftig von zuhause aus durchgeführt werden. (vgl. IP04, 2021, Z. 284-287) Aus der Sicht von IP05 (vgl. 2021, Z. 228-235) wird der Umsatz für Inspektions- und Wartungsaufwand um 60 % und die gesamten Reparaturkosten um 30 % sinken. IP05 fügt noch hinzu, dass die größten Margen in diesen Bereichen liegen. Automobilhändler können sich jedoch auf diese Veränderungen einstellen, da die Elektromobil-Wende ein langjähriger Prozess ist. Das Resultat könnten kleinere Werkstätten sein. (vgl. IP02, 2021, Z. 320-321, Z. 329-333) ExpertInnen weisen auf die Wichtigkeit des After Sales Bereichs eines Automobilhändlers hin. Ein Automobilhändler kann ohne After Sales nicht überleben. Wenn die wirtschaftlichen Erträge im After Sales Bereich sinken, wäre es vorstellbar, dass im Geschäftsbereich Vertrieb höhere Einnahmen erzielt werden müssen. Wie in der Subkategorie Handel bereits dargelegt, wäre das aufgrund der Rabattsituation bei Elektrofahrzeugen ein denkbare Szenario. Weiters wird erwähnt, dass für Automobilhändler große Investments bevorstehen, da die Werkstätten für die Elektromobilität umgerüstet werden müssen. Arbeitsplätze für Elektrofahrzeuge benötigen mehr Platz. (vgl. IP03, 2021, Z. 361-362, Z. 400-412; IP11, 2021, Z. 464-472) Es wird prognostiziert, dass mittelfristig beide Antriebstechnologien in den Werkstätten vorkommen und Automobilhändler höhere Gehälter an TechnikerInnen bezahlen müssen, welche beide Antriebstechnologien beherrschen (vgl. IP08, 2021, Z. 275-277; IP10, 2021, Z. 420-423). Einer anderen Ansicht ist IP07. Nach IP07 (vgl. 2021, Z. 363-364, Z. 399-401) spielt die Elektromobilität „keine Rolle für das Automobilgeschäft“ (IP07, 2021, Z. 362-363). Nach IP07 wird sich die Wartung geringfügig verändern. Für Automobilhändler wird es nur wichtig sein, die MitarbeiterInnen auf die neue Antriebstechnologie vorzubereiten und auszubilden. Aus der Sicht von IP09 (vgl. 2021, Z. 304-305, Z. 307-313) ist die Elektromobilität nachteilig für das After Sales Geschäft. IP09 ist dennoch der Auffassung, dass sich neue Geschäftspotenziale bei Elektrofahrzeugen auftun werden. „Ich fürchte mich jetzt, ehrlich gesagt, persönlich nicht so davor.“ (IP09, 2021, Z. 313-314). Er ist überzeugt, dass Automobil-

händler in fünf bis zehn Jahren zurückblicken und erkennen werden, dass sie sich unnötige Gedanken darüber gemacht haben (vgl. IP09, 2021, Z. 318-320). Generell sind ExpertInnen der Meinung, dass es in Zukunft neue Geschäftspotenziale geben muss, um die Wirtschaftlichkeit zu erhalten (vgl. IP01, 2021, Z. 80-81; IP06, 2021, Z. 229-230; IP08, 2021, Z. 265).

Aus der Sicht von einigen ExpertInnen hat die Elektromobilität Auswirkungen auf die Automobilhändler hinsichtlich ihrer **Unternehmensgröße und Vertragspartnerschaft**. Aus der Sicht von einigen ExpertInnen wird sich das Vertriebsnetz verändern und die Anzahl der Automobilhändler schrumpfen. Als Gründe werden hohe Standards und Investitionen in Spezialgeräte, welche zur Unwirtschaftlichkeit führen könnten, genannt. Die Wirtschaftlichkeit der kleineren Betriebe könnte durch die erhöhten Kosten und ausbleibenden Erträge sinken. Als kleinen Betrieb nennen ExpertInnen drei bis sieben TechnikerInnen. Kleinere Betriebe könnten von größeren gekauft oder als Servicefactory zusammengeschlossen werden. (vgl. IP02, 2021, Z. 618-623; IP04, 2021, Z. 266-278; IP05, 2021, Z. 351-356., Z. 365-366) IP01 (vgl. 2021, Z. 241-257) ist der Auffassung, dass Automobilhändler in der Zukunft entweder sehr große oder kleine Betriebe sein werden. Die Mittelbetriebe mit zirka 50 MitarbeiterInnen werden sich aufgrund der mangelnden Flexibilität im Vergleich zu Kleinbetrieben schwertun. Einer ganz anderen Ansicht ist IP06 (vgl. 2021, Z. 341-348). Aus der Sicht von IP06 spielt die Unternehmensgröße in der zukünftigen Elektromobilität keine Rolle.

Die ExpertInnen haben unterschiedliche Meinungen hinsichtlich der Vertragspartnerschaft in der Elektromobilität. IP01 (vgl. 2021, Z. 266-276., Z. 309-323) vermutet, dass freie Automobilhändler auch in der Elektromobilität Bestand haben. Im After Sales werden sie weiterhin „Zugang zu den ganzen Dingen haben wie jetzt auch“ (IP01, 2021, Z. 267). IP01 erwähnt die Garantieleistungen bei Elektrofahrzeugen. Es gibt die verlängerte Fahrzeuggarantie von fünf Jahren bis 100.000 Kilometer und bei der Batterie von acht Jahren bis 160.000 Kilometer. KonsumentInnen lassen ihr Fahrzeug in Fachbetrieben warten und reparieren, solange die Garantieleistungen aufrecht sind. Danach wandern sie zu freien Automobilhändlern aufgrund des günstigeren Stundensatzes ab. Nachteilig für freie Automobilhändler wird der Vertrieb bewertet. Wenn der Finanzierungsanteil bei Elektrofahrzeugen steigt und die Fahrzeuge nach Ablauf der Leasingdauer nochmals verleast werden, haben freie Automobilhändler einen schwereren Zugang zu Fahrzeugen und vertragsgebundene Automobilhändler könnten die KundInnen ans Autohaus binden. Es wird erwähnt, dass

die vertragsgebundenen Automobilbanken aktuell attraktive Paketpreise mit kostenlosem Service anbieten. Einige ExpertInnen sehen die Kernkompetenzen der freien Automobilhändler bei gewissen Kundenschichten, vor allem bei den Verbrennungsfahrzeugen ohne Garantieleistungen (vgl. IP03, 2021, Z. 460-464; IP06, 2021, Z. 359-361; IP11, 2021, Z. 336-339). Vertragsgebundene Automobilhändler haben aktuell einen Vorsprung gegenüber freien Automobilhändlern in der Elektromobilität. In diesem Zusammenhang wird die Ausbildung an Hochvoltfahrzeugen genannt. (vgl. IP11, 2021, Z. 332-335) ExpertInnen sehen zukünftig Gefahren für freie Automobilhändler aufgrund der hohen Anschaffungskosten der Spezialgeräte für Elektrofahrzeuge. ExpertInnen sind der Ansicht, dass sich freie Automobilhändler neue Geschäftsfelder suchen müssen, da ansonsten die Erträge ausbleiben könnten. (vgl. IP02, 2021, Z. 355-364; IP05, 2021, Z. 370-374) ExpertInnen rechnen sogar damit, dass freie Automobilhändler und „Garagenmechaniker“ (IP07, 2021, Z. 616) die Elektromobilität wirtschaftlich nicht überleben werden. Spezialreparaturen bei Elektrofahrzeugen werden zukünftig nur in Fachbetrieben durchgeführt werden können. Die Informationen, welche der Hersteller weitergibt, sind zudem für freie Automobilhändler zu kostenintensiv. Des Weiteren wird in Zukunft „alles aus einer Hand“ (IP10, 2021, Z. 444) abgeschlossen werden. (vgl. IP07, 2021, Z. 611-622; IP10, 2021, Z. 438-440, Z. 444-447)

Die Konnektivität unter den **Megatrends** sieht der Großteil der ExpertInnen als Chance für den Automobilhändler. Dem/der KundIn können neue Features angeboten werden, die er/sie situativ nutzen kann. (vgl. IP05, 2021, Z. 424-426) Mit „Over the Air oder Demand“ (IP07, 2021, Z. 445) wird es möglich sein, bei Bedarf neue Features freizuschalten. Die KonsumentInnen werden den Automobilhändler dabei als Unterstützung benötigen. (vgl. IP07, 2021, Z. 444-448, Z. 452-455) Mit der Konnektivität ist es zusätzlich möglich, Kundendaten für den After Sales Bereich zu nutzen. Die Konnektivität hat das Potenzial als Kundenbindungsinstrument eingesetzt zu werden, da der Automobilhändler mit dem/der KundIn verbunden ist und somit frühzeitig Informationen vom Fahrzeug erhält. Die Ausbildung der MitarbeiterInnen ist in diesem Zusammenhang von Bedeutung. (vgl. IP08, 2021, Z. 406-413; IP11, 2021, Z. 375-382) ExpertInnen sehen in der Konnektivität jedoch auch Risiken in Verbindung mit Over-the-Air-Updates. Sie sind der Meinung, dass die KundInnen weniger Werkstattaufenthalte benötigen, da sie die Updates von zuhause aus durchführen können. (vgl. IP09, 2021, Z. 441-446; IP10, 2021, Z. 377-380) Weiters wird erwähnt,

dass die Konnektivität ein Generationenthema ist. Die jüngere Generation wünscht sich Zeiterparnis durch einfache Klicks und für die ältere Generation ist die Technik zu kompliziert. (vgl. IP10, 2021, Z. 385-389) IP03 (vgl. 2021, Z. 490-500) ist anderer Meinung und meint, dass viele KonsumentInnen das Service rund um das Fahrzeug der Automobilhändler in Anspruch nehmen und dafür ein Entgelt bezahlen. Den Automobilherstellern wird es nach Aussagen der ExpertInnen mit der Konnektivität nicht gelingen, den digitalen und direkten Kontakt zum/zur KundIn herzustellen. Die rechtlichen Vorschriften sind in allen Staaten unterschiedlich und würden zu einer sehr hohen Komplexität und hohem Aufwand führen. (vgl. IP07, 2021, Z. 468-476)

Der Großteil der ExpertInnen sieht das autonome Fahren als Risiko für das Karosserie-Geschäft. Unfälle würden ausbleiben, da das menschliche Versagen ausgeschlossen ist. Daraus resultiert, dass die Karosserieumsätze ausfallen und dieser Geschäftszweig überflüssig wird. (vgl. IP01, 2021, Z. 332-336, Z. 340) Die ExpertInnen ergänzen, dass die aktuellen Assistenzsysteme schon zu Rückgängen im Karosserie-Bereich führen (vgl. IP04, 2021, Z. 327-332; IP05, 2021, Z. 427-430; IP06, 2021, Z. 314-315; IP09, 2021, Z. 409-411). Auch IP08 (vgl. 2021, Z. 443-446, Z. 450, Z. 461-466) befürchtet einen Rückgang von Unfällen durch erhöhte Sicherheitssysteme, jedoch werden die Materialien aus der Sicht von IP08 hochwertiger. IP08 kommt zum Schluss, dass die Menge sinkt und die Reparaturkosten steigen und somit das Karosseriegeschäft zukünftig eine Rolle spielen wird. IP11 (vgl. 2021, Z. 293-295, Z. 409-412) glaubt, dass es in Zukunft auch Parkschäden geben wird, obwohl die Sicherheit durch Assistenzsysteme steigt. Aus der Sicht von IP11 werden die Umsätze im Fahrzeughandel aufgrund der Kombination von autonomem Fahren und neuen Mobilitätsdienstleistungen sinken. Aus der Sicht einiger ExpertInnen stellt die technische Umsetzung des autonomen Fahrens kein Hindernis dar. Die rechtliche Komponente sowie die KundInnenwünsche stellen die Hürden dar. Es wird die Schwierigkeit vom Aufbau einer Infrastruktur erwähnt und dass es weitere Jahrzehnte nicht in die Masse kommt, sondern verstärkt über Assistenzsysteme. (vgl. IP01, 2021, Z. 344-347; IP04, 2021, Z. 319-322; IP08, 2021, Z. 417-432) IP07 (vgl. 2021, Z. 431-435) dagegen meint, dass die technische Umsetzbarkeit der Fahrzeuge noch längere Zeit benötigt, während weitere ExpertInnen das autonome Fahren als Zukunftsvision einschätzen (vgl. IP02, 2021, Z. 386; IP05, 2021, Z. 440-446). ExpertInnen berichten auch, dass das autonome Fahren schwer vorstellbar ist und die Anwendung im Massentransport anstatt im Individualverkehr stattfinden wird (vgl. IP03, 2021, Z. 500-501, Z. 506-507). ExpertInnen weisen auf

den aktuellen Fahrzeugbestand hin und vermuten, dass es noch eine Zeit dauern wird, bis alle Fahrzeuge mit dieser Technologie ausgestattet sind (vgl. IP06, 2021, Z. 286-291). Einige ExpertInnen befürchten, dass die ersten autonom fahrenden Autos schon in den nächsten zehn Jahren auf Autobahnen fahren könnten. Kritisch wird die Entwicklung in ländlichen Gebieten gesehen. Die Einsatzgebiete werden in den Städten sowie auf der Autobahn sein. (vgl. IP09, 2021, Z. 396-400; IP11, 2021, Z. 399-401) Weiters wird berichtet, dass das autonome Fahren für die aktuellen Generationen nicht interessant ist, da die Menschen selbst gerne das Fahrzeug lenken. Den Einsatz dieser Technologie sieht man im öffentlichen Verkehr. (vgl. IP10, 2021, Z. 364-365, Z. 371)

Neue Mobilitätsdienstleistungen wie zum Beispiel Carsharing werden für Automobilhändler als neue Geschäftsmöglichkeiten angesehen und stellen nur ein Risiko dar, wenn Importeure und Automobilhändler dieses Geschäftsmodell aus der Hand geben. Die Carsharing-Fahrzeuge müssen zukünftig auch gewartet werden. Für den Neuwagenvertrieb befürchten ExpertInnen einen Umsatzrückgang aufgrund weniger FahrzeugkäuferInnen. (vgl. IP05, 2021, Z. 452-457; IP06, 2021, Z. 295; IP11, 2021, Z. 420-421) Mit Sharing-Modellen werden die Umsätze im After Sales nach ExpertInnen-Aussagen steigen. Die Gründe werden im Fürsorgeverhalten für Fahrzeuge gesehen. Auf Fahrzeuge, die nicht im eigenen Besitz sind, wird weniger Acht gegeben. Daraus resultieren eine höhere Anzahl an Karosserieschäden sowie eine höhere Pflege- und Serviceintensität. In der Zukunft wird sich eine Kombinationsmobilität ergeben, welche die Mobilität für KonsumentInnen teurer macht. (vgl. IP07, 2021, Z. 114, Z. 483-490, Z. 499-505)

Die Elektromobilität und die verbundenen Megatrends verändern die **Anforderungen an MitarbeiterInnen und** ergeben **neue Berufsprofile**. Der Großteil der ExpertInnen ist sich einig, dass sich der Schulungsbedarf des Personals in der Elektromobilität erhöhen wird. (vgl. IP01, 2021, Z. 379-382; IP02, 2021, Z. 648-654; IP04, 2021, Z. 253-254; IP05, 2021, Z. 475-478; IP08, 2021, Z. 471, Z. 474-479; IP10, 2021, Z. 401-404, Z. 417-420; IP11, 2021, Z. 439-441) Die Anforderungen im After Sales werden größer sein als im Vertrieb (vgl. IP11, 2021, Z. 447-449). ExpertInnen stellen fest, dass die Veränderungsbereitschaft der jüngeren Generation höher ist als die der älteren Generation (vgl. IP01, 2021, Z. 390-392). Das Interesse der MitarbeiterInnen an neuen Themen muss vorhanden sein und es wird auch notwendig sein, dass Hersteller und Importeure entsprechende Weiterbildungen anbieten. Ob sich die MitarbeiterInnen der neuen Themen stellen möchten, liegt ganz bei ihnen. (vgl. IP03, 2021, Z. 518, Z. 523-526) Die Lehre hat gesellschaftlich kein gutes

Image und KFZ-TechnikerInnen werden als „Schrauber“ (IP07, 2021, Z. 530) bezeichnet. Diese Bezeichnung ist nicht positiv anzusehen. (vgl. IP07, 2021, Z. 529-530) Es wird geschildert, dass die „Lehre einfach nichts wert“ (IP09, 2021, Z. 489) ist. Die Elektromobilität verändert das Berufsbild der KFZ-TechnikerInnen. Es wird in Richtung „weg vom Schrauber, hin zum Elektriker, Elektroniker“ (IP04, 2021, Z. 336) gehen. Es wird ein Rückgang von mechanischen Arbeiten erwartet und aufgrund der neuen Anforderungen werden KFZ-TechnikerInnen zu Computerfachleuten und ElektrikerInnen. Der/die MechanikerIn wird zukünftig die Minderheit darstellen. (vgl. IP08, 2021, Z. 482; IP09, 2021, Z. 450-453) Diese Entwicklung wird als große Herausforderung für die Automobilbranche bewertet. Während der Bedarf an talentierten SchülerInnen steigt, sinkt jedoch das Interesse der jungen Menschen für die Automobilbranche. Aufgrund des schlechten Images einer Lehre empfehlen Eltern ihren Kindern eine weiterführende Schule und einen akademischen Abschluss. (vgl. IP04, 2021, Z. 336-352) Zudem werden die Berufsschulen den Wissenstransfer der neuen Technik nicht mehr schaffen. Automobilhändler müssen den Wissenstransfer für ihre MitarbeiterInnen selbst managen, was als sehr große Herausforderung beurteilt wird. Als weitere große Herausforderung wird die Rekrutierung von qualifiziertem Personal genannt. (vgl. IP07, 2021, Z. 399-406, Z. 515-516) ExpertInnen teilen mit, dass der Lehrberuf KFZ-TechnikerIn nicht mehr zeitgemäß ist, da sich der Prüfungsstoff seit 20 Jahren nicht verändert hat. Die Lösung wäre, die Lehre auf fünf Jahre mit einem Matura-Abschluss zu verlängern. Ohne staatliche Unterstützung wäre diese Änderung jedoch nicht möglich. Wenn die Ausbildungsänderung stattfinden würde, würde dieses Berufsbild sehr stark aufgewertet werden und eine Chance gegen den Fachkräftemangel darstellen. (vgl. IP09, 2021, Z. 464-486) Einige ExpertInnen stellen fest, dass selbst die Elektromobilität schon eine zukünftige Aufwertung des Berufsbilds darstellt. Der Mix aus IT und handwerklichem Geschick in Kombination mit hohen Karrieremöglichkeiten werden den Beruf zukünftig interessant machen. (vgl. IP07, 2021, Z. 531; IP08, 2021, Z. 487-498; IP10, 2021, Z. 425-433)

7.4. Strategie

Der Großteil der ExpertInnen nennt Carsharing und neue Mobilitätsdienstleistungen als zukünftig **neue Geschäftspotenziale**. Automobilhändler sollten sich zukünftig auf Carsharing-Modelle in

einer anderen Form von Vermietungsflotten fokussieren. Des Weiteren wird erwähnt, dass Car-sharing-Modelle die Elektromobilität vorantreiben könnten, da die KonsumentInnen mit Elektrofahrzeugen erstmals in Berührung kommen. Die ExpertInnen merken an, dass die geografische Lage ausschlaggebend ist und berichten, dass es in Städten ein Marktpotenzial gäbe. Die zukünftigen Einschätzungen zur Veränderung im Individualverkehr wurden bereits im Kapitel 7.1. Marktentwicklung der Elektromobilität dargestellt. (vgl. IP03, 2021, Z. 507-510, Z. 567-569, Z. 570-575; IP06, 2021, Z. 373; IP08, 2021, Z. 323-325, Z. 334-336; IP09, 2021, Z. 354-356; IP10, 2021, Z. 354-356; IP11, 2021, Z. 419-421) Weiters wird ein Carsharing-Advancing-Mietautosystem erwähnt. Bei diesem Modell können Automobilhändler dem/der KundIn reichweitenstarke Fahrzeuge als Ersatzmobilität anbieten. (vgl. IP05, 2021, Z. 277-279) Zudem ergeben sich mit Sharing-Fahrzeugen höhere Erträge im After Sales aufgrund der geringen Sorgfalt und unterschiedlicher Fahrweisen. Das Fürsorgeverhalten bei diesen Fahrzeugen, die nicht im eigenen Besitz sind, sinkt. (vgl. IP07, 2021, Z. 104-106, Z. 499-505; IP11, 2021, Z. 422-424)

ExpertInnen rechnen zukünftig mit einem höheren Finanzierungsanteil bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität. Der Grund liegt beim Thema Restwertrisiko. Banken bieten Finanzierungsvarianten mit garantierten Rücknahmen von Elektrofahrzeugen an. Zusatzleistungen über Banken wie Finanzierung, Versicherung und Wartung werden aufgrund der Provisionierung und Kundenbindung immer wichtiger. Es wird mitgeteilt, dass herstellergebundene Automobilbanken Komplettpakete für KonsumentInnen anbieten, welche Automobilhändler vermitteln können, die konkurrenzlos zu anderen Banken sind. Mit diesen Paketen können Automobilhändler zukünftig die Provisionen durch Vermittlungsgeschäfte erhöhen. (vgl. IP01, 2021, Z. 441-444, Z. 446-448, Z. 462-467; IP02, 2021, Z. 475-484, Z. 496-502, Z. 507-509)

Für den Großteil der ExpertInnen stellt die Ladeinfrastruktur für den/die KundIn neue Geschäftspotenziale für Automobilhändler dar. Es werden Wallboxen, Photovoltaik- und Speicheranlagen inklusive Installation genannt. Das ist „ein Megageschäft für die Zukunft“. (IP07, 2021, Z. 274-275) Während Wallboxen ein zukünftiges Geschäftsfeld darstellen, könnte allerdings die Konkurrenz für Photovoltaikanlagen zu groß sein. (vgl. IP01, 2021, Z. 409; IP02, 2021, Z. 515-516; IP04, 2021, Z. 258-261; IP06, 2021, Z. 404-406; IP07, 2021, Z. 273-275; IP10, 2021, Z. 282; IP11, 2021, Z. 544-546) Der Großteil der ExpertInnen hält es für möglich, dass der Betrieb von eigenen La-

destationen mit eigener Stromerzeugung durch Photovoltaikanlagen eine neue Geschäftsmöglichkeit darstellt. An diesen Ladestationen können KonsumentInnen ihr Elektrofahrzeug gegen Entgelt laden. Nach Aussagen der ExpertInnen werden Ladestationen für Automobilhändler sogar nötig sein, wenn sie zukünftig einen Elektro-Mietfuhrpark anbieten möchten. Es wäre denkbar, dass Automobilhändler als Komplettanbieter im Bereich Elektro auftreten. Das beinhaltet, wie bereits beschrieben, die Ladeinfrastruktur für KundInnen und die Betreuung von Ladestationen. (vgl. IP01, 2021, Z. 421-424; IP03, 2021, Z. 590-593, Z. 595-596; IP04, 2021, Z. 363-365; IP05, 2021, Z. 295-297; IP08, 2021, Z. 285-286; IP09, 2021, Z. 339-341; IP11, 2021, Z. 526)

Einige der ExpertInnen sehen zukünftig das Reifengeschäft als wichtiges Geschäftsfeld bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität. Der Reifenverschleiß ist aufgrund des Gewichts und der Beschleunigung der Elektrofahrzeuge stärker. Des Weiteren sind die Reifenpreise bei Elektrofahrzeugen höher. Das Reifengeschäft hat neben den höheren Erträgen eine weitere wichtige Funktion. Durch die Reifeneinlagerung wird die Kundenbindung aufgrund zweier fixer Termine jährlich gestärkt. (vgl. IP02, 2021, Z. 514; IP04, 2021, Z. 264-265, Z. 291-293; IP07, 2021, Z. 575-577; IP08, 2021, Z. 266-268; IP11, 2021, Z. 303-309)

Für den Großteil der ExpertInnen stellen digitale Dienste wie Function on Demand in Form von Anmietung von Teilen neue Geschäftspotenziale für Automobilhändler dar. Als Beispiel wird das Freischalten eines Allradantriebs für eine bestimmte Zeit für ein bestimmtes Entgelt genannt. Langzeitprognosen prognostizieren, dass der Umsatz dieser Dienstleistungen höher als der Fahrzeugverkauf sein wird. Weitere Beispiele in diesem Zusammenhang sind das Anmieten von einem größeren Licht oder einer Sitzheizung im Winter. Weiters wird von den ExpertInnen erwähnt, dass das Infotainment als Display-Werbung genutzt werden kann. Damit könnten Automobilhändler Aktionen am Infotainmentsystem der Fahrzeuge anbieten. (vgl. IP07, 2021, Z. 460-468; IP08, 2021, Z. 277-281; IP09, 2021, Z. 308-311; IP11, 2021, Z. 516-522)

Trotz der zunehmenden Sicherheit durch Assistenzsysteme sehen ExpertInnen das Karosseriegeschäft zukünftig als wichtigen Bestandteil eines Automobilhändlers. Aufgrund der „digitalen Helfer“ (IP07, 2021, Z. 578) wird mit einer höheren Unfallanzahl gerechnet. Die Unaufmerksamkeit würde dadurch erhöht werden. Die hohe Anzahl an Sensoren im Fahrzeug führt zu höheren Aufwänden und daraus resultieren höhere Umsätze. (vgl. IP07, 2021, Z. 578-581; IP11, 2021, Z. 293-295, Z. 487-488, Z. 300-303)

Vertrieb und Wartung von E-Bikes, E-Roller und E-Scooter sind weitere mögliche Geschäftsfelder. Für dieses neue Geschäftsfeld könnten sich ExpertInnen eine Eigenmarke in Österreich vorstellen. (vgl. IP05, 2021, Z. 545-548, Z. 569)

Ein weiteres Geschäftsfeld könnte nach einigen ExpertInnen das Thema Batterie-Second-Life darstellen. Der Automobilhändler könnte bei gebrauchten Elektrofahrzeugen den Batterietausch, die Batterieaufbereitung und den Vertrieb von Second-Life-Batterien für Speicheranlagen übernehmen. Es ist auch denkbar, dass Automobilhändler den Handel von Second-Life-Batterien übernehmen können, während der Batterietausch und die Batterieaufbereitung zukünftig nur Kompetenzzentren machen werden. ExpertInnen glauben, dass Automobilhändler zu Kompetenzzentren werden müssen, um den elektromobilen Wandel überstehen zu können und wirtschaftlich erfolgreich zu sein. ExpertInnen gehen dabei von einer hohen Investmentsumme aus. Die Entscheidung ein Kompetenzzentrum zu werden, wird an den Automobilhändlern selbst liegen. „Wer die Investition tätigen kann und will, wird da sicher auch dabei sein.“ (IP08, 2021, Z. 315) Aktuell fehlt die Erfahrung und das Volumen an Elektroautos. Einige ExpertInnen berichten, dass es für dieses Thema Pläne und Ideen gibt. Zurzeit ist diese Thematik noch „Zukunftsmusik“ (IP08, 2021, Z. 297) und von den Automobilherstellern abhängig. (vgl. IP01, 2021, Z. 494-502; IP04, 2021, Z. 375-392; IP05, 2021, Z. 312-322, Z. 328-329, Z. 331-337; IP06, 2021, Z. 410-411; IP08, 2021, Z. 306-316, Z. 292-299; IP09, 2021, Z. 347-349; IP10, 2021, Z. 495-497; IP11, 2021, Z. 477-486, Z. 504-509)

Einige ExpertInnen sehen zunächst die Offenheit zur neuen Antriebstechnologie für Automobilhändler als wichtige **strategische Maßnahme**. Nach den ExpertInnen sollten Automobilhändler den Trend der Elektromobilität nicht ausblenden und den Wandel mitgehen. Automobilhändler müssen sich bereits gegenwärtig Gedanken darüber machen, damit sie in der Zukunft erfolgreich bleiben. Der Übergang zur Elektromobilität ist ein langjähriger Prozess hinsichtlich des Fahrzeugbestands. Automobilhändler müssen einen nahtlosen Übergang schaffen. (vgl. IP01, 2021, Z. 399, Z. 411-412; IP02, 2021, Z. 448-451; IP04, 2021, Z. 358-361; IP06, 2021, Z. 332-335; IP08, 2021, Z. 527, Z. 538; IP10, 2021, Z. 459-461, Z. 467-471; IP11, 2021, Z. 326-328) Automobilhändler, die „am Zahn der Zeit“ (IP03, 2021, Z. 694) sind, werden es überleben. Automobilhändler, die die Entwicklungsschritte verpassen, werden es wirtschaftlich nicht schaffen. Automobilhändler müssen sich demnach aktiv mit der Elektromobilität beschäftigen. (vgl. IP03, 2021, Z. 694-698, Z. 703-

704) Sie müssen eigene Visionen für das zukünftige Autohaus aufstellen und vorausschauen, kreativ sein und neue Strategien kreieren (vgl. IP09, 2021, Z. 602-603, Z. 607-608). Eine Verschiebung der Wirtschaftlichkeit der einzelnen Geschäftsbereiche eines Automobilhändlers wäre denkbar. Es wird berichtet, dass der After Sales-Bereich im aktuellen Geschäftsmodell die Vertriebsabteilung wirtschaftlich mitträgt. Zukünftig wird es notwendig sein, dass der Vertriebsbereich höhere Margen erzielt, indem die Rabattschlachten mit Margenregelungen gesenkt werden. (vgl. IP03, 2021, Z. 410-422) ExpertInnen stellen fest, dass sich Automobilhändler aktuell in einer Phase mit sehr hoher Auslastung im After Sales befinden. Wenn die Auslastung aufgrund der Elektrofahrzeuge abnimmt, müssen Automobilhändler im After Sales Bereich in Richtung aktives Verkaufen gehen. Mit neuen zusätzlichen Dienstleistungen können die Betriebsergebnisse gesichert werden. (vgl. IP05, 2021, Z. 396-399) Automobilhändler müssen zusätzlich neue Geschäftsfelder, wie in der Subkategorie neue Geschäftspotenziale beschrieben, suchen und nutzen. Dabei ist es wichtig, schnell und flexibel auf die Gegebenheiten des Marktes zu reagieren. ExpertInnen sind überzeugt, dass sich Automobilhändler zu einem One-Stop-Shopping bzw. Gesamtmobilitätsanbieter transformieren sollten. Das würde den Vertrieb, die Wartung, Carsharing- und Mietmodelle sowie das Thema Energie umfassen. Ein Automobilhändler sollte ein komplettes Zentrum für KundInnen darstellen und „alles aus einer Hand“ (IP10, 2021, Z. 444) anbieten. ExpertInnen könnten sich einen Automobilhändler auch als Elektroautohaus vorstellen. (vgl. IP02, 2021, Z. 671-676; IP03, 2021, Z. 665-668, Z. 671-673; IP04, 2021, Z. 361-363; IP05, 2021, Z. 238, Z. 244-245, Z. 498-502, Z. 510-513, Z. 536-539; IP08, 2021, Z. 530-532; IP09, 2021, Z. 586-587; IP10, 2021, Z. 294-296; IP10, 2021, Z. 444-447, Z. 562-565, Z. 569-573; IP11, 2021, Z. 298-299) ExpertInnen sind überzeugt, dass Automobilhändler zukünftig im Bereich Batterie zu einem Kompetenzzentrum werden müssen (vgl. IP04, 2021, Z. 375-392; IP09, 2021, Z. 347; IP11, 2021, Z. 504).

In der Subkategorie Anforderungen an MitarbeiterInnen und neue Berufsprofile wurde bereits die Personalthematik beschrieben. Die Personalrekrutierung stellt einen strategisch wichtigen Part für Automobilhändler dar. Damit Automobilhändler in der Zukunft Personal für sich gewinnen können, müssen die „Rahmenbedingungen für einen attraktiven Arbeitsplatz“ (IP04, 2021, Z. 464) geschaffen werden. Dazu gehören Arbeitszeiten, Aufstiegs- und Ausbildungsmöglichkeiten, Betriebsklima und der Spaß an der Arbeit. Diese Faktoren bilden einen attraktiven Arbeits-

platz. Des Weiteren fordern ExpertInnen von den Führungskräften ordentliche MitarbeiterInnen-gespräche, damit beide Seiten Verbesserungen äußern können. (vgl. IP04, 2021, Z. 459-460, Z. 472-478, Z. 481-488; IP09, 2021, Z. 496-497) Neben der Personalrekrutierung spielt die Weiterbildung der MitarbeiterInnen eine wichtige Rolle. Es wird besonders wichtig sein, das Personal ständig weiterzuentwickeln, da sich die KundInnen kompetente MitarbeiterInnen erwarten. Die Investitionen ins eigene Personal sind daher von hoher Bedeutung. (vgl. IP06, 2021, Z. 320-323; IP09, 2021, Z. 592-593; IP10, 2021, Z. 575-578) In der Subkategorie Anforderungen an MitarbeiterInnen und neue Berufsprofile wurde auch beschrieben, dass im After Sales größere Veränderungen in Bezug auf die Personalpolitik stattfinden als im Vertrieb. Dennoch stellen die VertriebsmitarbeiterInnen einen wichtigen Part in der Aufklärungsarbeit dar. Die VertriebsmitarbeiterInnen müssen den/die KonsumentIn kompetent zur Elektromobilität beraten können. Der Bedarf an Beratung aufgrund der neuen Antriebstechnologie steigt und VertriebsmitarbeiterInnen von Automobilhändlern müssen eine sehr gute Betreuungsleitung aufweisen, ansonsten stellt der Online-Vertrieb hohe Risiken dar. GeschäftsführerInnen von Automobilhändlern müssen Führungskräfte suchen, die sich für das Thema Elektromobilität interessieren. ExpertInnen fügen hinzu, dass auch die KundendienstmitarbeiterInnen aktives Verkaufen von Zubehör beherrschen müssen. (vgl. IP01, 2021, Z. 413-416, Z. 533-538; IP03, 2021, Z. 549-551, Z. 553-559, Z. 717-720; IP07, 2021, Z. 382-383, Z. 385-387; IP09, 2021, Z. 549-552) Des Weiteren stellt für die ExpertInnen die Kundenfokussierung eine wichtige Rolle. Die Strategien sollen sich an den Wünschen der KundInnen orientieren. (vgl. IP03, 2021, Z. 560-562; IP06, 2021, Z. 417-420; IP07, 2021, Z. 540, Z. 635-638) „Die wirklich guten Strategien werden sich vom Kunden ableiten“ (IP07, 2021, Z. 546) Zusätzlich wird die Kundenbindung für die ExpertInnen immer wichtiger. Die „stärkste Kundenbindung ist die Kundenzufriedenheit“ (IP04, 2021, Z. 402). Die Qualität der Beratungen sowie Prozesse in der Auftragserfüllung muss hoch sein. Die Kundenbeziehung und Kundenberatung sind das „Asset“ (IP07, 2021, Z. 377) der Automobilhändler. Automobilhändler haben positive Zukunftsvoraussetzungen, wenn sie jeden Kontakt nutzen und die KundInnen qualitativ betreuen. ExpertInnen erwähnen, dass Kundenbindungsinstrumente in Form von Vorteilskarten und des Reifengeschäfts für Automobilhändler hilfreich sind. (vgl. IP04, 2021, Z. 402-407, Z. 424-427; IP07, 2021, Z. 374-377, Z. 649-651; IP09, 2021, Z. 547-548, Z. 588; IP10, 2021, Z. 505, Z. 544-549;

IP11, 2021, Z. 312-315) Weiters sollten Automobilhändler in die Elektromobilitäts-Standards investieren. Sie nennen hier die Infrastruktur mit Ladesäulen sowie Photovoltaik- und Speicheranlagen. Somit könnte die entsprechende Infrastruktur geschaffen werden. (vgl. IP01, 2021, Z. 400; IP11, 2021, Z. 460-463, Z. 577-582) Aus der Sicht der ExpertInnen ist es wichtig, dass die Schauräume der Automobilhändler modern sind und ein Kundenerlebnis hervorrufen, wobei zukünftige Schauräume aufgrund der Digitalisierung nicht mehr riesengroß sein müssen (vgl. IP04, 2021, Z. 419-421; IP05, 2021, Z. 528-531; IP06, 2021, Z. 433; IP07, 2021, Z. 657-660; IP08, 2021, Z. 543, Z. 549; IP10, 2021, Z. 517).

8. BEANTWORTUNG DER EMPIRISCHEN SUBFORSCHUNGSFRAGEN

Subforschungsfrage 1

Welche Einschätzungen haben die ExpertInnen zur Entwicklung und zukünftigen Bedeutung der Elektromobilität für die Automobilbranche in Österreich?

Im empirischen Teil dieser Arbeit wird die Politik als Haupttreiber der Elektromobilität genannt. Auf dem Pariser Klimaabkommen wurden CO₂-Grenzen für Automobilhersteller gesetzt, welche bei einer Überschreitung Strafzahlungen in Milliardenhöhe zur Folge haben. Daraus resultierend sind die Automobilhersteller gezwungen, Fahrzeuge ohne CO₂ Ausstoß während der Nutzungsphase herzustellen. Der Ursprung dieser Transformation ist daher das Umweltbewusstsein. Elektrofahrzeuge verursachen in der Nutzungsphase keinen CO₂-Ausstoß. Für einen CO₂-Vergleich mit Verbrennungsfahrzeugen muss jedoch die Gesamtbilanz inklusive Herstellung und Entsorgung herangezogen werden. Der Großteil der ExpertInnen sieht die Elektrofahrzeuge als Verbesserung zur CO₂-Reduktion in der Gesamtbilanz. Für die Zukunft wird der Strommix für die Beladung und die Entwicklungen im Herstellungs- und Recyclingprozess der Batterien eine wichtige Rolle für die CO₂-Reduktion spielen. Für die nationale Durchsetzung der Elektromobilität spielen die Staaten eine wichtige Rolle. Die Elektromobilität wird aktuell durch hohe staatliche Förderungen vor allem für FirmenkundInnen vorangetrieben. Die aktuelle Förderungspolitik für die PrivatkundInnen könnte aus Sicht einiger ExpertInnen höher sein. Die ExpertInnen berichten, dass bereits eine hohe Nachfrageentwicklung nach Elektrofahrzeugen herrscht. Die Altersstruktur der nachfragenden PrivatkundInnen ist gemischt. Die Aussagen der ExpertInnen sind unterschiedlich. Für den Großteil der ExpertInnen ist die jüngere Generation zur neuen Technologie aufgeschlossener, da sie in das neue Mobilitätszeitalter hineinwächst, während für die anderen ExpertInnen der Umweltgedanke der älteren Generation höher ist. Die Entwicklung der Elektromobilität wird aktuell durch einige Kundenhemmnisse gebremst. Die ExpertInnen nennen in diesem Zusammenhang die preisliche Positionierung der Elektrofahrzeuge. Während für den überwiegenden Teil der ExpertInnen der Preis der Elektrofahrzeuge zu hoch ist, meint die Minderheit der ExpertInnen, dass der Preis der Elektroautos angemessen ist. Bei Annahme einer zukünftigen höheren Produktionsmenge an Elektrofahrzeugen sind sich die ExpertInnen jedoch einig, dass die Preise sinken wer-

den. Des Weiteren berichten die ExpertInnen über die Reichweithematik sowie die Problematik der Ladeinfrastruktur. Für den/die durchschnittliche/n ÖsterreicherIn, welche/r pro Tag ca. 16 bis 20 Kilometer fährt, sollte die Reichweite der Elektrofahrzeuge kein Thema sein. Die ExpertInnen erwähnen, dass die Reichweiten der Elektrofahrzeuge bis 520 Kilometer schon sehr gut sind. Obwohl die Reichweiten der Elektrofahrzeuge für den/die durchschnittliche/n ÖsterreicherIn kein Hindernis darstellen sollte, steckt die Batterietechnik erst in Phase eins. Laut ExpertInnen werden Summen in Milliardenhöhe in die Forschung investiert. Für die nähere Zukunft werden Reichweiten in Höhe der Verbrennungsfahrzeuge möglich sein. ExpertInnen gehen von zwei bis fünf Jahren Entwicklungszeit aus. Höhere Reichweiten werden vor allem für DienstfahrerInnen wichtig sein. Wie bereits beschrieben, ist die Ladeinfrastruktur ein weiteres Gegenargument für Elektrofahrzeuge. Auch die ExpertInnen erkennen die Wichtigkeit der Ladeinfrastruktur für die Elektromobilität. Schlussendlich wird die Ladeinfrastruktur über die Entwicklung der Elektromobilität entscheiden. Die aktuelle Ladeinfrastruktur weist einige Probleme für KonsumentInnen auf. Während einige ExpertInnen mit dem Ausbau der Ladeinfrastruktur unzufrieden sind, sehen andere ExpertInnen das Problem in der Uneinheitlichkeit der Ladekarten. Die Entwicklung der Ladeinfrastruktur wird mit dem Henne-Ei-Prinzip verglichen. Wenn es eine Nachfrage nach Ladeinfrastruktur gibt, werden Investments in Ladesäulen getätigt. KonsumentInnen dagegen möchten sich Elektrofahrzeuge kaufen, wenn es eine entsprechende Ladeinfrastruktur gibt. Die Chancen für eine entsprechende Ladeinfrastruktur stehen gut, da die Nachfrage an Elektrofahrzeugen bereits steigend ist. Des Weiteren werden in ländlichen Gebieten die KäuferInnen von Elektrofahrzeugen selbst für die Ladeinfrastruktur in Form von Photovoltaik- und Speicheranlagen sowie Wallboxen sorgen. Auf den Autobahnen wird sich schnell ein lukratives Geschäftsmodell entwickeln. Auch die Stromversorgung in Österreich bei Vollelektrisierung stellt für den Großteil der ExpertInnen kein Problem dar. Wichtig für die Zukunft wird die zeitliche Verfügbarkeit von Strom sein. Die Energiespeicherung wird zukünftig eine wichtige Rolle spielen. Kritisch zu sehen ist die Entwicklung der Ladeinfrastruktur in den Städten. In den Ballungszentren gibt es viele FahrzeugbesitzerInnen, die keine Garage oder fixe Parkplätze haben. Das könnte für die Zukunft eine Herausforderung darstellen. Aufgrund dieser Thematik wäre es denkbar, dass sich der Individualverkehr in den Städten verändern könnte. Der Großteil der ExpertInnen ist der Meinung, dass sich

der Individualverkehr verändern wird, was direkt und indirekt auf die Elektromobilität zurückzuführen ist. Fahrzeugpreise der Elektrofahrzeuge, Verkehrsüberlastung sowie Parkzonen und Umsetzbarkeit eines Carsharing-Modells in Städten sind weitere Treiber neuer Mobilitätsangebote. Carsharing und Mietvarianten könnten neue Mobilitätsangebote für die Menschen im urbanen Raum darstellen, obwohl die Wichtigkeit der individuellen Mobilität sowie die Bequemlichkeit der Menschen hoch ist. Weiters wird vermutet, dass Städte in Zukunft autofrei werden. In ländlichen Gebieten werden keine Veränderungen im Individualverkehr gesehen. Weiters spielen für den Großteil der ExpertInnen weitere Antriebstechnologien wie Hybrid, e-Fuels und Wasserstoff keine Rolle. Die Hybridtechnologie wird nur als Übergangstechnologie gesehen. Auch die Verwendung von e-Fuels im PKW-Bereich sehen die ExpertInnen als keine Alternative, obwohl die bestehende Motorentechnik und Infrastruktur verwendet werden könnte. E-Fuels weisen keinen guten Wirkungsgrad auf und sind in der Herstellung sehr teuer. Die Verwendung in geringen Mengen sehen die ExpertInnen in Flugzeugen, in der Landwirtschaft und im LKW-Bereich. Die Wasserstofftechnologie wird ebenfalls nicht als Alternative im PKW-Bereich angesehen. Die Produktion von Wasserstoff ist sehr energieaufwändig und der Wirkungsgrad ist ebenfalls zu gering. Des Weiteren stellt die Infrastruktur eine weitere Hürde dar. Die Wasserstofftechnologie wird höchstwahrscheinlich im LKW-Bereich verwendet oder als Alternative im PKW-Bereich in fernerer Zukunft gesehen. Als zukünftige Hauptantriebsart sehen die ExpertInnen die Elektromobilität. Die Elektromobilität wird in den nächsten Jahren trotz möglicher Lieferschwierigkeiten sehr schnell voranschreiten. Die Automobilhersteller sind aufgrund der CO₂-Grenzen gezwungen und haben sich bereits strategisch zur Elektromobilität ausgerichtet. Der Verkaufsanteil wird in den nächsten Jahren schnell über 50 % einnehmen. Auch die Gegenargumente der KundInnen hinsichtlich des Preises, der Reichweite und der Ladeinfrastruktur werden sich in Zukunft aufgrund der positiven Entwicklungen in diesen Bereichen auflösen. Schlussendlich werden KonsumentInnen auch keine Wahl haben, sich gegen ein Elektrofahrzeug zu entscheiden, wenn Automobilhersteller keine anderen Antriebe mehr produzieren. Zudem kommt, dass die Wirtschaftlichkeit eines in Zukunft gebrauchten Verbrennungsfahrzeug aufgrund der steigenden Treibstoffe und der weiteren politischen Maßnahmen sinken könnte. Mittelfristig wird die Elektromobilität die Hauptantriebsart bei den Neuzulassungen werden. Bis sich der Fahrzeugbestand in Richtung

Elektromobilität wendet, wird es noch einige Zeit dauern, da der Fahrzeugbestand an Verbrennungsfahrzeugen aktuell sehr hoch ist. Ob sich die Elektromobilität langfristig als Hauptantriebsart etablieren wird, hängt von den Entwicklungen im Herstellungs- und Recyclingprozess, vom Strommix sowie von den zukünftigen Forschungsergebnissen der weiteren Antriebstechnologien ab. Schlussendlich hat die Wende die Reduktion der CO₂-Emissionen als Ziel.

Subforschungsfrage 2

Welche Strategien müssten die österreichischen Automobilhändler anwenden, um den ökonomischen Erfolg im Wandel der Elektromobilität und der verbundenen Megatrends sichern zu können?

Der empirische Teil dieser Arbeit zeigt, dass Automobilhändler bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität auf viele Veränderungen treffen. Auf eine positive Veränderung könnten Automobilhändler im Neuwagenvertrieb stoßen. ExpertInnen berichten, dass mit Elektrofahrzeugen aktuell höhere Margen als in den vergangenen Jahren bei Verbrennungsfahrzeugen erzielt werden. Für Automobilhändler ist es wichtig, dass sie die richtigen Führungskräfte, welche sich für das Elektromobilitätsthema interessieren, einsetzen. Des Weiteren stellt der steigende Finanzierungsanteil inklusive Komplettpakete bei Elektrofahrzeugen weitere Einnahmequellen und Kundenbindungsinstrumente dar. Der verstärkte Einsatz des Online-Vertriebs wird nach Einschätzungen der ExpertInnen keine große Rolle spielen, wenn Automobilhändler die Qualität der Kundenbeziehungen hochhalten. Für Automobilhändler stellen Investitionen ins Vertriebsteam wichtige strategische Maßnahmen dar. Das Vertriebsteam muss KundInnen zur neuen Antriebstechnologie sowie der Infrastruktur kompetent beraten können und mittels Kundennähe die Gefahr des Online-Vertriebs abwehren. Negativ aus Sicht der Automobilhändler sind die Veränderungen im After Sales zu bewerten. Die ExpertInnen sind der Ansicht, dass Elektrofahrzeuge weniger Umsätze im After Sales generieren als Verbrennungsfahrzeuge und hohe Investitionen in neues Equipment verursachen. Kritisch ist, dass der Gesamtbetrieb eines Automobilhändlers zurzeit stark vom After Sales abhängig ist. Es wäre denkbar, dass sich die Wirtschaftlichkeit der verschiedenen Abteilungen verschieben könnte. Im Vertrieb wäre es wie bereits beschrieben denkbar, höhere Margen zu erzielen, während im After Sales die Umsätze sinken. Die ExpertInnen sind sich dennoch einig, dass die Elektromobilität neue Geschäftsfelder ermöglicht und diese zu nutzen sind. In diesem Zusammenhang werden Carsharing- und Miet-Modelle, Ladeinfrastruktur für KundInnen wie

Wallboxen, Photovoltaik- und Speicheranlagen, Ladestationen für Lademöglichkeiten der KundInnen, das Reifengeschäft, digitale Dienste, Vertrieb und Wartung von E-Bikes, E-Roller, E-Scooter und das Thema Batterie-Second-Life genannt. Automobilhändler sollten sich zu einem Gesamtanbieter im Mobilitätsbereich transformieren. Im Bereich Batterie-Second-Life könnten Automobilhändler den Batterietausch, die Batterieaufbereitung sowie den Handel von gebrauchten Batterien übernehmen. Um diese neuen Geschäftspotenziale erschließen zu können, müssten Automobilhändler zu Kompetenzzentren werden. Aus Sicht der ExpertInnen werden die Automobilhändler selbst über diese Investitionen entscheiden können. Für einige ExpertInnen wird dieser Schritt für eine erfolgreiche Zukunft strategisch wichtig sein. In den Megatrends sehen die ExpertInnen Chancen und Risiken. Einerseits könnte die Konnektivität der Fahrzeuge den direkten Kontakt zwischen Automobilhersteller und KundInnen herstellen. Weiters könnten sie durch Over-the-Air-Updates die Werkstattaufenthalte reduzieren. Andererseits kann die Konnektivität als Kundenbindungsinstrument eingesetzt werden. Automobilhändler erhalten frühzeitig Wartungs-Informationen von den Fahrzeugen. Des Weiteren sind digitale Dienste wie Freischalten von Funktionen die neuen Ersatzteile der Automobilhändler. Als Risiko für das Karosseriegeschäft werden das autonome Fahren und die Assistenzsysteme gesehen. Die Entwicklung des autonomen Fahrens ist noch schwer einzuschätzen. Trotzdem sehen einige ExpertInnen zukünftig das Karosseriegeschäft als wichtigen Bestandteil eines Automobilhändlers. Neue Mobilitätsdienstleistungen werden als Risiko angesehen, wenn sich Automobilhändler das Geschäftspotenzial aus der Hand nehmen lassen. Mit Carsharing könnte der Automobilvertrieb rückgängig sein, jedoch erwarten ExpertInnen höhere After Sales Umsätze aufgrund der geringeren Sorgfalt der KonsumentInnen. Die Veränderungen durch die Elektromobilität und der Megatrends führen zu Veränderungen der Anforderungen an MitarbeiterInnen. Die VertriebsmitarbeiterInnen erwarten im Vergleich zu den KFZ-TechnikerInnen geringfügige Änderungen. Die VertriebsmitarbeiterInnen müssen sich neue Kompetenzen aneignen, während sich das Berufsfeld der KFZ-TechnikerInnen komplett ändert. KFZ-TechnikerInnen werden ElektronikerInnen und HochvolttechnikerInnen mit IT-Kenntnissen. Für Automobilhändler ist die Veränderung sehr positiv zu bewerten, da dies eine Chance gegen den Fachkräftemangel darstellt. Das Berufsfeld wird durch die Elektromobilität und die Trends aufgewertet. Wichtige strategische Maßnahmen stellen in diesem Zusammen-

hang Personalinvestitionen in Form von Personalrekrutierung, Personalausbildung und Personalszufriedenheit dar. Damit Automobilhändler in der Zukunft talentiertes Personal rekrutieren kann, müssen die Rahmenbedingungen für einen attraktiven Arbeitsplatz geschaffen werden. Dazu gehören Arbeitszeiten, Aufstiegs- und Ausbildungsmöglichkeiten, Betriebsklima und der Spaß an der Arbeit. Eine weitere große Rolle wird die Offenheit der Automobilhändler zur neuen Antriebstechnologie spielen. Automobilhändler müssen den Wandel mitgehen, ansonsten drohen wirtschaftliche Konsequenzen. Aufgrund des langjährigen Veränderungsprozesses des Fahrzeugbestands können sich Automobilhändler langsam an die neuen Anforderungen anpassen. Automobilhändler sollten demnach in die Elektro-Standards wie Ladeinfrastruktur investieren. Weiters sollten Automobilhändler den/die KundIn in den Mittelpunkt stellen. Die besten Strategien lassen sich von dem/der KundIn ableiten. Automobilhändler sollten sich die Frage stellen, welche Dienstleistungen die KundInnen wünschen und wofür diese bereit sind, Geld zu bezahlen. Es ist von hoher Wichtigkeit, jeden Kundenkontakt zu nutzen und den/die KundIn bestmöglich zu betreuen. Kundenbindung stellt eine weitere wichtige strategische Maßnahme dar. Die beste Kundenbindung wird durch Kundenzufriedenheit erreicht. Zudem können Automobilhändler ihre Kundenbindungsinstrumente in Form von Bonuskarten und dem Reifengeschäft nutzen. Das Reifengeschäft stellt neben höheren Geschäftsmöglichkeiten bei Elektrofahrzeugen auch eine Kundenbindung dar. Mit einer Reifeneinlagerung können Automobilhändler mindestens zwei fixe Kundentermine erreichen und den Kundenkontakt erhöhen. Zukünftig sollten auch die Schau Räume der Automobilhändler sauber und modern sein. Den KundInnen sollte beim Kauf eines Fahrzeugs ein Erlebnis geboten werden.

9. CONCLUSIO UND AUSBLICK

In diesem abschließenden Kapitel werden die erlangten theoretischen und empirischen Erkenntnisse dieser Masterthesis für die Beantwortung der Hauptforschungsfrage zusammengefasst. Am Ende werden Limitationen dieser Masterarbeit sowie einen Ausblick auf weiteren Forschungsbedarf aufgezeigt.

Hauptforschungsfrage

Welche Chancen und Risiken bringen die Elektromobilität sowie die damit verbundenen Megatrends Konnektivität, autonomes Fahren und neue Mobilitätsdienstleistungen für die österreichischen Automobilhändler?

Die empirische Forschung stellt dar, dass sich die Elektromobilität in den nächsten Jahren stark entwickeln wird. Das Thema Ökologie führte zu einem Klimaabkommen mit CO₂ Grenzen für Automobilhersteller. Daraus resultiert, dass Automobilhersteller Fahrzeuge produzieren müssen, welche in der Nutzungsphase keine CO₂ Emissionen verursachen. Die Elektromobilität weist aktuell als einzige Antriebstechnologie realistische Chancen zur Realisierung der Klimaziele und Durchsetzung am Markt auf. Der Staat spielt für die Marktentwicklung hinsichtlich Förderpolitik für Elektrofahrzeuge und Infrastruktur eine wichtige Rolle. Gegenargumente der KonsumentInnen wie Preise der Elektrofahrzeuge, Infrastruktur, Strombedarf und Reichweite werden sich zukünftig positiv entwickeln. Schlussendlich werden KonsumentInnen keine Wahl haben. Sie werden sich für die Elektromobilität entscheiden müssen, da Automobilhersteller nur mehr Elektrofahrzeuge aufgrund der CO₂ Grenzen produzieren werden. Weiters könnte die Politik hohe Steuern bei gebrauchten Verbrennungsfahrzeuge hinsichtlich Treibstoffpreise und Motorsteuern beschließen.

Die Elektromobilität verursacht Veränderungen für Automobilhändler. Im Kapitel 3.1. Automobilvertrieb aus dem Theoriebereich wurde befürchtet, dass Automobilhersteller bei Elektrofahrzeugen den Online-Vertrieb forcieren möchten. In der Theorie gibt es unterschiedliche Meinungen zu diesem Thema. Einerseits ist es aufgrund neuer Bedürfnisse der KundInnen denkbar, andererseits erfüllt der stationäre Handel wichtige Aufgaben in der Vertriebsstruktur. Selbst Tesla, der Vorreiter des Online-Vertriebs könnte nach Literaturrecherche bei erhöhter Nachfrage

Schwierigkeiten bekommen. Die ExpertInnen aus den Interviews stellen fest, dass das Internet als Informationsquelle genutzt wird und der Automobilhändler zukünftig weiterhin den Handel übernimmt, wenn die Kundenbeziehung qualitativ geführt wird. Eventuell könnte der Online-Vertrieb einen geringen Anteil übernehmen. Die Gründe gegen den Online-Vertrieb liegen bei den Probefahrten, bei der Beratung der VerkäuferInnen und den hohen Anschaffungskosten der Elektrofahrzeuge. Nach der Theorie werden Investitionen ins Vertriebsteam erforderlich sein. Die Empirie belegt, dass Investitionen ins Vertriebsteam strategisch notwendig sind, um eine qualitative Kundenberatung sicherzustellen. Das stellt wie bereits beschrieben eine Risikominimierung gegen den Online-Vertrieb dar. In der Theorie wurde nicht dargelegt, dass Automobilhändler gegenwärtig höhere Margen laut Empirie bei Elektrofahrzeugen im Vergleich zu den Verbrennungsfahrzeugen erzielen. Wenn die Rabattsituation in Zukunft so bleibt, würde die Wirtschaftlichkeit der Vertriebsabteilung steigen. Die Theorie und Empirie bestätigen, dass die Wirtschaftlichkeit der Vertriebsabteilungen in den vergangenen Jahren mit Verbrennungsfahrzeugen sehr niedrig war. Theorie und Empirie bestätigen, dass der Finanzierungsanteil bei Elektrofahrzeugen aufgrund des Restwerttrisikos steigen wird. Das würde für Automobilhändler höhere Provisionierungen und stärkere Kundenbindung darstellen. Aus der Empirie stellt sich im Kapitel 7.4. Strategie heraus, dass Automobilbanken attraktive Paketangebote inklusive Versicherung und Wartung anbieten. Nach den ExpertInnen sind diese Pakete zu anderen Versicherungen konkurrenzlos, was eine weitere Steigerung der Provisionierungen von den Automobilbanken zur Folge hat.

Im theoretischen Kapitel 3.2. After Sales wurde der Umsatzrückgang im After Sales durch Elektrofahrzeuge dargestellt. Elektrofahrzeuge bestehen aus weniger Komponenten und sind daher weniger wartungsintensiv. Weiters stehen laut Theorie hohe Investitionen für das Equipment und die Qualifizierung des Personals an. Die Empirie im Kapitel 7.3. Veränderungen der Elektromobilität und Megatrends für den Automobilhändler bestätigt diese Einschätzungen. Aus der empirischen Forschung im Kapitel 7.3. Veränderungen der Elektromobilität und Megatrends für den Automobilhändler geht jedoch hervor, dass die Elektromobilität eine Chance gegen den Arbeitskräftemangel darstellt. Durch die neuen Qualifikationen und Anforderungen der KFZ-TechnikerInnen entstehen neue Berufsfelder. KFZ-TechnikerInnen werden zu ElektrikerInnen bzw. HochvolttechnikerInnen mit IT-Kenntnissen.

Aus der Theorie im Kapitel 3.3.2. Service und Wartung sowie folgenden Kapiteln ging hervor, dass die Elektromobilität mit den Megatrends im After Sales Umsatzrückgänge von bis zu 76 % verursachen könnten. Die Basis dafür stellt die Digitalisierung mit der Konnektivität der Fahrzeuge. Den KundInnen werden neue Dienste geboten, während Automobilhersteller Fahrdaten für das autonome Fahren sammeln. Neben den Automobilherstellern können auch die Automobilhändler frühzeitige Fahrzeugdaten als Kundenbindungsinstrument im After Sales nutzen. Das geht aus dem theoretischen Kapitel 4.2. Service hervor und wird durch die Empirie bestätigt. Als Risiko im Zusammenhang mit der Konnektivität könnten Over-the-Air Updates nach der empirischen Auswertung im Kapitel 7.3 Veränderungen der Elektromobilität und Megatrends für den Automobilhändler sein. Diese Updates können von zuhause von den KonsumentInnen selbst durchgeführt werden und senken die Werkstattaufenthalte. Aus der Empirie im Kapitel 7.4. Strategie geht hervor, dass digitale Dienste wie Freischalten von bestimmten Diensten die neuen Ersatzteile der Automobilhändler sind. KonsumentInnen könnten zum Beispiel die Sitzheizung und den Allradantrieb im Winter für eine bestimmte Zeit freischalten lassen.

In der Theorie im Kapitel 3.3.4. Fahrerassistenz & autonomes Fahren wird beschrieben, dass Fahrerassistenzsysteme immer leistungsfähiger werden und dadurch Unfälle vermieden werden. Google Cars beweisen, dass die technischen Voraussetzungen vorliegen. Bis 2035 sollen bereits 100 Millionen autonom fahrende Fahrzeuge verkauft werden. Mit dem autonomen Fahren könnten auch neue Mobilitätskonzepte entstehen. Der Großteil der ExpertInnen berichten in der empirischen Darstellung im Kapitel 7.3. Veränderungen der Elektromobilität und Megatrends für den Automobilhändler, dass Fahrerassistenzsysteme und autonomes Fahren ein Risiko für das Karosseriegeschäft darstellen. Des Weiteren könnten die Umsätze im Fahrzeughandel sinken. Der Einsatzzeitpunkt des autonomen Fahrens ist noch ungewiss. Es wäre nach den ExpertInnen auch denkbar, dass die Anzahl der Unfälle sinkt, jedoch die Reparaturhöhe pro Fahrzeug aufgrund der hochwertigen Sensorik steigt.

Neue Mobilitätsdienstleistungen werden nach der Theorie im Kapitel 3.3.5. Neue Mobilitätsdienstleistungen durch neue gesellschaftliche Trends, Urbanisierung und die Elektromobilität vorangetrieben. Mittels neuer Mobilitätsdienstleistungen können den KonsumentInnen die Angst in Zusammenhang mit der neuen Antriebstechnologie hinsichtlich Reichweite, Koordinationsaufwand und höheren Anschaffungskosten genommen werden. Die extreme Verkehrsdichte und

Parkplatzprobleme in Städten führen zur weiteren Attraktivität der neuen Mobilitätsdienstleistungen. Für Automobilhändler könnten die Umsätze im Neuwagenvertrieb dadurch sinken. Wenn neue Mobilitätsdienstleistungen kombiniert mit dem autonomen Fahren auftreten, könnten die Umsätze im After Sales wie bereits beschrieben um 76 % sinken. Aus der Empirie im Kapitel 7.3. Veränderungen der Elektromobilität und Megatrends für den Automobilhändler geht hervor, dass neue Mobilitätsdienstleistungen Chancen bieten. Obwohl die Neuwagenumsätze sinken könnten, werden im After Sales höhere Umsätze erwartet. KonsumentInnen haben bei Carsharing-Fahrzeugen ein geringeres Fürsorgeverhalten. Daraus resultieren höhere Unfälle und Wartungsarbeiten für Automobilhändler. Des Weiteren ist es für Automobilhändler wichtig, dass sie laut Kapitel 7.4. Strategie Carsharing- und Miet-Modelle selbst betreiben. Damit könnten Mieterlöse den Neuwagenumsatzrückgang ausgleichen. Carsharing-Modelle werden nach den ExpertInnen nur in Städten erwartet.

Die Theorie und Empirie bestätigt, dass die Suche und Erschließung von neuen Geschäftspotenzialen mit der Elektromobilität und den Megatrends eine wichtige Rolle spielt. Die Theorie laut Kapitel 4.3.3. Ladeinfrastruktur und die Empirie nach Kapitel 7.4. Strategie zeigen auf, dass der Verkauf von Ladeinfrastruktur und die Betreibung von Ladesäulen weitere neue Geschäftspotenziale darstellen. In der Theorie wird die Betreibung von eigenen Ladesäulen als wenig lukrativ beschrieben, während es nach der Empirie für eigene Vermietungsflotten notwendig sein wird. Das E-Flottenmanagement für FirmenkundInnen wird nur in der Theorie beschrieben und wurde von den ExpertInnen nicht erwähnt. Aus der Empirie im Kapitel 7.4 Strategie stellt sich heraus, dass das Reifengeschäft bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität ein wichtiges Geschäftsfeld darstellt. Durch das höhere Gewicht der Elektrofahrzeuge und die Beschleunigung ergibt sich eine höhere Reifenabnutzung. Weiters stellt die Reifeneinlagerung ein wichtiges Kundenbindungsinstrument dar. In der Theorie laut Kapitel 4.1.1 Digitaler Vertrieb von Elektrofahrzeugen wären der Vertrieb und die Vermietung von Elektrofuhrädern denkbar. Aus der empirischen Forschung im Kapitel 7.4. Strategie werden noch E-Scooter und E-Roller mit einer österreichischen Eigenmarke hinzugefügt. In der Theorie im Kapitel 4.3.4. Batterie-Second-Life wird das Batterie-Second Life Geschäftsmodell dargestellt. Nach der Erstanwendung im Automobil könnte die Batterie einen zweiten Lebenszyklus durchlaufen. Nach der Theorie wären dies kleiner dimensionierte Speicheranwendungen und die Umsetzbarkeit wäre in zwei Geschäftsmodellen denkbar.

Bei beiden Geschäftsmodellen würden Automobilhändler nur den Batterietausch übernehmen. Ob Automobilhändler nach dem durchgeführten Batterietausch selbst zu Second-Life-Batterie-händlern werden können, wird in der Theorie nicht beschrieben. In der Empirie im Kapitel 7.4. Strategie wird von ExpertInnen berichtet, dass Automobilhändler zukünftig den Batterietausch, die Batterieaufbereitung und den Handel von gebrauchten Batterien für Heimspeicheranlagen übernehmen könnten. Wenn die Elektromobilität zukünftig ein großes Volumen aufweist, werden Automobilhändler sogar strategisch zu Kompetenzzentren in diesem Bereich transformiert werden müssen. Es wird von den ExpertInnen auch berichtet, dass dieses Thema noch in weiterer Ferne liegt. Nach der Empirie wäre laut Kapitel 7.3. Veränderungen der Elektromobilität und Megatrends für den Automobilhändler denkbar, dass sich die Anzahl der Automobilhändler verringern könnte. Die hohen Investitionen und Standards könnten zur Unwirtschaftlichkeit führen. Betroffen sind vor allem kleinere Betriebe mit einer TechnikerInnenanzahl von drei bis sieben TechnikerInnen. Des Weiteren müssen laut Empirie die Automobilhändler hinsichtlich ihrer Vertragspartnerschaft getrennt werden. Vertragsgebundene Automobilhändler haben in der Elektromobilität Vorteile gegenüber freien Automobilhändlern. Als Gründe werden Informationen, Qualifikationen, Garantieverlängerungen, Spezialgeräte und Leasingpakete genannt. Freie Automobilhändler werden sich daher zukünftig vorerst auf die Verbrennungsfahrzeuge konzentrieren.

Automobilhändler sollten bereits gegenwärtig Zukunftsstrategien aufstellen. In der Elektromobilität wäre eine Verschiebung der Wirtschaftlichkeit der einzelnen Abteilungen wie bereits beschrieben denkbar. Trotzdem wird es für Automobilhändler wichtig sein, neue Geschäftsfelder zu suchen und zu erschließen. Des Weiteren müssen sie ins Personal investieren. Personalrekrutierung, -ausbildung und –zufriedenheit stellen wichtige strategische Maßnahmen dar. Zusätzlich müssen sie die KundInnen in den Mittelpunkt stellen. Die besten Strategien lassen sich von KundInnen ableiten, deshalb müssen Kundenbedürfnisse, -bindung und -zufriedenheit eine weitere wichtige Rolle spielen. Schlussendlich müssen Automobilhändler bereit sein, Offenheit zur neuen Antriebstechnologie sowie den Megatrends zu zeigen und den Wandel mitzubestreiten.

Limitation und Ausblick

Die zukünftige Veränderung des Fahrzeugbestands wurde erwähnt, jedoch nicht detailliert beschrieben. Es wurde in den ExpertInnen-Interviews erwähnt, dass die Neuwagenzulassungen

stark in Richtung Elektrofahrzeuge tendieren, während der Fahrzeugbestand einen hohen Verbrennungsbestand ausweist. Wie schnell sich die Kurve ändert und sich Auswirkungen im After Sales der Automobilhändler bemerkbar machen, würde einen weiteren Forschungsbedarf ergeben. Des Weiteren ist das Thema Batterie-Second-Life für Automobilhändler wenig erforscht. ExpertInnen berichten von Plänen der Automobilhersteller, jedoch gibt es keine konkreten Informationen. Dieses Thema könnte eine weitere wissenschaftliche Untersuchung darstellen.

10. LITERATURVERZEICHNIS

Wissenschaftliche Quellen:

Becker, A., Becker, M., Hartmann, M. D., Kohl, M., Kretschmer, T., Kruse, S., et al. S. et al., (2018). *Auswirkungen der Elektromobilität auf die betriebliche Aus- und Weiterbildung*. Bielefeld: wbv Media .

Berger-Grabner, D., (2016). *Wissenschaftliches Arbeiten in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* (3. Auflage). Wiesbaden: Springer Gabler.

Berger, H. & Rechenbach, M., (2015). Financial Services follows automotive? Digitalisierung des Automobilvertriebs und Konsequenzen für die automobilen Finanzdienstleistung. In F. Stenner (Hrsg.), *Handbuch Automobilbanken - Finanzdienstleistungen für Mobilität* (2. Aufl., S. 167-180). Berlin Heidelberg: Springer Gabler.

Betram, M. & Bongard, S., (2014). *Elektromobilität im motorisierten Individualverkehr - Grundlagen, Einflussfaktoren und Wirtschaftlichkeitsvergleich*. Wiesbaden: Springer Vieweg.

Bläsius, G. & Chlosta, F., (2018). Skizzierung von Konzepten zum Transfer der Forschungsergebnisse. In H. Proff, M. Borchert & G. Schmitz (Hrsg.), *Dienstleistungsinnovation & Elektromobilität* (S. 215-229). Wiesbaden: Springer Gabler.

Bogner, A., Littig, B. & Menz, W., (2014). *Interviews mit Experten*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.

Borchert, M., Schmidt, K., Zugic, M. & Wallscheid, N., (2018). Personalmanagement im Automobilhandel im Kontext der Elektromobilität. In H. Proff, M. Borchert & G. Schmitz (Hrsg.), *Dienstleistungsinnovationen & Elektromobilität* (S. 137-215). Wiesbaden: Springer Gabler.

Bosler, M., Burr, W. & Ihring, L., (2018). *Vernetzte Fahrzeuge - empirische Analyse digitaler Geschäftsmodelle für Connected-Car-Services*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.

Bosler, M., Jud, C. & Herzwurm, G., (2017). *Connected-Car-Service: eine Klassifikation der Plattformen für das vernetzte Automobil*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.

Bothe, D., (2019). Indirekte Elektrifizierung mittels eFuels. In W. Maus , (Hrsg.), *Zukünftige Kraftstoffe*. (S. 125-136). Berlin: Springer Vieweg

- Bratzel, S., (2014). Die junge Generation und das Automobil - Neue Kundenanforderungen an das Auto der Zukunft. In B. Ebel & M. B. Hofer, (Hrsg.), *Automotive Management - Strategie und Marketing in der Automobilwirtschaft* (2. Aufl., S. 93-111). Berlin: Springer Gabler.
- Bratzel, S. & Thömmes, J., (2018). *Alternative Antriebe, Autonomes Fahren, Mobilitätsdienstleistungen*. Berlin: ARNOLD Group.
- Bräunig, K. & Scheibach, R., (2015). Innovation und Verbraucherorientierung - Wettbewerbsfaktoren für automobiler Finanzdienstleistungen. In F. Stenner, (Hrsg.), *Handbuch Automobilbanken*. (2. Aufl., S. 89-101). Berlin: Springer Gabler.
- Budde, C., Schmacke, T. C. & Terstiege, M., (2020). Das Geschäftsmodell der Zukunft - der klassische Automobil-Retail in einer Online-Sales-getriebenen Wirtschaftswelt. In M. Terstiege (Hrsg.), *Digitales Marketing - Erfolgsmodelle aus der Praxis*. (S. 279-297). Wiesbaden: Springer Gabler.
- Damasky, J. & Block, T., (2019). CO2 und Emissionsgesetze, Anforderungen & Lösungen. In W. Maus (Hrsg.), *Zukünftige Kraftstoffe*. (S. 76-89). Berlin: Springer Vieweg.
- Diekmann, A., (2013). *Empirische Sozialforschung* (7. Auflage). Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Verlag.
- Dielmann, J. & Häcker, J., (2015). Der Weg zum Erfolg für Automobilbanken und Autobanken. In F. Stenner, (Hrsg.), *Handbuch Automobilbanken - Finanzdienstleistungen für Mobilität*. (2. Aufl., S. 445-468). Berlin Heidelberg: Springer Gabler.
- Dispan, J., (2017). *Branchenanalyse Kraftfahrzeug-Gewerbe*. Düsseldorf: Hans-Böckler-Stiftung.
- Dombrowski, U. et al., (2020). Trends und Entwicklungen. In U. Dombrowski, S. Fochler & C. Malorny, (Hrsg.), *After Sales Service - Zukunftsfähig und prozessorientiert gestalten* (S. 285-395). Berlin: Springer Vieweg.
- Dombrowski, U., Malorny, C., Waider, K. & Wöpkemeier, F., (2020). Einleitung und Grundlagen. In U. Dombrowski, S. Fochler & C. Malorny, (Hrsg.), *After Sales Service* (S. 1-35). Berlin: Springer Vieweg.
- Doppelbauer, M., (2020). *Grundlagen der Elektromobilität*. Wiesbaden: Springer Vieweg.

- Dudenhöffer, F. & Neuberger, K., (2017). Kundenwert und Incentives in der Autoindustrie. In S. Helm, B. Günter & A. Eggert (Hrsg.), *Kundenwert: Grundlagen - Innovative Konzepte - Praktische Umsetzung* (4. Aufl., S. 667-677). Wiesbaden: Springer Gabler.
- Ebster, C. & Stalzer, L., (2017). *Wissenschaftliches Arbeiten für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler* (5.Auflage). Wien: Facultas Verlags- und Buchhandels AG.
- Ersoy, M. et al., (2017). Zukunftsaspekte des Fahrwerks. In M. Ersoy & S. Gies (Hrsg.), *Fahrwerkhandbuch* (5. Aufl., S. 913-971). Wiesbaden: Springer Vieweg.
- Fischhaber, S., Regett, A., Schuster, S. F. & Hesse, H., (2016). *Studie: Second-Life-Konzepte für Lithium-Ionen-Batterien aus Elektrofahrzeugen*, Frankfurt: Deutsches Dialog Institut.
- Flügge, B., (2020). Einmal Zukunft und Zurück. In B. Flügge (Hrsg.), *Smart Mobility - Trends, Konzepte, Best Practices für die intelligente Mobilität*. (2. Aufl., S. 107-159). Wiesbaden: Springer Vieweg.
- Gatzen, C. & Bothe, D., (2019). Kohlenstoffbasierte EFuels- wird der "grüne" Kohlenstoff zur knappen Ressource?. In W. Maus (Hrsg.), *Zukünftige Kraftstoffe*.(S. 114-125). Berlin: Springer Vieweg.
- Gerpott, T. J., (2020). Connected Car. In T. Kollmann (Hrsg.), *Handbuch Digitale Wirtschaft*. (S. 1071-1091). Wiesbaden: Springer Gabler.
- Goll, F. & Knüttgen, I., (2017). Digitale Revolution in der Mobilität - Automatisiert. Vernetzt. Elektrisch. In A. Hildebrandt & W. Landhäußer (Hrsg.), *CSR und Digitalisierung - Der digitale Wandel als Chance und Herausforderung für Wirtschaft und Gesellschaft* (S. 391-409). Berlin: Springer Gabler.
- Graf, D. & Starmühler, H., (2020). *10 Argumente gegen das Elektroauto - die Sie gleich vergessen können* (5. Auflage). Wien: Starmühler Agentur & Verlag.
- Gröschel, M., Roth-Dietrich, G. & Neundorf, C.-C., (2021). Anwendungspotenziale der Künstlichen Intelligenz im Autohandel. In T. Barton & C. Müller (Hrsg.), *Künstliche Intelligenz in der Anwendung* (S. 51-70). Wiesbaden: Springer Vieweg.

Häusser, A., Schäffler, R., Georgi, A. & Stabrey, S., (2014). Vernetzung zwischen Airbag und ESP zur Vermeidung von Folgekollisionen. In W. Siebenpfeiffer (Hrsg.), *Vernetztes Automobil*. (S. 6-19). Wiesbaden: Springer Vieweg.

Helfferrich, C., (2011). *Die Qualität qualitativer Daten* (4. Auflage). Wiesbaden: Springer Fachmedien.

Hentschel, L., Michels, K., Garbe, T. & Hönig, M., (2019). e-Fuels - ein zentraler Baustein für den Motor der Zukunft?. In W. Maus (Hrsg.), *Zukünftige Kraftstoffe*. (S. 750-758). Berlin: Springer Vieweg.

Johanning, V. & Mildner, R., (2015). *Car IT kompakt*. Wiesbaden: Springer Vieweg.

Kagermann, H., (2017). Die Mobilitätswende: Die Zukunft der Mobilität ist elektrisch, vernetzt und automatisiert. In A. Hildebrandt & W. Landhäußer (Hrsg.), *CSR und Digitalisierung - Der digitale Wandel als Chance und Herausforderung für Wirtschaft und Gesellschaft* (S. 357-373). Berlin: Springer Gabler.

Kampker, A., Vallée, D. & Schnettler, A., (2018). Einleitung. In A. Kampker, D. Vallée & A. Schnettler (Hrsg.), *Elektromobilität - Grundlagen einer Zukunftstechnologie* (2. Aufl., S. 1-3). Berlin: Springer Vieweg.

Kampker, A. et al., (2018). Grundlagen. In A. Kampker, D. Vallée & A. Schnettler (Hrsg.), *Elektromobilität - Grundlagen einer Zukunftstechnologie* (2. Aufl., S. 3-78). Berlin: Springer Vieweg.

Kanz, O., May, J. & Waffenschmidt, E., (2018). *Ökobilanzieller Vergleich von Elektrofahrzeugen und Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor*, Köln: Technology Arts Sciences TH Köln.

Kasperk, G., Fluchs, S. & Drauz, R., (2018). Geschäftsmodelle entlang der elektromobilen Wertschöpfungskette. In A. Kampker, D. Vallée & A. Schnettler (Hrsg.), *Elektromobilität - Grundlagen einer Zukunftstechnologie* (2. Aufl., S. 133-179). Berlin: Springer Vieweg.

Klein, R., (2013). Elektromobilität - Baustein eines integrierten, klimagerechten Verkehrssystems. In W. Kufeld (Hrsg.), *Klimawandel und Nutzung von regenerativen Energien als Herausforderungen für die Raumordnung*. (S. 226-252). Leibnitz: ARL - Akademie für Raumentwicklung.

- Komarnicki, P., Haubrock, J. & Styczynski, Z., (2020). *Elektromobilität und Sektorenkopplung* (2. Auflage). Berlin: Springer Vieweg.
- Kreyenberg, D., (2016). *Fahrzeugantriebe für die Elektromobilität - Total Cost of Ownership, Energieeffizienz, CO2-Emissionen und Kundennutzen*. Wiesbaden: Springer Vieweg.
- Kuckartz, U., (2018). *Qualitative Inhaltsanalyse. Methoden, Praxis, Computerunterstützung* (4. Auflage). Weinheim: Beltz Juventa.
- Kühl, N., Satzger, G. & Stryja, C., (2017). *Dienstleistungen für Elektromobilität - Förderungen von Innovation und Nutzerorientierung*, s.l.: Fraunhofer Verlag.
- Kunkel, C. & Schöwe, J., (2021). Zur Zulässigkeit automatisierter Entscheidungen im Einzelfall einschließlich Profiling im Sinne des Art. 22 DSGVO - Praxisrelevanz und Wirksamkeit der Norm in Zeiten von Big Data und KI. In T. Barton & C. Müller (Hrsg.), *Künstliche Intelligenz in der Anwendung* (S. 9-19). Wiesbaden: Springer Vieweg.
- Lenz, B. & Fraedrich, E., (2015). Neue Mobilitätskonzepte und autonomes Fahren: Potenziale der Veränderung. In M. Maurer, J. C. Gerdes, B. Lenz & H. Winner (Hrsg.), *Autonomes Fahren - Technische, rechtliche und gesellschaftliche Aspekte* (S. 175-197). Berlin: Springer Open.
- Lenz, H.-P. & Tober, W., (2016). *Praxisbericht Elektromobilität und Verbrennungsmotor*. Wiesbaden: Springer Vieweg.
- Mahr, B., Hall, J., Bassett, M. & Warth, M., (2018). MAHLE Range Extender Motorenfamilie. In J. Liebl (Hrsg.), *Der Antrieb von morgen 2014*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Maly, M., (2019). Europäische Regulierung für Kraftstoffe, alternative Kraftstoffinfrastruktur und CO₂-Ausstoß von Fahrzeugen. In W. Maus (Hrsg.), *Zukünftige Kraftstoffe*. (Seite 45-76). Berlin: Springer Vieweg.
- Misoch, S., (2019). *Qualitative Interviews* (2. Auflage). Berlin/Boston: Walter de Gruyter GmbH.
- Mitteregger, M., Bruck E., Soteropoulos A., Stickler A., Berger M., Dangschat J., et al., (2020). *Avenue 21. Automatisierter und vernetzter Verkehr: Entwicklung des urbanen Europa*. Berlin: Springer Vieweg.

Mönning, A., Schneemann, C., Weber, E., Zika, G. & Helmrich, R., (2018). *Elektromobilität 2035 - Effekte auf Wirtschaft und Erwerbstätigkeit durch die Elektrifizierung des Antriebsstrangs von Personenkraftwagen*. Leibnitz: ECONSTOR.

Neumann, K.-T., (2017). Achtung "Umparker"! Vom Automobilhersteller zum vernetzten Mobilitätsanbieter. In A. Hildebrandt & W. Landhäußer (Hrsg.), *CSR und Digitalisierung - Der digitale Wandel als Chance und Herausforderung für Wirtschaft und Gesellschaft* (S. 373-391). Berlin: Springer Gabler.

Niehaus, A. & Emrich, K., (2020). Vertrieb 4.0 - Herausforderungen für Vertriebsorganisationen im digitalen Wandel. In L. Binckebanck, A. Hölter & A. Tiffert, (Hrsg.), *Führung von Vertriebsorganisationen* (2. Aufl., S. 399-415). Wiesbaden: Springer Gabler.

Nolting, M., (2021). *Künstliche Intelligenz in der Automobilindustrie - Mit KI und Daten vom Blechbieger zum Techgiganten*. Wiesbaden: Springer Vieweg.

Parment, A., (2016). *Die Zukunft des Autohandels*. Wiesbaden: Springer Gabler.

Philipp, M., Adelt, F. & Weyer, J., (2021). Mikromobilität und Mobility-as-a-Service - Eine Simulation möglicher Beiträge zur Mobilitätswende. In H. Proff (Hrsg.), *Making Connected Mobility Work*. (S. 359-371). Wiesbaden: Springer Gabler.

Plenter, F., Menne, S., Hindersmann, C., Bräuer, S., Voscort, J. & Mittmann, R., (2019). Szenarien und Geschäftsmodelle für die Vermarktung umgewidmeter Traktionsbatterien. In J. Becker, D. Beverungen, M. Winter & S. Menne (Hrsg.), *Umwidmung und Weiterverwendung von Traktionsbatterien* (S. 179-259). Wiesbaden: Springer Vieweg.

Proff, H., (2020). Automobilindustrie im Umbruch. In H. Proff (Hrsg.), *Neue Dimensionen der Mobilität*. (S. 49-65). Wiesbaden: Springer Gabler.

Proff, H., Brand, M. & Schramm, D., (2020). Mobilität im Alter - Eine Einleitung. In H. Proff, M. Brand & D. Schramm (Hrsg.), *Altersgerechte Fahrerassistenzsysteme* (S. 1-15). Wiesbaden: Springer Gabler.

Proff, H., Proff, H., Fojcik, T. M. & Sandau, J., (2014). *Management des Übergangs in die Elektromobilität - Radikales Umdenken bei tiefgreifenden technologischen Veränderungen*. Wiesbaden: Springer Gabler.

- Proff, H. & Szybisty, G., (2018). *Herausforderungen für den Automobilhandel durch die Elektromobilität*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Proff, H., Szybisty, G., Fojcik, T. M. & Cremer, S., (2018). Neue Geschäftsmodelle für Dienstleistungsinnovationen im Automobilhandel für die Elektromobilität. In H. Proff, M. Borchert & G. Schmitz (Hrsg.) *Dienstleistungsinnovationen und Elektromobilität* (S. 5-81). Wiesbaden: Springer Gabler.
- Richter, S., Rehme, M., Temmler, A. & Götze, U., (2017). Zweitvermarktung von Traktionsbatterien. In H. Proff & T. M. Fojcik (Hrsg.), *Innovative Produkte und Dienstleistungen in der Mobilität* (S. 139-163). Wiesbaden: Springer Gabler.
- Rid, W., Parzinger, G., Grausam, M., Müller, U. & Herdtle C., (2018). *Carsharing Deutschland - Potenziale und Herausforderungen, Geschäftsmodelle und Elektromobilität*. Wiesbaden: Springer Vieweg.
- Rothermel, T., (2018). *Ein Assistenzsystem für die sicherheitsoptimierte Längsführung von E-Fahrzeugen im urbanen Umfeld*. Wiesbaden: Springer Vieweg.
- Schell, B. K., (2015). Smart Technology: Katalysator der Kundeninteraktion. In F. Stenner (Hrsg.), *Handbuch Automobilbanken - Finanzdienstleistungen für Mobilität*. (2. Aufl., S. 111-127) Berlin Heidelberg: Springer Gabler.
- Schreiner, K., (2020). *Basiswissen Verbrennungsmotor* (3. Auflage). Wiesbaden: Springer Vieweg.
- Seeberger, M., (2016). *Der Wandel in der Automobilindustrie hin zur Elektromobilität - Veränderungen und neue Wertschöpfungspotenziale für Automobilhersteller*. Bamberg: Difo Druck GmbH.
- Spiegelberg, G., (2021). Schlüsseltechnologie Autonomes Fahren für Mobility as a Service - Chancen und Risiken im Wertschöpfungsprozess der zukünftigen Mobilität. In W. Siebenpfeiffer (Hrsg.), *Mobilität der Zukunft*. (S. 579-595). Berlin: Springer Vieweg.
- Stan, C., (2020). *Alternative Antriebe für Automobile* (5. Auflage). Berlin: Springer Vieweg.
- Stenner, F., (2015). Das Geschäft der Autobanken im Überblick. In F. Stenner (Hrsg.), *Handbuch Automobilbanken - Finanzdienstleistungen für Mobilität*. (2. Aufl., S. 1-18). Berlin Heidelberg: Springer Gabler.

Strathmann, T., (2019). *Elektromobilität als disruptive Innovation - Herausforderungen und Implikationen für etablierte Automobilhersteller*. Wiesbaden: Springer Gabler.

Wagemann, K. & Ausfelder, F., (2017). *E-Fuels - Mehr als eine Option*, Frankfurt am Main: PM-GrafikDesign.

Wansart, J., (2012). *Analyse von Strategien der Automobilindustrie zur Reduktion von CO₂-Flottenemissionen und zur Markteinführung alternativer Antriebe*. Wiesbaden: Springer Gabler.

Weißermel, V., (2021). Primärenergiebedarf und Nachhaltigkeitspotenzial des Verkehrs bei der Erfüllung der Klimaschutzziele 2030/50. In W. Siebenpfeiffer (Hrsg.), *Mobilität der Zukunft*. (S. 249-270). Berlin: Springer Vieweg.

Weller, B., (2015). Finanzierung des Fahrzeuggeschäftes aus Sicht des Handels. In F. Stenner (Hrsg.), *Handbuch Automobilbanken - Finanzdienstleistungen für Mobilität*. (2. Aufl., S. 159-165). Berlin Heidelberg: Springer Gabler.

Weißner, K., (2015). Nutzen statt besitzen - Durch Mobilitätsfinanzierung 3.0 junge Menschen für das Auto gewinnen. In F. Stenner (Hrsg.), *Handbuch Automobilbanken - Finanzdienstleistungen für Mobilität*. (2. Aufl., S. 129-150). Berlin Heidelberg: Springer Gabler.

Wind, J., (2019). Brennstoffzelle. In H. Tschöke & T. Pfund (Hrsg.), *Elektrifizierung des Antriebsstrangs* (S. 99-115). Berlin: Springer Vieweg.

Winkelhake, U., (2021). *Die digitale Transformation der Automobilindustrie* (2. Auflage). Berlin: Springer Vieweg.

Sonstige Quellen:

Europäisches Parlament und Rat, (2020). *zur Festsetzung von CO₂-Emissionsnormen für neue Personenkraftwagen und für neue leichte Nutzfahrzeuge und zur Aufhebung der Verordnungen (EG) Nr. 443/2009 und (EU) Nr. 510/2011*: Verfügbar unter Website: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX%3A02019R0631-20210111#toctd3> (abgerufen am: 21.05.2021)

PKW Neuzulassungen. (2022, März) Verfügbar unter Statistik Austria: https://www.statistik.at/web_de/statistiken/energie_umwelt_innovation_mobilitaet/verkehr/s-trasse/kraftfahrzeuge_-_neuzulassungen/127400.html (abgerufen am: 21.03.2022)

ExpertInnen Interviews

ExpertInnengespräch IP01, Geschäftsleitung, geführt von Albert Fink, 20.11.2021, vor Ort., S. 1-21.

ExpertInnengespräch IP02, Gebietsleitung Bank, geführt von Albert Fink, 22.11.2021, Online Meeting., S. 1-26.

ExpertInnengespräch IP03, Gebietsleitung Vertrieb, geführt von Albert Fink, 26.11.2021, Online Meeting., S. 1-26.

ExpertInnengespräch IP04, Gebietsleitung After Sales, geführt von Albert Fink, 30.11.2021, Online Meeting., S. 1-19.

ExpertInnengespräch IP05, Leitung After Sales, geführt von Albert Fink, 06.12.2021, Online Meeting., S. 1-21.

ExpertInnengespräch IP06, Gebietsleitung Vertrieb, geführt von Albert Fink, 05.12.2021, Online Meeting., S. 1-18.

ExpertInnengespräch IP07, Geschäftsleitung, geführt von Albert Fink, 07.12.2021, Online Meeting., S. 1-24.

ExpertInnengespräch IP08, Vertriebsleitung, geführt von Albert Fink, 07.12.2021, Online Meeting., S. 1-20.

ExpertInnengespräch IP09, Geschäftsleitung, geführt von Albert Fink, 09.12.2021, Online Meeting., S. 1-22.

ExpertInnengespräch IP10, Händlerbetreuung Elektromobilität, geführt von Albert Fink, 10.12.2021, Online Meeting., S. 1-21.

ExpertInnengespräch IP11, Leitung After Sales, geführt von Albert Fink, 16.12.2021, Online Meeting., S. 1-21.

ANHANG

A - 1 Interviewleitfaden

| Marktentwicklung | | |
|---|---|---------|
| Wie schätzen Sie die zukünftige Marktentwicklung der Elektromobilität in Österreich ein? | | |
| Inhaltliche Aspekte | Aufrechterhaltungsfragen | Notizen |
| <ul style="list-style-type: none"> • Nachfrageentwicklung • Kunden • Treiber • Altersstruktur • Preisliche Entwicklung • Staatliche Zuschüsse • Entwicklungsgeschwindigkeit • Infrastruktur • Entwicklung • Strombedarfsdeckung ○ Welche Rolle spielt der Ausbau der Infrastruktur für die Elektromobilität? ○ Wie schätzen Sie die aktuelle und zukünftige Entwicklung der Infrastruktur ein? ○ Welche Bedeutung hat die private Infrastruktur für den Kunden? ○ Wie schätzen Sie die Deckung des Strombedarfs mit der Elektromobilität ein? • Klima & Verkehr • Nachhaltigkeit • Herstellung & Entsorgung • Individualverkehr ○ Welche Chancen bietet die Elektromobilität für das Klima und den Verkehr in Österreich? ○ Wie schätzen Sie die Klimafreundlichkeit der Elektromobilität ein? ○ Wie könnte sich der Individualverkehr in der Elektromobilität verändern? | <p>Gibt es sonst noch etwas? Und sonst?</p> <p>Und weiter?</p> <p>Und dann?</p> <p>Können Sie das genauer beschreiben?</p> <p>Haben Sie ein Beispiel dafür, damit ich mir das konkreter vorstellen kann?</p> <p>Was meinen Sie damit? Wie meinen Sie das?</p> <p>Oder: Nachfragen zu dem, was die Interviewperson gerade gesagt hat.</p> <p>Welche beruflichen Erfahrungen haben Sie damit schon gemacht?</p> | |

| Technische Entwicklung | | |
|--|---|---------|
| Wie schätzen Sie die zukünftige technische Entwicklung der Elektromobilität ein? | | |
| Inhaltliche Aspekte | Aufrechterhaltungsfragen | Notizen |
| <p>Zelltechnik/Entwicklungsstufe</p> <p>Reichweite</p> <p>Ladeleistung</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Wie schätzen Sie den aktuellen Entwicklungsstand der Batterietechnik ein? ○ Wie weit ist die Zelltechnik in der Forschung? Welche maximalen Reichweiten können zukünftig realisiert werden? • ○ Welche Ladeleistungen können realisiert werden? <p>Alternative Technologien</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wasserstoff, e-Fuels ○ Wie schätzen Sie weitere Antriebstechnologien wie Brennstoffzelle oder e-Fuels als Alternative ein? <p>Technologie-Mix</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Wie schätzen Sie den Antriebstechnologiemix der Zukunft ein? | <p>Gibt es sonst noch etwas? Und sonst?</p> <p>Und weiter?</p> <p>Und dann?</p> <p>Können Sie das genauer beschreiben?</p> <p>Haben Sie ein Beispiel dafür, damit ich mir das konkreter vorstellen kann?</p> <p>Was meinen Sie damit? Wie meinen Sie das?</p> <p>Oder: Nachfragen zu dem, was die Interviewperson gerade gesagt hat.</p> <p>Welche beruflichen Erfahrungen haben Sie damit schon gemacht?</p> | |

| E- Mob + Trends – Auswirkungen | | |
|--|---|---------|
| Auf welche Veränderungen treffen Automobilhändler bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität? | | |
| Inhaltliche Aspekte | Aufrechterhaltungsfragen | Notizen |
| <p>Handel</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Hersteller möchten bei den Elektrofahrzeugen den Online-Vertrieb forcieren. Wie schätzen Sie das ein? <p>After Sales</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Elektrofahrzeuge verursachen im After Sales Umsatzrückgänge aufgrund der geringeren und nahezu wartungsfreien Teile. Wie bewerten Sie das? <p>Megatrends</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Konnektivität/Digitalisierung ● Autonomes Fahren ● Neue Mobilitätsdienstleistungen <ul style="list-style-type: none"> ○ Die weiteren Megatrends Konnektivität, autonomes Fahren & neue Mobilitätsdienstleistungen verstärken sich gegenseitig und könnten weitere Umsatzrückgänge verursachen. Wie schätzen Sie das ein? ○ Wie schätzen Sie die Anforderungen der Mitarbeiter im Wandel der Elektromobilität ein? | <p>Gibt es sonst noch etwas? Und sonst?</p> <p>Und weiter?</p> <p>Und dann?</p> <p>Können Sie das genauer beschreiben?</p> <p>Haben Sie ein Beispiel dafür, damit ich mir das konkreter vorstellen kann?</p> <p>Was meinen Sie damit? Wie meinen Sie das?</p> <p>Oder: Nachfragen zu dem, was die Interviewperson gerade gesagt hat.</p> <p>Welche beruflichen Erfahrungen haben Sie damit schon gemacht?</p> | |

| Strategie | | |
|---|---|---------|
| Wie sollen sich Automobilhändler in der Zukunft neu ausrichten bzw. aufstellen? | | |
| Inhaltliche Aspekte | Aufrechterhaltungsfragen | Notizen |
| <p>Neue Wertschöpfungspotenziale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Angebot von neuen Mobilitätsdienstleistungen • E-Flottenmanagement • Ladeinfrastruktur • Batterie Second Life <p>○ Welche neuen Wertschöpfungspotenziale könnten sich aus Ihrer Sicht ergeben?</p> <p>Strategische Maßnahmen/Handlungsempfehlungen</p> <p>○ Welche konkreten Maßnahmen würden Sie den Automobilhändlern empfehlen?</p> <p>○ Wie könnte das Autohaus der Zukunft aussehen?</p> | <p>Gibt es sonst noch etwas? Und sonst?</p> <p>Und weiter?</p> <p>Und dann?</p> <p>Können Sie das genauer beschreiben?</p> <p>Haben Sie ein Beispiel dafür, damit ich mir das konkreter vorstellen kann?</p> <p>Was meinen Sie damit? Wie meinen Sie das?</p> <p>Oder: Nachfragen zu dem, was die Interviewperson gerade gesagt hat.</p> <p>Welche beruflichen Erfahrungen haben Sie damit schon gemacht?</p> | |

A - 2 Kategorienschema

| Hauptkategorien | Subkategorien |
|---|---|
| 1. Marktentwicklung der Elektromobilität | 1.1. Treiber der Elektromobilität 1.2. Nachfragesituation 1.3. Ladeinfrastruktur 1.4. Individualverkehr* |
| 2. Technische Entwicklung der Elektromobilität | 2.1. Batterietechnik 2.2. Antriebstechnologiemix |
| 3. Veränderungen der Elektromobilität und Megatrends für den Automobilhändler | 3.1. Handel 3.2. After Sales 3.3. Unternehmensgröße & Vertragspartnerschaft* 3.4. Megatrends 3.5. Anforderungen an MitarbeiterInnen & neue Berufsprofile* |
| 4. Strategie | 4.1. Neue Geschäftspotenziale 4.2. Strategische Maßnahmen |

*induktiv

A - 3 DSGVO

Information zur Erhebung und Verarbeitung personenbezogener Daten im Rahmen der Verfassung meiner Abschlussarbeit gemäß Art 13 DSGVO

Sehr geehrte*r Interviewpartner*in,

im Zuge meines Masterstudiums MBA-Unternehmensmanagement an der CAMPUS 02 Fachhochschule der Wirtschaft GmbH arbeite ich gerade an meiner Masterarbeit.

Das Verfassen meiner Abschlussarbeit ist mit der Erhebung und Verwendung personenbezogener Daten verbunden.

Die Verarbeitung personenbezogener Daten erfolgt in Übereinstimmung mit den geltenden Datenschutzbestimmungen. Gemäß Art 13 DSGVO darf ich über die Datenverarbeitung wie folgt informieren:

Verantwortliche*r für die Datenverarbeitung

Interviewer*in, Verfasser*in der Masterarbeit und Verantwortliche*r für die Datenverarbeitung im Sinne von Art 4 Z 7 DSGVO:

| | |
|--------------------|---------------------------------|
| Vor- und Nachname* | Albert Fink |
| Adresse* | Waasen am Berg 65, 8345 Straden |
| E-Mail-Adresse* | finalb4069@gmail.com |
| Telefonnummer* | 0676/7653333 |

*Pflichtfelder

Gegenstand der Masterarbeit

Titel der Masterarbeit:

Chancen und Risiken der Elektromobilität und der verbundenen Megatrends für österreichische Automobilhändler

Art der verarbeiteten personenbezogenen Daten

Folgende personenbezogene Daten zu Ihrer Person werden im Rahmen meiner wissenschaftlichen Arbeit verarbeitet:

Persönliche Angaben, insbesondere:

berufliche Tätigkeit

- Altersgruppe
- Geschlecht

Aufnahmen, insbesondere:

- Tonaufnahmen mittels Mobiltelefon

Zweck der Datenverarbeitung

Speicherung dient zur Nachvollziehbarkeit des Interviews (Bestätigung) und als Transkriptionsvorlage im Rahmen der durchgeführten Masterarbeit

Beschreibung der Datenverarbeitung

Das Interview wird mit einem Mobiltelefon aufgezeichnet und anschließend in Schriftform gebracht. Für die weitere Auswertung der Interviewtexte werden alle Angaben, die zu einer Identifizierung der Person führen, anonymisiert oder aus dem Text entfernt. Die Transkripte werden im Anschluss der Masterarbeit beigelegt. Personenbezogene Kontaktdaten werden von Interviewdaten getrennt für Dritte unzugänglich aufbewahrt.

Ich als Verantwortliche*r trage dafür Sorge, dass alle erhobenen Daten streng vertraulich behandelt und ausschließlich zum vereinbarten Zweck verwendet werden.

Rechtsgrundlage

Ich verarbeite die von Ihnen erhobenen personenbezogenen Daten auf Grundlage Ihrer Einwilligung gemäß Art 6 Abs 1 lit a DSGVO. Sofern besondere Kategorien personenbezogener Daten betroffen sind, verarbeite ich diese auf Grundlage Ihrer Einwilligung gemäß Art 9 Abs 2 lit a DSGVO.

Hinweis: Dieses Interview erfolgt freiwillig und kann jederzeit abgebrochen werden. Diesfalls erfolgt die umgehende Löschung des bereits abgehaltenen Interviewteiles.

Speicherdauer

Zum Nachweis der guten wissenschaftlichen Praxis sowie für die Nachprüfbarkeit der gewählten Methode und der erzielten Ergebnisse, wird die Protokollierung und die Dokumentation des wissenschaftlichen Vorgehens auf haltbaren und gesicherten Datenträgern gespeichert. Dies erfolgt datenschutzkonform und gegenüber Dritten unzugänglich.

Personenbezogene Daten, die im Rahmen der Erstellung der Arbeit erhoben werden, werden 3 Jahre aufbewahrt und danach unwiderruflich gelöscht.

Betroffenenrechte

Gemäß der DSGVO stehen Ihnen als betroffene Person folgende Rechte zu:

- Recht auf **Widerruf** (Art 7 Abs 3 DSGVO) der erteilten Einwilligung
- Recht auf **Auskunft** über die verarbeiteten personenbezogenen Daten (Art 15 DSGVO)
- Recht auf **Berichtigung** (Art 16 DSGVO), auf **Löschung** (Art 17 DSGVO) und auf **Einschränkung der Verarbeitung** (Art 18 DSGVO) unter den in diesen Bestimmungen angeführten Voraussetzungen
- Recht auf **Datenübertragbarkeit** (Art 20 DSGVO) unter den dort genannten Voraussetzungen
- **Recht auf Beschwerde**, welche bei der Österreichischen Datenschutzbehörde, Barichgasse 40-42, 1030 Wien, Telefon: +43 1 52 152-0, E-Mail: dsb@dsb.gv.at als zuständige Aufsichtsbehörde eingebracht werden kann. Zur Geltendmachung Ihrer Rechte wenden Sie sich an mich wie folgt: Albert Fink, Waasen am Berg 65, 0676/7653333

Einwilligungserklärung zur Verarbeitung personenbezogener Daten

Vielen Dank, dass Sie sich bereit erklärt haben, als Interviewpartner*in für die Abfassung der Masterarbeit **Chancen und Risiken der Elektromobilität und der verbundenen Megatrends für österreichische Automobilhändler** zur Verfügung zu stehen.

Für ein derartiges Interview muss Ihre Einwilligung eingeholt werden. Die Teilnahme am Interview ist freiwillig. Es dient zur Erhebung des empirischen Teils meiner Arbeit, betreut von der Fachhochschule CAMPUS 02 in Graz.

Für die Durchführung und wissenschaftliche Auswertung des Interviews ist Albert Fink, Waasen am Berg 65, 0676/7653333 verantwortlich.

Mit Ihrer Unterschrift stimmen Sie zu, dass die im Rahmen dieses Interviews erhobenen personenbezogenen Daten, für meine Arbeit verarbeitet werden dürfen. Sofern Sie besondere Kategorien personenbezogener Daten angeben, umfasst Ihre Einwilligung ausdrücklich auch diese Daten.

Sie können die Zustimmung jederzeit unter finalb4069@gmail.com widerrufen, ohne dass Ihnen dadurch irgendwelche Nachteile entstehen. Ein Widerruf hat zur Folge, dass Ihre Daten ab diesem Zeitpunkt zum bekannt gegebenen Zweck nicht mehr verarbeitet werden dürfen, sofern keine andere Rechtsgrundlage für die Verarbeitung besteht. Die Rechtmäßigkeit der bis zum Widerruf erfolgten Verarbeitung wird dadurch nicht berührt.

Ich willige hiermit ausdrücklich ein, dass ...

... meine im Rahmen des Interviews erhobenen personenbezogenen Daten verwendet werden dürfen.

Ort

Datum

Name

Befragte*r

Unterschrift Befragte*r

A - 4 Auswertungsbeispiel

Kategoriensystem

ESFF (1): Welche Einschätzungen haben die ExpertInnen zur Entwicklung und zukünftigen Bedeutung der Elektromobilität für die Automobilbranche in Österreich?

ESFF (2): Welche Strategien müssten die österreichischen Automobilhändler anwenden, um den ökonomischen Erfolg im Wandel der Elektromobilität und der verbundenen Megatrends sichern zu können?

Um die ESFF dementsprechend beantworten zu können, wurden folgende Haupt- und Subkategorien gebildet:

| Hauptkategorien | • Subkategorien |
|---|---|
| 1. Marktentwicklung der Elektromobilität | 1.1. Treiber der Elektromobilität 1.2. Nachfragesituation 1.3. Infrastruktur 1.4. Individualverkehr* |
| 2. Technische Entwicklung der Elektromobilität | 2.1. Batterietechnik 2.2. Antriebstechnologiemix |
| 3. Veränderungen der Elektromobilität und Megatrends auf den Automobilhändler | 3.1. Handel 3.2. After Sales 3.3. Megatrends 3.4. Neue Berufsprofile* |
| 4. Strategie | 4.1. Neue Geschäftspotenziale 4.2. Strategische Maßnahmen |

*induktive Bildung

1. Marktentwicklung der Elektromobilität

Diese Kategorie beschreibt die Marktentwicklung der Elektromobilität in Österreich. Sie beinhaltet die Treiber der Elektromobilität, die Nachfragesituation, die Infrastruktur und den Individualverkehr. Die Subkategorie „Treiber der Elektromobilität“ soll aufzeigen, wer und warum die Elektromobilität vorangetrieben wird. Die Nachfragesituation stellt die aktuelle Entwicklung und zukünftige Prognosen, Preisentwicklung sowie die Zielgruppe dar. In der Subkategorie „Infrastruktur“ wird die Bedeutung und Entwicklung der Infrastruktur dargelegt. In der Subkategorie „Individualverkehr“ werden die Einschätzungen zur Veränderung des Individualverkehrs bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität beschrieben.

2. Technische Entwicklung der Elektromobilität

In der technischen Entwicklung der Elektromobilität werden die Themen der zukünftigen Batterietechnik sowie der alternativen Antriebstechnologien behandelt. Des Weiteren werden Einschätzungen des zukünftigen Antriebstechnologiemix erläutert.

3. Veränderungen der Elektromobilität und Megatrends auf den Automobilhändler

In dieser Kategorie werden die Veränderungen der Elektromobilität und der Megatrends für Automobilhändler dargestellt. Die ExpertInnen gehen hier auf die einzelnen Geschäftsbereiche wie Handel und After Sales ein. In der Subkategorie „Megatrends“ werden die Einschätzungen zu den Megatrends dargestellt und die Auswirkungen auf die Automobilhändler beschrieben. Die Subkategorie „Neue Berufsprofile“ beinhaltet die Veränderung des Personalwesens im Wandel der Elektromobilität.

4. Strategie

Die Kategorie Strategie umfasst neue Geschäftspotenziale sowie Strategische Maßnahmen. ExpertInnen geben ihre Einschätzungen zu neuen zukünftigen Geschäftspotenzialen bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität und der Megatrends. Des Weiteren geben sie ihre Meinungen zur Strategischen Neuausrichtung ab.

3.) Auswertung

3.1 Marktentwicklung

IP5 sieht unter den **Treiber der Elektromobilität** den Staat als aktuellen Haupttreiber durch Anreizpolitik. Genannt werden hier steuerliche Aspekte, Sachbezugsfreiheit, Stützungen und Boni. Für Hersteller gibt es klare CO₂ Zielsetzungen von der EU. (vgl. IP5, 2021, Z. 8-13, Z. 39-43) „*Man hört das ja von unseren Herstellern, dass sie auch schon Comittments abgegeben haben, generell aus diesen Verbrenner-Entwicklungen auszusteigen*“ (IP5, 2021, Z. 51-52) Des Weiteren ist IP5 der Ansicht, dass der Umweltgedanke ein weiterer Treiber der Elektromobilität und Ursprung der Transformation ist (vgl. IP5, 2021 Z. 13-14).

Die **Nachfragesituation** der Elektromobilität in Österreich weist bereits eine starke Entwicklung auf (vgl. IP5, 2021, Z. 2-3). „Die Erfahrung momentan zeigt, dass die Entwicklung sehr schnell vorangeht“ (IP5, 2021, Z. 46). Die Neuwagenverkäufe und Auslieferungen werden bis zum Jahr 2025 25-30% ergeben (vgl. IP5, 2021, Z. 4-6). IP5 schätzt die Nachfrage der jüngeren Generation stärker im Vergleich der Generation über fünfzig ein. Die Generation über fünfzig sehen das Elektromobilitätsthema skeptisch. Durchaus gibt es einige Menschen in der Generation über fünfzig, die das Nachhaltigkeitsthema beschäftigt. Aufgrund dieser Tatsachen wird der Wunsch nach Elektromobilität zunehmen und infolgedessen die Nachfrage steigen. (vgl. IP5, 2021, Z. 20-27) Weiters werden die Preise für Elektrofahrzeuge aufgrund neuer Materialien, Konzepte und Produktionskapazitäten sinken (vgl. IP5, 2021, Z. 31-36). „*Meine persönliche Meinung ist, dass das Elektrofahrzeug sicherlich in Zukunft nicht teurer sein wird als der Verbrenner*“ (IP5, 2021, Z. 36-37).

Für IP5 ist die **Infrastruktur** ein „wesentlicher Bestandteil“ der Entwicklung und entscheidet schlussendlich über die Durchsetzung der Elektromobilität (IP5, 2021, Z. 58-60, Z.63-64,). Die aktuelle Entwicklung der Infrastruktur hat laut IP5 noch Potenzial (vgl. IP5, 2021, Z. 66). IP5 vergleicht die Infrastruktur-Situation mit dem Henne-Ei-Prinzip. Investments in die Infrastruktur werden getätigt, wenn es einen entsprechenden Markt dazu gibt. KonsumentInnen möchten in Elektrofahrzeuge investieren, wenn es dazu eine entsprechende Infrastruktur gibt. (vgl. IP5, 2021, Z. 67-69) Die Chancen für den Infrastrukturausbau stehen gut, da die Hersteller und die Infrastrukturanbieter bereits sehr stark investieren (vgl. IP5, 2021, Z. 69-71). „*Ich sage jetzt in den*

nächsten fünf bis sieben Jahren werden wir hier sicherlich sehr gut aufgestellt sein“ (IP5, 2021, Z. 74-75). Herausforderungen ergeben sich beim Laden im urbanen Bereich. Diese Herausforderungen werden in der Zukunft noch zu lösen sein. (vgl. IP5, 2021, Z. 77-84) Für IP5 ist genügend Strom für die zukünftigen Elektrofahrzeuge vorhanden (vgl. IP5, 2021, Z. 86-87). „Aber das Problem ist eher die Energie im ausreichenden Maße an den richtigen Lokalstellen zu haben“ (IP5, 2021, Z. 87-88).

Im urbanen Bereich könnte sich der **Individualverkehr** bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität geringfügig in Richtung Carsharing ändern. IP5 ist der Ansicht, dass dies aber nur eine Überbrückungsphase aufgrund der aktuellen Reichweiten eines Elektrofahrzeugs ist. Sobald Elektrofahrzeuge höhere Reichweiten erreichen, wird sich die individuelle Mobilität nicht verändern. Der Wunsch nach individueller Mobilität ist sehr groß. (vgl. IP5, 2021, Z. 124-134)

3.2 Technische Entwicklung

IP5 sieht zukünftig große Entwicklungsschritte in der **Batterietechnik**. Aktuell werden Lithium-Ionen-Batterien eingesetzt. (vgl. IP5, 2021, Z. 144-145) IP5 ist der Meinung, dass hier ein Umdenken notwendig sei. Andere Energiespeicher werden erforderlich sein. IP5 nennt hier den Feststoffspeicher. (vgl. IP5, 2021, Z. 146-147) Zukünftig werden Reichweiten von 800-900 Kilometer mit einer Ladeleistung von 400 bis 500 kW möglich sein (vgl. IP5, 2021, Z. 165-168).

Für IP5 wird Wasserstoff im Verkehr zukünftig eine Rolle im **Antriebstechnologiemix** spielen. Diese Antriebstechnologie wird zukünftig überwiegend bei großen PKWs bis hin zum Schwerverkehr eingesetzt. (vgl. IP5, 2021, Z. 140-142) E-Fuels sieht IP5 als sehr gute Alternative aufgrund der bestehenden Infrastruktur und ausgereiften Antriebstechnologie (vgl. IP5, 2021, Z. 153-157). E-Fuels könnten dennoch eine untergeordnete Rolle spielen, wenn Hersteller die Strategie in Richtung Elektrofahrzeuge ausrichten (vgl. IP5, 2021, Z. 189-192). Die Hybrid-Fahrzeuge werden aufgrund der hohen Kosten abgelöst (vgl. IP5, 2021, Z. 178-180). Der Anteil der batteriegetriebenen Fahrzeuge werden einen Anteil von 70% erreichen (vgl. IP5, 2021, Z. 175-178).

3.3 Veränderungen der Elektromobilität und Megatrends auf den Automobilhändler

IP5 ist der Ansicht, dass sich mit zunehmender Elektromobilität der Online-Vertrieb im **Handel** nicht durchsetzen wird. Das Internet wird als Informationsquelle genutzt und der Händler stellt den Kontaktpunkt Nummer eins dar. (vgl. IP5, 2021, Z. 336-340) In der Zukunft wird vermehrt das Thema Agentursystem eingesetzt. Der Großhändler übernimmt das Risiko und für den Einzelhandel wird es fixe Margen geben. (vgl. IP5, 2021, Z. 343-348)

Elektrofahrzeuge verursachen starke Veränderungen im **After Sales** Bereich. Mit Elektrofahrzeugen werden die Inspektions- und Wartungsaufwände sinken. Problematisch für Automobilhändler ist, dass die hohen Margen in diesen Bereichen erzielt werden. (vgl. IP5, 2021, Z. 195-204) *„Wenn ich jetzt rein den Inspektions- und Wartungsaufwand nehme, reden wir von 60% weniger. Nimm ich die gesamten Reparaturkosten dann reden wir von etwa 30% weniger.“* (IP5, 2021, Z. 197-199) Kleinere Service Betriebe werden mit zunehmender Elektromobilität in der Zukunft Probleme bekommen. Sie werden es schwer haben entsprechende Umsätze zu lukrieren. (vgl. IP5, 2021, Z. 293-295)

Die Konnektivität unter den **Megatrends** sieht IP5 als Chance (vgl. IP5, 2021, Z. 353). Es besteht die Chance *„dem Kunden Dinge zu offerieren, die er situativ nutzen kann.“* (IP5, 2021, Z. 354-355) Assistenzsysteme erhöhen die Sicherheit des Kunden und verringern die Unfälle und Kleinschäden für die Automobilhändler (vgl. IP5, 2021, Z. 356-359). Das autonome Fahren wird sich noch entwickeln. Der Einsatz dieser Technologie wird allerdings nicht in naher Zukunft sein. (vgl. IP5, 2021, Z. 366-373) Umsatzrückgänge könnten bei neuen Mobilitätsleistungen entstehen, wenn *„wir das Thema Carsharing in erster Linie aus der Hand nehmen lassen“.* (IP5, 2021, Z. 377-378) Vermehrte Carsharing-UserInnen würden zu weniger individuellen AutokäuferInnen führen (vgl. IP5, 2021, Z. 378-382).

IP5 sieht die Elektromobilität in Bezug auf das Personalwesen als große Herausforderung. Es werden **neue Berufsprofile** benötigt. Zukünftig können Probleme nicht nur an der Hochvoltbatterie auftreten, sondern auch bei der Wallbox. (vgl. IP5, 2021, Z. 387-393) Der Ausbildungsaufwand der Hochvolter, TechnikerInnen oder HochvoltexpertInnen ist sehr groß, da Arbeiten an der Hochvoltanlage gefährlich sein können (vgl. IP5, 2021, Z. 399-402).

3.4 Strategie

IP5 ist der Meinung, dass Mobilitätsdienstleistungen wie Carsharing bzw. Mobilitätsdienstleistungen **neue Geschäftspotenziale** darstellen. Weiters nennt er die Energieversorgung. Der Kunde hat die Möglichkeit Energie beim Händler einzukaufen. Der Automobilhändler tritt hier als Energieanbieter auf. (vgl. IP5, 2021, Z. 212-221) IP5 beschreibt hier ein virtuelles Kleinnetzwerk, indem Strom eingekauft und verkauft wird. Aus seiner Sicht ist das rechtlich und gesetzlich erlaubt. (vgl. IP5, 2021, Z. 223-226) Des Weiteren erwähnt IP5 ein Carsharing-Advancing. Sind die Reichweiten der Elektrofahrzeuge für Kunden für weitere Reisen zu gering, könnten Automobilhändler reichweitenstarke Autos vermieten. (vgl. IP5, 2021, Z. 235-241) IP5 könnte sich den Automobilhändler auch als Händler für Second-Life-Batterien vorstellen. Diese Second-Life-Batterien können an Kunden als Speichermöglichkeiten für die Photovoltaikanlage verkauft werden. (vgl. IP5, 2021, Z. 264-276) Den Batterietausch sieht IP5 bei Kompetenzzentren und nicht bei Automobilhändlern (vgl. IP5, 2021, Z. 279-283). Zukünftig wird es aus der Sicht von IP5 notwendig sein, dass Stundensätze preisgestaffelt sind. Die notwendigen Arbeiten von höchstausgebildeten ExpertInnen im Vergleich zu Basiswartungsdiensten sind hier zu differenzieren. (vgl. IP5, 2021, Z. 407-413) Vertrieb und Wartung von E-Bikes, E-Roller und E-Scooter sind weitere mögliche Geschäftsfelder (vgl. IP5, 2021, Z. 458-461). Für dieses neue Geschäftsfeld könnte sich IP5 eine Eigenmarke in Österreich vorstellen (vgl. IP5, 2021, Z. 478-480)

Damit Automobilhändler in der Zukunft ihre Betriebsergebnisse sichern können, müssen die **strategischen Maßnahmen** in erster Linie auf zusätzliche Dienstleistungen ausgerichtet werden. Die Kundenbedürfnisse müssen dabei im Vordergrund stehen. Das Thema Cross- oder Upselling muss verstärkt werden, bis hin zum One-Stop-Shopping. (vgl. IP5, 2021, Z. 204-212) One-Stop-Shopping umfasst Vertrieb, Wartung, Carsharing & Miete und Energie. Automobilhändler bewegen sich in Richtung Gesamtmobilitätsanbieter. (vgl. IP5, 2021, Z.417-422) Für IP5 könnte dies einen Wandel bedeuten. Aktuell sind Automobilhändler in einer hochausgelasteten Phase. Die aktuelle Aufgabe besteht, die bestehenden Arbeiten zu managen und abzuarbeiten. Wenn die Auslastung zukünftig sinkt, müssen sich Automobilhändler im After Sales Bereich in Richtung aktives verkaufen wandeln. (vgl. IP5, 2021, Z. 330-333) Des Weiteren ist es für Automobilhändler wichtig, dass das Thema neue Mobilitätsdienstleistung nicht von dritten übernommen wird (vgl. IP5, 2021, Z. 382-384). IP5 betont, dass es für Automobilhändler wichtig ist, für Veränderungen bereit zu sein

und neue Geschäftsfelder zu erschließen. Am Ende wird es entscheidend sein, die Mitarbeiter in diesem Wandel mitzunehmen. (vgl. IP5, 2021, Z. 429-432)

A - 5 Interview 1

1 I: Wie schätzt du die zukünftige Marktentwicklung der Elektromobilität ein?

2

3 B: Also, ich schätze es so ein, dass dies immer mehr werden wird durch den Flottenverbrauch
4 von CO₂. Da liegen wir ja momentan bei 90 Gramm. Was jetzt noch sehr schwer zu erreichen
5 ist mit den Verbrennungsmotoren, aber mit Hybriden und mit Elektro-Fahrzeugen ist eben der
6 Schritt jetzt eingeleitet worden, dass wir den Flottenverbrauch schaffen. Und in 2030 ist 59
7 Gramm CO₂-Austoß die Vorgabe von der EU. Wenn man das jetzt umrechnet in Liter pro, also
8 Literverbrauch auf 100 Kilometer, dann darf ein Verbrenner nicht mehr als 1,5 Liter
9 verbrauchen. In 2030 mit 56 Gramm CO₂-Austoß und das ist eigentlich unmöglich, dass wir
10 das schaffen werden mit Verbrennungsmotoren. Das heißt die E-Mobilität wird
11 unabhkömmlich oder unausweichlich sein. Die Hybridfahrzeuge, die es momentan gibt, sind
12 eine Übergangslösung, aber die Elektromobilität wird immer mehr werden. Da haben wir jetzt
13 auch schon gesehen mit den ganzen Förderungen, welche die Unternehmer erhalten haben.
14 Das war jetzt schon ein Boom. Aber das wird immer mehr werden.

15

16 I: Wie schätzt du die preisliche Entwicklung ein von den Elektrofahrzeugen, wenn es zum
17 Beispiel in Massenproduktion geht?

18

19 B: Ja, werden sie sicher billiger werden in diesem Fall. Das wissen wir überall. Je nachdem,
20 wenn mehr produziert wird, desto billiger wird es dann werden, wenn die Kunden bereit sind,
21 solche Autos zu kaufen oder es vielleicht nur noch diese Autos geben wird, dass nachher
22 vielmehr Elektroautos geben wird und dadurch wird auch der Preis nachher sinken, weil wie
23 immer weiter forschen an der Technik. Da wird sich extrem viel tun, in der Sparte mit den E-
24 Autos.

25

26 I: Welche Rolle siehst du beim Staat für die Entwicklung der Elektromobilität, weil du schon
27 die Förderungen angesprochen hast?

28

29 B: Wie meinst du, der Staat?

30

31 I: Welche Rolle dieser spielt, also inwiefern die Förderungen wichtig sind, von Bedeutung sind?

32

33 B: Naja momentan sind, bei dem Übergang war die Menschheit, die den Verbrenner kennen
34 und eigentlich die E-Mobilität wollen, ist eigentlich nie bekannt gewesen bei den Kunden.
35 Meiner Meinung nach ist am Anfang die Förderung ganz wichtig, denn erstens einmal sind die
36 Autos relativ teuer. Damit man da mit einem Einstiegspreis herunterkommt, ist es meiner
37 Meinung nach ganz wichtig, dass es da viel Förderung gibt, weil die Kunden ansonsten nicht
38 bereit sind für ein E-Auto so viel mehr zahlen als für einen Verbrenner.

39

40 I: Welche Rolle kann der Ausbau der Infrastruktur spielen?

41

42 B: Die Infrastruktur ist meiner Meinung nach sowieso das größte Thema für die Kunden.
43 Infrastruktur und Ladezeit. Das sind die zwei Kriterien, meiner Meinung nach, was die Kunden
44 nachher hemmt, dass sie ein Elektroauto kaufen. Ich meine, der Umweltgedanke ist sicher da
45 bei den meisten oder sagen wir einmal bei 95 % der Menschen, die dafür sind etwas für die
46 Umwelt zu tun, von denen her würden sich alle ein Elektroauto kaufen. Es ist lustig zum
47 Fahren, der Drehmoment passt. Die moderne Zeit mit der Digitalisierung, da passt das Auto
48 eben in die Zeit, aber die Infrastruktur mit den Ladepunkten und mit der Ladezeit ist nach wie
49 vor das große Thema bei den Kunden.

50

51 I: Wie schätzt du hier die Entwicklung ein?

52

53 B: Ja, also da ist meine Meinung gegenüber Wasserstoff zum Beispiel, wenn man das zum
54 Vergleich hernimmt, was sich sicher nicht durchsetzen wird, weil wenn man schaut was es und
55 wie viele Ladepunkte es zurzeit gibt, wie viele Wasserstofftankstellen gibt es zurzeit. Wenn
56 man in Österreich unterwegs ist, muss man das jetzt schon so genau planen, dass man
57 überhaupt zu einer Wasserstofftankstelle kommt, was bei den Elektrotankstellen alle 10
58 Kilometer ist sicher irgendeine Ladestation schon. Das wird sich noch extremer ausbreiten,
59 also wenn die, ich sage immer so, wenn die Menschheit sich die E-Autos kauft und die Händler
60 das mitkriegen, dass die E-Autos immer mehr werden, dann werden immer mehr in
61 Ladepunkte und Ladesäulen investieren. Dadurch wird es an jeder Ecke Ladestationen geben.

62

63 I: Wie schätzt du da das Decken des Strombedarfs ein? Ist das möglich?

64

65 B: Ja, das ist sicher auch eine gute Frage. Also in Österreich ist es so, dass 75 % erneuerbare
66 Energie eh schon da ist, also da sind wir schon wirklich auf einem guten Weg. Wie es im
67 Ausland aussieht, weiß ich nicht. Wenn wir da wirklich Atomkraftwerke oder riesige
68 Produktionsstätten brauchen für Strom. Das würde sich dann natürlich ein bisschen
69 dagegensprechen. Aber wenn das erneuerbare Energie ist und das kann man so auf der einen
70 Seite produzieren, dass die Autos nachher das laden, finde ich ganz eine gute Sache. (...)

71

72 I: Welche Chancen bietet die Elektromobilität für die österreichische Automobilbranche?

73

74 B: Chance, also für mich persönlich als Autohändler mit Werkstätte und angeschlossener
75 Karosserie ist zum heutigen Zeitpunkt, so wie es heute ist, schwierig zum Abschätzen, was für
76 einen Verlust wir durch die Elektromobilität in der Werkstatt haben werden. Im Verkauf
77 werden wir hoffentlich in Zukunft mehr verdienen wie jetzt bei den Neuwägen. Wie sich das
78 mit den ganzen Gebrauchtwägen entwickeln wird, wenn E-Autos retour kommen und so, kann
79 man auch noch nicht abschätzen. Aber in der Werkstatt ist sicher das Thema, dass der Umsatz
80 zurückgeht, dass man weniger Bruttogewinne erzielen wird und dass man da halt andere

81 Afters-Sales-Möglichkeiten braucht, damit man unterm Strich vom Betriebsgewinn wieder
82 eine ordentliche Rendite erzielen kann.

83

84 I: Da werden wir eh später noch darauf zurückkommen. Welche Chance bietet die
85 Elektromobilität für das Klima und für den Verkehr? Wie schätzt du das ein?

86

87 B: Ja, Chancen auf jeden Fall, dass wir mit dem CO2 Verbrauch herunterkommen. Da gibt der
88 Gesetzgeber eh vor, wie gesagt in 2030 mit 56 Gramm, also das werden wir anders nicht
89 schaffen. Jetzt als Übergang wie gesagt mit den Hybriden und mit die Elektro und dann Teil
90 Verbrenner, aber ab 2030 wahrscheinlich wird es dann sowieso nur mehr Elektroautos geben.

91 (...)

92

93 I: Und Verkehr, wie schauen da die Chancen aus?

94

95 B: Ja, verkehrsmäßig meiner Meinung nach ändert sich da gar nichts, weil ob ich jetzt einen
96 Verbrenner kaufe oder ein Elektroauto kaufe... Ich meine, gewisse Sparten werden vielleicht
97 in der Stadt wegfallen, die was überhaupt kein Auto mehr kaufen, weil es das Carsharing gibt.
98 (...) Aber am Land meiner Meinung nach wird es kein Carsharing nicht so sich durchsetzen. (...)

99 Vor allem die was pendeln, dass die da unabhängiger sind, also da wird es nach wie vor so
100 sein, dass die Kunden die Autos besitzen wollen. Ob Leasing oder Kaufen, das ist auch eher
101 schwer zum Abschätzen, aber das sieht man heute schon, dass da eigentlich viele die Autos
102 leasen. (...)

103

104 I: Das wäre meine nächste Frage gewesen, wie sich der Individualverkehr verändert dadurch,
105 ob du da noch irgendwelche Punkte hinzufügen kannst?

106

107 B: Ja, wie gesagt mit Carsharing. Dann vielleicht dass Firmen gewisse Verbrenner in der Zeit
108 bis 2030 angemeldet hat und vielleicht die Autos für weitere Strecken, für Urlaubsplanung,

109 wenn einer in den Urlaub fährt oder in das Ausland fahren muss, dass er nachher nicht mit
110 einem Elektroauto fährt zurzeit, sondern, dass er sich beim Autohändler einen Verbrenner
111 ausborgt und Miete zahlt. Das kann ich mir gut vorstellen. Oder überhaupt ein Auto-Abo, dass
112 der Kunde sagt: „Okay, ich brauche jetzt für die nächsten drei Monate ein Auto“ und mietet
113 sich für drei Monate ein Auto, was jetzt momentan mit dem Leasing nicht möglich ist, weil das
114 fängt erst bei einem Jahr an. Also es werden sicher gewisse Zusatzgeschäfte sich auftun aber
115 so sehe ich das in Zukunft.

116

117 I: Wie schätzt du die zukünftige technische Entwicklung von der Elektromobilität ein?

118 B: Naja, technisch wird sich, außer bei die Akkus wird sich einiges tun meiner Meinung nach,
119 weil der Elektromotor selber ist ja nichts Aufwendiges von der Technik her. Also das sind
120 eigentlich eh ausgereifte Motoren, weil da sind nicht viel bewegte Teile. Das wird jetzt nicht
121 das Ausschlaggebende sein aber bei die Akkus glaube ich, dass da viel möglich sein wird. Dass
122 sie eventuell kleiner werden, leichter werden, dass sie noch mehr Kapazität speichern können.
123 Also in der Richtung wird die Forschung weitertun und weitergehen. Und das große Ziel ist
124 nach wie vor große Reichweite, kurze Ladezeiten.

125

126 I: Was glaubst du gibt es da für Einschätzungen von Reichweiten, Ladeleistung?

127

128 B: Naja, also ich bin überzeugt, dass wenn man heute in acht Jahren zum Beispiel also so um
129 die 2030, dass die Reichweite was wir heute mit dem Verbrenner schaffe, dass das kein Thema
130 sein wird.

131

132 I: Wo liegen wir aktuell?

133

134 B: Ja, aktuell schafft man ungefähr 500 Kilometer mit die guten Autos, die was eine starke
135 Batterie haben. Also 500, 530 Kilometer, das ist momentan die höchste Reichweite. Was
136 momentan auch schon nicht schlecht ist. (...)

137

138 I: Man forscht gerade über alternative Technologien. Wasserstoff, E-Fuels, wie schätzt du die
139 ein?

140

141 B: Ja, Wasserstoff ist nach wie vor auch ein Thema auch bei den Kunden. Ist natürlich vom
142 Betanken her relativ kurze Zeit aber es ist die Betankungsmöglichkeiten die sind minimal in
143 Österreich, also die Infrastruktur für die Autos. Und ich weiß nicht welche Marken jetzt
144 wirklich auf Wasserstoff weiterforschen. Ich meine, inzwischen war es bei Audi mal ein Thema,
145 wo es heißen hat, Audi forscht in die Richtung weiter aber man hört immer wieder bei die
146 Konferenzen, dass eigentlich die Wasserstoffe und die E-Fuels in Zukunft kein Thema sein
147 wird. Ich meine, bei die E-Fuels ist es so, dass die Herstellung relativ teuer ist. Und zum Beispiel
148 Audi hat jetzt ein Abkommen mit Chile gemacht, da kriegt man für nächstes Jahr 550 000 Liter,
149 ah nein, 5.5 Millionen Liter und wenn man das eigentlich so umrechnet was Österreich bei den
150 Verbrennern an Treibstoff braucht, Milliarden von Liter. Also ist das nur ein Bruchteil, was da
151 Audi kriegen würde an E-Fuels, an Verhandlungen. Und die Herstellung ist sehr teuer. Die E-
152 Fuels sehe ich eher in Richtung Landwirtschaft und Flugverkehr. Vielleicht auch Lkw-Verkehr,
153 also eher die was schwere Transporte ziehen müssen, wo meiner Meinung nach die
154 Akkumulatoren scheitern werden. Höchstens in Zukunft es gibt noch stärkere Akkumulatoren,
155 die was, wo man dann schwere Anhänge zieht oder bei den Landmaschinen. Das man da die
156 ganzen Geräte ziehen kann. Also da sehe ich eher die Zukunft mit die E-Fuels aber für einen
157 reinen PKW-Verkehr wird sich der Akku durchsetzen.

158

159 I: Dann kommen wir schon zum nächsten Thema. Haben wir auch schon kurz angeschnitten.
160 Welche Veränderungen treffen dann die Automobilhändler bei verstärktem Einsatz der
161 Elektromobilität?

162

163 B: Ja, das sehen wir eigentlich jetzt schon bei den Autos, was wir verkaufen, was E-Autos sind.
164 Also da ist die Nachfrage eben für Mieten bei den Firmen. Teilweise natürlich auch kaufen,
165 weil es ja eben inzwischen den Investitionsbonus gegeben hat. Da hat man den nur gekriegt,
166 wenn man das Auto gekauft hat. Aber wenn es so wie jetzt den Investitionsbonus nicht gibt,
167 ist das große Thema Mieten. (...) Da haben sie eigentlich super Pakete. XXX- Bank bietet an

168 zum Beispiel Service und die 5-Jahresgarantie kostenlos. In dem Fall ist man konkurrenzlos
169 gegenüber den anderen Versicherungsanbietern, weil das ein komplettes Angebot ist mit
170 Leasing, Versicherung, Kasko und wie gesagt Service und Garantie ist kostenlos dabei, was
171 andere Anbieter nicht einmal mitanbieten kann. Also in dem Fall ist die Strategie eine ganz
172 gute, weil da kann man eben das Auto verkaufen und weiß, wenn er das Auto mieten will, gibt
173 es kein Konkurrenzangebot.

174

175 I: Wie schätzt du das ein, dass die Hersteller bei den E-Autos den Online-Vertrieb forcieren?

176

177 B: Eher schwer zum Vorstellen, erstens hoffe ich es nicht, zweitens glaube ich es nicht, weil
178 der Kunde ein Auto nach wie vor anschauen, angreifen, Probe fahren will und mit einem
179 kompetenten Verkäufer sprechen will. Er informiert sich zwar im Internet, weil da kann er sich
180 jedes Auto konfigurieren, da kann er virtuell das Auto anschauen, aber nicht angreifen und
181 auch nicht Probe fahren. Und es sind immer wieder, weil es ist doch eine komplexe Sache, so
182 ein Auto. Es werden immer wieder Fragen auftauchen und vor allem beim Auto ist es so, was
183 heute am Markt ist neu, ist in zwei Jahren wieder veraltet. Das geht so rasant und schnell, wo
184 die Kunden da sicher nicht mitkommen mit der Technik. Also da brauchen sie immer Hilfe vor
185 Ort und Schulung vor Ort durch den Verkäufer. Und darum glaube ich nicht, dass sich der
186 Onlineverkauf durchsetzen wird, sondern, dass die Generalimporteure immer die
187 Händlerschaft brauchen wird.

188

189 I: Im After-Sales verursachen ja die Elektrofahrzeuge Umsatzrückgänge. Wie bewertest du
190 das?

191

192 B: Ja, das große Thema ist, es fällt einmal das Öl weg. Beim Öl verdient man ja im Prinzip 90 %
193 macht man da Bruttogewinne. Also es ist ganz ein großer Brocken der wegfällt. Auch viele
194 Filter, Zündkerzen also viel bewegte Teile, was kaputt werden beim Motor. Also das war von
195 Anfang an immer meine größte Sorge. Ist auch nach wie vor meine größte Sorge. Also wie sich
196 das in der Werkstatt entwickeln wird, weil wir wissen, das Geld verdient man bei den

197 Servicearbeiten und nicht in der Fehlersuche. Fehlersuche wird meiner Meinung nach auch
198 weniger werden, weil eben beim Motor nicht mehr so viel Sensoren und Aktoren verbaut
199 werden. Dadurch wird auch die Fehlersuche zurückgehen. Also summa summarum wirst du
200 weniger produktive Stunden verkaufen können. Die Frage ist: Was kannst du zusätzlich noch
201 mitanbieten, dass du den Kunden in die Werkstatt kriegst? Aber Fakt wird sicher sein, dass der
202 Umsatz zurückgeht, dass du teilweise sogar Techniker entlassen musst, weil du es sich nicht
203 mehr auslasten kannst. Spenglereimäßig meiner Meinung nach wird auch weniger werden,
204 weil die Assistenzsysteme immer intelligenter werden und dadurch immer weniger
205 Kleinschäden verursacht werden. Weil bei den Großschäden ist eh meistens schon
206 Totalschaden, da kriegst sowieso nicht mehr zum Reparieren. Aber es werden auch die
207 Kleinschäden weniger, also alles was Werkstatt, Karosserie, Lackiererei anbelangt, ist meiner
208 Meinung nach, schauen wir nicht in eine positive Zukunft. Und das sind auch immer schon
209 meine großen Bedenken gewesen, wann sich die Elektromobilität durchsetzen wird, aber es
210 führt kein Weg vorbei.

211

212 I: Wie schätzt du es ein, wenn man einfach die Stundensätze erhöht, weil so eine
213 Hochvolttechnik ist ja sicher gefährlich oder?

214

215 B: Naja, sicher ist es gefährlich. Das ist kein Thema, es ist Lebensgefahr, wenn du an so einem
216 Auto arbeitest, aber für das gibt es die Schulungen und du kannst im Prinzip die kalkulierte
217 Stunde oder die Stunde was du verkaufst jetzt nicht unendlich hoch ansetzen. Das muss sich
218 genauso wieder im Rahmen bewegen. Wenn du jetzt für Schulungen im Jahr 10 Tage für
219 Mechaniker aufgewendet hast und in Zukunft wendest du auch wieder 10 Tage im Jahr auf für
220 Schulungen und für den Mechaniker und Spezialwerkzeug brauchst du nicht mehr wie vorher,
221 kannst du die Stunde nicht erhöhen. Also das, du kannst jetzt nicht einen Umsatzrückgang in
222 die Stunde reinkalkulieren, das wäre meiner Meinung nach nicht der faire Weg.

223

224 I: Also nicht das man sagt, man gleicht das aus [unverständlich] weniger Teile, dass man das
225 mit den Stunden.

226

227 B: Ja, das wäre natürlich kaufmännisch eine kluge Entscheidung, aber das ist meiner Meinung
228 nach nicht die faire Lösung für den Kunden, weil (...) Verluste irgendwie aufkalkulieren auf eine
229 Stunde, weil du es dort nicht erwirtschaftest. Also das finde ich wäre nicht fair. Weil du jetzt /

230 I: Ja, der Kunde ist einen Verbrenner gewohnt, er kennt die Ausgaben. Von dem her wäre es
231 für den Kunden nachher gleich.

232

233 B: Ja, ich meine, das haben wir gesehen, wie die Mitbewerber vorgehen. Wenn da die
234 Stundensätze dann explodieren, dann kannst du natürlich da mitschwimmen aber du kannst
235 nicht dein eigenes Supperl kochen. Dass du sagst, ich gehe jetzt den Weg und ich behalte mir
236 die ganzen Leute und meine Verluste, welche ich eigentlich durch die Elektroautos mache,
237 kalkuliere ich da jetzt auf die Stunde auf. Also wenn es die anderen machen, dann okay, dann
238 kannst du da mittun, aber sonst.

239

240 I: Wie schätzt du die Unternehmensgröße ein?

241

242 B: Ja, meiner Meinung nach entweder bist du ein riesiger Betrieb, sprich ab 100 Leuten, oder
243 du bist eher ein Kleinbetrieb, so wie es wir sind, bis maximal 25 Leute. Also entweder klein
244 oder riesig. Die Mittelschichten oder die Mittelbetriebe sind mit 50 Leuten. Da ist meiner
245 Meinung nach, diese werden sich schwer tun.

246

247 I: Und wieso?

248

249 B: Ja, so wie unsere Größe ist, wir können flexibel arbeiten. Wir können unseren Betrieb
250 flexibel gestalten. Wir können teilweise im Service mitarbeiten, wenn wir sagen wir tun
251 normalerweise Autos verkaufen. Wir haben aber genauso als Kundenbetreuer Servicestellen
252 oder so wie es bei uns ist, dass ein Servicearbeiter mal ein Auto verkaufen kann. Also wichtig
253 ist, dass du flexibel bist, weil wenn du auf einer Seite nicht ausgelastet bist und hohe
254 Personalkosten hast, dass du da ein bisschen flexibel die Leute einteilen kannst. Bei den

255 Mechanikern musst du dich trotzdem wieder hundertprozentig auf die Auslastung,
256 Leistungsgrad und Produktivität schauen, damit du da nicht unnötige Kosten hast aber das
257 unproduktive Personal, was viele Kosten verursacht. Aber wenn die Kundenfrequenz zum
258 Beispiel nicht da ist, dass du da flexibel die Leute nutzen kannst.

259

260 I: Und wenn wir auf die ganz kleinen, freien Werkstätten hingehen. Wie schätzt du das ein?
261 (...)

262

263 B: Ja, also für uns als Fachbetrieb war, als ein Markenbetrieb, wäre es natürlich von Vorteil,
264 sag ich jetzt einmal, wenn uns jetzt die freien Werkstätten nicht mehr so Zugang zu den ganzen
265 Schulungen und zu den ganzen Technologien haben. Mit den ganzen E-Autos die kommen,
266 werden die Hybride, wie es momentan bei den Verbrennern ist. Aber ich schätze, dass das
267 nicht der Fall sein wird, sondern dass die genauso Zugang haben werden. Servicemäßig
268 werden sie nach wie vor auch Zugang zu den ganzen Dingen haben wie jetzt auch aber
269 Gewährleistung und Garantie werden sie halt nicht abrechnen können, so wie jetzt auch nicht.
270 Da wird sich aber in Zukunft nichts ändern, aber beim Verkauf wird es meiner Meinung nach
271 schwieriger werden. Es wird sicher vermehrt Leasing gemacht werden bei uns über die
272 Porsche Bank und dass da freie Werkstätten dann zu Jungwägen oder so, das glaube ich
273 weniger, weil die Autos von Haus aus als Neufahrzeug verkauft werden und verleast werden.
274 Bis die dann irgendwann einmal zu Gebrauchtwagen kommen, das glaube ich wird schwieriger
275 werden, weil ja zum Beispiel, wenn so ein Auto ausläuft nach fünf Jahren, ist ja nachher immer
276 noch das Bestreben da, dass das Auto noch einmal weiter geleast wird vier Jahre. Also bis ein
277 freier Händler zu so einem Auto kommt, vergehen neun Jahre in der Regel. Dann ist das Auto
278 sowieso uninteressant für die Kunden, also verkaufsmäßig werden die ganzen „Autotandler“,
279 in Anführungszeichen, in Zukunft sicher weniger Ware stehen haben, wie es jetzt der Fall ist.
280 Weil jetzt ist es wirklich so, die kommen ja teilweise zu Neufahrzeugen mit Tageszulassung.
281 Was ist das für ein Unterschied wie, wenn ich das Auto bei einem Markenbetrieb gekauft
282 hätte. Also meiner Meinung nach ist es eine Frechheit aber das ist, im Prinzip ist es ja, wenn
283 es ein Neufahrzeug mit Tageszulassung ist und das Auto wird verkauft, kann jeder freier
284 Händler das Auto kaufen. Und das wird in Zukunft nicht mehr der Fall sein, weil die Autos eben
285 über Leasinggesellschaften laufen werden. Großteils. (...)

286

287 I: Und die ganz kleinen Werkstätten ohne Vertrieb? Wie schätzt du das ein?

288

289 B: Ja, also die werden sich nach wie vor ein Geschäft machen können, weil gewisse
290 Verschleißreparaturen werden auch bei den E-Fahrzeugen möglich sein sprich Reifen,
291 Bremsen, Lampentausch, Wischerblatttausch. Also gewisse Servicearbeiten werden sie
292 genauso machen können und auch Geld verdienen können. Was auch komplexer wird, was
293 die ganzen Testgeräte brauchst du, für Fehler suchen und so. Und Hochvolttechniker, da wird
294 es schwieriger, aber im Prinzip weiß ich heute schon, das wollen sie sowieso nicht machen. Sie
295 wollen eigentlich die einfacheren Reparaturen, Service- und Verschleißarbeiten. Da verdienen
296 sie das Geld. Ist eigentlich wenig Aufwand an Schulung, viel Ertrag, weil du kannst es super
297 eins zu eins weiterverrechnen. Die Fehlersuche ist viel Aufwand an Schulung, viel Aufwand an
298 Testgeräten. Dann suchst du oft ewig. Das kannst du dem Kunden gar nicht verrechnen, weil
299 der Kunde, dann wahrscheinlich hast du ihn das letzte Mal gesehen. Das wollen sie in Zukunft
300 natürlich auch nicht machen. Also die kleinen Servicestationen werden nach wie vor ein
301 Geschäft machen, halt ohne Vertrieb.

302

303 I: Ja und wie schätzt du da die Kunden ein, weil Elektrofahrzeuge sind ja neue Technologien?
304 Wo werden die eher hingehen oder trauen sie sich das überhaupt?

305

306 B: Reparieren?

307

308 I: Ja.

309

310 B: Glaube ich schon, ja. Das wird so sein, wie es jetzt bei den Verbrennern ist. Die
311 Neufahrzeuge solange Garantie ist und so werden sie die in die Fachwerkstätten in die
312 Markenbetriebe fahren. Garantie, wissen wir eh, ist momentan fünf Jahre 100.000 Kilometer.
313 Die Batterie ist acht Jahre 160.000 Kilometer. Das heißt jetzt nach den fünf Jahren, so wie es
314 jetzt ist, werden die Kunden wieder zum Abwandern anfangen, weil es andere zum billigeren

315 Stundensatz machen. Wenn das aber irgendwie mit Batterie und Akku zum tun hat, werden
316 sie trotzdem in den Markenbetrieb kommen, weil man da ja die Garantie hat. Aber wie gesagt
317 andere Verschleißarbeiten und so kann nach wie vor sein, dass das Thema ist, dass sie wo
318 anders hinfahren. Es sei denn, die ersten fünf Jahre und du magst es dann vielleicht auch
319 weiterverkaufen, Leasing wieder mit Service. Weil dann hast du es weiterhin im
320 Markenbetrieb. Das Paket mit fünf Jahre Garantie einen Service kostenlos, weiß ich, den habe
321 ich fünf Jahre im Betrieb. Und dann, wenn er das Auto weiterleasen will, ist es dann das
322 Bestreben vom Verkäufer, dass er schaut, dass eben Mitarbeiter Leasing mit Service verkauft.
323 Dann hast du vier weitere Jahre. Und wenn das eintritt, dann tun sie sich schwer, weil dann
324 ist das Auto neun Jahre alt und die meisten werden dann sowieso wieder tauschen, weil das
325 wird ja die große Frage sein, nach neun Jahren. Was passiert mit so einem E-Auto? Wenn keine
326 Garantie mehr auf die Batterie ist, wer kauft dann so ein Auto, wenn du dann vielleicht in
327 einen neuen Akku investieren musst.

328

329 I: Es gibt ja noch weitere Megatrends – Konnektivität ist ein Thema, autonomes Fahren und
330 auch die neuen Mobilitätsdienstleistungen, die sich auch gegenseitig verstärken, was auch
331 weitere Umsatzrückgänge verursachen können. Wie schätzt du das ein?

332

333 B: Autonomes Fahren sind wir genau dort, was wir vorhin geredet haben. Also wenn das
334 autonome Fahren kommt und es wird kommen, ist dann wirklich so, dass der Kunde eigentlich
335 gar keinen Lenkeingriff mehr macht. Das wissen wir ja alle, durch das autonome Fahren, wenn
336 das einmal freigegeben ist, passieren null Unfälle im Prinzip, weil die Fehler machen die
337 Menschen und nicht die Technik. Das sieht man auch im Flugverkehr. Wenn ein Flugzeug
338 abstürzt, sind zu 95 % die Menschen schuld und nicht die Technik. Da ist es das gleiche. Im
339 Prinzip wenn das autonome Fahren kommt, dann wird es null Unfälle geben. Natürlich wird
340 das nachher eine Zeit lang dauern, aber wenn wirklich alles noch mehr autonom ist, dann ist
341 die Karosserie meiner Meinung nach überflüssig.

342

343 I: Ist das überall umsetzbar autonomes Fahren oder nur in Städten?

344

345 B: Umsetzbar glaube ich schon in zehn Jahren. Also da wird sich viel tun. Die Frage ist ob das
346 eine Vorgabe werden wird vom Gesetzgeber oder ob das der Kunde wünscht. Meiner Meinung
347 nach wird das nicht der Fall sein, dass der Kunde das zu hundert Prozent wünscht, das
348 autonome Fahren, weil teilweise autonomes Fahren, ja. Ich nehme mich selbst jetzt her. Wenn
349 ich zum Beispiel auf Urlaub fahre und ich fahre auf der Autobahn vier Stunden und ich kann
350 mich dann einmal gemütlich zurücklehnen und vielleicht sogar ein Natterl machen kann, dann
351 sind da sicher viele Kunden bereit, dass sie autonom fahren. Aber, dass ich überhaupt nicht
352 mehr das Lenkrad benutzen kann, wenn ich gerne möchte, dann glaube ich nicht, dass alle
353 Kunden da bereit sind auf ein autonomes Fahren umzusteigen. Sicher, wenn es jetzt in Zukunft
354 für die nächsten Generationen, die lernen das auch kennen, dass man sich in ein Auto
355 hineinsetzt ohne Lenkrad. Dann wird es für die nichts anderes geben und die werden solche
356 Autos kaufen. Aber für unsere Generation noch, die eigentlich Emotionen fühlen, wenn sie ein
357 Auto kaufen und das Fahrerlebnis und das Ganze, glaube ich, wird das eine komplette
358 Katastrophe. Weil dann brauche ich keinen Sportwagen kaufen, weil dann kaufe ich ganz ein
359 normales SUV-Modell, wo man gemütlich einsteigt, wo ich drinnen Platz habe und wo ich
360 vielleicht meine Arbeiten tätigen kann, wo ich keine Zeit verliere. Aber das kann ich auch,
361 wenn ich sage ich kann teilautonom fahren. Wenn ich jetzt sage, ich fahre Graz zu einem
362 Besprechungstermin und ich habe noch etwas zum Vorbereiten, kann ich aussuchen, ich fahre
363 selbst oder ich fahre autonom. Also das wäre ein Fortschritt. Das würde mir persönlich auch
364 taugen und ich glaube auch vielen anderen Kunden, dass sich die Assistenzsysteme so
365 weiterentwickeln. Aber nur mehr Autos ohne Lenkrad, 100 % autonom, glaube ich nicht, dass
366 das die Kunden haben möchten.

367

368 I: Und jetzt zur Elektromobilität, Konnektivität, autonomes Fahren, neue
369 Mobilitätsdienstleistungen, wie schätzt du da die Anforderungen an die Mitarbeiter ein?

370

371 B: Anforderungen an die Mitarbeiter?

372

373 I: Im ganzen Wandel.

374

375 B: Sprich Schulungen oder?

376

377 I: Ja. Es kommen ja natürlich neue Anforderungen, also neue Technik für die Schulungen und
378 so. (...)

379

380 B: Ja, also Anforderungen an die Mitarbeiter, sprich die ganzen Schulungen und so. Da werden
381 sie nach wie vor viel machen müssen. Konnektivität und das Ganze, das sehen wir heute schon
382 wie umfangreich das das ist und dass sich die Leute befassen müssen mit dem. Also Schulung,
383 das wird immer mehr werden.

384

385 I: Machen das die Mitarbeiter mit oder interessiert sie das nicht. (...)

386

387 B: Wie?

388

389 I: Ob das die Mitarbeiter auch mit machen oder ob sie sagen, nein, das /?

390

391 B: Ja sicher werden sie mitmachen. Das hat man jetzt bei der Elektromobilität gesehen. Die
392 Mitarbeiter sind bereit, dass sie sich mitverändern. Vor allem die junge Generation tut sich da
393 halt leichter als die ältere Generation. Ich meine, das sehen wir eh am täglichen Geschäft. Wir
394 haben drei Generationen im Betrieb. Desto älter die Menschen sind, desto schwerer wird der
395 Umstieg sein. Desto jünger, desto leichter.

396

397 I: Und welche Strategien bzw. Handlungsempfehlungen würdest du jetzt Automobilhändler
398 vorschlagen? (...)

399

400 B: Also so wie wir es im Prinzip machen und auch die meisten, dass man den Wandel mitmacht.
401 Also unbedingt in Ladestrukturen, Ladesäulen investieren, in die Standards investieren, sich

402 mit den E-Autos befassen, sich mit den Hybriden befassen, Probefahrten den eigenen Kunden
403 anbieten, also wirklich mit rein leben. Nicht jetzt das abweisen und sagen, das kommt nicht
404 und das ist ein Scheiß, wir brauchen das nicht und wir verdienen weniger. Wir können nur mit
405 dem Strom mitschwimmen. Wir wissen, dass das die Zukunft ist und wir können nur da mittun.
406 Wir haben investiert, wir haben neue Werkstatt gebaut, also nicht sagen, wir investieren jetzt
407 nicht, weil einfach alles ungewiss ist. Meine Meinung ist, es werden sich dann auch andere
408 Geschäftsfelder auftun, was wir heute noch gar nicht denken. Wenn wir dann sagen: „Okay,
409 wir haben zwar das ganze Öl verloren, den Bruttogewinn aber wir verdienen jetzt bei anderen
410 Sachen gut, weil wir vielleicht Photovoltaikanlagen dazu verkaufen oder Ladekabel.“ Weil es
411 gibt ja jetzt schon so viele Elektroautos, was man eigentlich Ladekabel verkaufen kann, wo
412 man eigentlich super Bruttogewinne macht. Also unbedingt mittun und nicht sagen: „Okay,
413 ich verkaufe meine Verbrenner und E-Auto interessiert mich nicht.“ Weil XXX weißt es selbst,
414 XXX ja selbst im Verkauf, wenn ein Kunde kommt und er will sich über ein E-Auto informieren,
415 der merkt ja das, ob du jetzt für ein E-Auto bist oder nicht. Wie du reagierst, wie du ihm das
416 anbietest, wie kompetent dass du bist. Je nachdem wirst du dann Erfolg haben. Wenn du von
417 Haus aus negativ eingestellt bist, wirst du ihm kein E-Auto verkaufen.

418

419 I: Welche neuen Wertschöpfungspotenziale siehst du noch zusätzlich zu den
420 Ladeinfrastrukturen?

421

422 B: Ja, dass man, also die Ladeinfrastruktur generell, dass man sogar eigene Ladesäulen hat, wo
423 man extra Geld verdient, weil man vielleicht einen Platz schafft und Ladesäulen aufstellt.
424 Vielleicht in Verbindung in Photovoltaikanlagen investiert. Also, dass man da zusätzlich
425 Rendite macht. Meinst du jetzt zusätzlich noch etwas zur Ladestation oder so?

426

427 I: Nein, generell welche neuen Wertschöpfungspotenziale mit der Elektromobilität?

428

429 B: Naja, es wird andere Wertschöpfungspotenziale geben müssen, weil wenn man jetzt nur
430 sagt Verkauf und Werkstatt und Stromverkauf und das dann zu 100 % umlegen, so wie der

431 Verbrenner auf Elektromobilität wissen wir, dass wir man unterm Strich weniger machen
432 werden. Also es werden andere Geschäftsfelder gebraucht werden. Unbedingt. Was das jetzt
433 sein wird ist momentan meiner Meinung nach schwer zum Abschätzen. Wir brauchen die
434 Werkstattbesuche von den Kunden, weil beim Service wissen wir, der kann zwei Jahre
435 Kilometer unbegrenzt fahren. Also der kommt vom Service her nur mehr noch einmal in zwei
436 Jahren. Man braucht ihn zwar beim Reifen wechseln und vielleicht dann auch bei Klimageservice,
437 wenn er ein Klima hat, wenn er Wärmepumpen hat, weiß ich nicht, ob du jetzt ein Service
438 anbieten kannst. Aber du musst dann sowieso andere Dinge anbieten können, damit der
439 Kunde sagt: „Okay, ich bin zumindest einmal im Jahr in der Werkstatt“, dass du irgendwas
440 verkaufen kannst.

441

442 I: Die Finanzdienstleistungen hast du schon angesprochen. Wie wichtig schätzt du das
443 Geschäftsfeld ein?

444

445 B: Ja, ganz wichtig. Also, da sehen wir jetzt schon, unsere Bank, in dem Fall die Porsche Bank,
446 bei unseren Marken ein gescheites Angebot macht, sind wir unschlagbar beim Autoverkauf.
447 Da gibt es im Prinzip nur die eigene Konkurrenz. Aber es gibt keinen Mitbewerber von anderen
448 Versicherern oder so, weil die werden gar nicht mehr gefragt, weil sie gewisse Pakete gar nicht
449 so anbieten können. Also ganz ein wichtiger Punkt, dass es flexible Angebote gibt, weil es wird
450 auch immer wieder Leute geben, die sagen: „Nein, ich will mir das Auto trotz dem Service
451 kaufen“. Momentan ist der unsichere Faktor da, dass die Kunden Elektroautos eher mieten
452 wollen, weil sich eben viel tun wird in fünf Jahren. Weil in fünf Jahren wissen wir nicht was für
453 einen Akku es gibt, wie weit kommst du mit den Autos in fünf Jahren, mit die Elektroautos,
454 wie schnell kannst du laden. Also da wollen die Kunden auf Nummer sicher gehen und wollen
455 ein gescheites Finanzierungsangebot haben. Ohne Verwertungsrisiko.

456

457 I: Also willst du sagen, dass der Finanzierungsanteil steigen wird?

458

459 B: Auf jeden Fall, ja.

460

461 I: Also das könnte ein gutes Geschäftsfeld sein?

462

463 B: Ja, auf der einen Seite machst du gute Provisionen über die Finanzdienstleistung mit
464 Versicherung, weil Versicherung ist meistens dabei, weil wir jetzt größtenteils abgeben an die
465 fremden Versicherer. Das heißt, wir sind dann wirklich Versicherungsvertreter. Wir verkaufen
466 das Leasing. Dann sind wir für das Auto zuständig. Also wir sind alles aus einer Hand. Für den
467 Kunden natürlich ein großer Vorteil, weil egal ob Reparatur, ob Unfall, ob Garantie, er kommt
468 immer zu dir. Du bist Ansprechpartner. Das ist auch nach wie vor das Thema bei mir oder
469 meine Meinung, dass der Kunde das so haben will. Darum auch mit dem ganzen Onlineverkauf
470 und so, glaube ich nicht, weil der Kunde will einen Ansprechpartner haben, wenn er irgendein
471 Problem hat. Das von Anfang an.

472

473 I: Wie siehst du das Geschäftsfeld der Batterie für Second Life, für das zweite Leben? Können
474 da die Automobilhändler einen Part übernehmen?

475

476 B: Also, wenn jetzt die Garantie ausgelaufen ist, also nach den acht Jahren 160.000 Kilometer
477 was momentan der Stand ist, dass man vielleicht die Batterien reparieren kann oder verkaufen
478 kann. Meinst du das oder?

479 I: Ja, ja.

480

481 B: Ja ich meine da haben wir alle miteinander noch überhaupt keine Erfahrung. Möglich ist es,
482 kann ich mir schon vorstellen. In der Technik ist halt alles zum Reparieren und möglich zum
483 Reparieren. Dass es dann gewisse Spezialisten gibt, die was eben solche Batterien nachher
484 reparieren. Günstig reparieren kann, ohne dass man komplette eine Neue braucht. Und somit
485 auch Fahrzeuge ab fünf Jahren dann, was die Kunden dann wirklich kaufen wollen und nicht
486 mehr leasen wollen. Dass man die Autos trotzdem dann verkaufen kann mit Gewährleistung
487 und trotzdem dann gute Bruttogewinne machen kann und die Kunden auch bereit sind, dass
488 sie solche Autos kaufen, wo sie wissen „Okay, da ist eine reparierte Batterie drinnen“ und der

489 Aufwand für so eine Reparatur ist nicht so hoch, wie wenn der eine neue Batterie, weiß ich
490 nicht, um 15.000 – 16.000 Euro kaufen muss.

491

492 I: Ja, können das Automobilhändler durchführen oder brauchst du ein Kompetenzzentrum von
493 /?

494

495 B: Nein, ich glaube schon, dass das möglich ist, weil ich meine Kompetenzzentrum. Es kann ja
496 jede Markenwerkstatt im Prinzip ein Kompetenzzentrum sein, wenn sie will. Bei uns ist es so,
497 dass gewisse Automatikreparaturen, Automatikgetriebe oder dass da gewisse Schulungen und
498 Werkzeuge notwendig sind, damit man es auch „Kompetenzzentrum“ unter
499 Anführungszeichen nennen kannst. Das wird auch nicht so sein. Da werden Vorgaben sein. So
500 viele Schulungen, so viele Techniker, die sich da auskennen müssen, welches Werkzeug du
501 brauchst und dann ist es eine Stricherrechnung für den Betrieb, ob er den Invest eingehen
502 will, ob er die Leute dazu hat und wie viele Kunden wird er dann in Zukunft haben, die so eine
503 Reparatur durchführen werden.

504

505 I: Gibt es schon viele Kompetenzzentren oder wie viele gibt es?

506

507 B: Jetzt?

508

509 I: Ja.

510

511 B: Ja sicher. Es gibt jetzt genug Kompetenzzentren für gewisse Reparaturen, die jetzt /

512

513 I: Nein, im Bereich Elektromobilität.

514

515 B: Ja, Elektromobilität gibt es auch schon Zentren, die was zum Beispiel, wenn ein Fehler in
516 der Batterie auftritt, dass die sich das anschauen dürfen. Weiß ich jetzt nicht in Summe wie
517 viel, aber ich nehme jetzt einmal an, dass in jedem Bundesland ein Zentrum geben wird. So
518 wie bei uns zum Beispiel wird in Graz das Zentrum sein und wenn du da wen hast, dann musst
519 du das Auto 50 Kilometer fahren und der darf dann anschauen.

520

521 I: Ist es in Zukunft ein Thema bei dir – Kompetenzzentrum?

522

523 B: Sicher. Gewisse Reparaturen, was dann Vorgaben sind in Form von Kompetenzzentrum,
524 wird sicher Thema werden bei uns. Ich meine ja, es muss jetzt nicht nur sein, dass jetzt die
525 Batterie komplett reparieren kannst. Das kann vielleicht auch nur Teile sein, was dann da
526 machen darfst und für das wird eine eigene Kompetenz da sein. Also das wird dann der
527 Hersteller, das Werk rausgeben und wie das ausschaut und das müssen wir uns genau
528 durchschauen. Und so können wir das dann entscheiden.

529

530 I: Eine Abschlussfrage will ich jetzt noch stellen. Wie könnte so ein Autohaus der Zukunft
531 aussehen?

532

533 B: Ja, meiner Meinung nach entweder riesig oder eher klein. Schon mit Schauraum. Unbedingt
534 mit Schauraum, weil die Kunden wollen Autos anschauen und Probe fahren. Kompetente Ver-
535 käufer. Der Kundendienst wird nach wie vor wichtig sein, so wie es auch jetzt ist, aber nicht
536 mehr in dem Umfang. Dass da auch die Kundendienstmitarbeiter im Service Zubehör mitver-
537 kaufen. Andere Dienstleistungen mitverkaufen, sprich nicht nur der Verkäufer jetzt Ladekabel
538 mitverkaufen, sondern genauso der Serviceberater, der sich bei den Wallboxen auskennt, mit
539 den Ladekabel auskennt. Wo es auch sein kann, dass eine gewisse Zusatzausstattung, eine
540 Mehrausstattung dem Kunden anbieten kann, was direkt dann im Shop kaufen kann. Also,
541 dass der Serviceberater noch mehr Verkäufer wird, nicht sprich Autoverkauf, sondern Zubehör
542 und alles was Zubehör beim Auto in Form von Mehrausstattung und so anbelangt. Also, dass
543 er da noch mehr Verkäufer wird. Und die Techniker halt bezogen mehr auf die Elektrik, immer

544 weniger auf Verbrennungstechnik, weil fällt zwar nicht von heute auf morgen weg, aber die
545 bestehenden Mechaniker kennen sich eh aus. Da wird es auch weiterhin Schulungen geben,
546 aber halt vermehrt auf die E-Mobilität hin. Da wird halt die Frage sein, da werden sicher ge-
547 wisse ältere Mechaniker, sage ich einmal, wahrscheinlich nicht mehr mittun wollen oder sa-
548 gen: „Okay, ich bin Meister in meinem Fach. Das ist aber Verbrennungsmotor und nicht
549 Elektro“. Das sich gewisse das nicht mehr antun die Schulungen und die Umschulungen, aber
550 (...) die junge Generation, glaube ich, hat da sicher kein Problem auf der Umschulungsbasis.
551 Im Prinzip wird die Struktur gleichbleiben. Aber die Mitarbeiter müssen gleich wie die Kunden
552 bereit sein für Veränderungen. Wenn die Kunden nicht bereit sind, kannst du zwar der Ge-
553 setzgeber vorgeben, was wir eigentlich eh so sehen. Sie werden eigentlich eh hineingedrückt
554 in die E-Mobilität. Und dadurch sind wir eigentlich alle miteinander gezwungen, dass wir und
555 die Mitarbeiter sich auf den Weg vorbereiten.

556

557 I: Okay, gibt es abschließend sonst noch irgendwas zu diesen ganzen Themen?

558

559 B: Abschließend ist das Faktum, dass die E-Mobilität kommt. Ich habe persönlich meinen
560 Frieden damit geschlossen, also ich stelle mich auf das genauso ein. Von uns drei sage ich
561 einmal bin ich in der mittleren Generation. Bei der alten Generation sieht man immer wieder,
562 dass sie extrem dagegen sind. Ich habe lange gebraucht und die junge Generation ist sowieso
563 weit offener für solche Sachen. Neue Technologien und so. Mittlerweile bin auch ich offen für
564 das. Wir haben auch investiert, auch in Werkstatt. Wir haben eigentlich viel investiert in
565 Werkstatt, was jetzt mit E-Mobilität gar nichts zum tun gehabt hat. Wir haben trotzdem
566 gesagt, wir investieren für die Zukunft, weil wir eine junge Generation hinter uns haben, die
567 sehr offen ist für die Zukunft, die kommen wird, mit der E-Mobilität. Das war für mich
568 persönlich ausschlaggebend, dass ich gesagt habe, wir machen alles mit. Wir sind bereit für
569 die Zukunft. Wir investieren trotzdem. Wir nehmen auch Geld in die Hand. Wir gehen ein
570 gewisses Risiko ein. Aber noch einmal wie gesagt, weil in dem Fall die junge Generation gesagt
571 hat, sie sind da mit dabei und sind offen für diese Sachen.

572

573 I: Okay, vielen Dank.

574

575 B: Bitte.

A - 6 Interview 2

1 I: Ja, dann fange ich mit der ersten Frage an.

2

3 B: Ja, bitte sehr.

4

5 I: Wie schätzt du die zukünftige Marktentwicklung der Elektromobilität in Österreich ein?

6

7 B: Also ich habe eh schon gesagt, ich kann es einmal kurzfristig sagen, dass sie immer mehr
8 Bedeutung gewinnen wird. Und wir wissen ja mittelfristig, dass es ja Bestrebungen gibt, dass
9 nur mehr Zulassungen für E-Autos geben wird in manchen Ländern. Das ist einmal mittelfristig.
10 Da führt kein Weg vorbei. Wie es dann langfristig, ich rede auch von 2040 und 50 oder noch
11 später, vielleicht mit anderen Systemen zum Beispiel Wasserstoff oder synthetische Kraft-
12 stoffe oder was auch immer, das ist eine zweite Sache. Mittelfristig, besonders kurzfristig,
13 führt kein Weg vorbei.

14

15 I: Zu den Alternativen, da kommen wir eh auch noch dazu. Wie schätzt du die aktuelle und
16 zukünftige Nachfragesituationen, also von den Kunden?

17

18 B: Das hängt sehr davon ab, wie attraktiv die Fahrzeuge selber werden, wie attraktiv die An-
19 gebote rundherum werden und insbesondere wie die Infrastruktur sich weiterentwickelt.
20 Sprich also, wer tankt diese vielen Lademöglichkeiten, die es geben muss. Wie werden sie
21 errichtet? Wo werden sie errichtet? Wie sind sie verwendbar? Das sind alles Fragen, die damit
22 zusammenhängen. Wenn kein Weg vorbeiführt und wir die Elektromobilität bekommen, dann
23 muss dort viel weitergehen auch. Weil es kann ja nicht sein, dass es nur die Autos gibt und

24 Infrastruktur keine. Also das geht Hand in Hand. Und glaube ich, dass sich in den nächsten
25 Jahren viel tun wird.

26

27 I: Was würdest du als Haupttreiber der Elektromobilität nennen?

28

29 B: Ja, das die Vorgabe ist, keine Emissionen zu haben beim Auto. Das ist der Treiber.

30

31 I: Und für die Kunden?

32

33 B: Weil es einfach dem Umweltgedanken entspricht und da werden die Hersteller nicht aus-
34 kommen. Dann kommt der Kunde auch nicht aus. Nämlich wenn alle Hersteller nicht auskom-
35 men. Es wird ja nicht sein, dass nur einer das anbietet und die anderen nicht, sondern das ist
36 ja eine Sache aller Hersteller, die das anbieten. Dann hat der Kunde gar keine Chance zu sagen
37 irgendwann „Nein, ich fahre kein E-Auto“, weil es nur mehr E-Autos im Wesentlichen geben
38 wird.

39

40 I: Und wie würdest du das Umdenken in Bezug auf die Altersstruktur einschätzen?

41

42 B: Ja, es sind natürlich jüngere Leute, sind eher aufgeschlossen, glaube ich. Es ist halt die Frage
43 wie die Systeme funktionieren, wenn das keine große Umstellung ist auch für ältere Leute,
44 dann werden auch die ein E-Auto nehmen. Aber in erster Linie hängt es davon ab, wie diese
45 Autos dann in der täglichen Benützung und im täglichen Einsatz gestaltet werden. Ich denke
46 jetzt zum Beispiel nicht nur wo jetzt getankt werden kann, sondern insbesondere auch von
47 den Fahrzeugen her, wie weit die Reichweite ist überhaupt und wie oft du tanken musst. Es
48 hängt auch sehr davon ab, wo das Auto abgestellt wird. Ob das irgendwo in der Stadt auf
49 einem Parkplatz abgestellt wird. Da wird weniger die Möglichkeit sein, ein E-Auto aufzuladen,
50 als wie wenn der Kunde ein eigenes Haus hat, wo er sicher eine Ladestation für sich alleine

51 herrichten kann. Die man über Nacht ansteckt und am nächsten Tag wieder vollgeladen weg-
52 fahren.

53

54 I: Also da ist eine Frage. Welche Bedeutung hat für dich die private Infrastruktur für den Kun-
55 den?

56

57 B: Ja, sehr große, weil damit hängt es ja zusammen, ob es praktisch ist für den Kunden, dass
58 er so ein Fahrzeug benutzt.

59

60 I: Wie würdest du die preisliche Entwicklung von den Elektrofahrzeugen einschätzen? Vor al-
61 lem wenn es dann mal in Massenproduktion gehen würde?

62

63 B: Naja, es ist auf alle Fälle der Preis muss noch attraktiver werden. Es ist noch zu hoch im
64 Moment. Es gibt zwar Förderungen, aber die machen die Differenz nicht weg.

65

66 I: Okay, also bist du der Meinung, dass die Preise eher sinken werden bei Massenproduktio-
67 nen?

68

69 B: Jawohl, ich bin der Meinung.

70

71 I: Okay. Welche Rolle kann da der Staat spielen bei der Entwicklung? Wenn wir jetzt die Zu-
72 schüsse, die Förderungen.

73

74 B: Insbesondere ja das ist ja ein Kostenfaktor, dass Zuschüsse attraktiver gestaltet werden von
75 der Staatsseite her.

76

77 I: Also spielt für dich /

78

79 B: Da ist das Ende der Fahnenstange noch nicht erreicht XXX, glaube ich. Man sieht ja eh, es
80 wird viel an Subventionen und Möglichkeiten budgetiert vom Staat her.

81

82 I: Also spielt eine große Rolle der Staat?

83

84 B: Spielt eine große Rolle, insbesondere bei der Infrastruktur und bei der steuerlichen Unter-
85 stützung und bei den Anreizsystemen, Bonus und ja Beteiligung an Fahrzeugpreis zum Bei-
86 spiel. Wie es jetzt passiert mit dem Förderbonus von verschiedener Seite oder die Investiti-
87 onsprämie, die ja auch für Firmen ein wesentlicher Punkt war.

88

89 I: Und wie schätzt du da die Entwicklungsgeschwindigkeit von der Elektromobilität ein? (...)

90

91 B: (...) Ja, also ich kann mich da nur auf die Aussagen von einzelnen Staaten und auch von
92 Herstellern beziehen. Manche sagen ab 2035 keine Diesel- oder Benzinfahrzeuge mehr. (...)
93 Das sollte ja Benchmark sein, wenn die Hersteller das selber sagen.

94

95 I: Und was kannst du zur aktuellen Situation sagen? (...)

96

97 B: Zu den E-Autos?

98

99 I: Ja, zu der Entwicklung jetzt.

100

101 B: Ja (...). Wir haben jetzt in der Entwicklung die E-Autos eigentlich in den letzten fünf Jahren
102 verfolgt. Es ist wie bei anderen Sachen, beim Computer zum Beispiel, dass die Entwicklung

103 noch relativ langsam war jetzt, aber das ganze immer rasanter wird. Es spielt ja auch eine Rolle
104 wie viel investiert wird. Ich bringe noch ein Beispiel mit der Entwicklung von diesem Impfstoff
105 aufgrund Corona, das innerhalb kürzester Zeit entwickelt wurde, wo man früher vielleicht ge-
106 sagt hätte „Es dauert ja Jahre, vielleicht Jahrzehnte“. Genau so ist auch die Entwicklung hier.
107 Wenn also wirklich viel Geld investiert wird, viel geforscht wird, dann wird es immer schneller
108 gehen und werden immer attraktivere Varianten auf den Markt kommen. Betrifft insbeson-
109 dere den Antrieb, die Batterie aus meiner Sicht. Also nicht das Auto selber, sondern es geht
110 um den Antrieb, es geht um die Batterie. Und wir wissen ja das sogar eigene Batteriewerke-
111 Hersteller machen wollen und nicht abhängig sein wollen von irgendwelchen ausländischen
112 Zulieferern. (...)

113

114 I: Du hast schon kurz einmal gesagt wegen der Infrastruktur, wenn ich das nochmal zusam-
115 menfassen kann, spielt das eine große Rolle und auch die Entwicklung. Wie schätzt du da die
116 Deckung des Strombedarfs mit der Elektromobilität ein?

117

118 B: Wie heißt es so schön – wer A sagt, muss auch B sagen. Das heißt, alle die für die Umwelt
119 sind, müssen natürlich auch, müssen damit rechnen, dass viel mehr Strom brauchen wird. D.h.
120 die alternativen Stromerzeuger, die müssen natürlich entsprechend ausgebaut werden. (...)
121 Ich denke jetzt an Wasserkraft bei uns in Österreich. Ich denke an Sonnenenergie. Ich denke
122 an Windenergie usw. Also wir brauchen uns ja nichts vormachen. Wenn wir schon E-Autos
123 haben, dann brauchen wir den Strom. Dann müssen wir das ausbauen, können wir nicht sagen
124 „Nein, der kommt von selber“. Das muss natürlich auch einhergehen.

125

126 I: Gibt es da vielleicht schon Erfahrungen von deiner Seite? Von der Strombedarfsdeckung?

127

128 B: Also ich kann da konkret keine Zahlen nennen. Ich will auch keine falschen Zahlen nennen,
129 deswegen weiß ich konkret nicht, wie also das weitergehen soll.

130

131 I: Gibt es vielleicht Erfahrungen oder redet man da am XXX-hof zum Beispiel, wenn da jetzt
132 jeder ein Dienstauto hätte und ansteckt mit der Strombedarfsdeckung.

133

134 B: Es gibt also Dienstautos immer mehr. Vor fünf Jahren war kein einziges wahrscheinlich ver-
135 fügbares Dienstauto für Mitarbeiter. Jetzt gibt es mittlerweile schon wo also sich der Dienst-
136 wagenbenützer ein Auto anschaffen will.

137

138 I: Und mit dem Strom, ich weiß nicht, redet man da am XXX-hof oder kriegt man das nicht so
139 mit?

140

141 B: Das kriegt man eher nicht mit.

142

143 I: Okay.

144

145 B: Wie die Entwicklung dort sein wird, wie die Stromerzeugung sein wird und wie dann da die
146 Voraussetzungen diesbezüglich sein werden.

147

148 I: Du hast schon gesagt beim Elektroauto ist es natürlich sinnvoll, wenn wir einen grünen Strom
149 verwenden. Welche Chancen bietet für dich die Elektromobilität für das Klima und für den
150 Verkehr in Österreich? (...)

151

152 B: Naja, wenn erstens einmal die Erzeugung der Batterien, wenn da Wege gefunden werden,
153 dass man das umweltfreundlicher macht. Das muss man ganz eindeutig sagen, weil die Batte-
154 rien jetzt enthalten doch Lithium und andere Dinge, die ja nicht unproblematisch sind, aber
155 man ist am Forschen und wenn das immer besser wird, dann ist natürlich einmal das vom
156 Antrieb her auch immer interessant.

157

158 I: Gibt es da vielleicht Erfahrungen bei der Herstellung oder generell von allem?

159

160 B: Nein, da kann ich nichts sagen. Ich weiß nur, dass geforscht wird und dass nach dem Motto
161 natürlich künftig in die Batterien selber leistungsfähiger zu machen. Und das nicht gleichzeitig
162 heißt, dass sie größer sind. Im Gegenteil. Dass sie kleiner und leistungsfähiger sind, dass ist im
163 Bestreben und immer weitere Reichweiten. Damit der Umstieg eher angenommen wird.

164

165 I: Aber wie schätzt du da die zukünftige technische Entwicklung ein von der Elektromobilität?

166

167 B: Von der Batterie meinst du?

168

169 I: Genau.

170

171 B: Naja, also konkret weiß ich, dass viel geforscht wird. Ich weiß, dass hier Milliarden Euro
172 investiert werden. Ich kann mir nicht vorstellen, dass da nichts weitergeht. Dass man irgend-
173 wann einmal sagt „Nein, man hat alles umsonst investiert“. Aber im Konkreten kann ich da
174 wie gesagt nicht Auskunft geben. Ich kann dir dann eher mehr Auskunft geben, was die XXX-
175 bank vorhat. Wie sich diese schützen will.

176

177 I: Okay, aber ungefähre Einschätzungen von Reichweiten und Ladeleistungen? Hast du da viel-
178 leicht /

179

180 B: Naja, ich glaube, dass diese 500, 600 Kilometer schon recht ansprechende Werte sind, aber
181 die auch im Echtbetrieb erreicht werden sollen und nicht nur unter optimalen Voraussetzun-
182 gen. Dann wird es immer interessanter für die Leute. Wenn du einmal einen ganzen Tag un-
183 terwegs sein kannst ohne zu tanken, dann ist es interessant, wenn du heim kommst, deine
184 eigene Ladestation hast, volltankst und am nächsten Tag wieder frisch und fröhlich losfährst.

185 Und nicht, dass du zwischendurch einmal tanken musst, egal wo. Das ist immer eher ungut,
186 nicht nur weil du Zeit verlierst, sondern auch wo machst du das. Das ist immer die Frage. Das
187 weitere ist natürlich dann auch diese ganzen Problematiken mit den Ladekarten, weil es ja
188 ganz viele verschiedene gibt. Dass man da vielleicht schaut, dass man eine Linie hineinbe-
189 kommt, weil es hilft ja nichts, wenn du jetzt fährst und du kommst irgendwo zum Tanken, zum
190 Nachladen, besser gesagt und hast keine Karte, die kompatibel ist dort. Dann musst du wieder
191 Wege finden, wie kannst du trotzdem laden. Und wenn dann viele Leute sagen, dann ist eben
192 die Frage, es werden ja nicht alle immer unterwegs laden können. Es wird eher so die Aus-
193 nahme sein. Also attraktiv ist es, wenn wirklich weitere Reichweiten sind, die halt normaler-
194 weise innerhalb eines Tagesmaximums sind und wenn zu Hause geladen werden kann. Dann
195 ist es für die Leute am ehesten interessant und nicht, ich tanke alle zwei Stunden.

196

197 I: Ja. (...) Bist eh schon ein bisschen darauf eingegangen. Wie könnte sich der Individualverkehr
198 in der Elektromobilität dann verändern? (...)

199

200 B: Ja, also ob jetzt die Leute weniger fahren, was ja manche hoffen, das glaube ich eher nicht,
201 weil mobil sein zum Menschen dazugehört. Außer es gibt für jeden passend irgendwelche Zug-
202 verbindungen oder öffentliche Verkehrsverbindungen, dann ist es eine andere Geschichte
203 aber soweit kann man das insbesondere am Land nicht ausbauen, dass da wirklich jeder die
204 Möglichkeit hat alle zehn Minuten vom Haus einen Bus zu erwischen und irgendwo hinzufah-
205 ren. Das ist ja das Grundbedürfnis, auch wenn man nur zur Arbeit fährt zum Beispiel. Da will
206 man ja auch nicht kreuz und quer fahren, sondern einsteigen, direkt wo hinfahren, nach kür-
207 zester Zeit aussteigen. Und auch wenn das Auto in weiterer Folge ungenützt bleibt, zum
208 Schluss wieder heimfahren. Aber im Wesentlichen ist es ja so, wenn man zur Arbeit fährt,
209 bleibt mindestens acht Stunden ungenützt das Fahrzeug. Das ist, wenn man genauer überlegt,
210 nicht wirtschaftlich. Weil eigentlich hätte man es nur gebraucht dort hinzufahren und das war
211 es dann. Das hätte ein öffentliches Verkehrsmittel auch getan. Aber natürlich die Bequemlich-
212 keit kommt dazu und das ist mit neuem Auto viel besser zu bewerkstelligen als mit irgendei-
213 nem einem Bus, wo du vielleicht zwei drei Mal umsteigen musst.

214

215 I: Das heißt du trennst Land und Stadt in diesem Fall?

216

217 B: Das muss man glaube ich schon trennen. Man sieht es eh, das ist schon der aktuelle Stand,
218 weil wenn du in Wien bist, da gibt es nämlich nicht mehr jeden Einwohner, der ein Auto hat.
219 Man sieht es auch an der Dichte, wie viele Fahrzeuge pro 1.000 Einwohner angemeldet sind.
220 Es sind in Wien weniger logischerweise als am Land. (...)

221

222 I: Wenn man da jetzt noch einmal auf die alternativen Technologien zurückschauen, wie
223 schätzt du da die anderen Antriebstechnologien wie Wasserstoff oder E-Fuels ein?

224

225 B: Das ist noch nicht so weit wie der E-Antrieb. Das ist das Thema. Es kommt immer das zuerst
226 was schon weit ist, man wird ja die Zeit nicht überbrücken. Ich schätze Wasserstoff ist viel-
227 leicht eine Lösung in 30 Jahren. Jetzt habe ich gleich einmal eine Zeit hinausgeschossen, jetzt
228 hast du dich so gewundert, ha? [Lachen]

229

230 I: Ja.

231

232 B: Aber die 30 Jahre die muss man überbrücken. Das ist ja das Thema. Deswegen wird jetzt im
233 Moment sicher die Zukunft in der E-Mobilität sein aber in 30 Jahren bin ich mir sicher, dass es
234 da schon Alternativen sein wird.

235

236 I: Und was sagst du zu den E-Fuels?

237

238 B: Zu die synthetischen?

239

240 I: Genau, ja. Gibt es da Erfahrungen, Einschätzungen oder überhaupt kein Thema in der PKW-
241 Branche?

242

243 B: Also ich glaube schon, dass es ein Thema werden kann aber auch nicht so schnell. Weil ich
244 weiß ja zum Beispiel, dass AVL da forscht und da schon Ergebnisse gibt aber noch nicht so
245 Ergebnisse, dass man sagt es ist in den nächsten fünf Jahren fertig, dass so Treibstoffe mit
246 weniger Emissionen auf die Straße kommen.

247

248 I: Wenn wir das Thema kurz abschließen. Nur so eine Frage. Wie schätzt du dann in Zukunft
249 den Antriebstechnologie-Mix ein?

250

251 B: Also es könnte eine Übergangslösung sein und helfen, weil man ja beide Vorteile kombinie-
252 ren kann. Ein E-Auto und zum Beispiel in Benzin-Fahrzeug. Und der Vorteil liegt auf der Hand.
253 E-Auto, wenn man relativ kürzere Strecken fährt, was ja öfter der Fall ist, dann passt das. Und
254 wenn man halt längere Strecken fährt, dann hat man die Alternative, dass man den anderen
255 Antrieb nimmt. Das ist ja so eine Zwischenlösung.

256

257 I: Okay du meinst einen Hybrid und den Benzin mit E-Fuels? Meinst du es so?

258

259 B: Ja. Naja, einen Hybrid einfach mit einem, so wie es jetzt ist, Benzin und E-Motor kombiniert.
260 Beide Varianten. Und alle Vorteile kann man setzen, wann es sinnvoll ist.

261

262 I: Aber den Benzinmotor jetzt mit E-Fuels tanken oder ganz normal mit dem Kraftstoff?

263

264 B: Da kann ich ehrlich gesagt zu wenig sagen.

265

266 I: Okay. Ja Plug-In-Hybride generell, gibt es da Einschätzungen? Wird so etwas forciert oder
267 nicht?

268

269 B: Ja wie gesagt, forciert mit Hybridantrieb, finde ich schon vorteilhaft. Ja es ist /. Im Moment
270 liegt es daran, dass die Alternative noch relativ teuer ist für den Normalverbraucher.

271

272 I: Okay, wieso?

273

274 B: Weil ein Hybridauto mehr kostet als zum Beispiel ein neues Benzinauto.

275

276 I: In der Anschaffung meinst du?

277

278 B: In der Anschaffung.

279

280 I: Okay, ja. Dann würden wir schon das nächste Kapitel einleiten. Auf welche Veränderungen
281 treffen dann die Automobilhändler bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität?

282

283 B: Auf welche? Wie hast du genau gesagt?

284

285 I: Auf welche Veränderungen.

286

287 B: Veränderungen? Die Automobilhändler?

288

289 I: Genau, ja.

290

291 B: Es ist einmal eines wichtig: dass die Bedürfnisse der Endverbraucher getilgt werden können.
292 Wenn ein Produkt da ist, was dem Endkunden passt, dann steht ja dem Verkauf nichts mehr
293 im Wege. So wie es jetzt ist, gibt es viel Vorbehalt. Das ist das Problem, das halt der eine sagt

294 „Nein, da ist noch die Batterie nicht erforscht“ oder „Ich habe zu wenig Reichweite“, „Was
295 mache ich im Urlaub?“ und so. Also das ist eine Frage, inwieweit die Entwicklung fortschreitet.

296

297 I: Was sagst du zu dem? Hersteller möchten bei den Elektrofahrzeugen den Online-Vertrieb
298 forcieren. Wie schätzt du das ein? (...)

299

300 B: Ich glaube, das wir das nicht nur bei den E-Autos machen möchten, sondern auch bei allen
301 Fahrzeugen, weil es irgendwie dem Zeitgeist entspricht, dass man halt online einkauft. Sprich
302 also Information über Internet usw. Wenn man einfach auf den Knopf drückt und dann ist es
303 schon gekauft, das wäre natürlich die Idealvorstellung von manchen Kunden, aber auch von
304 manchen Herstellern. Aber ich bin überzeugt, dass das bei einem Auto nicht so schnell geht
305 wie bei einem Buch oder sonst irgendwo. Weil was kann bei einem Buch alles passieren? Ja,
306 im Wesentlichen weiß man ja genau was da ist und es kann nicht so viel falsch sein aber bei
307 einem Auto, da will man sich informieren, da will man probieren, da hat man ein Auto zum
308 Eintauschen zum Beispiel. Deswegen wird das mit dem Direktvertrieb bei den Fahrzeugen
309 marginal funktionieren. Und Auto ist ja eher ein /. Da will jemand auch was zügeln und das
310 Erlebnis mitkaufen. Deswegen glaube ich schon, dass das über Interneteinkauf nicht so leicht
311 möglich ist, als wie wenn der Kunde in die Schauräume kommt und dann Autos aussucht, spü-
312 ren und erleben kann. (...)

313

314 I: Wenn wir dann auf den After-Sales schauen. Elektroautos oder Fahrzeuge verursachen im
315 After-Sales Umsatzrückgänge, weil es weniger Teile gibt und diese Teile sind nahezu wartungs-
316 frei. Wie bewertest du das?

317

318 B: Also ganz wartungsfrei das Auto wird es sicher nicht geben, weil bestimmte Sachen eine
319 Bremse muss ersetzt werden. Das ist ja / wenn du das kannst, ist es keine Garantie, dass es
320 jetzt ewig hält. Und der Vorteil ist das, es wird sicher eine Veränderung verursachen aber diese
321 Veränderung die kommt ja nicht sofort und auf einmal. Das heißt man wird sich darauf ein-
322 stellen können. Das ist der große Vorteil.

323

324 I: Ja und was bedeutet das für die Automobilhändler?

325

326 B: Ja, was bedeutet das, wenn /. Es sind bestimmte Sachen und Inspektionen und nach-
327 schauen, ob alles funktioniert wird ja notwendig sein. Bestimmte Teile werden nicht mehr
328 gewartet werden müssen. Also es wird notwendig sein, dass man das Fahrzeug immer an-
329 schauen lässt, aber bisschen weniger Reparaturen insbesondere was also den Motor betrifft.
330 Das ist die Konsequenz aus der ganzen Geschichte. Und da kann man sich dann darauf einstel-
331 len, insofern, dass es schon dann so sein wird, wirklich weniger Geschäft ist, was sich ja wie
332 wir gesagt haben langsam abzeichnet. Dann wird man darauf reagieren, Werkstätten werden
333 kleiner werden. Eine sehr logische Sache, wenn du nicht so viel reparieren brauchst, dass dann
334 einfach weniger Leute brauchst und weniger Zeit brauchst. Allerdings viele Sachen, die wer-
335 den ja nach wie vor sein. Zum Beispiel durch einen Unfall irgendwelche Sachschäden reparie-
336 ren oder so. Das hängt mit dem E-Motor nicht zusammen. Wobei hier natürlich schon das
337 Problem und die Gefahr dabei ist, diese Fahrzeuge, die wirklich einen Unfall haben, inwieweit
338 da noch etwas reparabel sein wird zum Schluss. Ich denke eher an Batterie. Da wirst du wahr-
339 scheinlich nicht viel reparieren können, glaube ich. Oder was meinst du? Jetzt frage ich dich
340 einmal. Was meinst du?

341

342 I: Nein, ich darf da keine Meinung abgeben.

343

344 B: Aso, okay. Nein, es wird Instandsetzung, Kotflügel kaputt nach wie vor geben.

345

346 I: Hängt das vielleicht mit Unternehmensgröße ab oder wie könnte man das zum Beispiel sa-
347 gen, die Markenbetriebe freie, vielleicht gibt es da ein paar Einschätzungen wie du das in Zu-
348 kunft siehst?

349

350 B: Ja, aber das kann schon sein, wenn wirklich weniger Arbeit ist, weniger gefragt ist, dass
351 dann die Größen der Werkstätten kleiner werden.

352

353 I: Was sagst du freie Händler oder nur reine Kfz-Betriebe? Wie siehst du da die Zukunft? Wird
354 das nur mehr in Fachbetrieben gemacht, weil es /?

355

356 B: In Zukunft sehe ich natürlich, dass die Fachbetriebe, die hier entsprechenden Geräte haben.
357 Um das geht es ja. Heute sind schon hauptsächlich die Auslesegeräte das Wichtigste und nicht
358 ob man irgendeinen Schraubenzieher hat, um es übertrieben zu sagen. Jeder der die elektro-
359 nischen Geräte hat, der kann das reparieren und andere werden das gar nicht mehr reparieren
360 können. Das ist die Entwicklung.

361

362 I: Siehst du da Gefahren für freie Betriebe?

363

364 B: Eher Gefahr für freie Betriebe, weil die sich die Anschaffung dieser Geräte sich vielleicht
365 nicht so leisten können oder holen. Das sind ja alles Spezialgeräte, die da im Einsatz sind.

366

367 I: Wie schätzt du das ein: Es ist natürlich bei so Hochvolttechniken eine Gefahr, kann man so
368 sagen, da, wenn man einfach sagt, dass man die Teile, die wegfallen, dass man einfach die
369 Stundensätze erhöht, weil einfach die Anforderungen/die Schulungen, die Stunde mehr wert
370 ist.

371

372 B: Da bin ich überzeugt davon, dass das eine fortlaufende Entwicklung sein wird. Nicht über
373 Nacht, sondern natürlich muss ich in der Berechnung, wenn jemand die Reparatur durchführt,
374 muss nicht nur die Arbeitszeit einkalkuliert werden, sondern auch die Anschaffung aller not-
375 wendigen Geräte dafür. Wenn die Geräte teurer werden, dann muss man das einrechnen,
376 dann werden auch die Reparaturen teurer werden. (...)

377

378 I: Okay. Es gibt ja weitere Mega-Trends: Konnektivität, Autonomes Fahren und neue Mobili-
379 tätsdienstleistungen, die sich ja gegenseitig verstärken und eben weitere Umsatzrückgänge
380 verursachen könnten. Wie schätzt du das ein?

381

382 B: Ja, also ich kann ja noch nicht überall dieses automatische Fahren vorstellen, obwohl viel
383 davon gesprochen wird. Das wird ja nur dann möglich sein, wenn die Systeme überall ausge-
384 baut sind. Und das weiß ich, dass es da schon Versuche gibt, aber es sind oft auf Strecken, die
385 genau normiert sind, wo man halt probiert auf dieser kurzen Strecke einmal ein Fahrzeug zum
386 autonomen Fahren zu bekommen, aber dass das im ganzen Stadtverkehr einmal passieren
387 wird, das ist eher eine Zukunftsvision. Die wären in 50 Jahren soweit, sage ich einmal. In den
388 50 Jahren ist autonomes Fahren ein Thema, wo du dann eingibst in Computer, wo willst du
389 hin und was das Gefährt/der Untersatz, weil es ist ja eigentlich kein Auto mehr dann, sondern
390 das ist irgendein, so ähnlich wie ein Zug auf Gleisen fährt und da wirst du dann in den Verkehr
391 eingeschleust und dann wirst du je nachdem dann fortbewegt. Wahrscheinlich am besten
392 elektrisch irgendwie durch Magnete oder so irgendwie. Stelle ich mir aber eher nicht so lustig
393 vor, weil das Fahrerlebnis eigentlich wegfällt. (...) Ob das im Sinne ist, wenn du den öffentli-
394 chen Verkehr verwendest, ist es mindestens genauso getan. Außer, dass du zwischendurch
395 ein paar Mal umsteigen musst, aber ansonsten ist der öffentliche Verkehr im Grunde genom-
396 men irgendwie der Anfang von autonomem Fahren.

397

398 I: Und was würde das für die Automobilhändler heißen, wenn doch autonom Fahren möglich
399 wäre?

400

401 B: Also ich möchte jetzt nicht 50 Jahre vordenken. Bis es soweit ist /. Die Frage ist eher nicht
402 die Art der Fortbewegungsmittel, die es dann gibt, sondern die Frage ist eher inwieweit die
403 Leute, die Bevölkerung, wir alle, inwieweit wir mobil sein wollen. Das ist eigentlich die Haupt-
404 frage. Wenn irgendwo herauskommt, naja es ist nicht so wichtig, dass du irgendwo hinfährst,
405 dann ist es auch nicht notwendig, dass man viel Mobilität nutzt. Aber ich glaube schon, dass
406 immer mehr Freiheiten, immer mehr sich bewegt, immer lieber irgendwo anders sein, auch
407 weit weg sein, dass man das nicht abdrehen kann und dass das nach wie vor sein wird.

408

409 I: Und neue Mobilitätsformen? Car-Sharing zum Beispiel? Wie schätzt du das ein für die Auto-
410 mobilhändler?

411

412 B: Das sind keine neuen, die gibt es eh schon länger. Das autonome, das zählt eher zu neue
413 Mobilitätsformen. Das Fahren ohne das man Lenken muss usw., wo man nur programmiert
414 und bewegt sich dann der Untersatz fort. Das ist eher neu. Car-Sharing Varianten gibt es schon.
415 Es ist die Bequemlichkeit des Menschen, der halt relativ geschwind irgendwo sein möchte.
416 Und Car-Sharing heißt, dass er das nicht so oft macht, dass er das nur ab und zu braucht, dann
417 ist das sicher eine Alternative. Aber wenn du das Auto jeden Tag zum Arbeit fahren brauchst,
418 dann ist Car-Sharing ja /. Da gibt es andere Varianten auch zum Beispiel Fahrgemeinschaften
419 bilden, miteinander fahren oder so irgendwas. Wenn man nur gewisse tagtägliche Fortbewe-
420 gungen macht. Car-Sharing ja vom Gedanken her wird es sicher immer mehr angenommen.
421 Man sieht es ja in Städten insbesondere, dass das gemacht wird. Aber ich kann jetzt nicht
422 vorstellen, dass es am Land ganz ganz viel Zuspruch hat im Moment.

423

424 I: Okay. Kann die Elektromobilität da ein Treiber für Car-Sharing sein aufgrund Reichweiten
425 etc.?

426

427 B: Das glaube ich ist nicht unbedingt das Thema, dass das die E-Mobilität ist der Treiber, son-
428 dern einfach, dass jemand sagt „Okay, ich brauche das relativ selten“ und da muss man nicht
429 unbedingt ein Auto kaufen, zumal ich es für die seltenen Bewegungen brauche. Das ist eher
430 der Grund glaube ich.

431

432 I: Okay, ja.

433

434 B: He, jetzt hast du nur mehr noch ein Blatt.

435

436 I: Mhm (bejahend). Ja.

437

438 B: Wirklich wahr?

439

440 I: Ja.

441

442 B: Bin ich so schnell gewesen?

443

444 I: Nein wir sind super in der Zeit. Welche Strategien bzw. Handlungsempfehlungen würdest
445 du jetzt den Automobilhändlern vorschlagen? Jetzt auf Bezug auf Elektromobilität, die Mega-
446 Trends? Was würdest du da sagen?

447

448 B: Ich glaube einmal, dass man sich dem Thema nicht verschließen kann. Es ist einfach da und
449 kommt immer mehr. Weil wenn die Autos halt einmal so kommen, dann kann ich 10-mal sa-
450 gen: „Ich will sie nicht verkaufen.“ Das wird nicht helfen. Ich würde empfehlen, dass man sich
451 schön langsam darauf abstimmt, was gefragt ist. Angebot und Nachfrage gilt auch in Zukunft.
452 Das System wird ja nicht abgeschafft. Und wenn eine Nachfrage ist, dann muss ich halt
453 schauen, dass ich das irgendwie decken kann. Und wenn ich das nicht kann, muss ich es halt
454 neu erfinden. Also das ist eher das Thema „Anpassen an die Umstände und an die Anforde-
455 rungen“.

456

457 I: Welche neuen Wertschöpfungspotentiale könnten sich aus deiner Sicht ergeben?

458

459 B: Ja, also ich rede ja immer vom Autoverkauf. Ich glaube ja, egal ob das jetzt, zum Beispiel,
460 die Elektromobilität ist oder ob es herkömmliche Fahrzeuge sind, dass natürlich eine gewisse
461 Sättigung irgendwann eintreten kann. Weil man kann nicht sagen: „Ok, ich habe 1000 Fahr-

462 zeuge für 1000 Einwohner und ich werde das steigern und werde dann auf einmal 2000 Fahr-
463 zeuge für 1000 Einwohner haben.“ Also das ist jetzt plastisch dargestellt. Ja, es wird irgend-
464 wann eine Sättigung erreicht sein. Das ist einfach so, vom Verkauf her. Aber es wird immer
465 wieder Dinge geben, die halt zu erneuern sind, weil die alten Sachen halt nicht mehr funktio-
466 nieren. Ich nehme jetzt zum Beispiel Kühlschrank oder irgendetwas. Da ist es ja auch so. Jeder
467 hat schon einen Kühlschrank. Es werden keine Kühlschränke mehr verkauft aber es werden
468 sehr wohl welche kaputt oder es werden wieder neue am Markt die weniger Energie brauchen
469 und so weiter. Also das auszutauschen, und gerade das Auto auszutauschen, das wird in Zu-
470 kunft auch sein. Vielleicht nicht mehr in dem Ausmaß wie es war in Zeiten, wo wirklich noch
471 wenige Autos da waren und viel Potential für neue Autos.

472

473 I: Mhm, ich verstehe schon. Und sind neue Geschäftsfelder im Bereich After-Sales? Fällt dir da
474 zum Beispiel was ein für Automobilhändler was sie machen könnten?

475

476 B: Es ist so, dass du natürlich dein Portfolio erweitern kannst als Händler. Früher hat es sich
477 noch ausgeglichen. Wenn jemand ein Auto verkauft hat und wenn er es repariert hat. Wie wir
478 jetzt wissen, ist es ja auch schon notwendig, dass du rundherum Lösungen bietest. Das sage
479 ich jetzt gerade als XXX-wagenvertreter. Weil es jetzt natürlich auch notwendig ist, dass du
480 eine Finanzierung anbietest, dass du eine Versicherung mit anbietest, dass du eine Reparatur-
481 varianten anbietest und dass du verschiedene Varianten anbietest. Weil die haben heute noch
482 gar nicht angesprochen, beim E-Auto, zum Beispiel, so eine Mietvariante, Kurzmiete, Lang-
483 miete. Also nicht nur ein typischer Autoverkauf und ich repariere dieses Auto und es ist fertig,
484 sondern das Potential sehe ich, dass man halt diese Zwischenlösungen, die es gibt, und diese
485 zusätzlichen Aspekte mitberücksichtigt und anbietet.

486

487 I: Das ist ja eine Frage, was für eine Bedeutung aus der Banksicht du die Finanzdienstleistungen
488 siehst für die Elektromobilität?

489

490 B: Ja, nicht nur für die Elektromobilität, aber halt speziell mit den jetzt möglichen Varianten
491 wo die Leute heute unsicher sind und was sie nicht genau wissen. Wie ist das, wenn ich jetzt
492 so ein E-Auto kauf? Was ist in fünf Jahren? Ist es dann noch was wert? Gibt es dann nicht
493 schon neue Technologien? Gibt es dann nicht schon neue Batterien? Wo das jetzige gekaufte
494 Auto nichts mehr wert ist? Deswegen gibt es eben diese Varianten mit fixgarantierten Rück-
495 nahmeverpflichtungen.

496

497 I: Würdest du sagen, dass der Finanzierungsanteil mit der Elektromobilität steigt?

498

499 B: Glaub ich schon, ja. Eben durch diese Varianten, dass man jetzt nicht nur Finanzierung bie-
500 tet, sondern auch andere Dienstleistungen dazu. Zum Beispiel eben die garantierte Rückgabe
501 von so einem Auto, dass es Zusatzleistungen gibt, dass es gratis Leistungen gibt, dass Garan-
502 tien übernommen werden, nicht nur auf zwei Jahren, sondern viel, viel länger und so weiter.

503

504 I: Also wird der Finanzdienstleistungsbereich für Automobilhändler wichtig als Geschäftsfeld
505 in Zukunft sein für E-Autos.

506

507 B: Glaube ich schon. Abgesehen von Verdienern, weil dadurch ja zusätzliche Umsätze erzielt
508 werden, aber insbesondere für die Kundenbindung ist es ein wichtiges Instrument und wird
509 immer wichtiger.

510

511 I: Mhm (bejahend) (...) Weitere Strategien für Automobilhändler? Fällt dir noch etwas ein, was
512 sie machen könnten? Zum Beispiel Ladeinfrastruktur oder neue Mobilitätsdienstleistungen.

513

514 B: Also Zubehör verkaufen, das wird eh jetzt schon gemacht, zum Beispiel Reifenverkauf oder
515 so. Natürlich ist es eine Möglichkeit, dass man als Händler die notwendige Infrastruktur mit-
516 verkauft, Ladegeräte oder wie es jetzt mit XXX zum Beispiel ist, fixe Ladestationen, die der
517 Kunde sich einbauen kann, die sogar finanziert werden können.

518

519 I: Wie schätzt du das Thema „Batterie-second life“ ein? Hast du damit schon Erfahrungen?
520 Kennst du das?

521

522 B: Nein, das möchte ich den Experten überlassen.

523

524 I: Okay, gibt es da-

525

526 B: Angeblich gibt es ja acht Jahre Garantie auf die Batterien, angeblich. Ich kann nicht sagen,
527 was dann ist, wenn die Batterie zehn Jahre ist, ob die noch überhaupt jemand kauft, ob es
528 überhaupt noch zeitgemäß ist, was dann passiert. Und das finde ich natürlich auch als Heraus-
529 forderung für die gesamte Automobilindustrie, dass man nicht nur sagt, okay man verkauft
530 jetzt und forscht an neuen Batterien, sondern auch, was wird mit den Alten passieren? Wie
531 kann ich die vielleicht recyceln? Das ist der Punkt. Nicht, dass ich die wegschmeiße und ir-
532 gendwo lagere, sondern, was mache ich mit denen? Wie kann ich daraus vielleicht neue pro-
533 duzieren?

534

535 I: Mhm. Wie schätzt du das Thema eher aus Banksicht, die beim Leasing die Trennung von
536 Fahrzeug und von Batterie ein? Das man sagt, das Fahrzeug zum Beispiel kauft man, die Bat-
537 terie least man nur. Gibt es da Erfahrungen, Einschätzungen für dich?

538

539 B: Nein, ich habe keine Erfahrungen, weil es gibt bis jetzt noch nicht ich habe noch/ Aktuell,
540 dass man die Batterie tauscht im großen Stil, das habe ich noch nicht erlebt. Darum habe ich
541 noch keine Erfahrungen und ich weiß ja nicht was, also wie jetzt dieses Thema, für mich ein
542 ganz wichtiges Thema, jetzt wirklich angegangen wird. Verwertung, Verwendung von Batte-
543 rien, die schon älter sind -da muss ich darauf vertrauen, dass die Forschung und die Entwick-
544 lung weitergehen.

545

546 I: Ja, angenommen ein Kunde finanziert über/ mit Leasing ein Auto und hat am Ende der Lauf-
547 zeit 160.000 km auf der Batterie, wer hält die Batterie-Garantie aus? Was macht nachher die
548 XXX-bank mit dem Fahrzeug oder mit der Batterie? Gibt es da Einschätzungen?

549

550 B: Ja, was machen wir? Wir nehmen zumindest den Kunden das Risiko ab, dass Sie sich darüber
551 Gedanken machen müssen mit dieser Variante. Wir machen das ja/ Es ist ja so aufgebaut, dass
552 vielleicht noch ein zweiter Zyklus möglich ist für second-hand Fahrzeuge, Elektromobilität,
553 aber der Punkt ist für den Erstkunden und für den Endkunden soll es kein Thema sein.
554 Schlimmstenfalls, wenn wir das garantieren, wir als XXX-Bank, dass wir das Auto verwerten
555 und es findet sich niemand mehr, der es braucht, dann wird es an uns liegen, dass wir das
556 ganze/ dass wir uns Gedanken machen, was tun wir mit dem Zeugwerk?

557

558 I: Habt ihr euch da schon Gedanken gemacht?

559

560 B: Nein, ich nicht.

561

562 I: Ah, okay.

563

564 B: Aber, wir haben uns Gedanken gemacht. Dass man, jetzt sind die fünf Jahre vorbei, so lange
565 kann ein Leasing-Vertrag abgeschlossen werden, dass wir sagen, okay ein zweiter Zyklus. Ihr
566 wollt es zumindest ein zweites Mal als günstige Variante auf den Markt bringen für Einsteiger,
567 wenn ich so sagen will. Also Neufahrzeug- Elektro, auch vom Preis her kostet es sicher ein
568 bisschen mehr, fünf Jahre nützen und wenn die vorbei sind, dann für Einsteiger oder für Tes-
569 ter, dass es noch einmal einen Zyklus verwendet wird. Das sind die Gedanken, die wir uns
570 machen, wo man sagt, okay wie geht es dann wieder in gleicher Folge, dass ich als Hersteller
571 oder in diesem Fall als Leasing-Firma sage, okay fünf Jahre jetzt mache ich noch einmal mit
572 einem Kunden einen zweiten Zyklus und sage auch diesem Kunden „Pass auf,. du kannst fah-
573 ren und brauchst dir keine Gedanken machen, ob die Batterie noch funktioniert, ob sie noch
574 die Voraussetzungen erfüllt, sondern das Risiko das gehen wir ein. Du kannst fahren und der

575 zweite Zyklus, von mir aus noch einmal fünf Jahre, ist dann vorbei, es liegt dann wirklich an
576 uns, dass wir sagen, ja jetzt sind zehn Jahre vorbei, was tun wir wirklich, wenn jetzt keiner
577 mehr das Auto haben will mit zehn Jahren Elektro-Erfahrung.

578

579 I: Und hast du da Erfahrung-

580

581 B: Das hat jetzt/ Sollte eine Sicherheit sein, XXX, für den Kunden.

582

583 I: Ja.

584

585 B: Wir wollen Sicherheit bieten, dass der Kunde sich überlässt, was wir da gerade geredet
586 haben, keine Gedanken machen muss, wir müssen uns Gedanken machen.

587

588 I: Und das Auslesen, die Wirtschaftlichkeit beurteilen der Batterie, hast du da Erfahrungen,
589 wer das macht?

590

591 B: Nein, ich habe keine Erfahrungen.

592

593 I: Okay. Ist es denkbar, dass das Automobilhändler machen, dass das in ein neues Geschäfts-
594 feld für sie ist oder dass das nur große Kompetenzzentren machen?

595

596 B: Das kann ich wirklich nicht beantworten, weil es ist eine zutiefst technische Frage, wo ich
597 wirklich nicht weiß, wie es funktioniert.

598

599 I: Okay, dann würde ich abschließend/ Also sagen wir so konkrete Maßnahmen sind wir jetzt
600 schon ein bisschen eingegangen. Abschließend, wie könnte für dich das Autohaus der Zukunft
601 aussehen?

602

603 B: Wie hast du jetzt genau gefragt?

604

605 I: Wie das Autohaus der Zukunft aussehen könnte.

606

607 B: Autohaus?

608

609 I: Ja, also Automobilhändler.

610

611 B: Ja, jetzt haben wir lange geredet über die Veränderungen, die sich nicht sofort einstellen
612 werden. Also wir haben Zeit und wenn man jetzt sagt, wie schaut ein Autohändler in zehn
613 Jahren aus, dann glaube ich nicht, dass er viel anders ausschaut, wie heute von der Struktur.
614 Wenn du mich fragst; in 20 Jahren oder sogar in 30 Jahren, dann glaube ich schon, dass es sich
615 da eine Änderung ergibt. Dass das ganze eben ein bisschen steriler wird, glaube ich. Dass viel-
616 leicht wirklich vom Verkauf her so, wie soll ich sagen? Dass es Verteilerzentren sind vielleicht,
617 aber nicht mehr in jeder Ortschaft die Reparaturwerkstätte ist, das glaube ich nicht. In Zukunft,
618 also ich glaube, dass da sicher von den Standorten her weniger wird, Standorte KFZ und so-
619 wohl Verkauf, als auch Reparaturmöglichkeiten, weil das ganze ja immer Spezialgeräte erfor-
620 dern wird. Darum glaube ich nicht, dass ein Standort, so wie jetzt überall, wo man sich nur
621 vorstellt, dass das lukrativ betrieben werden kann. Also das glaube ich schon, dass so eine
622 Verminderung der Standorte und eine Erhöhung der Elektronik und der Technik passieren
623 wird in Zukunft.

624

625 I: Mhm. Vielleicht kurz nur ein paar Schlagwörter, welche Maßnahmen, die Händler ergreifen
626 müssen, dass sie da eben überleben können?

627

628 B: Also ich sage, dass das langfristig passiert und nicht per sofort und dass man sich langsam
629 anpassen muss. Ja, wie, wie passt man sich an? Erstens einmal durch die technischen Voraus-
630 setzungen, die man haben muss, durch Geräte, aber auch durch entsprechend geschulte und
631 gute Fachkräfte. Und ich glaube dort liegt auch die Chance, dass nicht jeder so eine Reparatur
632 bei einem E-Auto nicht machen kann. Und das ist eine langsame Entwicklung, aber es wird
633 noch genug Diesel-Benzin-Autos geben in Zukunft, die nächsten Jahre, aber schön langsam
634 und da hast du die Chance als Autohändler, erst dich langsam auf diese Änderung einstellen
635 kannst

636

637 I: Okay, jetzt muss ich dir doch noch eine Frage stellen, weil du das angeschnitten hast.

638

639 B: Ja, bitte.

640

641 I: Wie schätzt du die Anforderungen der Mitarbeiter an im Wandel der Elektromobilität?

642

643 B: Naja man weiß es ja eh schon heute, das ist ja nicht mehr so. Jetzt nehme ich die Zeit vor
644 20-30 Jahren, da war ein Mechaniker und der hat alles können, der hat reparieren können.
645 Heute gibt es einen KFZ-Elektriker, also es gibt viel mehr Spezialisten. Und in jedem Betrieb,
646 da gibt es nicht nur einen, der sich überall auskennt, sondern einen, der sich in einem Spezial-
647 gebiet auskennt. Deswegen muss es einen zweiten oder dritten geben, die sich wieder woan-
648 ders gut auskennen. Das ist einfach, weil die Voraussetzungen und die schulungserforderlich
649 viel, viel höher geworden ist. Das wird nicht weniger werden, im Gegenteil. Man sieht es auch
650 zum Beispiel bei Finanzierungsbranchen. Es reicht dann nicht mehr aus, wenn du heute einem
651 Kunden einen Vertrag gibst und das war es dann. Sondern du musst den Kunden auch genau
652 informieren. Da gibt es so viele Möglichkeiten, wo man was Falsches verkaufen kann und was
653 nicht passen kann und die Voraussetzungen sind eben, dass du entsprechende Schulungen
654 hast und dich auskennst.

655

656 I: Was könnten jetzt Chefs von Automobilhändlern machen, dass sie die Mitarbeiter zum Um-
657 denken bringen?

658

659 B: Ich glaube das geht automatisch, XXX, weil, wenn du siehst, okay es werden immer mehr
660 Autos und es gibt wieder ein neues Messgerät und das gibt's wieder neu, dass dann automa-
661 tisch auch die Leute sogar gefordert, verpflichtet, mit Zwang schauen müssen, wie sie das ler-
662 nen. Die Weiterbildung wird einfach kommen, egal, ob du das willst oder nicht

663

664 I: Ja, perfekt. Gibt es abschließend sonst noch irgendwelche Anmerkungen zu den ganzen The-
665 men die wir jetzt gehabt haben? Ist dir noch etwas eingefallen?

666

667 B: Ja, schon, also gerade, was uns betrifft, glaube ich, dass wir ständig auf der Suche sind, diese
668 neuen Entwicklungen attraktiver zu gestalten. Das passiert indem zum Beispiel, es so Pakete
669 gibt, wo die / wie beim ID3, Garantieverlängerung, Service schon automatisch dabei sind. Also
670 nicht nur kurz bezogen auf jetzt, ich verkaufe ein Auto und es ist weg. Sondern ich unterstütze
671 den Kunden, ein Auto lebenslang. Also Mobilität garantieren und verkaufen ist eher das
672 Thema, als wie jetzt einen Gegenstand zu verkaufen. Das ist das Thema der Zukunft. Und dass
673 man/ dass wir dran bleiben müssen, alle miteinander, damit wir das Umfeld abdecken können,
674 Ladeeinrichtungen, Ladekartenvereinheitlichung, XXX-Produkte zum Beispiel, Risikoübernah-
675 men, extra Bonifikationen von so E-Fahrzeugen, dass sie in Zukunft mehr noch kommen wer-
676 den, glaube ich Ich glaube, dass da eben kein Weg vorbeiführen wird, an einer Änderung, an
677 einer Erneuerung. Egal, ob das jetzt in nächster Zeit die E-Autos sind oder dann die syntheti-
678 schen Kraftstoffe, wie die/ vielleicht Hybridvarianten, Wasserstoffvarianten oder was auch im-
679 mer. Automatisches Fahren, das ist noch/ das habe ich eh gesagt, da irgendwo habe ich,
680 glaube ich schon gesagt, Magnetantrieb, wie so eine Schwebbahn. Wie das funktioniert, das
681 ist noch weite, weite, ferne Zukunft. Natürlich kann das auch mal sein. Da reden wir gar nicht
682 mehr von Wasserstoff oder sonst was, sondern da bewegen wir uns alle mit Magneten dahin.
683 Ob das gut ist, ist wieder eine zweite Frage. Weil man kann auch darüber diskutieren, auch
684 wenn es die ganzen Vorteile gibt bei den Handys, bei den Mobilgeräten und so weiter, ob das

685 alle jetzt positiv war. Man kann da sicher, wenn man genauer ist auch, eine Plus-Minus-Ana-
686 lyse machen, weil alleine, wenn ich denke, dass so ein Schönes,/ Siehst du das?

687

688 I: Ja.

689

690 B: Ein Handy, welche Strahlen das aussendet, möchte ich gar nicht wissen. Weil, wie kann es
691 sonst sein, dass du jederzeit und überall erreichbar bist. Da muss es ja irgendwo in unserer
692 Umgebung nur so funken von Verbindungen, von Strahlen und alles, was noch dazu gehört,
693 damit sie so funktionieren. (...) Hast du noch eine Frage?

694

695 I: Nein.

696

697 B: Also die steuerlichen Vorteile, die muss man noch ausnutzen. Natürlich das kommt auch
698 dazu. Darum ist gerade der Staat auch gefragt, dass das passiert, ich glaube er macht das auch
699 und ich bin überzeugt, dass mit mehr Menge und mit immer besseren Batterien und alles, was
700 dazu gehört, dass auch die Autos selber attraktiver werden.

701

702 I: Mhm (bejahend).(...) Okay, dann würde ich sagen, dass wir das abschließen.

703

704 B: Ich hoffe, das passt jetzt, lieber XXX.

705

706 I: Perfekt, vielen Dank, XXX.

A - 7 Interview 3

1 I: So, XXX, wie schätzt du die zukünftige Marktentwicklung der Elektromobilität in Österreich
2 ein?

3

4 B: Ja, das ist eine gute Frage. Ich sehe das Ganze, muss ich sagen, sehr kritisch von der
5 Marktentwicklung her. Einerseits gibt es schon gute Produkte die am Markt kommen, aber ich
6 glaube sie treffen den Zeitgeist noch nicht komplett beziehungsweise die Reichweite
7 beziehungsweise die Umstellung der Kunden auf Elektromobilität zu umdenken und die
8 Infrastrukturen sind einfach noch nicht so ausgereift, dass das ganze diesen Boom annehmen
9 könnte, den die Regierung vorgibt, beziehungsweise durch die EU-Vorgabe und es gibt auch
10 zu wenige Elektrofahrzeuge. Also, das ist die eine Seite, die Ladeinfrastruktur die fehlt, die
11 Bereitschaft der Menschen zum Umdenken für die Elektromobilität was Reichweite,
12 Fahrverhalten und so betrifft und eben die Produkte / also zu viele Verbrenner quasi gibt, dass
13 man die Menschen in die Elektroschiene zwingen müsste. Ich sehe das nur ein bisschen
14 kritisch, dass es einen Boom geben wird, sondern, dass sich das schleppen wird das Ganze,
15 muss ich ehrlich sagen. ich bin auch nicht komplett überzeugt davon ob das jetzt auch die
16 richtige Zukunft ist das muss ich auch dazu sagen.

17

18 I: Was würdest du als Haupttreiber der Elektromobilität nennen?

19

20 B: Die Haupttreiber das sind die EU-Vorgaben.

21

22 I: Okay.

23

24 B: Also hätte es nicht ein Abkommen gegeben, was die Klimazielreduktion ist und die
25 Regierung sich so fokussieren würde auf den Handel beziehungsweise generell unsere
26 Branche, wäre es weit nicht so ausgereift, das Elektrothema. Also nach meiner Vorstellung
27 müssten sie sich noch viel mehr auf andere Branchen fokussieren, Schiffsverkehr,
28 Kreuzfahrtschiffe große Industriestandorte, finde ich viel schlimmer als was wir mit
29 Verbrennungsmotoren zur Klimakrise beitragen. Darum würde ich sagen, ja, es ist definitiv die
30 Regierung, also die Vorgaben der EU.

31

32 I: Ja. Wie würdest du das Umdenken in Bezug auf die Altersstruktur einschätzen?

33

34 B: Was meinst du, auf die Altersstruktur der Menschen /

35

36 I: Ja.

37

38 B: für die Elektromobilität?

39

40 I: Fürs Umdenken, ja. (...) Sind Jüngere eher bereit, oder ...?

41

42 B: Knifflig. Ich glaube, dass das mit einer Altersstruktur nichts zu tun hat. Ich kenne sehr viele
43 Menschen im, sage ich jetzt einmal, im Senioren-Alter oder halt 60, 70 plus, die sich
44 wahnsinnig damit befassen und auseinandersetzen, die da zu dem Thema viel, viel fitter sind
45 als ich oder mein Freundeskreis, sage ich, die Anfang Mitte 30 sind. Ich glaube, das ist einfach
46 nur Einstellungssache und hat mit Alter absolut nichts zu tun. Sondern eher, wie ist die
47 Einstellung zu dem Thema, bist du offen und möchtest du das, möchtest du dich damit
48 beschäftigen und sind deine Lebensumstände auch dazu gegeben, dass du das überhaupt in
49 Betracht ziehen könntest.

50

51 I: Und wie würdest du die preisliche Entwicklung der Elektrofahrzeuge einschätzen? Wenn
52 man jetzt sagt man geht zum Beispiel Massenproduktion, es würde mehr werden.

53

54 B: Wenn die Elektromobilität mehr werden würde, würde es ja theoretisch heißen, dass die
55 Verbrenner retour gehen müssten von der Produktion her. Weil, ich kann es jetzt nur von
56 unserem Werk umlegen, es gibt eine gewisse Produktionskapazität und entweder du steigert
57 jetzt in die Elektromobilität rein und musst dann dafür vom Verbrenner etwas wegnehmen,
58 weil du hast halt nur diese Grenze und wenn der Verbrenner wegfallen würde, könnte ich mir
59 schon vorstellen, dass die je mehr du produzierst, dass es auch wieder ein bisschen günstiger
60 wird. Ist aber eine Theorie, wo ich sagen muss, da habe ich zu wenig Einblick in- Wie der
61 Hersteller arbeitet. Aber normalerweise ist es halt schon je mehr du produzierst umso mehr
62 beim Preis kannst du machen.

63

64 I: Okay. Wie schätzt du das ein, wie es sein könnte?

65

66 B: Dass wir noch bereit dazu sind das Preisspektrum zu verändern, da wir bei XXX, sage ich
67 jetzt einmal, da wir nur ein Elektrofahrzeug haben und frühestens 2024/2025 den Zweiten
68 bringen würden und XXX hat ja auch in ihren Fertigungsstraßen noch zu wenige Produkte. Also
69 es müsste schon der Gesamtmarkt, glaube ich, wesentlich mehr auf Elektro umgestellt
70 werden, damit eine günstigere Preisentwicklung ist. Ich finde sie aber allerdings so wie sie
71 jetzt ist derzeit nicht unbedingt übertrieben. Gerade bei der Marke XXX für das Preis-
72 Leistungs-Verhältnis, das wir bringen, finde ich das definitiv okay. XXX ebenso. Die
73 Fremdmarken muss ich ganz ehrlich sagen, kann ich nicht so ganz beurteilen, da habe ich mich
74 noch nie vollends damit beschäftigt.

75

76 I: Mhm (bejahend). (...) Staat, haben wir schon einmal kurz angesprochen, welche Rolle spielt
77 für dich der Staat in der Entwicklung der Elektromobilität? In Bezug auf Förderungen, etc.

78

79 B: Wichtig. Weil, wie man das ganz gut bei der AWS gesehen hat, wird Geld zur Verfügung
80 gestellt oder Unterstützung zur Verfügung gestellt. Dann werden die Menschen wesentlich
81 schneller bereit darüber nachzudenken oder es in Betracht zu ziehen. Ich glaube, das ist ganz
82 eine normale /in unserer jetzigen Gesellschaft, wie soll ich sagen, es ist sehr prägend für uns,
83 die Gesellschaft, kriege ich wo etwas günstiger, werden die Augen und Ohren größer. Und
84 gerade in der Auto-Branche, wo die Preise ja doch die letzten Jahre angestiegen sind, ist finde
85 ich unterfützt zu sein, die Regierung gerade um das Thema in Köpfen zu verankern Menschen
86 sehr, sehr wichtig.

87

88 I: Wie schätzt du das /

89

90 B: Weil unsere Gesellschaft so ist, wie sie ist.

91

92 I: Wie schätzt du das in der Zukunft ein? Muss der Staat immer mithelfen, oder ...?

93

94 B: Es wäre wünschenswert. Ob es finanziert wird, ist natürlich die eine Sache. Da natürlich die
95 Klimazielvorgaben von oben nach unten wandern, wäre natürlich ein Klimabonus oder
96 Elektrobonus, je nachdem, das kannst du nennen wie du möchtest, sicher natürlich von
97 Vorteil, um die breite Masse da zu treffen. Also ich glaube, dass es nicht ganz ohne gehen wird.
98 Es wäre wünschenswert, wenn es so wäre, das sind schlussendlich auch unsere Steuergelder,
99 die da mit einfließen bis zu einem gewissen Teil aber ich glaube, dass es ohne nicht geht.

100

101 I: Hast du jetzt schon kurz angesprochen, die Infrastruktur, dass wir noch einmal darauf kurz
102 eingehen, welche Rolle spielt da der Ausbau der Infrastruktur für die Elektromobilität? Welche
103 Rolle?

104

105 B: Mit dem wird alles stehen und leben. So wie das Netz jetzt ausgebaut ist, ist es schon kritisch
106 für die E-Fahrzeuge, die wir bereits haben. Man muss, finde ich, einfach gewährleisten

107 können, dass du in jeder Ecke einer Großstadt und in jedem Dorf am Land draußen die
108 Möglichkeit des Ladens hast und gute Ladeinfrastruktur also auch Power-Charge-Stationen,
109 wo wirklich einfach die Zeit der Menschen da/ Also es ist mir wurscht, ob ich jetzt von, sage
110 ich jetzt einmal von mir nach XXX fahren muss, weil ich weiß, dass ich trotzdem, egal wie meine
111 Strecke ist, bis Autobahn über Land, ich überall eine Möglichkeit hätte, dass ich tanken könnte.
112 Das hängt natürlich auch mit Vorarbeiten zusammen. Du planst zwar deine Strecken dann mit
113 Tanken, aber du musst dann in Gegenden, wo einfach noch absolut null Infrastruktur gegeben
114 ist und das ist die Crux an der ganzen Sache. Und je besser das aufgebaut wird, umso mehr
115 kannst du die Angst der Menschen einfacher nehmen. Ob das Strom oder durch die
116 Stromversorgung und ob das ganze so klappen würde, so wie es jetzt aufgestellt ist, ist
117 natürlich ein anderes Thema, ob wir das aufstellen könnten.

118

119 I: Gut, dass du das ansprichst, weil die nächste Frage wäre, wie schätzt du die zukünftige
120 Entwicklung der Infrastruktur ein? Gibt es da Erfahrungen zum Beispiel?

121

122 B: Die Infrastruktur hinsichtlich Elektromobilität? Oder?

123

124 I: Mhm, ja.

125

126 B: Man muss viel mehr überall in Österreich, aufgrund der geografischen Lage einfach sehr/
127 wir genießen den Vorteil, dass wir auf/ jetzt fällt mir das Wort nicht ein, nicht Natur-Strom,
128 aber...

129

130 I: Grüner Strom.

131

132 B: Erneuerbare Energien, einfach, also Strom, also Windkraft, Wasserkraft und so weiter, dass
133 wir halt sehr viel herausholen können zu dem Thema. Und wenn das fokussiert werden würde,
134 kann glaube ich die Infrastruktur, was Ladesäulen betrifft, eben dementsprechend gepusht

135 werden. Aber das ist ein großer Aufwand und ein sehr großes Unterfangen, wo auch seitens
136 der Regierung natürlich noch ein bisschen mehr Umdenken, Unterstützung da sein muss.

137

138 I: Mhm (bejahend). (...) Ja, wie schätzt du die Deckung des Strombedarfs mit der
139 Elektromobilität ein?

140

141 B: Die Deckung?

142

143 I: Ja. Angenommen bei XXX-hof schließt jeder sein Elektroauto an. Ist das dann möglich, gibt
144 es da Erfahrungen am XXX-hof? Redet man darüber?

145

146 B: Das ist der XXX-hof, darüber wird nicht geredet. (Witz)

147

148 I: Aso. (Witz)

149

150 B: Also, die Situation, so wie sie jetzt ist, wir haben bei uns bei der Garage derzeit, ich glaube,
151 jeden achten oder zehnten Parkplatz einen Charger und du müsstest dann theoretisch überall
152 hinbauen. Das würden sie sicher nicht schaffen, ohne dass sie auf das Dach eine riesige
153 Photovoltaik machen. Sonst kannst du das nicht bewerkstelligen und das würde aber natürlich
154 jedes Haus, jede Firma, jedes Unternehmen, jeden betreffen, wenn du sagst es würde überall
155 so viel Elektromobilität gefahren werden. Schwierig, also die Umsetzung für den Verbrauch.
156 Sehr, sehr schwierig, dass es möglich ist. Also das würde sehr viel Zusatzarbeit bedürfen. Dass
157 die Stromversorgung gegeben ist und wir weiterhin aber eine Stromversorgung für das
158 tägliche Leben genießen können. Ich meine, wir sind letztes Jahr an einem Blackout
159 vorbeigeschossen, was uns auch zu denken geben sollte, dass da sehr viel Nachholbedarf ist.
160 Also wir sind definitiv nicht bereit, dass wir komplett auf Elektro umrollen.

161

162 I: Und welche Bedeutung hat die private Infrastruktur für den Kunden?

163

164 B: Ich finde, eine sehr große. Wenn ich mir das einfach an meinem persönlichen Beispiel
165 anschau, ich habe eine Mietwohnung in einem Mehrreihenhaus und hätte keine Möglichkeit
166 ein Elektrofahrzeug zu Hause zu laden. Ich genieße zwar die Möglichkeit, dass ich das in der
167 Firma machen könnte, aufgrund meines Jobs, aber das hat nicht jeder. Somit ist es glaube ich
168 das A und O, dass du zuhause laden kannst. Und das finde ich, glaube ich, wird einer der
169 großen Entscheidungskriterien neben Reichweite und Lade-Infrastruktur am Weg sein. Wenn
170 ich das Auto in der Früh wieder halbleer/ mit halbleerem Tank wegfahre von wo ich es in der
171 Nacht hingestellt habe, dann macht das relativ wenig Spaß, weil dann muss ich früher
172 aufstehen irgendwo hinstellen und dann laden. Das ist einfach, glaube ich, für die Gesellschaft
173 umständlich, weil wir sind doch sehr praktisch denkende Menschen.

174

175 I: Welche Chancen bietet die Elektromobilität für das Klima und den Verkehr in Österreich?

176

177 B: Für das Klima ist es natürlich, sage ich, soweit du/ jetzt rein vom Verbrauch her, diese CO2
178 neutrale Geschichte durchziehen kannst, auf alle Fälle Verbesserungen. Wir haben es ja letztes
179 Jahr gesehen im Lockdown, wo kaum Autos unterwegs waren, wie auf einmal die Luftwerte
180 wieder besser geworden sind und alles. Also es würde schon im Gegensatz zum Verbrenner
181 eine gewisse Verbesserung bringen, man muss aber sich das ganze Spektrum anschauen, was
182 passiert mit diesem Fahrzeug in der Produktion, wie viel CO2 wird da schon verbraucht und
183 wie viel Ausstoß ist im Vorhinein schon gegeben. Das muss man schon in die Waagschale
184 legen. Entschuldigung, wie war die Frage nochmal genau?

185

186 I: Welche Chancen die Elektromobilität für das Klima und für den Verkehr in Österreich bietet.

187

188 B: Für den Verkehr (...) Ich glaube für den Verkehr macht es wenig unterschied. Also
189 Menschen, die unbedingt ein Fahrzeug zur Fortbewegung brauchen, werden sich auch ein
190 Elektrofahrzeug kaufen irgendwann, wenn sie davon überzeugt sind und werden genau so viel

191 fahren wie mit einem Verbrenner. Ich glaube, dass die Elektromobilität nichts mit der
192 Verkehrssituation an sich zu tun hat, sondern da müsste man auf Carsharing mehr/ oder wie
193 sagt man da einfach so, Carpooling Gemeinschaftsfahrten, Bus, Zug, was auch immer, zu
194 fokussieren, um den Verkehr besser in den Griff zu bekommen. Ich finde, dass das mit
195 Elektromobilität jetzt nichts zu tun hat. Das wäre so mein Gedankenzugang dazu. Und das
196 Klima, wie gesagt, ja ist natürlich unterstützend und besser, es ist aber nicht die einzige
197 Möglichkeit, die es gibt. Es ist sicher hilfreich. Kein Thema, aber man muss den
198 Produktionsvorgang sehr wohl in Betracht ziehen und vor allem die Verwertung der Batterie
199 im Nachhinein und wie generell das ganze durchgespielt wird, die komplette Lebenszeit. Dann
200 schaut es auch nicht mehr ganz so überrosig aus.

201

202 I: Okay, gibt es da Einschätzungen von eurer Seite? Habt ihr da Erfahrungen? Kriegt ihr das
203 mit?

204

205 B: Nein. Also, ich habe noch keine. Vielleicht dass der XXX da schon irgendwelche Statistiken
206 oder Einsichten hat. Bis zu mir ist das nicht ganz durchgedrungen. ich kann da auch nur
207 Zeitungsartikel Statistiken und solche Sachen, die ich lese, wiedergeben.

208

209 I: Wenn wir jetzt einmal kurz wieder auf den Individualverkehr zurückkommen, bist du der
210 Ansicht, dass die Elektromobilität, Carsharing etc., dass das ein Treiber ist für solche Sachen?

211

212 B: Definitiv. Wenn man sich jetzt einmal die Ballungszentren anschaut, selbst bei uns im
213 kleinen Städtchen Salzburg hat die ÖBB dieses Rail and go komplett mit Elektrofahrzeugen
214 besetzt und ich sehe das bei mir im Freundeskreis, wo doch einige kein Auto haben, weil sie
215 mitten in der Stadt drinnen wohnen, dass sie sehr offen auf einmal dafür sind, und wie oft sie
216 sich jetzt sowas ausborgen und, dass das gar nicht so blöd ist, dass das sehr gut funktioniert
217 ich glaube, dass die durch Carsharing mit Elektromobilität du den Menschen zeigen kannst/
218 also dass man ihnen die Angst wegnimmt vor der Elektromobilität, dass die Fahrzeuge nicht
219 explodieren, nicht fahren anfangen, dass die super funktionieren, dass ein großer Faktor

220 [unverständlich]. Also ich glaube, dass das schon ein wichtiger Punkt ist. Auch bei uns gibt es
221 dieses Share am XXX-hof/ Gestell ist ja auch in Wien neben der Messe, die ganzen Share-
222 Fahrzeuge. Ich glaube, dass das Bewusstsein der Menschen sehr mitwächst.

223

224 I: Weil die Hauptfrage dahinter ist, wie könnte sich der Individualverkehr in der
225 Elektromobilität verändern? Vielleicht, dass du da noch ein paar Sachen ergänzen kannst.

226

227 B: Individualverkehr in der Elektromobilität?

228

229 I: Glaubst du, dass verstärkt Carsharing kommt? So wie du es jetzt beschrieben hast, aufgrund
230 Reichweiten zum Beispiel.

231

232 B: Ich glaube, dass es einfach in den Ballungszentren in den großen Städten sehr interessant
233 sein könnte. Weil da der Verkehr einfach schon komplett überlastet ist und da das sicher
234 hilfreich ist. Weil gerade in Ballungszentren da hast du die Möglichkeit von mehr
235 Ladestationen und da ein Carsharing und das Umsetzen wesentlich einfacher, umsetzbar ist.
236 Also am Land sehe sich das sehr kritisch. In Ballungszentren kann ich mir das sehr gut
237 vorstellen, dass das für Zukunft definitiv den Individualverkehr verändern wird, weil das mag
238 nicht jeder- U-Bahn, Bus, Zug fahren, was auch immer und wenn es die Möglichkeit gibt, dass
239 du diese Fahrt nimmst, rumcruist und das auch mit Kollegen sage ich jetzt einmal. Also gerade
240 auch im Firmenbereich vielleicht, dass du sagst, Firmen, die jetzt nicht so im täglichen
241 Außendienst stehen, sondern dass einfach Firmen sagen, sie sparen sich Poolfahrzeuge ein
242 und für Dienstfahrten setzen sie auf Carsharing Autos, kann ich mir auch sehr gut vorstellen.

243

244 I: Dann würden wir schon zum nächsten Thema kommen. Wie schätzt du die zukünftige
245 technische Entwicklung der Elektromobilität ein?

246

247 B: Ich bin kein Techniker, das sage ich gleich. Aber ich denke, dass es wie mit allen Dingen ist
248 je länger daran geforscht wird und gearbeitet wird an Sachen umso besser funktionieren oder
249 umso weiter/mehr weiter entwickelt werden diese Produkte. Und ich denke, das wird uns bei
250 der Elektromobilität natürlich auch so gehen. Je mehr Erfahrungswerte eingeholt werden, je
251 mehr daran getüftelt werden kann, schaffen wir vielleicht auch mehr Reichweite oder
252 Fahrzeuge noch sicherer zu machen. Ich glaube, das wird uns bei der Elektromobilität genauso
253 gehen, wie es jetzt mit den Verbrennern in den letzten 60 Jahren gewesen ist.

254

255 I: Was sind so deine Einschätzungen, welche maximalen Reichweiten können da realisiert
256 werden?

257

258 B: Da bin ich absolut überfragt. Ich habe mich mit Batterie-Kapazitäten noch nicht wirklich
259 beschäftigt. Der Idealfall natürlich wäre, sag ich jetzt einmal, um die 700 km, dass, glaube ich
260 wäre für das Verständnis der Leute überhaupt für dieses Verbrenner-Denken einfacher wie
261 Elektro-Denken umsetzen könntest. Dass das wahrscheinlich technisch schwer umsetzbar ist
262 oder wenig realistisch ist, verstehe ich auch voll. Ich meine mit 480 km Reichweiten sind wir
263 ja auch schon sehr gut dabei. Es hängt immer sehr viel vom Fahrverhalten ab. Je mehr desto
264 besser, aber schau ma was möglich gemacht werden könnte. Da muss ich sagen bin ich sehr
265 schlecht dran, weil ich von dem technischen Aspekt absolut nicht dazu/ ob ich mich dazu
266 auseinandergesetzt habe.

267

268 I: Weil die nächste Frage wäre eben, die Ladeleistung, ist natürlich auch ein wichtiges Thema.
269 Wie schnell kann ich laden? Welche aktuellen Ladeleistungen gibt es da und was schätzt du
270 was in Zukunft auch wieder realisiert werden kann?

271

272 B: Was mich sehr fasziniert ist, dass in Deutschland die Supercharger ganz präsent sind. Also
273 wenn du jetzt von Salzburg nach München zum Flughafen fährst, hast du glaube ich auf der
274 Autobahn 10 Supercharger-Ladestationen, wo du wirklich innerhalb von 20 Minuten den
275 Enyaq bummvoll tankst.

276

277 I: Was hat der für eine Ladeleistung?

278

279 B: Ich glaube 120 oder 220. Ich weiß es gar nicht mehr. Ich bin ja ganz schlecht in diesen
280 Dingen, ich bin erst eine Woche mit dem Enyaq gefahren als Dienstwagen. Ich bin ganz ehrlich,
281 in einem Gebiet wo ich mich noch nicht rüber getraut habe den Außendienst zu beschreiten,
282 aber wenn ich das jetzt vergleiche, wo Hallein, Salzburg, wo du diese maximal 50 kw
283 Ladeleistungen hast, ist das eben ein bisschen mau. Du musst es eben sehr planen. Es wäre ja
284 okay, wenn es ja für privat zuhause ist, wo du sagst, du steckst es an, in der Nacht kann es
285 durchladen, aber wenn du unterwegs bist. Der Idealfall wäre, wenn du diesen typischen 20
286 Minuten Einkauf machst, dass du in diesen 20 Minuten dein Auto so voll wie möglich laden
287 kannst. Das ist in Österreich, da es einfach noch einen großen Aufholbedarf gibt,
288 Supercharger-Stationen zu bringen, sehr, sehr wünschenswert.

289

290 I: Mhm (bejahend). (...) alternative Antriebstechnologien, Wasserstoff, E-Fuels, wie schätzt du
291 die ein?

292

293 B: Ich war ja ein überzeugter oder bin ja eigentlich schon immer von Erdgas überzeugt.

294

295 I: Mhm, okay.

296

297 B: ich habe einfach mit den E-Fuels das Problem, dass die Herstellung von den, wie soll ich
298 jetzt sagen, die Verbrennung von diesen E-Kraftstoffen erzeugt ja grundsätzlich genau so viel
299 umweltschädliche Abgase wie normale Kraftstoffe. Hebt sich das Thema bei mir ein bisschen
300 auf. Wenn da ein/ wenn du dir die durch Windkraft und Photovoltaik und erneuerbare
301 Energien da im Hintergrund diese Kraftstoffe erzeugen kannst, erst dann würde sich das
302 austarieren. Sonst macht das in meiner Welt wenig Sinn. Und Wasserstoff-Autos, (...) weiß ich
303 nicht.

304

305 I: Gibt es da von XXX oder XXX, gibt es da irgendwelche Erfahrungen, Einschätzungen,
306 Ausblicke?

307

308 B: So weit ich von XXX weiß, haben sie einmal Fahrzeuge, also wie sagt man da, also so
309 Dummys versucht zu bauen oder da eben in der Planung bei uns zu realisieren, haben dann
310 das ganze Projekt auf Eis gelegt. Der Wasserstoff oder diese erneuerbaren/ also E-Fuels,
311 Wasserstoffautos hängt natürlich glaube ich zu einem Teil mit der Öl-Lobby zusammen, aber
312 auch natürlich mit den Kosten- Nutzenfaktor, was es in der Produktion bringen würde, wie
313 groß die Umstellung der ganzen Produktionen sein wird. Also alleine, wenn man das nimmt,
314 was für ein Umbau war für die Elektromobilität und dann zusätzlich noch einmal umzubauen
315 für Wasserstoff, das ist einfach zu teuer, auch in dem ganzen Herstellerprozess. Also E-Fuels,
316 ja, Wasserstoff finde ich persönlich ein bisschen kritisch. Also, dass da einfach/ ich meine, ich
317 glaube XXX und XXX haben solche Wasserstofffahrzeuge bereits auf den Markt gebracht, aber
318 die Wasserstoff-Tankstellen sind ja auch kaum vorhanden und wenn man die/ ich glaube, ich
319 habe einmal einen Artikel gelesen, dass die Produktion von Wasserstofffahrzeugen einen
320 wesentlich höheren Ausstoß hat und viel „schmutziger“ als Elektroauto ist. Also das / Ich habe
321 keine hard facts zu dem, sondern ich bilde mir ein, da mehrere Artikel darüber gelesen zu
322 haben, dass die eigentlich am Ende des Tages nicht die sauberste Lösung sind.

323

324 I: Dann würde ich dir jetzt abschließend die Frage stellen wie du den Antriebstechnologiemix
325 in der Zukunft so siehst?

326

327 B: Wie weit Zukunft?

328

329 I: Ja vielleicht, schätz mal, so Einschätzungen über, ich weiß nicht, Schritte.

330

331 B: (...) Weil es kommt eben darauf an, wie schnell sie den Verbrenner abdrehen. Also wenn du
332 jetzt wirklich XXX meinst, dass man mit 2030, 2033 keine Verbrenner mehr produzieren, wird/
333 sollten sie das wirklich umsetzen wird das schneller voranschreiten, aber ich kann mir jetzt
334 nicht vorstellen, dass es so schnell in den Köpfen von den Menschen passieren wird, so lange
335 Verbrennerfahrzeuge gegeben sind. Ich glaube ein Idealfall wäre, wenn irgendwann eine
336 50/50 Geschichte rauslaufen würde. Ich finde es sinnvoller die Mobilität der Menschen anders
337 zu verändern, zu sagen pendeln mit Zug, Gruppentransporte, Carsharing einfach auf andere
338 Alternativen den Verkehr zu verändern als wie wenn die Motorisierung an sich. Aber ich kann
339 mir nicht / also ich würde mir wünschen, dass Erdgas mehr fokussiert werden würde, muss
340 ich ehrlich sagen. Ich bin selber jahrelang, also sicher 6 Jahre lang, ein Erdgasauto gefahren
341 und die Leistung von einem Erdgasfahrzeug ist super. Du hast immer ein sehr/ also die
342 Infrastruktur vom Tanken war schon ein bisschen das eine Thema, aber du hast immer einen
343 Monatspreis gehabt, das war günstig und in der Produktion ist im Grunde ein Erdgasauto auch
344 sauberer als wie ein Elektrofahrzeug. Und ich würde mir eher einen Mix zwischen Elektro,
345 Erdgas und Verbrenner wünschen, was nicht mehr gegeben ist, aber das wäre meine
346 Idealvorstellung eigentlich. Also weg von Wasserstoff und diesen Dingen.

347

348 I: Okay, ja. Dann würde ich da jetzt einmal das Kapitel abschließen. Und da habe ich jetzt
349 natürlich/ das Thema sind natürlich die Automobilhändler und da würde ich dir jetzt die Frage
350 stellen, auf welche Veränderungen treffen Automobilhändler bei verstärktem Einsatz der
351 Elektromobilität?

352

353 B: Auf sehr viele. Ich glaube, dass der Alltag eines Autohändlers sich komplett ändern wird,
354 also das ist angefangen natürlich vom Verkauf des Autofahrzeuges, dass die / Derzeit ist es so,
355 dass Kunden sich oder, die sich für die Elektromobilität interessieren, meistens schon selber
356 vorher sehr gut informiert sind. Wenn das aber auf die breite Masse ausgerollt werden muss,
357 ist die Aufklärungsarbeit beim Händler umso wichtiger. Das ist ein sehr komplexes Thema, wo
358 der Autohandel gefordert ist, da immer auf dem Wissensstand zu bleiben, sich mit zu
359 entwickeln. Dann, wenn man aus dem Verkaufsstück draußen ist und der Händler das
360 Fahrzeug ausliefert, die Betreuung der Kunden über die Elektromobilität, was einfach auch
361 werkstattseitig alles umgebaut werden muss, um diese Fahrzeuge korrekt warten zu können.

362 Das ist ein massiver Kostenaufwand, wie werden die Batterien entsorgt, was kann nachher
363 noch damit passieren? Können wir das in irgendeinen Kreislauf einspielen, so dass es dem
364 Händler auch wieder einen Nutzen im Nachhinein bringt? Also ich sehe das, dass da bei der/
365 der Autohändler die zentrale Position in dieser Geschichte zum Kunden hin weiterhin spielen
366 wird. Also ich sehe das nicht so wie XXX, dass du dich online vor das Fahrzeug stellst und dann
367 da irgendwen abholst und gut gegangen und ich glaube, dass es da sehr viel Betreuungsarbeit
368 braucht in dem ganzen Prozess vom Verkauf bis Rücknahme, Verwertung und alles.

369

370 I: Gut, dass du den Onlinehandel ansprichst, das ist auch meine Frage, dass wir da vielleicht
371 noch ein bisschen tiefer eintauchen. Wie schätzt du den Online-Vertrieb bei Elektrofahrzeugen
372 ein, glaubst du, dass das mehr forciert wird bei der Antriebstechnologie oder generell bei den
373 Verbrennern? Wie siehst du das?

374

375 B: Ich habe da eine sehr gespaltene Meinung zu dem Ganzen, weil ich finde die Online-
376 Geschichte spaltet vor allem die Altersschicht. Also wenn ich mir vorstellen müsste, dass
377 meine Eltern, die sind zwischen 70 und 80, sich jetzt noch einmal ein neues Auto zulegen und
378 es wäre nur mehr möglich über online, wären sie komplett überfordert und ich würde vorher
379 da wahrscheinlich umsteigen, weil es ist nicht/ Sie brauchen das zum Angreifen und ich glaube
380 je jünger die Generation einfach wird, desto selbstverständlicher gehen wir mit diesen Online-
381 Tools um und sind auch viel affiner dafür. Information über online- super, finde ich toll, aber
382 ich bin dennoch der Meinung, dass es nicht ersetzen kann, ein Fahrzeug in einem Schauraum
383 zu sehen und sich hineinzusetzen, das Lenkrad anzugreifen, die Haptik einfach mal im Auto zu
384 haben und vor allem auch um es Probe zu fahren. Der Onlinehandel kann uns sicher bis zu
385 einem gewissen Grad sehr, sehr gut unterstützen, was Informationsaustausch betrifft, glaube
386 ich da halt, dass / Ich würde mir auch nie ein Fahrzeug online kaufen, ohne dass ich das jemals
387 gesehen habe, drinnen gesessen bin und gefahren bin. Wenn das möglich wäre, dass man sagt
388 man sucht sich das online das Fahrzeug raus, das wird dir keine Ahnung zuhause zugestellt.
389 Du kannst es Probe fahren, dann holt es wieder wer ab und/ das ist natürlich ganz weit her
390 gegriffen, aber, dann wäre es eventuell möglich. Aber anders möchte ich es eigentlich nicht.

391

392 I: Also siehst du die Betreuung vom Händler, die Information und das als sehr wichtig.

393

394 B: Ja, definitiv. Sehr essenziell.

395

396 I: Dann würde ich jetzt auf den Aftersales-Bereich kommen, Elektrofahrzeuge verursachen ja
397 Aftersales-Umsatz Rückgänge, weil weniger Teile und manche Teile sind auch wartungsfrei.
398 Wie bewertest du das für die Automobilhändler?

399

400 B: Es wird schwierig ich glaube auch, dass es im Aftersales auch ein bisschen zu einem
401 Umdenken kommen wird, wenn die Elektromobilität fokussiert wird vielleicht denken aber die
402 Werke dann auch darüber nach, wie du jetzt richtig gesagt hast, dass nicht alles auf Garantie
403 ist oder dass die Kosten dazu ein bisschen noch umstrukturiert werden, weil am Ende vom Tag
404 verdienen die in der Werkstatt ein massives Geld und tragen da die Firmen einfach oft auch
405 durch. Also die Werkstätten halten den Verkauf oft einfach am Leben. Und diesen Zyklus muss
406 man schon schauen, dass man den gesund hält, sage ich jetzt einmal, es wird sich sicher
407 verändern und je mehr Elektrofahrzeuge am Markt sind, umso mehr wird glaube ich oder
408 denke ich in der Werkstatt natürlich auch wieder tun. Unfälle, Reparaturen, etc. Aber natürlich
409 hast du die Wartungsintervalle anders. Ich bin mir nicht sicher wie sich das gestalten wird. Ich
410 glaube man muss da einen anderen Lebenszyklus anlegen. Um diese/ das Überleben der Firma
411 anders zu sichern die Werkstätte nicht mehr zu 100 Prozent den Verkauf mithat, sondern auch
412 den Verkauf verändern damit ich da die Werkstatt unterstütze.

413

414 I: Wie schätzt du das ein, wird das der Markt regeln oder müssen das die Automobilhändler
415 selber regeln oder vielleicht auch vom Importeur eine Unterstützung? Wie schätzt du das ein?

416

417 B: Verkaufsseitig ist es natürlich sehr dem Autohändler überlassen, dass du schon im
418 Verkaufsprozess für dieses Fahrzeug einfach dieses Rabatt-Thema rausholst. Da könnte der
419 Importeur unterstützen, indem er einfach die Rabatt-Schlachten insofern geregelt werden,
420 dass keine Margen oder dass die Margenveränderung da ist, kein Bonus-System mehr da ist

421 und so weiter, sondern dass da einfach Unterstützung anders geregelt als der Händler
422 gezwungen ist das Fahrzeug anders zu verkaufen. Seitens Aftersales schwierig (...) natürlich
423 die Garantievorgaben, Abrechnungsvorgaben, was Teile kosten liegt wieder beim Hersteller
424 Großteils, Teil beim Importeur, aber einfach natürlich dann auch je mehr also/ je mehr die
425 Elektromobilität wächst, dass da vielleicht Anpassungen gemacht werden sollten, die dem
426 Händler helfen könnten da mehr Umsatz zu generieren. Aber das A und O ist, wie viele Kunden
427 bringen das Auto in die Werkstatt, was fehlt dem Auto, wie kann man da agieren. Ich glaube,
428 dass da einfach die Erfahrungsstatistik noch viel zu wenig ist, wie man agieren könnten.

429

430 I: Und wie schätzt du das ein jetzt bei Vertragswerkstätte und freier Händler? In der
431 Elektromobilität, Aftersales.

432

433 B: Irgendwann in 20 Jahren wahrscheinlich sicher andenkbar, derzeit finde ich einfach, dass
434 die Vertragswerkstätten sind die einzigen korrekt geschulten Mitarbeiter, die Wartungen an
435 Elektrofahrzeugen durchführen könnten. Freie Werkstätten haben sich über Jahre, weißt eh,
436 das ist KFZ-Mechaniker, das kannst du lernen, du kannst du den Meister machen und dann
437 eine Werkstatt eröffnen dann funktioniert eh das Auto ziemlich gleich. Für Elektromobilität
438 gibt es das Ganze aber nicht, dass du so eine Ausbildung in dem Sinne machen kannst. Das ist
439 oft Vertragswerkstätten vorbehalten, aufgrund von der Importeur-Situation oder der
440 Herstellersituation. Es wird wachsen, aber der Fokus wäre natürlich für uns ganz klar, die
441 Kunden in Vertragswerkstätten zu holen, dass die Kunden, aber irgendwann sagen, meinen 10
442 Jahre alten Enyaq jetzt noch zu einer Vertragswerkstätte zu bringen, weiß ich nicht. Wie auch
443 die Lebensdauer von so Fahrzeugen dann ist, dass du sagst, hängt das mit einer Garantie
444 zusammen, weil normalerweise ist es ja so ist deine Garantie beim Verbrenner aus gehst du
445 kaum in eine Vertragswerkstatt, weil du sagst ob mir jetzt der Herr X der Herr Y meine Bremsen
446 richtet ist mir wurscht aber beim y zahle ich halt weniger, weil der bezieht die Bremsen
447 vielleicht günstiger. Das Thema gehört noch ausgearbeitet mit der Elektromobilität. Also jetzt
448 sehe ich in erster Linie derzeit noch die Fachkompetenzen im Vordergrund und nachher auf
449 alle Fälle die Preise.

450

451 I: Jetzt haben wir beim E-Auto acht Jahre Garantie auf die Batterie. Wie siehst du das in
452 Zukunft, dass vielleicht freie Werkstätten dann sich das nicht mehr antun aufgrund der
453 Investitionen oder weil die Kunden einfach solange an der Vertragswerkstätte gebunden sind.
454 Wie schätzt du das ein?

455

456 B: Naja. Tragt natürlich sicher einen Teil damit bei, dass die Batterie acht Jahre Garantie hat.
457 Ich glaube, dass das ganze Thema noch zu jung ist um da Hypothesen aufzustellen. Ich finde
458 immer es ist am gescheitesten, man kann sich an Fakten orientieren und wirklich da auf
459 ernsthafte Statistiken aufbauen. Diese Hypothese, wenn Vertrags/ Ich glaube nicht in dem
460 Sinne, dass Vertragswerkstätten komplett alles übernehmen werden. Freie Händler werden
461 weiterhin existieren, aber natürlich wird es aufgrund von Garantiesachen eingeschränkt aber
462 ich bin auch der Überzeugung, dass die Elektromobilität eben keinen kompletten Durchgriff
463 machen wird. Die freien Werkstätten werden sich auf die Verbrenner eher konzentrieren, wo
464 keine Garantien mehr da sind und es wird auch eine Frage sein, wie lange fährt die
465 Elektromobilität, wie lange wird die Lebensdauer beim/also nicht die Lebensdauer des
466 Fahrzeugs, sondern die Überlebensdauer des Fahrzeugs beim Kunden sein. Also
467 normalerweise wechselt der drei bis fünf Jahre das Auto für Verbrenner, tust du das mit einem
468 Elektroauto auch? Schwierig. Also Rückgang wird es wahrscheinlich geben solange Garantien
469 verlängert werden, auf alle Fälle.

470

471 I: Jetzt gibt es ja noch weitere Megatrends die Konnektivität, das autonome Fahren, neue
472 Mobilitätsdienstleistungen, haben wir ja schon gehört zum Carsharing. Die sich auch
473 gegenseitig verstärken und weitere Umsatzrückgänge für Automobilhändler verursachen. Wie
474 schätzt du diese Themen ein?

475

476 B: Ich verstehe jetzt gerade nicht, was Konnektivität damit zu tun hat.

477

478 I: Das kann zum Beispiel sein, dass die Fahrzeuge connected sind und dann direkt mit dem
479 Hersteller interagieren.

480

481 B: Ach, so meinst du das.

482

483 I: Zum Beispiel over the air-Updates und solche Sachen.

484

485 B: Ja.

486

487 I: Das wäre eine Konnektivität. Autonomes Fahren wird wahrscheinlich eh klar sein und
488 Mobilitätsdienstleistungen, wie Carsharing zum Beispiel.

489

490 B: Konnektivität glaube ich nicht, dass es einen ganz großen Einfluss hat auf den Rückgang,
491 weil es wird immer viele Menschen geben, die sich mit diesen Themen nicht
492 auseinandersetzen wollen oder können und einfach als Sicherheitsfaktor sagen, heute hast du
493 mein Auto lieber Händler oder liebe Werkstatt, kümmere dich darum, ich hole es mir morgen
494 wieder. Ich bin auch nicht sehr technikaffin muss ich ganz ehrlich sagen und wenn / bei
495 manchen Dingen würde auch ich mich nicht rüber trauen, da wäre es mir auch lieber, wenn
496 ich zum Händler sage/ auch wenn es eine over the air- Geschichte ist je nachdem, wie weit
497 sich das ausbaut, ich würde gerne meinen Ansprechpartner beim Händler haben und sagen
498 „Schau her du hast einmal gesagt irgendwas, hast du Zeit? Machen wir das?“ und ich hätte
499 kein Problem damit, dass ich das dann gerne zahle, solange du weißt, das wird direkt
500 durchgeführt und/ Autonomes Fahren wird spannend werden auf alle Fälle. Ich selber kann
501 mir das noch nicht ganz vorstellen, wie sich das durchziehen kann. Wir haben in XXX so einen
502 kleinen Innenstadt-Bus, der komplett selbstständig fährt, das sind so 3 Straßen, die er fährt.
503 Jedes Mal, wenn er um die Ecke biegt, denke ich mir: schafft er das, funktioniert diese ganze
504 Technik? Ich weiß nicht. Es steckt autonomes Fahren noch so sehr in den Kinderschuhen, dass
505 ich mir persönlich das nicht vorstellen kann. Wenn es vielleicht wirklich so ist, dass das ganze
506 wirklich ausgereift wird kann ich mir das für Massen-Transportmittel gut vorstellen, aber nicht
507 auf den Individualverkehr. Und ja, Carsharing, wie wir eh schon besprochen haben, ich glaube,
508 dass es für die Zukunft sehr wichtig sein wird den Teil des Carsharings zu fokussieren. Vielleicht

509 auch, dass das über einen Händler/ dass sie einfach ihre Vermietungsflotten haben, dass da
510 einfach dieses System anders aufgebaut wird. Das braucht natürlich ein gewisses Umdenken
511 von Kunden, aber ich glaube das wäre einfacher umzusetzen, als wie jedem Österreicher jetzt
512 ein E-Auto für sich privat einzureden, wenn gerade die Wohnungssituation sehr oft nicht
513 gegeben ist.

514

515 I: Und du hast das eh schon mal kurz angesprochen, Verkäufer-Schulungen Elektromobilität.
516 Wie schätzt du da die Anforderungen der Mitarbeiter im Wandel ein?

517

518 B: Interesse ist alles, muss ich sagen. Man kann da keine/ du darfst halt, sage ich jetzt bei XXX,
519 diese 86 Händler/keinen Verkäufer - also alle Verkäufer musst du nie alle in einem Topf
520 werfen. Es ist jeder Mensch unterschiedlich und solange eine Affinität oder ein Interesse dazu
521 gegeben ist, dass sich diese Person gerne damit auseinandersetzt und Interesse zeigt und
522 Lernwille zeigt, ist alles umsetzbar und alles machbar. Und es ist natürlich dann am Hersteller
523 und am Importeur gelegen auch da dementsprechend gute Schulungen anzubieten, um diese
524 Menschen zu fördern. Aber das sehe ich sehr positiv. und ich glaube, dass muss auch jeder
525 Mensch für sich selber entscheiden, ob er sich dem Thema stellen möchte, ob er Interesse
526 daran hat und wenn das gegeben ist, sehe ich das alle Türen offen sind.

527

528 I: Super, jetzt haben wir über die Veränderungen Elektromobilität für den Händler geredet.
529 Jetzt ist die Frage, welche Strategien bzw. Handlungsempfehlungen würdest du an die
530 Automobilhändler vorschlagen?

531

532 B: Noch einmal, welche Strategien oder ...?

533

534 I: Handlungsempfehlungen, was sollen sie machen?

535

536 B: Hinsichtlich Elektromobilität?

537

538 I: Genau, ja.

539

540 B: Handlungsempfehlung, das ist gut. Es wird keinem Händler, egal wo die geografische Lage
541 ist dieses Standortes, das Thema Elektromobilität kann keiner auslassen. Strategie, in dem
542 Sinne, sehe ich jetzt nicht so, dass es / ich glaube, das muss eher vom Importeur bzw. vom
543 Hersteller bis zu einem gewissen Teil vorgegeben werden, weil einfach da die Umsetzbarkeit
544 des Ganzen, welche Produkte werden angeboten, dass sich das zentralisiert auf dieses ganze
545 Thema, was der Händler auch machen muss ist/ Entschuldige, ganz ein kleiner Moment, ich
546 muss mich nur schnäuzen.

547

548 I: Mhm (bejahend).

549 B: Seine Kunden oder alles in seiner Position Mögliche zu tun, um die Kunden in diese
550 Elektromobilität zu holen und Verständnis, Aufklärungsarbeit zu leisten und da schauen, dass sein
551 Kundenstand, sein Kundenumfeld mit dem Händler den Schwung trifft. Weil das wird schon
552 irgendwann so kommen, auch wenn ich das jetzt zeitlich nicht so ganz einschätzen kann, ist,
553 dass der / auch wenn das jetzt nicht der große Umschwung sein wird, aber das sonst Kunden
554 wegspringen würden, wenn da nicht genügend Aufklärungsarbeit vom Händler geleistet wird.
555 Weil Angst ist ein Thema von Elektromobilität, Unwissenheit, ich glaube, dass da einfach die
556 Strategie der Aufklärungsarbeit für den Händler sehr, sehr wichtig ist und nicht ganz die/ du
557 kannst als Händler die Produkte nicht beeinflussen, die werden dir vorgegeben, du kannst die
558 Ziele nicht beeinflussen, du kannst nicht beeinflussen, wie viele Ladesäulen dir vorgeschrieben
559 werden blablabla. Da kannst du nur schauen, dass du für deinen Standort den richtigen Weg
560 findest und darum glaube ich muss der Händler sich definitiv auf den Kunden fokussieren und
561 da schauen, dass er so viele wie möglich in seinen Kundenstamm mitträgt und den auch weiter
562 ausbaut zu dem Thema.

563

564 I: Und welche neuen Geschäftsfelder könnten sich für die Autohändler ergeben mit der
565 Elektromobilität?

566

567 B: Wie ich vorhin schon gemeint habe, dieses Carsharing diese Leihwagen-Geschichte, dass
568 wirklich Kunden auf den Händler zukommen können sich E-Autos auch für den Urlaub
569 ausborgen können, zum Herumfahren können. Ich glaube, dass das ein sehr gutes Thema
570 wäre, um Aufklärungsarbeit zu leisten und die Angst den Kunden zu nehmen und einfach auch
571 die Flexibilität dem Kunden zu geben, dass Autos beim Händler seines Vertrauens anmietbar
572 sind oder ausborgbar sind. Wenn man vielleicht in einem/ keinem Ballungszentrum wohnt,
573 dass es auch Kunden ermöglicht ist einkaufen zu fahren oder mal wo hin zu fahren, die kein
574 Auto haben oder die sagen sie wollen es nur ausborgen, dass da einfach dieses Miet- und
575 Leihwagen-Thema mit Elektromobilität vom Händler gut umgesetzt werden kann.

576

577 I: Fällt dir sonst noch ein welche neuen Geschäftsfelder sich noch ergeben könnten?

578

579 B: Für das ist der Markt, glaube ich, noch/ also die Elektromobilität, dass ich kann über den
580 Markt nicht reden noch zu klein/ nein also auf die Schnelle jetzt eigentlich nicht, wo ich sage
581 das wäre jetzt eine gute Idee.

582

583 I: Lade-Infrastruktur, was meinst du dazu?

584

585 B: Also beim Händler, oder?

586

587 I: Mhm, beim Händler, ja. Zusätze, Erlöse?

588

589 B: Schauen, was natürlich möglich ist, aber in einer Ideal-Welt hätte jeder Händler
590 Photovoltaik am Dach hinterm Haus oder sonst irgendwo, wo du schaust, dass du Strom
591 zuziehen kannst, dass du einfach mehr Ladesäulen verwendest, wenn du jetzt davon ausgehst,
592 dass du so einen Mietfuhrpark oder irgendwas machst, musst du natürlich deine Ladestruktur
593 anpassen und dass das umgesetzt wird. Es gibt auch vorgegebene Lade-Infrastruktur vom

594 Importeur und dieser müsste um das, wenn der Händler die Elektromobilität fokussiert,
595 natürlich mehr machen und mit dem antreiben, dass einfach auch andere oder dass Kunden
596 zum Händler kommen und zum Laden und da einfach aber für das Laden zahlen, dass da
597 soweit ein Umschlagplatz für das ganze auch beim Händler einfacher wird.

598

599 I: Sonst siehst du das vielleicht so, dass ein Autohaus vielleicht auch ein Elektroautohaus
600 werden könnte? (...) Dass man sich ein Fahrzeug/

601

602 B: Was ich mir vorstellen könnte ist, dass du quasi, also kein reines Elektroautohaus, ich glaube
603 dafür ist die Zeit einfach nicht gegeben und nicht reif und ich sehe die Zukunft da auch nicht
604 in diesen Weg hin generell, was natürlich schon sein könnte, was ich mir cool vorstellen könnte
605 ist, dass du zwei Schauräume hättest. Also dein Autohaus vielleicht in zwei Bereiche aufteilst,
606 wo du quasi die Elektroseite hast und dann noch da die Verbrennerseite, dass du da eine
607 Werkstätte dabei hättest speziell auf die Elektromobilität ausgelegt, die besonders sein muss,
608 dass du da die Vorgaben dafür erfüllst. Und es ist natürlich baulich ein Wahnsinn, aber es wäre
609 cool, wenn du sagst, du kannst den Schauraum teilen oder einfach so ein bisschen Fokus da
610 speziell darauf lenken. Schwer umsetzbar, aber wäre cool.

611

612 I: Beim Thema Batterie Second-Life also Nachnutzungskonzepte gibt es da irgendwas von XXX
613 oder XXX - Berichte, Erfahrungen?

614

615 B: Erfahrungen weiß ich nicht aber sie haben definitiv einmal diverse Vorschläge gehabt und
616 Strategien gehabt, wie sie die Batterien wieder verwerten können. Dass beim Autohaus die
617 Batterien wieder eingespeist werden und da die restliche Lebensdauer noch zu nutzen für
618 andere Geschichten, die wo die Batterie wieder in das Autohaus/ also die Energie oder halt
619 die Stromleistung ins Autohaus wieder zurückgespeist wird. In wie weit das ganze verfolgt
620 worden ist umzusetzen ist, bin ich ganz ehrlich nicht up-to-date aber das A und O ist, dass die
621 Batterien wieder verwertet werden müssen. Ansonsten wäre der ganze Aufwand zur
622 Elektromobilität sinnlos. Da brauchen wir für Batterien viel zu viele Ressourcen.

623

624 I: und we/

625

626 B: Also die müssen wieder verwendet werden.

627

628 I: Und welchen Part könnte der Automobilhändler spielen bei dem Kreislauf?

629

630 B: Was meinst du welchen Part, dass man da diese Wieder-Einspeisung verpflichtet macht
631 oder?

632

633 I: Zum Beispiel Batterietausch oder solche Themen.

634

635 B: (...) Ich verstehe das gerade nicht genau, wenn Batterien getauscht werden, dass die alte
636 Batterie die ausgebaut wird beim Händler verpflichtet bleibt oder?

637

638 I: Gedacht ist, weil ja natürlich Aftersales-Rückgänge sind, dass da wieder neue
639 Geschäftspotenzial entstehen und das vielleicht in dem Kreislauf in dem Batterie-Kreislauf,
640 welche Rolle da vielleicht der Automobilhändler spielen könnte. Zum Beispiel Batterietausch
641 oder wird das ein Kompetenzzentrum. Ob es da vielleicht schon Erfahrungen oder
642 Einschätzungen vom Importeur gibt.

643

644 B: Also ich kenn keine die das / also das sind Strategiepläne die wesentlich weiter oben liegen.
645 Wie gesagt, ich habe einmal vor zwei Jahren eben den einen Plan gesehen wo sie die Batterie
646 quasi wieder rückeinspeisen wollen, dass da der Strom rausgenutzt wird für diverse Dinge. Da
647 muss ich ganz ehrlich sagen, habe ich mir noch keine großen Gedanken darüber gemacht, in
648 was für einer Art und Weise es/ diese die Second-Life-Geschichte möglich wäre im Handel zum
649 umsetzen. Das, was du durchziehen musst, ist für mich [unverständlich]

650

651 I: Mhm (bejahend). Fallen dir sonst noch welche konkreten Maßnahmen ein für
652 Automobilhändler? Was sie machen könnten?

653

654 B: Nicht ohne dass ich da jetzt noch ewig lange darüber nachdenke, also da kann ich dir gerne
655 noch eine Antwort nachreichen.

656

657 I: Okay, dann würde ich zum Abschluss eine Frage stellen. Wie könnte das Autohaus der
658 Zukunft dann aussehen?

659

660 B: Das Autohaus der Zukunft...

661

662 I: Also du hast schon kurz geredet mit dem doppelten Schauraum.

663

664 B: Ja, natürlich das wäre so eine Ideal-Vorstellung, wo man sagt, man muss die
665 Elektromobilität weiter fokussieren, aber ich stelle mir einfach das Autohaus als Punkt, als
666 komplettes Zentrum für den Kunden vor, so wie es jetzt ist, einfach halt nur viel weiter
667 ausgebaut, dass der Kunde die Informationen den Verkauf, den Aufenthalt, die Mobilität, dass
668 alles einfach zusammentrifft, weil zwei Schauräume wären ideal um einfach das Thema besser
669 fokussieren zu können. Das ist nicht die Rede, aber eine Thematik, die aufgrund von Kosten
670 und Ding wahrscheinlich nie passieren wird, aber die Idealvorstellung wäre natürlich ein
671 Kompetenzzentrum zu schaffen. Wo der Kunde das rundum Service einfach erhält was
672 Information Abhandlung usw. betrifft und wo jederzeit einfach seine Themen da zu treffen
673 kann vielleicht einfach auch seine Mobilität dadurch einfach auch verändern kann. Wäre eine
674 coole Geschichte. Ob das so umsetzbar ist, ist natürlich fraglich, aber dass der Kunde aktiv
675 vermehrt zum Autohaus kommt, dass die Frequenz erhöht werden kann durch die
676 Elektromobilität, tanken, Wartungsintervalle, einfach alles ein bisschen vielleicht auch diesen
677 Wissensaustausch nochmal fördern, fraglich. Aber für mich steht fest, Onlinehandel weniger,

678 einfach nur informativ und die Kompetenzen muss beim Händler bleiben und das muss
679 definitiv ausgebaut werden einfach um auch den Wissensstand der Leute anders aufzufangen.

680

681 I: Weil du sagst Kompetenzzentrum, siehst du das nachher, dass nur mehr ein paar in den
682 Ortschaften gibt, dass halt die Kleinen dann das nicht mehr überleben? Wie siehst du das?

683

684 B: Das ist eine schwierige Frage, aber ich glaube, dass das eher eine geographische Frage
685 werden wird. In einer idealen Welt wären die Händler, finde ich, alle gleich groß ungefähr und
686 du hättest einfach einen Händler haben oder bleiben wir bei dem Wort Kompetenzzentrum,
687 dass du diese Stationen öfters hättest, wo die Kunden aktiv hinkommen können und nicht
688 Händler von Größen, sage ich jetzt einmal ab 120 Stück bis 1700. Dass da die Realität einfach
689 angepasst werden muss, um einfach eine geographische Deckung anzugehen. Das wäre eine
690 Ideal-Vorstellung. In Wirklichkeit wird es wahrscheinlich anders ausschauen. Natürlich, wie
691 man jetzt einfach schon mitkriegt, dass die XXX ihre Standorte mehr und mehr zusammenfasst
692 und da die Struktur sich verändern anfängt und XXX Betriebe zusammenführt. Ich sehe, dass
693 es für die Privathändler eine Chance sein kann sich zu steigern und aufzubauen und es wird
694 ganz frei nach Motto, wer gut wirtschaftet, wer am Zahn der Zeit ist, wird es überleben. Die
695 zu spät kommen zu diesem Thema, werden definitiv bestraft werden, die den Zug nicht
696 verfolgen oder nicht aufspringen werden. Ich glaube aber nicht, dass die kleinen Händler
697 darunter leiden werden, sondern die, die dran sind, drauf sind, etwas tun und die
698 geographische Lage einfach auch haben, die werden es definitiv schaffen.

699

700 I: Nur kurz noch, weil du gesagt hast „auf den Zug aufspringen“, vielleicht ein paar kurze
701 Stichwörter, was da die Hauptdinge sind.

702

703 B: So wie ich es aus meinem Erfahrungsgebiet rausnehmen kann, dass der Händler aktiv sich
704 mit dem Thema Elektromobilität auseinandersetzt, ist es auch Förderung. Push so, wie XXX
705 das macht in den sozialen Medien, vertretet einfach, schaut, dass ihr am Zahn der Zeit seid,
706 neue Möglichkeiten eröffnen. Ich habe Händler dabei, die versuchen, das Thema

707 Elektromobilität auszublenden, weil sie sagen, das interessiert mich persönlich eigentlich nicht
708 so und das ist der falsche Zugang zu dem Ganzen. Auch wenn es dich jetzt nicht interessiert
709 als Händler, es ist ein Teil der Zukunft und man muss auf diesen Zug aufspringen und sich mit
710 dem Thema auseinandersetzen und jegliche Möglichkeit schaffen um den Kunden damit in
711 Berührung zu bringen. Da finde ich, sind XXX einfach auf einen massiven guten Weg hin, XXX
712 nutzt die Möglichkeiten, XXX schaut, dass ihr mit der Zeit einfach geht und nicht weiterhin auf
713 Abstandssendung machts. Sondern das Ganze einfach auch offensiv angeht, das Thema, das
714 hat euch ja interessiert das Ganze und ihr versucht das auch den Kunden sehr gut
715 beizubringen. Und Händler, die das jetzt nicht machen, werden das nicht schaffen zu dem
716 Thema. Also das meine ich mit dem „auf dem Zug aufspringen“ das muss, wenn du jetzt sage
717 ich, der Marken-Leiter auch dafür vielleicht kein Interesse hat, dann muss ich mir wen in mein
718 Team suchen, der dafür Interesse hat und sich dem Thema annimmt und das Thema pusht,
719 also ich würde als Autohaus das Thema einfach mitschleppen. Ich brauche wen, der sich dem
720 Ganzen annimmt und da mitzieht sonst sparen sie ein.

721

722 I: Okay von meiner Seite wäre das also, wenn du noch irgendwas zu dem ganzen Thema noch
723 etwas / ist dir noch irgendwas eingefallen möchtest du noch irgendwas sagen?

724

725 B: Nein, ich finde das waren ganz/ sehr spannende Fragen. Vielen Dank, muss ich sagen, man
726 muss schon ein bisschen/ ja einfach den Gedankengang ein bisschen öffnen zu dem. Ich habe
727 mir nicht gedacht, dass es so in die Zukunft einfach aus/ ich habe mir gedacht, das geht mehr
728 um diese Situation, aber voll cool. Also ich bin sehr gespannt, was du aus diesen ganzen
729 Interviews machst und wie deine Arbeit dann daraus noch resultieren wird.

730

731 I: Okay, dann sage ich vielen Dank.

A - 8 Interview 4

1 I: Wie schätzt du die zukünftige Marktentwicklung der Elektromobilität in Österreich ein?

2

3 B: (...) Es führt kein Weg vorbei. Allein durch die EU-Regelungen mit den Strafzöllen der
4 Hersteller, was ja in unserem Konzern Milliarden jährlich sein würden, die zu zahlen sind. Falls
5 wir den CO2-Mix nicht schaffen, sind die Hersteller quasi gezwungen unter
6 Anführungszeichen auf Elektromobilität zu setzen. Man geht davon aus, dass bis 2030, also in
7 acht Jahren ca. 50% der sich im Verkehr befindlichen Fahrzeuge mit Elektroantrieb sein
8 werden. Und XXX war ja einer der ersten, wenn nicht überhaupt der erste Automobilkonzern,
9 der sich ganz klar / außer XXX, XXX vorne weg natürlich, sich committed hat schon 2018 voll
10 auf Elektromobilität zu setzen. Vielleicht auch bedingt des Abgasskandals 2015.

11

12 I: Und wie schätzt du das aus der Kundensicht, aus der Nachfragesituation? Wie siehst du das?

13

14 B: Naja wie wir verspüren, sind die Privatkunden noch teilweise zögerlich, aus mehreren
15 Gründen aus meiner Sicht. Zum einen ist wohl die Ladeinfrastruktur, ist ja sehr individuell je
16 Kunde, hat er zuhause die Möglichkeit zu laden, hat er in der Firma die Möglichkeit zu laden?
17 Zumal die Anreize für Privatkunden noch ausbaufähig sind aus meiner Sicht. Bei
18 Unternehmerkunden sieht man ja jetzt schon, dass verstärkt auf Elektromobilität gesetzt wird
19 durch steuerliche Begünstigungen. Ein Punkt ist sicherlich auch bei Privatkunden noch wie
20 verhält sich das mit den Akkus? Wird der Feststoffakku die Qualität noch wesentlich
21 verbessern? Das heißt Kapazität und Reichweite.

22

23 I: Sind spannende Themen. Da werden wir dann eh noch kurz eingehen nachher. Ich hätte da
24 jetzt noch die Frage, wie du die preisliche Entwicklung der Elektrofahrzeuge einschätzt?

25

26 B: (...) Naja (...) Es muss für den Endverbraucher interessant und attraktiv sein. Aus meiner
27 Sicht sind die Listenpreise der Elektrofahrzeuge noch hoch angesiedelt. Abhängig von den
28 staatlichen Förderungen reguliert sich, glaube ich, der Markt da mittelfristig von alleine.
29 Wenn Anreize für Privatkunden ähnlich wären wie für Firmenkunden, dann könnte die
30 Attraktivität der Elektromobilität noch gesteigert werden.

31

32 I: Da wäre schon die nächste Frage, welche Rolle spielt der Staat in der Entwicklung der
33 Elektromobilität?

34

35 B: Eine große. Eine große Rolle, weil die Hersteller produzieren und geben Listenpreise vor.
36 Man sieht es ja auch in anderen Ländern, Norwegen war ja da Vorreiter schon vor vielen
37 Jahren, wie diese Fahrzeuge dann steuerfrei, fast steuerfrei an den Endverbraucher gegangen
38 sind, hat sich der Marktanteil der Elektromobilität schlagartig verbessert. Also ein Elektroauto
39 darf nicht teurer sein als ein Benzin- oder Diesel-Fahrzeug mit gleicher Ausstattung. (...) Sonst
40 wird es schwierig. Da ist der Staat gefordert. Vielleicht versuchen wir die PCR-Tests
41 kostenpflichtig zu machen und dadurch Geld zu lukrieren.

42

43 I: Das ist ein anderes Thema. Wie würdest das Umdenken in Bezug auf die Altersstruktur der
44 Elektromobilität einschätzen?

45

46 B: Die Frage habe ich nicht verstanden.

47

48 I: Akustisch, oder?

49

50 B: Nein sinnhaft.

51

52 I: Okay. Das Umdenken in Bezug auf die Elektromobilität in Bezug auf die Altersstruktur? Dass
53 eher die Jüngeren bereit sind für Elektromobilität oder die ältere Generation?

54

55 B: Natürlich sind junge Menschen eher affin für Neuigkeiten, neue Technologien. Aber ich
56 denke auch, dass auch ältere Fahrzeugnutzer oder Eigentümer, sofern es finanziell attraktiv
57 ist, auf Elektromobilität umzusteigen. Also ich glaube, da gibt es keine großen Widerstände,
58 was die Altersstruktur anbelangt.

59

60 I: (...) Du hast ja schon mal kurz die Infrastruktur angesprochen. Welche Rolle spielt für dich
61 die Infrastruktur?

62

63 B: Eine sehr große, weil es muss für den Konsumenten einfach, praktikabel, komfortabel in
64 Zukunft sein, das Fahrzeug mobil zu halten. Das heißt, am Land wird es einfacher sein, weil
65 dort eher die Möglichkeit besteht, Ladestationen individuell für den einzelnen Nutzer zu
66 errichten, Einfamilienhäuser etc. oder Reihenhäuser. Im städtischen Bereich wird es
67 wesentlich schwieriger sein, wenn man an Hochhäuser denkt, wo die Fahrzeuge in der
68 Tiefgarage und wenn dann ein Marktanteil von 50% ist, ob hier ausreichend
69 Lademöglichkeiten bestehen, wird eher kritisch. Also ein wesentlicher Faktor, dazu gehört
70 auch die Batterietechnologie. Je höher die Kapazität der Akkus, umso komfortabler für den
71 Nutzer, wenn er vielleicht nur mehr alle zwei, drei Tage laden muss. Auch die Arbeitgeber
72 werden in Zukunft gefordert sein, die dementsprechenden Möglichkeiten am
73 Betriebsgelände zu schaffen für die Ladung der Fahrzeuge der Mitarbeiter.

74

75 I: Hast du da irgendwelche Einschätzungen, Erfahrungen schon?

76

77 B: Unsere Autohäuser. Da ist es sogar noch sehr spärlich mit Widerstand behaftet. Nein habe
78 ich noch keine.

79

80 I: Und wie schätzt du die Entwicklung der Infrastruktur ein in der Zukunft?

81

82 B: (...) Naja was haben wir jetzt in Österreich? Ich glaube, 8000 Ladestationen. Deutschland
83 50.000. Das heißt, wenn man das mal zehn rechnet, sind wir eh besser als die Deutschen. (...)
84 Wie gesagt, es muss einfach und attraktiv für den Konsumenten werden, das Fahrzeug an
85 einem bis zwei Tagen zu laden. Solang das nicht gewährleistet ist, wird der Verkauf der
86 Elektrofahrzeuge diesen [unverständlich].

87

88 I: Und wie schätzt du die Deckung des Strombedarfs ein in der Elektromobilität?

89

90 B: Da hört man ja verschiedene Aussagen der Energieversorger, wenn 50% der Mobilität in
91 Österreich Elektro wäre, dann benötigt man nicht mal 10% mehr an Gesamtstrombedarf in
92 Österreich. Wenn das so stimmt, die letzten Informationen, die ich mitgekriegt habe, dann
93 dürfte das keine große Herausforderung sein das abzudecken. Noch dazu was das Thema
94 Photovoltaik im Einfamilienhausbereich forciert werden. [unverständlich] sogar mittelfristig
95 energieautark werden mit Batteriespeicher in den Eigenheimen und eben mit Photovoltaik
96 und so den Strom sich selbst zu erzeugen, hier gar nicht das öffentliche Netz zu massiv
97 strapazieren Also das glaube ich, dass der große Hemmschuh sein wird.

98

99 I: (...) Welche Chancen bietet für dich die Elektromobilität für das Klima?

100

101 B: (...) Wenn man sich die gesamte Produktionskette eines Elektrofahrzeugs heute anschaut,
102 insbesondere die Produktion der Batterien, ist es wohl noch etwas fragwürdig, ob wir hier in
103 der Klimabilanz uns so viel besser darstellen mit der Elektromobilität als mit der alten
104 Technologie. Insbesondere mit diesen sehr seltenen und schwer zu produzierenden
105 Materialien, die in den heutigen Batterietechnologien drinnen sind. Wenn wir Richtung
106 Feststoffbatterien gehen und hier diese Rohstoffe dann nicht mehr in dem Ausmaß benötigt

107 werden und die Kapazität und die Lebensdauer dieser Akkus steigt, dann ja. Aber aktuell
108 bezweifle ich, dass wir in der Klimabilanz viel besser abschneiden als in der Vergangenheit.

109

110 I: Sonst noch welche Chancen, dass es möglich wäre, damit die Klimabilanz besser ist? (...)

111

112 B: Weniger fahren.

113

114 I: Gut, dass du es ansprichst.

115

116 B: Fahrgemeinschaften bilden.

117

118 I: Ja

119

120 B: Carsharing. Ich sitze 70.000 Kilometer im Jahr im Auto, in einem normalen Jahr. Alleine.
121 Fahre von Händler zu Händler. Die Frage ist, ob das in Zukunft noch notwendig ist oder ob wir
122 über solche Medien, wie wir es jetzt gerade machen, auch in Zukunft die Hälfte der
123 Händlerbesuche reduzieren könnten. Wenn man sich in der Stadt anschaut, wenn man auf
124 einer Ampel steht, wie viele Leute in einem Auto drinnen sitzen, ich würde sage im Schnitt
125 eineinhalb. (...) In einem SUV. Der kaum gebraucht wird in der Stadt.

126

127 I: Ich hätte nämlich die nächste Frage, wie sich der Individualverkehr in der Elektromobilität
128 verändern könnte? Wie du das einschätzt?

129

130 B: (...) Also durch die Elektromobilität wird sich der Individualverkehr aus meiner Sicht kaum
131 verändern, weil was ist anders? Das muss in den Köpfen passieren, dass wir weniger

132 Autofahren, unnötige Fahrten vermeiden, Fahrgemeinschaften bilden, das hat aus meiner Sicht
133 keinen unmittelbaren Einfluss Elektromobilität versus Benzin-Diesel.

134

135 I: Also nicht, dass durch die geringeren Reichweiten oder so, dass vielleicht andere
136 Mobilitätsdienstleistungen kommen, wie du schon gesagt hast Carsharing oder so.

137

138 B: Nein. Darüber habe ich mir noch keine Gedanken gemacht. Also glaube ich nicht, eher ist
139 hier auch wieder der Staat gefordert. Gibt es ja jetzt das doch jetzt Österreich-Ticket meines
140 Wissens, was nach und nach implementiert werden soll, wo man um was weiß ich,
141 ursprünglich waren geplant um 365 Euro im Jahr alle öffentlichen Verkehrsmittel zu nutzen,
142 jetzt sind wir, glaube ich, bei 700 oder 800 Euro. Also gerade in Ballungszentren, wenn hier
143 das öffentliche Netz besser ausgebaut wird, komfortabler wird, das erscheint mir da der
144 größere Hebel zu heben werden als alle anderen Wege, die im Moment eingeschlagen
145 werden. Es muss preislich attraktiv sein und es muss komfortabel für den Konsumenten sein.

146

147 I: Wie schätzt du die zukünftige technische Entwicklung der Elektromobilität ein?

148

149 B: Also da glaube ich, haben wir noch Riesenreserven. (...) Hauptsächlich der Akku, eine
150 Batterie heranzuführen mit 500, 600, 700 Kilo, wo wir die Lebensdauer noch nicht wissen, wo
151 die Produktion sehr aufwendig ist und die Kapazitäten sich zwar schon verbessert haben, aber
152 bei Weitem noch nicht dort sind, was wirklich komfortabel wäre, denke ich mir nachher, es
153 müssen zumindest Reichweiten über denen der heutigen Diesel- und Benzinfahrzeuge
154 passieren. Heute können zwischen 600 und 1000 Kilometern mit einer Tankfüllung, Benzin
155 und Diesel, also das müssen zukünftige Elektrofahrzeuge mindestens erfüllen können und die
156 Weiterverwendung der Akkus, wenn sie im Automobil nicht mehr entsprechend, muss auch
157 gewährleistet sein bzw. Entsorgung, Recycling, Einbau in Einfamilienhäusern als
158 Speichermedium etc.

159

160 I: Gibt es da vielleicht Erfahrungen, Einschätzungen?

161 B: Nein habe ich noch keine. Es wird aber kolportiert, dass Akkus aus Fahrzeugen, die ihr
162 Lebensalter erreicht haben, ohne weiteres noch für Speichermedium in Ein- oder
163 Mehrfamilienwohnungen, Häusern möglich ist.

164

165 I: Schauen wir uns das Thema Ladeleistungen an. Was schätzt du denn in Zukunft, was da
166 realisiert werden kann? Ist natürlich auch ein Thema, wie schnell kann ich laden.

167

168 B: Ladestationen meinst du?

169

170 I: Nein die Ladeleistung der Autos.

171

172 B: Der Fahrzeuge? Oder Ladestationen?

173

174 I: Ja beides.

175

176 B: Beides. Wenn man sich jetzt einmal die Mindeststandards in unserer Vertriebsorganisation
177 anschaut, was die Autohäuser erfüllen müssen mit einer eh nur von 22 KW-Ladestation im
178 Außenbereich. Also das ist aus meiner Sicht die unterste Latte, die wir da herangezogen haben
179 und auch hier haben schon manche Autohäuser Probleme mit der Stromzuleitung, auch in
180 der Steiermark wären sicher ca. 15% der Autohäuser mussten Zuleitungen verstärken. Also
181 da sind auch die Energieversorger gefragt und ich glaube, da gibt es keine Grenzen nach oben,
182 eine Ladestation mit 250 oder 300 KW, wo man das Fahrzeug innerhalb von zehn Minuten
183 oder 15 Minuten wieder auf 80% des Ladezustands bringen kann, wird wohl in den nächsten
184 Jahren zum Standard werden. Es muss schnell und einfach gehen. Wir haben alle keine Zeit.
185 (...) Zumindest für die, die unterwegs sind. (...) Eine Home-Ladestation ist natürlich wieder was

186 anderes, wenn das Fahrzeug da über Nacht hängen kann, spielt es keine Rolle. War das die
187 Frage? Bin ich mir nicht ganz sicher.

188

189 I: Ja vielleicht noch kurz, was für Ladeleistungen schätzt du in Zukunft, was maximal erreicht
190 werden kann?

191

192 B: (...) Das kann ich nicht abschätzen. Dazu bin ich zu wenig Experte. Wir haben jetzt, glaube
193 ich, die stärksten sind 300 KW, wenn ich es richtig im Kopf habe und 300 KW, ein fast leerer
194 Akku, glaube ich, ist in 15 Minuten bis auf 80% wieder aufgeladen. Also das würde dann fast
195 schon erreichen, das wäre eine Kaffeepause auf einer Raststation.

196

197 I: Sofern das Fahrzeug das kann.

198

199 B: Sofern das Fahrzeug das kann.

200

201 I: Okay. Dann hätte ich da die Frage, wie schätzt du weitere Antriebstechnologien wie
202 Wasserstoff, E-Fuels als Alternative ein?

203

204 B: Wir haben ja glücklicherweise in der Steiermark hier ein Unternehmen, das weltweit
205 führend ist, was das E-Fuel angeht. Da gab es ja ein vielversprechendes Interview von XXX
206 in der XXX Zeitung vor ein paar Wochen. Der hat große Hoffnung in den E-Fuel gesetzt, Wir
207 stehen da ganz am Anfang der Entwicklung. Entscheidend wird sein, wie groß ist der
208 Energiebedarf, der Aufwand, um E-Fuels zu erzeugen. Aktuell noch völlig unrealistisch,
209 unwirtschaftlich. Oder eben da ist die Wissenschaft und die Forschung gefordert. Hätte den
210 Riesenvorteil, dass wir mit den bestehenden Fahrzeugen weiterfahren können und auch die
211 bestehende Infrastruktur weiter nutzen könnten. Sprich Tankstellen. Und zum Thema reinem
212 Wasserstoff ist ja auch eben so, dass der Energiebedarf, um Wasserstoff zu gewinnen, der die

213 Elektrizität dann erzeugt, ist im Moment auch noch ein Riesenaufwand. XXX hat vor knapp
214 zehn Jahren in einem Interview gesagt, Zukunft wird nicht die Elektromobilität über Akkus
215 sein, sondern der Wasserstoff. Immerhin war er der Automobilmanager des Jahrhunderts.
216 Sicherlich ein Vordenker und Visionär. Wie weit wir das jetzt verfolgen und umsetzen, kann
217 ich nicht abschätzen.

218

219 I: Da vielleicht /

220

221 B: Da stehen wir, glaube ich, noch sehr am Anfang.

222

223 I: (...) Da vielleicht noch als Abschluss, wie schätzt du den Antriebstechnologiemix der Zukunft
224 ein? Also deine persönliche Einschätzung?

225

226 B: Hybrid.

227

228 I: Plugin, oder?

229

230 B: Meinst du Richtung Hybrid?

231

232 I: Ja, weil du gesagt hast Hybrid, generell, okay, ja.

233

234 B: (...) Hybrid ist technisch sehr aufwendig. Wir haben zwei Antriebsarten in einem Fahrzeug.
235 Das heißt, das Ganze ist schwer, das Ganze ist teuer, aber sehr wohl für den Konsumenten
236 komfortabel. Also wenn der Hybrid in welcher Form auch immer, ob das Plugin ist oder
237 sonstige Varianten, wenn der preislich attraktiv und technologisch nicht zu aufwendig ist,
238 auch ökologisch, dann könnte auch das eine Alternative werden, wobei ich eher glaube, dass

239 es eine Nische bleiben wird und sich nicht im Großen durchsetzen wird, weil wir einfach zwei
240 Antriebsarten mitführen müssen, die sich halt dann im Betrieb gegenseitig ergänzen.

241

242 I: (...) Das heißt, welche Antriebstechnologie oder was für einen Mix siehst du in Zukunft?

243

244 B: (...) Die reine Elektromobilität wird wohl mittel- und langfristig sich durchsetzen. Als
245 Hauptantriebsart werden wir noch zehn bis 20 Jahre Benzin und Diesel haben. Höchstens es
246 wird gewaltig abgedreht, würde dem Staat sehr viel Geld kosten und das glaube ich nicht. Und
247 ich glaube nicht [unverständlich]

248

249 I: Super. (...) Dann würden wir schon zum nächsten Thema kommen. Da geht es jetzt um die
250 Automobilhändler und zwar, auf welche Veränderungen treffen Automobilhändler bei
251 verstärktem Einsatz der Elektromobilität?

252

253 B: (...) Zum einen sie müssen sich nach und nach das Fachwissen aneignen, sowohl der
254 Verkäufer als auch der After Sales. Den größten Einfluss wird es wohl im After Sales geben,
255 weil ja die Reparaturkapazität eines Elektrofahrzeugs weit unter dem wir heute bei Benzin-
256 und Dieselmotoren haben. Der große Ertragsbringer Motoröl wird verschwinden. Ist ein sehr,
257 sehr kritischer Aspekt, was die Wirtschaftlichkeit unserer After-Sales-Betriebe in Zukunft
258 betrifft. Spezielle Lösungen haben die alle noch nicht. Zusatzverkauf / vielleicht müssen wir
259 auch hier die Autohäuser als Experten für das Gesamtangebot an Photovoltaik, Speicher für
260 Einfamilien oder auch Firmen, dass wir hier Nischen aufmachen, um Zusatzverkäufe zu
261 lukrieren und die Wirtschaftlichkeit unserer Autohäuser in Zukunft zu erlangen. (...) Man
262 spricht da, glaube ich, von nur mehr 40 bis 50% des Reparaturpotenziales eines Elektroautos
263 gegenüber eines Benziner und Diesels. Elektromotor ist verschleißfrei. Das einzige, was (...)
264 besser oder mit Potenzial sagt, sind die Reifen. Reifenverschleiß dürfte bei Elektrofahrzeugen
265 wesentlich höher sein als bei Benzin und Diesel, aber das kompensiert den Verlust des
266 Motoröls sicher nicht. (...) Und so wird sich wohl auch das Vertriebsnetz der
267 Automobilhersteller in den nächsten 20 Jahren verändern, weil die Wirtschaftlichkeit für

268 kleine Betriebe sicherlich schwieriger wird. Die Standards werden nach und nach angehoben,
269 sowohl im After Sales als auch im Handel. Die Kosten sind da, Erträge bleiben aus.

270

271 I: Von was für einer Größe redet man da? Was siehst du als klein?

272

273 B: Servicebetriebe, die weniger als 20 Durchgänge pro Tag haben, definieren wir als klein.

274

275 I: Wie viele Mitarbeiter sind das ca.?

276

277 B: Naja was macht ein Mechaniker, drei Autos am Tag im Schnitt. Naja drei, vier, fünf
278 Mechaniker, [unverständlich] Serviceberater. (...) In dieser Größenordnung. Also die Firma
279 XXX würde da gerade nicht hineinrutschen, XXX seid noch größer. Noch dazu habt XXX ja
280 mehrere Marken.

281

282 I: Gibt es sonst noch was im After Sales wo Veränderungen treffen?

283

284 B: (...) Ja immer weniger mechanische Arbeiten. Das Thema Bremsen und immer mehr hin zu
285 elektronischen Arbeiten, Diagnosearbeiten, Updates, Updates werden ja mittlerweile auch
286 schon, da sind wir gerade am Beginn einer neuen Ära, dass Updates von zuhause durchgeführt
287 werden können. Der Kunde macht das selber, er braucht nicht mal mehr ins Autohaus.
288 Hoffentlich bleibt uns zumindest die §57A-Überprüfung erhalten in der heutigen Form, gab
289 es ja auch schon vor mehr als zehn Jahren Bestrebungen, dass das eine neutrale Stelle so wie
290 in Deutschland durchgeführt werden soll, aber das hat sich nicht, zumindest bis jetzt nicht
291 durchgesetzt. Das Thema Reifen wird ein starkes Kundenbindungsinstrument sein und
292 bleiben. Reifenlager, Reifeneinlagerung, also dieser Service um mindestens zwei fixe Termine
293 im Jahr dem Kunden zu gewährleisten wird unumgänglich sein.

294

295 I: Wenn wir jetzt kurz in den Sales-Bereich gehen. Hersteller möchten bei den
296 Elektrofahrzeugen den Online-Vertrieb forcieren, wie schätzt du das ein?

297

298 B: Sehr gut. Sehr kritisch, weil dadurch der Kundenkontakt zum Händler (...) reduziert wird.
299 (...) Für unser bestehendes Netz an Händlern sicherlich nicht [unverständlich].

300

301 I: (...) Du hast es schon kurz angesprochen so over the air-Updates, also sprich Konnektivität
302 zum Beispiel, autonomes Fahren oder neue Mobilitätsdienstleistungen, die verstärken sich
303 gegenseitig auch mit der Elektromobilität und können im After Sales weitere
304 Umsatzrückgänge verursachen, wie schätzt du das ein?

305

306 B: Ja. Genauso. Sehr kritisch. Also im Moment haben wir mehrere Strömungen was den
307 Umsatz, die Kontaktmöglichkeiten zwischen Einzelhandel und Kunden einfacher reduziere.
308 Eine sehr bedenkliche Entwicklung, die für diese Strukturen, die wir heute haben, mit unseren
309 fast 400 Standorten in Österreich, wenn man XXX zusammenfasst und doch das Erfolgsrezept
310 der letzten 30, 40 Jahre war, dass der Kundenkontakt der wichtigste Baustein für sicheren
311 Umsatz und Erträge ist, kritisch.

312

313 I: Willst du da zu irgendeinem Trend tiefer reinschauen?

314

315 B: (...)

316

317 I: Autonomes Fahren zum Beispiel, wie schätzt du das ein?

318

319 B: (...) Autonomes Fahren wird technisch möglich sein in den nächsten fünf bis zehn Jahren.
320 Die große Herausforderung wird hier wohl die rechtliche sein, was sich die EU dann

321 letztendlich committet unter dem einfachen Begriff, wer ist schuld, wenn was passiert? Wenn
322 die Technologie versagt. Aber ich glaube, die wird nicht aufzuhalten sein. Wir werden
323 spätestens in zehn bis 15 Jahren ziemlich autonom unterwegs sein auf den höchsten Level.

324 I: Was bedeutet das nochmal für die Automobilhändler? Karosseriegeschäft weg oder wie
325 siehst du das?

326

327 B: Ja. Starker Rückgang des Karosseriegeschäfts, wenn menschliches Versagen so weit
328 ausgeschlossen ist und die Technik, wenn sie funktioniert, ja fast 100% ist. Passiert ja jetzt
329 schon. Wir haben einen Rückgang im Karosseriebereich, auch jetzt schon mit der Technologie,
330 die in den heutigen Fahrzeugen drinnen ist mit Lane Assist und Abstandsregler und etc. wir
331 hier schon mit Sicherheit eine Reduktion der Verkehrsunfälle um zehn bis 15% der Verband,
332 der Versicherungsverband auch einmal in letzter Zeit kommuniziert.

333

334 I: Wie schätzt du die Anforderungen der Mitarbeiter im Wandel der Elektromobilität ein?

335

336 B: Weg vom Schrauber, hin zum Elektriker, Elektroniker. Wird aber für unsere Branche eine
337 große Herausforderung, weil wir immer weniger überdurchschnittlich gute Schüler für unsere
338 Branche gewinnen können. Im ländlichen Bereich noch eher, im städtischen Bereich immer
339 problematischer. Das heißt, da geht die Schere auseinander. Die intellektuelle
340 Herausforderung für den modernen Mechaniker oder Elektriker oder Mechatroniker oder wie
341 auch immer wird immer höher. Das Interesse an gescheiterten, jungen Leuten steigt nicht
342 dementsprechend der Entwicklung.

343

344 I: Wieso?

345

346 B: Weil die Lehre nicht dementsprechend attraktiv in unserer Gesellschaft verankert ist. Die
347 Eltern wollen das Beste für das Kind und glauben, das Beste für unsere Kinder ist in die Schule
348 zu gehen und dann zu studieren und einen akademischen Abschluss und wenn man sich aber

349 anschaut, was heute ein fertiger Jus-Absolvent im Einstieg in den Job verdient gegenüber
350 einem guten KFZ-Techniker, dann sehen wir eh schon, wie hier die Schere auseinandergeht.
351 Also nichtsdestotrotz klagen alle Unternehmer, dass sie keine ordentlichen jungen Leute
352 mehr für ihre Branche finden. (...)

353

354 I: Okay. Das waren jetzt die Veränderungen. Kurz hast du es eh schon angeschnitten, so
355 Handlungsempfehlungen und so. Da wäre jetzt nämlich die Frage, welche Strategie bzw.
356 Handlungsempfehlungen würdest du den Automobilhändlern vorschlagen?

357

358 B: (...) Neuen Trends, neuen Technologien offen gegenüberzutreten. Die Zeit wird schneller,
359 immer noch schneller, immer noch turbulenter und sich Trends und Entwicklungen der
360 Gesellschaft zu verwehren, ist für Unternehmen in der Zukunft hochriskant. Also wir müssen
361 schnell und flexibel sein und schnell reagieren auf die Gegebenheiten des Marktes. Und eben
362 in unserer Branche auch nach neuen Geschäftsfeldern suchen, die wir ja vorher schon
363 zusammengeschnitten haben, wie zum Beispiel Komplettanbieter für Elektro, der
364 Energieversorgung unserer Kunden. Von Photovoltaik bis hin zum Speicher und
365 Elektrofahrzeuge etc. Also das was XXX jetzt gerade aufbaut, wird sicher zukünftig großer
366 Faktor in unserem Geschäftsfeld sein.

367

368 I: Fallen dir sonst noch irgendwelche neuen Geschäftspotenziale ein?

369

370 B: (...) Nein.

371

372 I: Wie siehst du das mit den Second Life, also den Nachnutzungskonzepten? So Batterietausch,
373 könnte da der Automobilhändler irgendeinen Part übernehmen?

374

375 B: Ja, die Vermarktung dieser gebrauchten Akkus. Ohneweiters. Ähnlich einem
376 Gebrauchtfahrzeug. Wir haben einen Akku, acht Jahre alt, ist für Einfamilienhäuser von bis
377 geeignet, Kapazität ist noch 75%. Das heißt, völlig ausreichend. Kostet Euro 2690, inklusive
378 Einbau im Einfamilienhaus. Zum Beispiel.

379

380 I: Und so Batterietausch, ist das für einen Automobilhändler machbar oder braucht das da
381 Kompetenzzentren, wie siehst du das?

382

383 B: (...) Das sollten langfristig alle unsere Fachwerkstätte können, von klein bis groß. Damit wir
384 hier nicht einen zu starken Lenkungseffekt Richtung unseren Kompetenzzentren haben. Wir
385 haben ja diesen Spezialisten Status der Batterie, der jetzt schon ausgedient. Begonnen haben
386 wir mit ungefähr zehn Kompetenzhändlern in Österreich, mittlerweile sind wir auf über 30.
387 Also der Trend geht in Richtung Breite, was auch den Eingriff, sprich die Reparatur der Akkus
388 anbelangt. Sofern es im finanziellen Rahmen bleibt, dass sich auch die kleinen Betriebe das
389 leisten können, aber im Moment gibt es da keine großen Kostenposten, dass man sagen
390 müsste, das können sich nur die großen Betriebe leisten. Also da bin ich für Breite. Und das
391 ist ja auch im Sinne des Kunden, dass er zu seinem Stammbetrieb kann und der dort alles
392 instand setzen und warten kann. (...) Alles andere ist teuer, Verbringungs-Konzepte etc. so
393 wie wir es heute haben.

394

395 I: Sonst noch konkrete Maßnahmen für Automobilhändler?

396

397 B: In welche Richtung?

398

399 I: Ich weiß nicht, vorher hast du, glaube ich, mal angesprochen Kundenbindung, ich glaube,
400 mit Reifen oder so. Fällt dir sonst noch irgendwas ein in dem Bereich?

401

402 B: Stärkste Kundenbindung ist die Kundenzufriedenheit. (...) Die Kundenzufriedenheit basiert
403 hauptsächlich auf dem individuellen, kompetenten Kundenkontakt. Das heißt, die Ausbildung
404 unserer Mitarbeiter muss passen und die Prozesse müssen passen, die müssen jedem
405 Mitarbeiter im Autohaus klar sein, jeder einzelne Ablauf im Verkauf bzw. im After Sales ist das
406 Erheben der Kundenzufriedenheit und Schwächen zu erkennen und daraus Maßnahmen
407 abzuleiten, wird uns auch in Zukunft begleiten.

408

409 I: Okay, sprich strategisch natürlich ausrichten, aber natürlich auch seine Hausaufgaben
410 machen.

411

412 B: Genau.

413

414 I: Dann würde ich dir abschließend da jetzt eine Frage stellen. Wie könnte das Autohaus der
415 Zukunft aus deiner Sicht aussehen? (...) In Bezug zum Beispiel Schauraumgestaltung,
416 Mitarbeiter haben wir eh schon kurz angesprochen.

417

418 B: (...) Wenn man es mittelfristig / sagen wir in den nächsten zehn, 15 Jahren, weiter hinaus
419 würde ich mich nicht lehnen trauen, soll sich gar nichts Großartiges ändern. Die Schauräume
420 müssen modern, sauber, attraktiv, ansprechend sein, so wie zum Beispiel XXX Schauraum.
421 Soll eine kleine Erlebniswelt für den Kunden sein. Das heißt, die Auswahl der
422 Ausstellungsfahrzeuge muss groß sein, muss dort was sehen und was erleben. Und im After
423 Sales ja, das Profil ändert sich eben weg vom Schrauber hin zum Elektrik-, Elektronikexperten
424 und eben einen exzellenten Kundendienst unter dem Motto: Lieber Kunde, wir beraten und
425 du entscheidest, was gemacht wird. Wir garantieren, das mit höchster Qualität durchzuführen
426 zu einem fairen Preis. Ja. Ich sehe keine große Veränderung jetzt mittelfristig wie unsere
427 Autohäuser ausschauen bzw. was der Kunde an Erlebnis hat.

428

429 I: Und wenn wir ein bisschen weiter schauen in die Zukunft, wie könntest du dir das
430 vorstellen?

431

432 B: Hoffentlich nicht so, ich drehe den Spieß um, dass der Kunde, ähnlich dem iPhone alles von
433 zuhause machen kann, alle Software-Updates, möglicherweise auch Reparaturanleitungen,
434 die einfach zu bewerkstelligen sind, ich hoffe nur, dass die Fachbetriebe, die Experten auch in
435 Zukunft ihre Daseinsberechtigung haben. Ich kann es nicht besser beantworten. Ich habe
436 keine Vorstellung, wie ein Autohaus in 30 oder 40 Jahren ausschauen könnte.

437

438 I: Ja. Okay. Von meiner Sicht wäre es jetzt das. Gibt es sonst noch irgendwas zum Abschluss,
439 ist dir vielleicht was eingefallen zu den ganzen Themenbereichen, möchtest du noch was
440 ergänzen?

441

442 B: Es ist eine ordentliche Herausforderung, bin ich jetzt im Laufe des Interviews, es ist
443 ungewöhnlich. (...) Wenn man das nicht gewohnt ist, so Rede-Antwort zu stehen, da ich
444 glücklicherweise kein Politiker bin und normal stelle ich die Fragen, wenn ich meine Händler
445 besuchen muss. Nein (...) weißt du, was mich persönlich wirklich schon längere Zeit
446 beschäftigt, ist das Image unseres Berufs bzw. der Mechaniker oder Techniker oder auch
447 Serviceberater, weil wenn ich in meinen Bekanntenkreis schaue, meine Freunde oder unsere
448 Freunde, die im ähnlichen Alter sind und da wachsen halt auch gerade die Kinder heran und
449 haben auch schon die Berufslaufbahn ausgewählt und eingeschlagen. Es sind fast
450 ausschließlich Akademiker in dieser Nachfolgeneration, die aber irrsinnig schwer jetzt am
451 Arbeitsmarkt einen ordentlichen Job, wo man auch gutes Geld verdient, finden. Sei es
452 Betriebswirte, sei es Juristinnen, Juristen, nach wie vor Biologen. Die kriegen keinen
453 gescheiterten Job bzw. die Erwartungshaltung ist so hoch nach dem Studium, die werden schwer
454 enttäuscht. Anfangen tun sie meistens eh nicht vor 24, 25, bis dorthin haben sie überhaupt
455 nichts verdient. Und leider Karriere mit Lehre, der Lehrjob ist einfach gesellschaftlich nicht
456 dort, wo er sein sollte. Aber bei uns werden die Ansprüche immer höher, haben wir vorher
457 eh gerade diskutiert. Weg vom Schrauben hin zu die Elektronik zu verstehen, die

458 Zusammenhänge in einem hochkomplexen Automobil zu verstehen, daraus die Schlüsse
459 ziehen (...) die richtigen Reparaturen durchzuführen, dazu brauchen wir junge helle Köpfe.
460 Und hoffentlich kriegen wir die in Zukunft. Riesenherausforderung.

461

462 I: Was können da die Automobilhändler machen? Haben die Einfluss auf so was?

463

464 B: Also ich glaube / naja natürlich, die Rahmenbedingungen für einen attraktiven Arbeitsplatz
465 zu schaffen, natürlich. Habe neulich einen Bericht in einer Tageszeitung gelesen, wo ein 4-
466 Sterne-Hotel in unserer Region da heroben im XXX nun ein Wohnhaus gebaut hat für die
467 Angestellten. Nämlich ein Wohnhaus, das die gleichen Standards, gleiche Wohnqualität
468 gewährleistet wie den Gästen. Das habe ich sensationell gefunden. Der Unternehmer, der
469 Hotelier sagt, meine Mitarbeiter müssen gleich wohnen können wie meine Gäste und das
470 stellt er zur Verfügung. Also das sind wirklich offensichtlich tolle Wohnungen und wenn ich
471 da zurückdenke, noch vor zehn, 15 Jahren in welchen Löchern teilweise unsere Kellner und
472 Zimmermädchen etc. gehaust haben. Und so sind wir auch in unserer Branche gefordert, dem
473 Mitarbeiter einen attraktiven Arbeitsplatz zu schaffen mit attraktiven Arbeitszeiten, mit
474 Aufstiegsmöglichkeiten, mit dementsprechenden Ausbildungsmöglichkeiten und da seid ihr
475 Unternehmen in der Zukunft sicherlich gefordert, auch das dementsprechende Betriebsklima
476 zu schaffen. Das Geld ist nicht immer wichtig bei den Jungen, nicht mehr. Der Job muss Spaß
477 machen, der Arbeitsplatz muss attraktiv sein und Spaß machen heißt, dass dort gutes
478 Betriebsklima herrscht. Und das ist leider oder Gott sei Dank oder wie man es auch immer
479 nennen mag, hauptsächlich Aufgabe unserer Unternehmen. Also XXX in Zukunft deinen XXX
480 und deinen XXX, wie halte ich meine Mitarbeiter bei Laune? Und dazu muss ich sie ja
481 permanent fragen, Mitarbeitergespräch einmal im Jahr ist aus meiner Sicht ein, muss zum
482 Standard werden. Nämlich ein ordentliches Mitarbeitergespräch in einem ordentlichen
483 Rahmen, mit vielleicht nicht mal in der Firma, sondern irgendwo anders, wo man sich wirklich
484 Zeit nimmt für den einzelnen, eine Stunde oder mehr, wo beide Seiten die Möglichkeit haben,
485 sich zu äußern, was passt mir, was passt mir nicht, Was Unternehmer auch dem Mitarbeiter
486 sagen, was ich verbesserungswürdig an ihm finde und umgekehrt genauso und er muss auch
487 die Möglichkeit haben, zu sagen, was taugt mir im Haus und was taugt mir nicht. Nur so

488 können wir uns entwickeln (...) Ja. Ist ein bisschen ungut, dein Mikrofon koppelt. Also ich
489 höre mich immer im Hintergrund selber reden, aber nur so abgehakt.

490

491 I: Warte ein bisschen. Ich bedanke mich jetzt mal, weil ich stoppe jetzt die Aufnahme. Vielen
492 Dank.

A - 9 Interview 5

1 I: So, wie schätzt du die zukünftige Marktentwicklung der Elektromobilität in Österreich ein?

2

3 B: Naja, zukünftige Marktentwicklung ist so, dass wir eigentlich ja momentan schon eine
4 starke Entwicklung der E-Mobilität haben. Also derzeit aber gerade eine Marktdurchdringung
5 von 1,4 % was den Gesamtpark anbelangt. Aber im Bereich der Auslieferungen oder der
6 Neuwagenverkäufe werden wir aus meiner Sicht bis zum Jahr 2025 auf jeden Fall auf eine
7 Größe von ca. 30/25 % kommen.

8

9 I: Und was würdest du als Haupttreiber der Elektromobilität nennen?

10

11 B: Die Haupttreiber sind mit Sicherheit zum einen einmal die momentanen politischen
12 Aspekte. Sprich man hat da einen Fokus sehr stark darauf gesetzt auch mit entsprechenden
13 Anreizen. Sei es jetzt steuerlicher Natur oder auch der Sachbezug, was doch auch eine sehr
14 große Rolle spielt. Und auch die ganzen Stützungen oder, ja, eigentlich Boni die momentan
15 außer (...) gelobt werden und auch von der öffentlichen Hand zu Verfügung gestellt werden.
16 Also das sind jetzt einmal vordergründige Treiber. Natürlich auch der Umweltgedanke, der
17 letztlich ja eigentlich einen Ursprung dieser ganzen Transformation ist. Also ja, ganz klar gibt
18 es auch Gründe, dass man sagt: „Ja, ich möchte meinen Teil zur Umwelt beitragen“. Hat
19 natürlich auch mit der Nachhaltigkeit und mit der Nachhaltigkeitsentwicklung von
20 Unternehmen zu tun, dass sie sagen: „Ja, ok, da muss ich auch letztlich auch den Fuhrpark
21 umstellen“.

22

23 I: Und wie würdest du das Umdenken in Bezug auf die Altersstruktur einschätzen?

24

25 B: Durchaus differenziert. Es ist im Grunde genommen, ich sag jetzt einmal die Generation 50
26 aufwärts, die mit der Verbrennergeneration aufgewachsen sind, sind durchaus sehr skeptisch.
27 Wobei es hier auch natürlich ganz klar Leute gibt, die auch gerade dieses Thema Nachhaltigkeit
28 und CO²-Reduktion in Betracht ziehen. Also die sich sozusagen den grünen Mantel auch
29 anziehen. Die hier schon sehr offen sind. Ich glaube eher in der jungen Generation, also jene,
30 die jetzt gerade in dieses Mobilitätszeitalter hineinkommen. Da wird der Trend Richtung E-
31 Mobilität, und auch der Wunsch Richtung E-Mobilität sehr groß sein. Und dadurch wird das
32 auch zunehmend steigen.

33

34 I: Und wie würdest du die preisliche Entwicklung der Elektrofahrzeuge einschätzen?

35

36 B: Da wird sich sicherlich noch einiges tun. Zum einen einmal was das Thema Energiespeicher
37 anbelangt. Also in der Batterietechnologie steckt man da meines Erachtens erst in den
38 Kinderschuhen. Und das ist natürlich dann noch, wenn heute die Batterietechnologie
39 Fortschritte macht, man da eben in neue Materialien oder in neue Konzepte hineinstößt wird
40 das wahrscheinlich etwas billiger werden. Hat natürlich auch mit der Produktionskapazität zu
41 tun. Sprich um so mehr Produktionskapazität für diese Elektrofahrzeuge freigeschaufelt wird,
42 oder geschaffen wird, und das Volumen größer wird, wird auch der Preis sicher noch sinken.
43 Meine persönliche Meinung ist, dass das Elektrofahrzeug sicherlich in Zukunft nicht teurer sein
44 wird als der Verbrenner.

45

46 I: Welche Rolle spielt der Staat in der Entwicklung in der Elektromobilität für dich?

47

48 B: Ganz klar der Treiber. Nur wenn es entsprechende ökologische und ökonomische
49 Maßnahmen und Zielsetzungen gibt und der Staat das fördert oder letztlich auch einfordert,
50 wird es zu der Treiber für die Elektromobilität sein. Also es liegt im momentanen Bezug auf

51 das Verständnis zur Elektromobilität, in erster Linie auf die staatliche Förderung und auf die
52 staatlichen Zielsetzungen.

53

54 I: Vielleicht noch kurz zur Entwicklungsgeschwindigkeit. Kurz hast du es ja schon
55 angesprochen. Gibt es da noch weitere Einschätzungen oder Erfahrungen?

56

57 B: Die Erfahrung momentan zeigt, dass die Entwicklung sehr schnell vorangeht. Da ist
58 logischerweise der Treiber auch diese CO²-Bilanz, die ja die Hersteller abgegeben haben. Da
59 in Richtung EU, oder nicht nur EU, es sind ja auch andere globale Märkte da dahinter. Da gibt
60 es ganz klare Zielsetzungen, es gibt eine ganz klare CO²-Bilanz zu erfüllen und dadurch wird
61 die Entwicklung sehr stark voranschreiten und wird auch sehr stark in Richtung E-Mobilität
62 gehen. Man hört das ja von unseren Herstellern, dass sie auch schon Commitments
63 abgegeben haben, generell aus diesen Verbrenner-Entwicklungen auszusteigen. Das glaube
64 ich noch nicht ganz so, weil aus meiner Sicht auch irgendwann einmal das Thema E-Fuel etwas
65 mehr passieren werden wird und dadurch aus meiner persönlichen Sicht der Verbrenner nicht
66 ganz verschwinden wird.

67

68 I: Dann kommen wir zur Infrastruktur. Welche Rolle spielt für dich der Ausbau der Infrastruktur
69 für die Elektromobilität? Wie wichtig ist das?

70

71 B: Das ist eigentlich einer der wesentlichen Bestandteile, um auch eine uneingeschränkte
72 Mobilität zu schaffen. D.h. das liegt und steht eigentlich an der Ladeinfrastruktur oder an der
73 Elektroinfrastruktur wie viel Akzeptanz dann in der breiten Masse das Elektroauto kriegt. Weil
74 das Verlangen nach uneingeschränkter Mobilität da ist und wenn dieses sehr stark
75 eingeschränkt ist, weil ich nicht weiß, wie ich meine Reise plane, wie ich weiterkomme nach
76 einer gewissen Zeit, dann ist das ein Hindernis. Also die Infrastruktur ist aus meiner Sicht ein
77 ganz ein wesentlicher Bestandteil.

78

79 I: Und wie schätzt du hier die aktuelle und zukünftige Entwicklung der Infrastruktur ein?

80

81 B: Also die aktuelle Entwicklung ist eher noch ein bisschen verhalten. Das ist ein bisschen so
82 das Henne-Ei-Prinzip. Man will Geld investieren oder in die Hand nehmen, wenn es einen
83 entsprechenden Konsum dazu gibt. Aber der Konsument sagt: „So lange die Infrastruktur nicht
84 steht, bin ich nicht wirklich bereit mich dieser Transformation auszusetzen“. Aber die Zeichen
85 sind schon hier und die Hersteller investieren ja ebenfalls sehr stark in diese Infrastruktur oder
86 in Infrastrukturanbieter und werden das vorantreiben. Und meines Erachtens ist es ja
87 mittlerweile schon so, in Wahrheit haben wir mehr Ladestationen eigentlich als die
88 Tankstellen. Und das wird sich auch speziell auf den Hauptverkehrsrouten noch sehr stark
89 forcieren, das wird auch relativ mittelfristig gehen. Ich sage jetzt in den nächsten fünf bis
90 sieben Jahren werden wir hier sicherlich sehr gut aufgestellt sein.

91

92 I: Und /

93

94 B: Ein bisschen ein Thema wird immer sein die Lademöglichkeit im urbanen Bereich. Ich meine
95 heute ist es so, es gibt doch sehr viele Fahrzeuge oder Autobesitzer, die haben nicht Garagen,
96 die haben nicht irgendwo die Möglichkeit auf einen fixen Parkplatz zu parken, also diese
97 sogenannten Laternenparker. Für die ist es natürlich sehr schwierig zu sagen: „Wie Sorge ich
98 da letztlich für meine Energie? Wie Sorge ich dafür, dass ich auch immer zur richtigen Zeit den
99 richtigen Ladezustand habe?“ Das wird sicherlich noch eine Aufgabe, die aus meiner Sicht
100 schwierig zu lösen sein wird und hier glaube ich braucht es auch noch Entwicklungen.

101

102 I: Und wie schätzt du da die Deckung des Strombedarfes mit der Elektromobilität ein?

103

104 B: Das ist eine ganz schwierige Situation. Ich sage jetzt grundsätzlich: Es ist genug elektrische
105 Energie vorhanden. Aber das Problem ist eher die Energie im ausreichenden Maße an den
106 richtigen Lokalstellen zu haben. Sprich: Wenn ich jetzt einen Siedlungswohnbau habe, und ich

107 möchte wirklich für jeden Fahrzeugabstellplatz eine Ladestation haben, dann haben hier die
108 Energielieferanten meistens nicht ausreichend Kapazitäten zur Verfügung. D. h. es müsste hier
109 auch die Infrastruktur noch stark verbessert werden. Und das ist auch wieder das Thema: Wer
110 zahlt das? Ich nenne nur ein paar Beispiele, die wir in unserem Umfeld haben. Energielieferant
111 sagt: „Ja, ok, du kannst schon von mir mehr Ladestationen haben, du kannst von mir auch
112 Ladestationen mit einer höheren Kapazität haben. Nur dann muss ich den Trafo abrüsten und
113 das musst du auch zahlen. Und das ist natürlich [unverständlich], dass der darauf besteht.“
114 Was auch ein Thema ist, ist die Frage: Wie geht es mit diesem nachhaltigen Strom weiter?
115 Weil ja, wir haben in Österreich Wasserkraft, die zur Verfügung steht, wo wir die Bauprojekte
116 [unverständlich] umzusetzen sind, es würde sich in Österreich Windstrom natürlich/wirklich
117 sehr stark anbieten, aber das ist natürlich regional auch immer wieder Thema. Also irgendwo
118 ein Windrad aufzustellen, außer da, wo es schon diese Windräderparks gibt, ist es schwierig.
119 Und Photovoltaik ist in Österreich zwar eine Möglichkeit, aber nicht wirklich die gute
120 Möglichkeit. Weil wir ein Kaltland sind und auch Wärme haben. D. h. wir erzeugen mit der
121 Photovoltaik zu Zeiten Energie wo die Energie aber nicht abgenutzt wird. Das ist im Winter,
122 zum Beispiel, wo ein bisschen mehr Energieverbrauch liefert die Photovoltaik nicht so viel. Das
123 ist auch zu üblichen Tageszeiten wo halt der Strombedarf vielleicht nicht ganz so groß ist aber
124 die Photovoltaik mehr liefert. Also d. h., dass auch noch Entwicklungen Richtung
125 Stromspeicherung zu geben. Also das wird auch noch ausgebaut.

126

127 I: Welche Chancen bietet die Elektromobilität für das Klima und für den Verkehr in Österreich?

128

129 B: Grundsätzlich muss man sagen, die Mobilität oder der Verkehr hat CO²-Ausstoß und den
130 nominellen CO²-Ausstoß kann ich sehr stark reduzieren mit E-Mobilität. Also das hat sicherlich
131 eine starke Auswirkung. Die Gesamtbilanz, wenn man sich anschaut, ist wieder eine bisschen
132 andere. Aber die hat vielleicht im regionalen oder im lokalen Bereich, wie es in Österreich ist,
133 dann vielleicht nicht so die Auswirkungen. Es wird im Grunde genommen sicherlich noch
134 notwendig sein mehr auf alternative Kraftstoffe oder eben auch Elektromobilität zu setzen,
135 um den CO²-Ausstoß zu reduzieren. Aber muss ich sagen, da bin ich als Mensch aus der Kfz-
136 Branche natürlich schon einer, der ein bisschen genauer hinschaut und sagt: Ja, vom Verkehr

137 kommt ja eigentlich nur 17 % CO₂-Ausstoß und nicht mehr. Wir müssen zum Teil dazu
138 beitragen, aber man kann es nicht nur auf den Verkehr abwälzen, also auf die Mobilität
139 abwälzen.

140

141 I: Wie könnte sich der Individualverkehr in der Elektromobilität verändern? Jetzt auch im
142 Hinblick auf Carsharing, neue Mobilitätsdienstleistungen, /

143

144 B: Carsharing wird sowohl ein zunehmendes Thema sein. Was aber vielleicht nicht nur auf die
145 Elektromobilität zurückzuführen ist, aber doch auch genauso, weil eben, wie ich vorhin gesagt
146 habe, dieses Thema mit urbanem Bereich, Straßen, Laternenparker, da wird es eher so sein,
147 dass sich sicherlich der eine oder andere überlegt und sagt: Wo kann ich denn heute auf ein
148 Fahrzeug zugreifen, wo ich weiß, der hat die Reichweite, die ich benötige, ohne, dass ich selber
149 dafür Sorge tragen muss. Also Carsharing wird mit Sicherheit ein Thema werden. Die generelle
150 individuelle Mobilität wird sich aus meiner Sicht nicht wirklich verändern, weil einfach der
151 Wunsch nach dieser recht aktuellen Mobilität sehr groß ist. Da werden wir aber auch natürlich
152 ein bisschen eine Überbrückungsphase brauchen, bis die Reichweite der Fahrzeuge
153 entsprechend sind, so dass heute einer sagt: „Ja, mit dieser Reichweite kann ich mir wirklich
154 den Wechsel auf das Elektrofahrzeug vorstellen.“ Und da mach ich es dann auch.

155

156 I: Es ist gut, dass du dieses Thema schon ansprichst, weil die nächste Frage oder das nächste
157 Kapitel wäre nämlich: Wie schätzt du die zukünftige technische Entwicklung der
158 Elektromobilität ein?

159

160 B: Da ist natürlich sehr viel noch was in der Entwicklung steht. Das sind zum einen einmal die
161 Energiespeicher. Weil wenn ich Energiespeicher sage, nicht nur eine Batterie als
162 Energiespeicher sehe, sondern da wird insgesamt im Verkehr oder in der Mobilität auch
163 Wasserstoff einmal eine Rolle spielen. Wird weniger beim PKW sein oder bei den kleineren
164 PKWs, eher bei den großen PKWs bis hin zum Schwerverkehr. Da wird sicher Wasserstoff ein
165 Thema sein. Was aber auch nichts anderes ist wie eine E-Mobilität. Da ist halt der

166 Energiespeicher etwas anderes. Ja, und bei der Batterietechnologie da wird sich sicherlich
167 noch einiges tun. Wir haben momentan sehr stark diese Lithium-Ionen-Batterien, das ist ja ein
168 endlicher Rohstoff. Da muss man umdenken. Da muss man schauen, wie kann man einen
169 anderen Energiespeicher produzieren? Feststoffspeicher wird ein Thema sein. Es wird da
170 sicherlich noch viele Entwicklungen geben. So wirklich viel lassen hier die Hersteller noch nicht
171 heraus. Aber hier steht meines Erachtens doch einiges schon fest in welche Richtung es geht.

172

173 I: Du hast jetzt auch schon kurz angesprochen Wasserstoff. Wie schätzt du hier noch die E-
174 Fuels als Alternative ein?

175

176 B: E-Fuels sehe ich persönlich schon als sehr starke Alternative und hat aus meiner Sicht zwei
177 Hintergründe: Zum einen einmal man kann sehr stark auf eine bestehende Infrastruktur
178 setzen. Wir haben das Tankstellennetz und wir haben da natürlich die Möglichkeit dies zu
179 nutzen. Wir haben eine ganz gute und bekannte Technologie in dem Fahrzeug, das sich über
180 Jahrzehnte oder eigentlich schon über 100 Jahre schon entwickelt hat. Da wird es noch gute
181 Weiterentwicklungen geben. Aus meiner Sicht wird E-Fuel eine große Rolle spielen. Warum
182 das momentan noch nicht der Fall ist, das hat auch wieder mit Entwicklungskosten zu tun. Und
183 solange die Mineralöl Lobby so stark ist, und Mineralöl zur Verfügung steht, da wird man
184 schauen, dass man die Entwicklung dieser Technologie möglichst auf Sparflamme. Aber das
185 ist wie gesagt eine persönliche Einschätzung.

186

187 I: Wenn hier jetzt nochmal auf die batterie-elektrischen Autos zurückkommen: Was schätzt
188 du welche maximalen Reichweiten können da realisiert werden?

189

190 B: Ja, ich gehe schon von Reichweiten bis zu 800/900 km, dass wir schaffen werden.

191

192 I: Und was schätzt du welche Ladeleistungen werden da realisiert werden?

193

194 B: Technisch wird es möglich sein hier bis zu einer Ladeleistung von sicher 400/500 kW
195 raufzugehen. Aber da wird es eher ohne [unverständlich].

196

197 I: Wenn wir da jetzt in die Zukunft blicken, wir haben da jetzt schon geredet über die
198 Alternativen Wasserstoff, E-Fuels, wie schätzt du wird da die Antriebstechnologiemix in der
199 Zukunft ausschauen?

200

201 B: Zwischen Wasserstoff und E-Fuel?

202

203 I: Nein, generell. Wie glaubst du, dass der Antriebstechnologiemix in Zukunft ausschaut? Also
204 batterie-elektrisch, Wasserstoff, Plug-in, alles was es gibt.

205

206 B: Da muss man das durchaus auch in Fahrzeugsegmenten teilen. Weil, ich sage jetzt einmal
207 beim PKW bis zur Fahrzeugkategorie C, also auch die kleinen SUVs, die mittelgroßen SUVs,
208 wird der Anteil der batteriegetriebenen Fahrzeuge doch sehr groß sein und ich glaube einmal
209 der wird so nahezu bis zu 70% sein. Hybrid wird sich über kurz oder lang ablösen, weil es doch
210 die teuerste Form des Antriebes ist. Weil es sowohl einen Verbrennungsmotor als auch einen
211 Elektromotor braucht. Ich brauche die Infrastruktur. Ich brauche den Speicher. Wobei ich
212 sagen muss, ich persönlich hoffe, das ist aber aus geschäftlicher Natur heraus, dass sich der
213 Plug-In Hybrid lange hält. Aber der wird über kurz oder lang abgelöst werden. Und für mich
214 schwer einzuschätzen ist, wie sich der Wasserstoff jetzt wirklich einen Anteil der
215 Mobilitätsentwicklung wird, weil das natürlich auch damit zu tun hat, wie teuer ist die
216 Produktion des Wasserstoffs. Das ist momentan schon sehr energieaufwändig. Welche
217 Konzepte wird es da geben? Und wie kann man den Wasserstoff dann auch von der
218 Infrastruktur her wirklich gut verteilen? Aber ich sage jetzt einmal, wenn ich den
219 Schwerverkehr nehmen muss, das was jetzt Transit, dann wird jetzt da der Wasserstoffanteil
220 meines Erachtens überwiegend sein. Und E-Fuel hat damit zu tun, wo die Werke

221 hinentwickeln, weil wenn sie sich jetzt wirklich so drastisch, um die CO2-Werte im
222 Gesamtfuhrpark zu erzielen Richtung Elektrofahrzeug switchen, dann bleibt natürlich weniger
223 Platz für E-Fuel-Fahrzeuge. Also wird eher dann eine Untergeordnete Rolle spielen.

224

225 I: Dann würden wir auch schon zum nächsten Kapitel kommen. Auf welche Veränderungen
226 treffen die Automobilhändler dann bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität?

227

228 B: In erster Linie geht es eigentlich um die Wartung und Instandhaltungskosten. Da wird es die
229 größte Veränderung geben, sprich Elektrofahrzeuge wissen wir, dass sie zum einen einmal
230 weniger Inspektions- und Wartungsaufwand haben. Wenn ich jetzt rein den Inspektions- und
231 Wartungsaufwand nehme, reden wir von 60 % weniger. Nimm ich die gesamten
232 Reparaturkosten dann reden wir von etwa 30 % weniger. Jetzt ist das aber eigentlich nur eine
233 Betrachtung, wenn ich heute uns bei den Werkstätten sehe, wo habe ich denn die Spannen
234 drinnen oder was ist eigentlich der größte Gewinnbringer EBIT, dann wissen wir, dass die
235 größten Spannen eben genau in diesem Bereich liegen. Und die in der E-Mobilität verlieren
236 das sind Flüssigkeits[unverständlich] und da wird es durchaus sehr starke Veränderungen
237 geben, sprich, wir müssen schauen wie wir unsere Betriebsergebnisse sichern können und das
238 wird in erster Linie nur mit zusätzlichen Dienstleistungen.

239

240 I: Können wir gerne das nächste kurz rüberswitchen. Welche fallen dir da ein, neue
241 Dienstleistungsinnovationen?

242

243 B: Das ist zum einen einmal wirklich sehr kundenindividuell auf die Bedürfnisse einzugehen
244 und so mit Sicherheit das Thema Cross-Selling oder Upselling zu verstärken, also sprich,
245 wirklich den Kunden mit einem sogenannten One-Stop-Shopping, also wirklich alles
246 anzubieten, sodass dieser gar nicht auf die Idee kommt jetzt zu irgendeinen anderen EAM
247 Anbieter zu gehen. Also das ist einmal glaube ich der Haupthebel den wir haben. Dann wird
248 es auch in Richtung gehen, dass wir über Mobilitätsdienstleistungen wie Carsharing uns
249 Gedanken machen müssen. Wie können wir als generelle Mobilitätsdienstleister auftreten?

250 Und das dritte wird auch sein, dass ich in Richtung Energieversorgung gehe. Also sprich, auch
251 sage: Ok, ja, pass auf. Du kannst bei mir das Auto laden. Du kannst bei mir Energie einkaufen
252 mit Mitteln oder Möglichkeiten, die wir jetzt vielleicht gar nicht in Betracht ziehen. Also wie
253 zum Beispiel mit einer Kundenkarte, wo ich quasi auf Energiebezug mitdeckt. Möglichkeiten
254 probiere mit einem eigenen Energienetzwerk schauen, dass wir als Energieanbieter auftreten.
255 Also da wird es in diese Richtung vielleicht auch noch Möglichkeiten geben da
256 hinzufokussieren.

257

258 I: Kannst du da noch ein bisschen tiefer hineingehen? Energieanbieter, was da konkret?

259

260 B: Naja, mittlerweile schaut es so aus, dass wir auch aus rechtlichen oder gesetzlichen
261 Möglichkeiten her auch Kleinnetzwerke betreiben darf und das kann durchaus ein virtuelles
262 Netzwerk auch sein. Und, dass man da wirklich sagt: „Ja, ich kaufe Strom ein, ich verkaufe
263 Strom wieder.“ Und das ganze über virtuelle Abrechnung, d.h., ich suche mir einen
264 Energielieferanten, der was so flächendeckend unterwegs ist, mit dem ich einen Vertrag habe
265 und sage: Ja, ok, wenn ein Kunde mit einem Paying System irgendwo Energie bezieht, dann ist
266 das quasi die Energie, die ihm ich verkaufe und die er von dir bezog. Quasi wirklich ein
267 virtuelles Netzwerk habe.

268

269 I: Und das auf Automobilhändler runtergebrochen oder auf Importeur?

270

271 B: Und das auch auf Automobilhändler runtergebrochen. Also das ist durchaus auch möglich.
272 Also ich sehe es durchaus als Möglichkeit.

273

274 I: Weitere Geschäftspotentiale, fällt dir noch etwas ein?

275

276 B: Naja, wie gesagt, ein Thema das momentan sicherlich noch nicht so schlagend ist aber
277 vielleicht schlagend wird, ist das Thema Reichweite. Kann ich heute dem Kunden eine
278 Ersatzmobilität mit einem reichweitenstärkeren Fahrzeug anbieten? Also d. h. quasi nicht
279 Carsharing-Advancing aber so eine Art Mietautosystem. Ja, mag vielleicht bei uns dann auch
280 das Thema E-Fuel mal zukünftig doch eine Rolle spielen, dass man sagt: Ok, wenn auch der
281 Kunde das nicht kauft, ich wollte ein solches Auto fahren, wenn der eine Urlaubsreise antritt,
282 dann hat er die Möglichkeit sich da so ein Auto zu mieten.

283

284 I: Wie siehst du das Thema Ladeinfrastruktur als neues Geschäftspotential?

285

286 B: Ladeinfrastruktur, ja, ich meine natürlich wird es zunehmend notwendig, dass ich auch den
287 Händlerstandort die Lademöglichkeit anbiete und selbst da könnte dieses virtuelle
288 Stromnetzwerk eine Rolle spielen. Wenn ich heute den Kunden mit dem Fahrzeug auch die
289 Energie mitverkaufe und der hat das quasi daheim mit seiner Wallbox auch nutzt, dann ist das
290 auch ein Geschäft.

291

292 I: Und so eine Ladeinfrastruktur bis zur Photovoltaik ist da etwas denkbar für
293 Automobilhändler?

294

295 B: Durchaus, ja. Also, dass man sagt: Ok, ich produziere den Strom nur mit
296 Photovoltaikflächen, die ich wo schaffe oder zur Verfügung habe und quasi da autark meinen
297 Strom liefere, also meinen Strom selber produziere und über die Ladesäule hinausverkauf.
298 Also das sehe ich durchaus.

299

300 I: Nein, was ich da gemeint habe, ob da zum Beispiel der Verkäufer wirklich jetzt zum Beispiel
301 für alles verantwortlich ist. Das Elektrofahrzeug, dann auch für privater Hand Infrastruktur und
302 so halt auch die Photovoltaik. Also, dass der /.

303

304 B: Ok, dass man sozusagen eine Photovoltaikanlage auch mitverkauft?

305

306 I: Genau, ja.

307

308 B: Würde ich aus meiner Sicht sehr gut ausverhandelte und gut funktionierende Verträge
309 verlangen. Weil das im Grunde genommen ja andere Branche ist. Entweder wir stoßen in die
310 Branche hinein oder wir haben das über Dienstleistungsverträge.

311

312 I: Und im Bereich Batterienachnutzungskonzept, also Second Life, ist da irgendetwas für
313 Automobilhändler denkbar?

314

315 B: Ja, das sehe ich durchaus als Möglichkeit. Wir werden in dem Bereich kommen, wo wir
316 Batterien haben, die wir recyceln, weil es für das Fahrzeug nicht mehr ausreichend Kapazität
317 zur Verfügung stellt aber für einen Homespeicher oder für eine andere Nutzung noch
318 Kapazität zur Verfügung stellen. Und da sehe ich zum einen einmal ein sehr starkes Potential,
319 dass ich heute den einzelnen Fahrzeugkäufer sage: „Du kannst dir bei mir auch einen
320 Batteriespeicher kaufen, wenn du eine Photovoltaikanlage hast und die auch brauchst dann
321 kriegst du von mir den Speicher dazu, sodass du in gewisser Weise dein autarkes Netzwerk
322 hast.“ Also das ist durchaus möglich, die ich schon sehe und wo wir wirklich schauen müssen,
323 ob wir die Möglichkeit dann auch nutzen können.

324

325 I: Also, dass der Automobilhändler auch zum Händler von Second-Life-Batterien wird, so
326 meinst du das?

327

328 B: Ja, genau. Zum Händler von Second-Life-Batterien, die aber dann nicht in Autos eingebaut
329 werden, sondern anderen zugeführt werden, also wie zum Beispiel Homespeicher.

330

331 I: Und der Batterietausch und die Aufbereitung, siehst du hier Potential für Händler oder eher
332 für Kompetenzzentren?

333

334 B: Nein, das muss man aus meiner Sicht schon Richtung Kompetenzzentren spielen. Weil das
335 dann doch /. Ich glaube, dass das Volumen, das da anfallen würde, für einen einzelnen Händler
336 wahrscheinlich nicht genug wäre, dass er sagt: Ok, ich kann da wirklich was machen daraus.
337 Ich kann da ein Geschäftsfeld reinton. Also das ist eher ein Thema von Kompetenzzentren.

338

339 I: Ok, dann würden wir jetzt noch einmal zurückkommen zu den Veränderungen noch einmal.
340 Wir haben da jetzt den After-Sales-Bereich betrachtet. Wie siehst du das im Bezug auf die
341 Unternehmensgröße?

342

343 B: Unternehmensgröße, wenn es lukrativ ist, wirklich noch eine Werkstätte oder einen After-
344 Sales zu betreiben, oder? Meinst du das in diese Richtung?

345

346 I: Nein, ich meine da jetzt die Veränderungen. Es sind jetzt natürlich Umsatzrückgänge, haben
347 wir ja festgestellt, bei Elektromobilität. Und wenn wir jetzt zum Beispiel splitten die
348 Vertragshändler und die freien Werkstätten, wie siehst du hier die Zukunft? Wenn man das
349 getrennt betrachtet.

350

351 B: Ich glaube, dass es durchaus so sein wird, dass ganz kleine Service-Along-Betriebe
352 Schwierigkeiten haben werden, dass sie mithalten können und dass sie entsprechende
353 Umsätze dann lukrieren können. Meines Erachtens wird es in so eine Richtung gehen, dass du
354 sagst: Ok, es wird den Komplettbetrieb geben der quasi Sales und After-Sales hat. Und es wird

355 vielleicht auch, speziell in urbaneren Bereichen, so sein, dass kleinere Betriebe von größeren
356 dann quasi gekauft werden oder fusionieren und als Servicefactory sozusagen fungieren. Also
357 wirklich dort nur ganz normale Reparaturen, einfache Reparaturen durchführen, wo der
358 Aufwand nicht so hoch ist. Ausbildung braucht man, als auch der Aufwand vom Equipment
359 und sagen: „Ok, ich habe dort einen Standort für normale Inspektion hat, zuständig gibt es
360 irgendetwas Größeres oder etwas defizieleres geht das Auto dann quasi zum Gesamtbetrieb.“
361 Es wird längerfristig wahrscheinlich in diese Richtung gehen.

362

363 I: Was siehst du als kleinen Betrieb, so jetzt von der Mitarbeiteranzahl vielleicht?

364

365 B: Also da sehe ich als kleinen Betrieb, Betriebe mit einer Mitarbeiteranzahl von 5 oder 6, 7
366 Produktiven

367

368 I: Und da ist es jetzt egal ob Vertrag oder frei?

369

370 B: Ich sage jetzt einmal die freien Betriebe, solange sie einen Carpark haben, der noch da ist,
371 werden freie Betriebe sicherlich ganz kleine Möglichkeiten haben auch Weiterbestand zu
372 haben. Aber mit, ich sage jetzt einmal wirklich zunehmender Durchdringung der
373 Elektromobilität müssen auch sie schauen, dass sie neue Geschäftsfelder suchen, weil sie dann
374 einfach keinen Ertrag mehr haben werden.

375

376 I: Fällt dir sonst noch etwas zum After-Sales-Bereich ein? Sonst würden wir zum Sales-Bereich
377 gehen.

378

379 B: Ja, was fällt uns zum After-Sales-Bereich noch ein? Ja, ich habe ganz am Anfang einmal
380 gesagt, wir müssen schauen, dass wir in Richtung Upselling und Cross-Selling versuchen da
381 noch stärker zu werden. Also das ist auch sicherlich ein Punkt auf den man einfach viel mehr

382 Rücksicht nehmen werden müssen. Was kann denn der Kunde wirklich noch brauchen? Und
383 dem wirklich präventive Offerte auch geben. Und schau her einmal, du bist jetzt meines
384 Erachtens jemand der eher sehr sportlich unterwegs ist und pass auf ich habe da für dich noch
385 Möglichkeiten. Es gibt in Richtung Transportsystemträger, es gibt Richtung Sportausstattung
386 auch etwas. Was ich da anbiete, ohne dass der Kunde nachfragt. Also, dass man da wirklich
387 auch sagt: „Ich biete dir an und du entscheide.“ Und ich versuche da auch noch wesentlich
388 mehr als du von mir erwartest zu offerieren damit er es dann letztlich auch nutzt und kauft.

389

390 I: Sprich, da sind die Mitarbeiter gefragt?

391

392 B: Da sind die Mitarbeiter gefragt, richtig ja.

393

394 I: Wie schätzt du da /

395

396 B: Das ist auch ein bisschen ein Wandel. Momentan sind wir ja eher in der Phase, dass wir eine
397 sehr hohe Auslastung haben und dass wir schauen müssen, dass wir das was an Arbeit da ist
398 manövrieren können und abarbeiten können. Wenn das so nicht anhält, dann müssen wir eher
399 in Richtung wirklich anbieten und verkaufen gehen, auch im After-Sales-Bereich.

400

401 I: Dann würden wir zum Sales-Bereich kommen. Hersteller möchten bei den
402 Elektrofahrzeugen den Online-Vertrieb forcieren. Wie schätzt du das ein?

403

404 B: Es wird ohne Händler nicht gehen, weil das die Kundenerwartung ist. Onlinevertrieb in der
405 Form der Kunde kann sehr viel sich schon vorkonfigurieren, Informationen holen, das Auto
406 wirklich schon fertig zusammenstellen, vielleicht bis hin zu dem, dass er sagt: „Das ist es. Das
407 möchte ich so haben.“ Wird aber der Handel unbedingt notwendig sein als Kunden-
408 Touchpoint. Und das glaube ich wird auch in Zukunft so bestand bleiben.

409

410 I: Siehst du sonst noch weitere Veränderungen im Sales-Bereich in Zeiten der
411 Elektromobilität?

412

413 B: Naja, das ist eh ein bisschen ein Weg, den man schon ein bisschen eingeschlagen hat. Das
414 geht in Richtung Agenturen. Also es wird sicherlich so sein, dass aufgrund von weniger Margen
415 in der Handelskette da einfach auch die Möglichkeiten für den einzelnen Händler geringer
416 werden und, es in Richtung fixe Marge gehen wird. Und da wird sicherlich das Thema Agentur,
417 Risiko quasi übernimmt der Großhändler und nimmt es ein Stück weit vom Einzelhandel weg.
418 Das wird sicherlich kommen und vermehrt kommen.

419

420 I: Dann würden wir zu den Megatrends kommen. Es gibt ja Megatrends wie Konnektivität,
421 autonomes Fahren, und auch die neuen Mobilitätsdienstleistungen, worüber wir eh schon ein
422 bisschen geredet haben, die weitere Umsatzrückgänge verursachen. Wie schätzt du diese ein?

423

424 B: Ja, die Konnektivität ist eigentlich eine Geschäftschance für mich, weil wir über diese
425 Konnektivität natürlich auch Möglichkeiten haben, dem Kunden Dinge zu offerieren, die er
426 situativ nutzen kann. Also für mich ist das Thema Konnektivität, sofern es auch wirklich gut
427 und reibungslos und einfach verbunden funktioniert, eine Geschäftschance. Das Thema
428 Assistenzsysteme ist natürlich eher etwas wo ich sage, ja, dadurch ist der Kunde sicherer
429 unterwegs. Es wird dadurch weniger Bagatellschäden geben. Das ist gerade in Richtung
430 Unfälle und Kleinschäden wird das eher zurückgehen. Also da ist natürlich Assistenzsystem
431 heute schon eigentlich wirklich etwas das wir merken. Also gerade, wenn ich diesen Lane-
432 Assist nehme, der halt doch wieder relativ schnell das Auto oder dem Fahrer vermittelt halt:
433 Halt, ich darf da jetzt nicht raus. Oder wenn ich heute den Notbremsassistenten nehme. Es ist
434 ja jetzt schon so, dass da viele Bagatellschäden vor allem vermieden werden. Und mit
435 zunehmenden Assistenzsystemen wird das verbessert werden, wird das weniger werden.

436

437 I: Siehst du da autonomes Fahren zukunftsfähig oder nicht?

438

439 B: Ich sage, dass es da auch zwei verschiedene Betrachtungsweisen benötigt. Das eine ist das
440 autonome Fahren wird sicherlich noch stärker entwickelt werden und wird wahrscheinlich in
441 gewisser Weise auch noch stärker werden. Es wird den Fahrzeugnutzer geben oder es wird
442 den Kunden geben, der sagt: Ja, ich will das haben, weil das für mich Sicherheit auch Komfort
443 bedeutet. Und es wird aber den zweiten Kunden, den zweiten Autonutzer geben, der sagt: Ich
444 will mich eigentlich, indem ich fahre und was ich tue nicht zu sehr einschränken lassen. Also
445 der Selbstfahrer und der wird da eher wenig auf das reflektieren. Es wird vermehrt werden.
446 100 % durchsetzen das werde ich nicht mehr erleben.

447

448 I: Ok, und die neuen Mobilitätsdienstleistungen, haben wir vorher schon kurz gesagt, ist
449 natürlich auch ein neues Geschäftsmodell, aber kann natürlich auch Umsatzrückgänge
450 verursachen. Wie schätzt du das gesamt ein?

451

452 B: Naja, Umsatzrückgänge bei neuen Mobilitätsdienstleistungen dann, wenn wir uns das
453 Thema Carsharing in erster Linie aus der Hand nehmen lassen. Weil dann natürlich ja durch
454 vermehrtes Carsharing wird es weniger den individuellen Autokäufer geben mit dem wir ein
455 Geschäft machen. Aber war klar. Die Carsharer brauchen auch jetzt zum Beispiel After-Sales,
456 aber in Sales sind sie vielleicht von uns Abnehmer, die möglicherweise von meinem Zuhörer
457 dann eher Geschäft wegnehmen. Also ich glaube da müssen wir sehr Acht geben darauf, dass
458 wir hier diese Dienstleistungen selber in die Hände nehmen und uns nicht aus der Hand
459 nehmen lassen.

460

461 I: Jetzt treffen da natürlich viele Veränderungen ein auf die Automobilhändler. Wie schätzt du
462 hier die Anforderungen der Mitarbeiter ein?

463

464 B: Naja, das ist durchaus eine Herausforderung. Weil zum einen einmal aus meiner Sicht es
465 möglicherweise auch eine neue Berufsprofile benötigt, nicht? Also wir haben ja heute zum
466 Beispiel das Thema, das wir das Auto immer bei uns in der Werkstatt haben um zu reparieren.
467 Beim Elektrofahrzeug ist es, wenn heute der Kunde sagt: Du, pass auf, ich komme nicht weiter.
468 Meine Batterie hat sich nicht geladen. Es ist ja nicht gesagt, dass es am Fahrzeug liegt. Es kann
469 ja an der Ladestrecke zwischen Wallbox und Fahrzeug liegen. Es kann an der Wallbox liegen.
470 Es kann an der Elektrostruktur von bis zur Wallbox liegen. Und da dürfen wir halt nicht hin.
471 Und die Frage, die sich mir auch stellt, ist: Wie schafft man es hier ein Profilbild zu schaffen,
472 dass wir einen geeigneten Mitarbeiter oder Techniker zu haben, dass das sagt: Ich kann
473 vielleicht sogar bis hin zur Wallbox beim Kunden die Montage übernehmen. Also da wird es
474 Veränderungen geben müssen und das wird auch sicherlich eine Herausforderung sein für die
475 Mitarbeiter. Und generell ist die Elektromobilität eine Riesenherausforderung. Ich brauche
476 nur auf die Hochvolter, Techniker oder Hochvoltexperten verweisen zu der
477 Ausbildungsaufwand. Die ist sehr groß. Und das ist aber auch notwendig, weil diese
478 Hochvoltanlage natürlich Gefahren jetzt birgt, die wir so noch nicht gehabt haben. Das ist
479 natürlich eine Herausforderung und es ist ein Schulungs- und Kostenaufwand zu bewältigen
480 ist.

481

482 I: Wie schätzt du das ein? Weil du das angesprochen hast. Es ist, natürlich ist Hochvolttechnik
483 natürlich auch mit Gefahren verbunden. Dass man einfach sagt, wir haben weniger Material.
484 Dass man einfach die Stundensätze erhöht, um so das auszugleichen?

485

486 B: Das hängt von der Entwicklung in der gesamten Branche ab. Ja, es wird wahrscheinlich auch
487 erforderlich sein, dass wir hier auch noch differenzieren und sagen: So, ok, wo brauche ich
488 den wirklich den höchstausgebildeten Experten? Und was kostet da die Stunde im Vergleich
489 zu dem der was den Basiswartungsdienst durchführt? Also ich bin schon der Meinung, dass es
490 auch Möglichkeiten gibt hier in Richtung Preisstaffelung etwas zu machen. Hängt aber von der
491 Gesamtbranche ab, d. h., wir können nicht alleine vorreiten und sagen: So, wir verlangen jetzt
492 mehr. Hängt von der gesamten Branche ab.

493

494 I: Dann würden wir auch schon zum letzten Kapitel kommen. Wir haben ja schon kurz geredet
495 über neue Geschäftsfelder. Wie sollen sich die Automobilhändler jetzt in Zukunft neu
496 ausrichten?

497

498 B: Da habe ich vorhin schon ein Wort benutzt, das heißt dieses One-Stop-Shopping. Also, wir
499 müssen eher wirklich in Richtung Gesamtmobilitätsanbieter tendieren und sagen so ok, es ist
500 nicht nur so, dass der Kunde bei uns ein Auto kaufen kann und des servicieren und reparieren
501 wir dann. Sondern, dass wir wirklich sagen, wir treten als Gesamtanbieter auf. Also du kannst
502 bei uns Auto kaufen, Auto mieten über Carsharing, über auch Energie alles haben. Bis hin zu
503 dem, dass man ihnen sagt ganz banal: „Das ist die richtige Kleidung für dich, das du gerne
504 hättest, dass ein bisschen in unseren Style von dem Akt geht, das kannst du auch bei uns
505 kaufen.“

506

507 I: Und wie sollen die Händler das machen das sie dort hinkommen? Welche konkreten
508 Handlungsempfehlungen, Maßnahmen fallen dir dazu ein?

509

510 B: Naja, das ist zum einen einmal wirklich mit dem (...) im Trend zu sein und zu schauen wo
511 entwickelt sich etwas hin, wo tun sich denn schon Geschäftsfelder auf, um da vorne mit dabei
512 zu sein. Ich glaube das ist ganz wichtig. Bereit zu sein auch Veränderungen durchzuführen und
513 in neue Geschäftsfelder hineinzugehen und natürlich ist das Ganze dann auch (...) ich muss
514 meine Mitarbeiter entsprechend mobilisieren da mitzumachen. Es liegt und steht im
515 Endeffekt mit den Mitarbeitern dann, dass man das durchführen kann. Sei es jetzt wie ich
516 vorher schon gesagt habe mit neuen Jobprofile oder sei es jetzt, dass ich mir vielleicht auch
517 du hast vorhin gesagt: „Was ist, wenn man auch eine Photovoltaikanlage mit anbietet?“, dass
518 man da vielleicht eine Art kleine Kompetenz aufbaut und da dafür die richtigen Mitarbeiter
519 dafür anstellt. Dass man auch für solche Veränderungen bereit zu sein und durchaus /. Jetzt
520 gehe ich fast ein bisschen in Richtung Pionierarbeit, auch bereit zu sein.

521

522 I: Dann würde ich dir eine abschließende Frage stellen. Du hast jetzt natürlich schon viel, viel
523 gesagt. Ich stelle sie dir trotzdem. Wie könnte das Autohaus der Zukunft aussehen? Jetzt zum
524 Beispiel, wenn man schaut im Sales-Bereich und die Schauräume, den After-Sales, wie könnte
525 das in Zukunft ausschauen?

526

527 B: Im Sales-Bereich meines Erachtens sehr stark in Richtung (..) am Standort eher sogar einen
528 etwas kleineren Sales-Bereich aber dafür mehr digitale Möglichkeiten in Richtung VR-Brille, in
529 Richtung Augmentet-Realität zu gehen. Also ich muss nicht jedes Auto dahaben, sondern ich
530 habe vielleicht meine großen Volumenmodelle da und das andere das versuche ich den
531 Kunden zu vermitteln über digitale Möglichkeiten. Und dafür den Sales-Bereich vielleicht
532 sogar ein bisschen mehr in Richtung stark frequentierte Gegenden zu setzen und durchaus
533 auch so Shops in einem Einkaufszentrum zu haben. Wo ich schaue, dass ich die
534 Kundenfrequenz nutze. Wo ich vielleicht dort oder da ein bisschen mehr Anschauungsmaterial
535 habe [unverständlich], weil da können sie es berühren, aber auch mit digitalen Tools arbeite.
536 Also das sehe ich in Richtung Sales. Und in Richtung After-Sales müssen wir einfach in diese
537 Richtung gehen, dass wir sagen: Ja, ok, wir müssen auch eben unsere Dienstleistungen
538 verstärken und wir müssen schauen, dass wir hier viel mehr eben in Angebote rund um das
539 Auto gehen als wie nur „Ich warte dein Auto“.

540

541 I: Gut, von meiner Seite wäre es das. Gibt es abschließend irgendetwas das du noch ergänzen
542 möchtest zu den ganzen Kapiteln die wir jetzt gehabt haben? Ist dir noch irgendetwas
543 eingefallen?

544

545 B: Naja, nein, eingefallen in diesem Sinne nicht, aber ein Thema, das mich persönlich noch
546 beschäftigt das ist ja das Thema so quasi Last-Mile und, ich sage jetzt einmal so Gimmicks wie
547 e-Bike, wie ein Roller, so ein Scooter oder so irgendetwas, inwiefern da wirklich Bedarf besteht
548 und wir uns aufstellen können dazu. Weil es auch jetzt momentan ja nicht unser Kerngeschäft
549 ist, unser Kernbetätigungsfeld ist, aber ich glaube da der Kunde durchaus reflektiert darauf
550 und die Frage, die ich mir momentan Stelle und mir selber momentan auch noch nicht
551 beantwortet habe ist „Ist das was, wo wir sagen, ja, ok wir vermitteln das, wir verkaufen das

552 aber wenn es der Kunde hat, hat er es und dann ist es schon gut. Oder beschäftigen wir uns
553 mehr damit, entwickeln da etwas und reparieren die Dinge zum Beispiel auch.

554

555 I: Also für die Automobilhändler gesehen?

556

557 B: Für die Automobilhändler, ja.

558

559 I: Interessant, ja.

560

561 B: Ich meine, da sind wir uns selber ein bisschen im Weg. Also mit unseren ganzen Vorgaben
562 die wir haben Richtung Prozesse und auch Systeme wo wir bei einer Auftragserstellung ja
563 schon zig Schritte abwickeln muss damit das passt und damit man ja nichts vergisst. Da sind
564 wir uns selber ein bisschen ein Hindernis. Aber das System müssen wir halt neu überdenken,
565 dass man sagt: Ja, ok, da gibt es halt vielleicht sogar ein bisschen einen anderen Prozess, eine
566 bisschen andere Abwicklung, abseits von der normalen Abwicklung wie es beim Auto ist.
567 Müssen wir natürlich auch mit dem Hersteller da direkt ins Gespräch gehen. Weil sie natürlich
568 da auch die Treiber von diesen Prozessen und Abwicklungen sind. Aber wäre durchaus auch
569 möglich, dass man sagt, man hat in Österreich eine Art Eigenmarke die man abseits von den
570 [unverständlich] Herstellungsprozessen fährt.

571

572 I: Gibt es da etwas, also gibt es da Erfahrungen?

573

574 B: Nein, eigentlich noch nicht. Also die einzigen Anforderungen, die wir haben, das ist jetzt das
575 Thema, diese Scooter von SEAT, zum Beispiel, die wir da haben jetzt, diese MÓ Roller
576 Geschichte da, was halt noch sehr holpert. Aber ja, ich glaube, dass wir jetzt schon über kurz
577 oder lang Erfahrungen sammeln werden. Wobei ich weiß, dieses Vorratsgeschäft ist anders

578 als das Autogeschäft. Also das funktioniert alles ein bisschen anders. Aber ja, vielleicht können
579 wir uns dort gut aufstellen auch einmal.

580

581 I: Ok, dann würde ich das jetzt einmal beenden.

A - 10 Interview 6

1 I: Wie schätzt du die zukünftige Marktentwicklung der Elektromobilität in Österreich ein?

2

3 B: Okay, also grundsätzlich schätze ich sie sehr gut ein. Aktuell würde ich sagen, bei 15% und

4 [unverständlich] ziemliches (...) jetzt sagt es mir gerade, die Besprechung wird aufgezeichnet.

5 Gut, auf los geht es los. Ich schätze die Marktentwicklung der Elektromobilität sehr gut ein.

6 Es ist für das nächste Jahr noch sehr spannend, einfach aufgrund der Lieferzeiten. Das ist

7 gerade bei unserer eigenen Marke, aber auch bei den Fremdmarken. Also das nächste Jahr

8 sehe ich durchaus spannend, aber generell [unverständlich], dass die Verbrenner doch

9 rückläufig waren, aber der Marktanteil der Elektromobilität im heurigen Jahr schon so

10 gestiegen ist, glaube ich schon, dass das Potenzial durchaus gegeben ist und zwar in den

11 nächsten zehn Jahren aufgrund der Klimakrise einfach enorm ist.

12

13 I: (...) Was würdest du als Haupttreiber der Elektromobilität nennen?

14

15 B: Sicher [unverständlich] und somit das politische, der politische Ansatz dahinter. Das ist,

16 glaube ich, der Haupttreiber. Im Individualverkehr kommt schon auch immer wieder das

17 politische Thema dahinter, aber auch das Thema Förderungen ist, glaube ich, enorm im

18 Privatbereich. Und im Firmenbereich sowieso. Jeder will irgendwie seinen grünen Anteil zum

19 Unternehmen zeigen. Also ich glaube, das ist im Unternehmensbereich sehr wichtig.

20

21 I: Wie würdest du das Umdenken in Bezug auf die Altersstruktur einschätzen?

22

23 B: Altersstruktur personenbezogen, oder?

24

25 I: Genau, ja

26

27 B: Ja ich glaube, je jünger, desto grüner und desto wichtiger wird das Thema Elektromobilität,
28 weil irgendwann werden die Jüngeren, die nur mehr entweder oder kennen, die ältere
29 Generation, die eben die letzten Jahre nur Verbrenner gefahren. Das ist ein
30 Technologiewechsel. Beim Jungen ist ja das dann kein Technologiewechsel mehr, sondern
31 gibt es das schon. Also ich glaube, je jünger die Kunden werden, desto leichter ist es.

32

33 I: Wie würdest du die preisliche Entwicklung der Elektrofahrzeuge einschätzen?

34

35 B: Ich glaub, dass in unserem Preissegment auch mehr geben wird, ansonsten sind die, glaube
36 ich, preislich schon sehr gut positioniert. (...)

37

38 I: Welche Rolle spielt für dich der Staat in der Entwicklung der Elektromobilität?

39

40 B: Entwicklung der Elektromobilität jetzt nicht so / Moment, muss ich mal die Kurve kratzen.
41 Schon, weil natürlich etwas aufgrund des Klimaabkommens jeder Staat dahintersteht.
42 Dementsprechend ich spreche jetzt nicht nur von Österreich, sondern eben in einzelnen
43 anderen Ländern, die vor allem auch Automobilindustrie mehr vertreten hat, glaube ich
44 schon, dass der Druck steigt. Ansonsten auf Österreich bezogen ist es eher, dass die Personen
45 Elektromobilität kaufen, nicht die großartige Entwicklung. (...)

46

47 I: Welche Rolle spielt für dich der Ausbau der Infrastruktur für die Elektromobilität?

48

49 B: Ich glaube, dass es sehr, sehr wichtig ist. Weil es für den Käufer entscheidend ist. Also
50 generell ist ja der Anteil derer, die zu Hause laden, glaube ich, mittlerweile bei über 90% und

51 nur sehr wenige die öffentliche Ladeinfrastruktur nehmen, benutzen oder nur kurz oder so.
52 Aber ich glaube, für das Gefühl im Kauf der Elektromobilität ist es extrem wichtig, dass die
53 Infrastruktur aufgebaut wird. Also ich glaube, dass es ein wirklich wichtiger Punkt ist.

54

55 I: Und wie schätzt du die zukünftige Entwicklung der Infrastruktur ein?

56

57 B: [unverständlich] extrem viel [unverständlich].

58

59 I: Das habe ich jetzt nicht ganz verstanden, kannst du es nochmal wiederholen?

60

61 B: Ich glaube, dass da noch extrem viel ausgebaut wird. Also da kommt noch vieles mehr,
62 denke ich.

63

64 I: Gibt es da Erfahrungen in dem Bezug vielleicht?

65

66 B: Naja, wenn man so schaut in Ballungsräumen, was sich da in den letzten beiden Jahren
67 getan hat, es ist ja einfach vervielfacht worden, insofern glaube ich, dass es auch im ländlichen
68 Bereich jetzt noch einiges getan wird. Ich habe da jetzt aber keine Zahlen dazu. Das ist eher
69 so gefühlt.

70

71 I: (...) Und wie schätzt du die Deckung des Strombedarfs mit der Elektromobilität ein?

72

73 B: Das wird sich ausgehen. Also ich kann mir nicht vorstellen, dass da Österreich ein Problem
74 damit hat.

75

76 I: Gibt es da vielleicht auch Erfahrungen?

77

78 B: Ich habe das persönliche Gefühl, also ich habe noch nie irgendwo von irgendjemandem
79 gehört, dass er zu wenig Ladepunkte hat, dass er zu wenig Strom gehabt hat. Die meisten im
80 privaten, unternehmerischen Umfeld haben selbst Photovoltaikanlagen, die einspeisen. Also
81 meine persönliche Erfahrung war, als wir mit der Elektromobilität in der Marke gestartet
82 haben, dass einige Händler Probleme hatten, die Zuleitungen zu den Betrieben zu bekommen.
83 Wie da der Status ist, kann ich ehrlicherweise die letzten Monate nicht sagen, aber das war
84 zu Beginn der Elektromobilität. Das hat gerade im ländlichen Bereich, aufgrund der
85 Zuleitungen das Problem, dass man starke Zuleitung brauchte und ob das jetzt schon gelöst
86 ist, muss ich ehrlich sagen, weiß ich nicht. Aber das war ein Problem. Also Zuleitungsthema
87 zu den Betrieben im ländlichen Bereich war zu stark, das ist definitiv ein Thema.

88

89 I: (...) Welche Chance bietet die Elektromobilität für das Klima in Österreich?

90

91 B: Also wie eben im Rest der Welt einfach die CO₂-Reduktion, ja, wobei da habe ich keine
92 Zahlen, also ich habe jetzt keine Berechnungen, wie viele E-Fahrzeuge man in Österreich
93 braucht, um die CO₂-Reduktion mit beizutragen.

94

95 I: (...) Wie schätzt du die Klimafreundlichkeit der Elektromobilität ein?

96

97 B: (...) Auf eine gute Kilometerleistung sehr gut. Und vor allem auch, je nachdem wo der Strom
98 her bezogen wird. Also wenn man jetzt Ökostrom bezieht und da sein Fahrzeug damit auflädt,
99 ist es natürlich super. Wenn man jetzt den Atomstrom aus dem Nachbarland bezieht,
100 natürlich nicht.

101

102 I: Und wie könnte sich der Individualverkehr in der Elektromobilität verändern?

103

104 B: Er wird planbarer oder er wird geplanter. Nachdem die Reichweiten ja jetzt nicht unendlich
105 sind, ist der Individualverkehr sicher anders als in Verbrennern oder im herkömmlichen
106 Umfeld. Er wird meiner Meinung nach geplanter.

107

108 I: Bist du der Meinung, dass vielleicht andere oder neue Mobilitätsdienstleistungen
109 entstehen? So wie Carsharing zum Beispiel aufgrund der Reichweiten?

110

111 B: Ja, denke ich schon. Wobei das Carsharing-Thema nicht ein Reichweitenthema ist, sondern
112 einfach nur ein Thema des Trends und dieses nicht besitzen müssen, sondern (...) der anderen
113 Entwicklung im Automobilbereich. Ob da E-Mobilität ein Treiber ist, könnte durchaus sein,
114 allein natürlich gerade der Umstieg von jemandem, der jahrelang Verbrenner gefahren hat,
115 leichter ist, ein Carsharing zu nutzen, als eins zu kaufen. Weil natürlich da die Anschaffung
116 nicht gegeben ist. Und dann entscheidet man sich vielleicht, ob man das Fahrzeug dann
117 tatsächlich kauft. Also es gibt ja Carsharing-Firmen, wo man zu Beginn nur mietet und dann
118 auch kaufen kann. Also ich denke schon, dass das E-Mobilitätsthema da ein Treiber ist.

119

120 I: Und siehst du da Unterschiede in ländlichen und städtischen Bereichen?

121

122 B: Definitiv, definitiv. Im ländlichen Bereich gibt es da weniger Möglichkeiten, sicher nicht so
123 intensiv genutzt wie im städtischen. Im städtischen Umfeld steht natürlich das Thema parken,
124 Parkpickerl, Platz, öffentlicher Verkehr ganz anders ausgebaut als im ländlichen Bereich.

125

126 I: (...) Okay. Dann würden wir schon zum nächsten Thema kommen. Wie schätzt du die
127 zukünftige technische Entwicklung der Elektromobilität ein?

128

129 B: Ja, nachdem alle Hersteller an dem Thema permanent entwickeln, wird das auch meiner
130 Meinung nach, sehr viele Methoden in Richtung Ladegeschwindigkeit, Speicherfähigkeit,
131 Geschwindigkeit, Rekuperation. Also ich glaube, da wird sich in den nächsten Jahren extrem
132 viel bei allen Marken tun.

133

134 I: Und wie schätzt du da den aktuellen Entwicklungsstand der Batterietechnik ein? Also aktuell
135 im Vergleich zu zukünftig.

136

137 B: (...) Zum aktuellen Stand ist das schon okay, so wie es ist. Aber zukünftig ist da sicher noch
138 sehr viel herauszuholen.

139

140 I: Welche maximalen Reichweiten, schätzt du, werden zukünftig realisierbar sein?

141

142 B: Ja zukünftig ist wahrscheinlich eine Frage der Jahre. Also ich denke, dass wir da schon recht
143 schnell in Richtung 800, 900 Kilometer kommen werden. Dann ist halt die Frage der Zeit.

144

145 I: Was schätzt du oder zeitliche Sprünge, was sind da deine Einschätzungen?

146

147 B: Ja, das sind sicher schon Fünf-Jahres-Sprünge.

148

149 I: (...) Welche Ladeleistungen, meinst du, können realisiert werden in Zukunft?

150

151 B: (...) Da bin ich zu wenig Techniker. (...) Das war jetzt so irgendwie eine philosophische
152 Erkenntnis. Da würde ich mich auf den XXX-Kollegen verlassen.

153

154 I: Okay, vielleicht gibt es nur kurze Einschätzungen, was aktuell so möglich ist? Welche
155 Erfahrungen du hast? Und deine Einschätzung, was eventuell möglich wäre oder denkbar
156 wäre?

157

158 B: Also auf die Frage bin ich unqualifiziert. (...) Ich habe da echt, das tust du nicht
159 transkribieren, ich habe da überhaupt kein Gefühl dafür, wo da die Reise hingeht. Also das ist
160 / vor allem bin ich da zu wenig gerade in den technischen Themen drinnen, ich bin das letzte
161 E-Auto vor neun Monaten gefahren. Lassen wir es aus.

162

163 I: Okay. Dann würden wir zu den alternativen Technologien kommen. Zum Beispiel
164 Wasserstoff oder E-Fuels. Wie schätzt du die Antriebstechnologien ein?

165

166 B: Also die E-Fuels schätze ich ganz gut ein. Also ich denke, wenn es so machbar wäre, dass es
167 über ein Tankstellennetz beziehbar wäre und im besten Fall sogar noch auf herkömmliche
168 und aktuelle Fahrzeuge verwendbar ist, schätze ich das sehr gut ein. Wasserstoff hätte eine
169 sehr gute Wirkungskraft, aber da befürchte ich einfach, dass das mit dem Tankstellennetz
170 nicht funktionieren wird. Also es gibt ja in der Steiermark oder vor allem in Graz schon lange
171 eine Uni, die da forscht und die schon lange eine Wasserstofftankstelle und wo das super
172 funktioniert, die extrem gute Werte zeigen. Aber das gibt es schon extrem lang und bringen
173 es einfach nicht auf die Straße, würde ich jetzt schon fast sagen. Insofern hätte ich das eher
174 in den Busverkehr, kenn das aus Städten schon, [unverständlich]. Ich glaube eher, dass das in
175 so einen Bereich geht. Im Automobilbereich befürchte ich oder denke ich fast nicht.

176

177 I: Also du meinst Wasserstoff aufgrund der Infrastruktur nicht?

178

179 B: Ja genau.

180

181 I: Das heißt, die Hersteller / Sagen wir, die Hersteller machen keinen Wasserstoff, weil die
182 Infrastruktur nicht gegeben wird?

183

184 B: So hätte ich das aktuell oder so hätte ich das irgendwie eingeschätzt.

185

186 I: Gibt es sonst zu den E-Fuels irgendwelche Erfahrungen oder Einschätzungen?

187

188 B: Erfahrungen nicht, Einschätzung, dass es eben eine ganz gute Alternative wäre, aber dass
189 auch die Wirkungskraft ist nicht ganz so gut ist. Also die Übertragung. Insofern
190 [unverständlich] für das Klima eine ganz gute Alternative und vor allem auch für die
191 Rohstoffabhängigkeiten, deshalb entwickeln auch sehr viel in dem Bereich. Ja da bin ich
192 gespannt.

193

194 I: Dann wäre die nächste Frage eh schon ein Blick in die Zukunft. Wie schätzt du in Zukunft
195 den Antriebstechnologiemix ein?

196

197 B: (...) Also ich glaube, dass jetzt mal volle Konzentration auf das Thema E-Mobilität kommt.
198 Und dass alle anderen Dinge wahrscheinlich langsam kommen und je nachdem, wie
199 erfolgreich das Thema der E-Mobilität ist, an Marktkraft gewinnen können. Nachdem die
200 Politik und die Hersteller alle jetzt volle Kraft auf E-Mobilität setzen, glaube ich einfach, dass
201 man die Kunden, der in diese Richtung motiviert. Und deswegen wird das schon schlagend
202 und da ist dann ein Wechsel auf eine andere Technologie wahrscheinlich sehr schwer wird.
203 Das Thema E-Fuel ist, glaube ich, insofern ein wichtiges, wenn es eben in aktuellen Modellen
204 einfach verwendbar wäre. Also wenn man von fossilen Brennstoffen umsteigen kann auf die
205 E-Fuels.

206

207 I: Das heißt, wenn ich das richtig verstehe, wird die E-Mobilität, also Batterie elektrisch einen
208 Hauptteil übernehmen.

209

210 B: Ja denke ich schon.

211

212 I: Und meinst du doch, dass die Alternativen doch einen Teil übernehmen werden oder dann
213 einfach nicht?

214

215 B: Einen kleinen, einen kleinen.

216

217 I: Okay. (...) Dann würden wir auch schon zum nächsten Thema kommen, nämlich jetzt auf die
218 Automobilhändler. Auf welche Veränderungen treffen Automobilhändler bei verstärktem
219 Einsatz der Elektromobilität?

220

221 B: Jetzt habe ich dich akustisch nicht verstanden.

222

223 I: Auf welche Veränderungen treffen Automobilhändler bei verstärktem Einsatz der
224 Elektromobilität?

225

226 B: Okay, grundsätzlich im Verkauf denke ich, dass man einfach auf das E-Thema geschult sein
227 muss, von Fahrzeug bis zur Landeinfrastruktur bis zur Photovoltaikanlage. Also man muss
228 einfach sein Verkaufswissen erweitern. Und auf der anderen Seite im Bereich After Sales ist
229 es sicher, dass sich einfach das Thema Reparatur verändert und dass man da einfach andere
230 Geschäftsfelder suchen muss.

231

232 I: Wenn wir jetzt nochmal in den Handel kommen, wie schätzt du den Online-Vertrieb bei
233 Elektrofahrzeugen in Zukunft ein?

234

235 B: Ich glaube, dass der Anteil nicht sehr groß sein wird. Ich glaube, dass ein Teil wird online
236 passieren, aber auch erst in weiterer Zukunft, sicher nicht so schnell. Wird ein Teil werden,
237 weil die Generation oder die jüngere Generation ja viel mehr online abschließt als die ältere
238 Generation. Aber ich glaube nicht nur. Auch bei den Jungen nicht.

239

240 I: Und wieso?

241

242 B: (...) Wieso jetzt bei den Jungen, oder? Warum ...

243

244 I: Wieso nicht so ein hoher Anteil an Online-Vertrieb geschehen wird?

245

246 B: Weil ich glaube, dass der stationäre Handel nach wie vor eine wichtige Rolle in der
247 Kundenbetreuung hat und im persönlichen Anspruch eben für einen Kunden, dass er
248 jemanden hat, der ihm das Auto persönlich erklärt und das ist, glaube ich, sicher, egal ob im
249 Verbrennerverkauf oder im E-Verkauf das gleiche. Warte mal. Also [unverständlich] okay? Ich
250 steige in ein paar Minuten da wieder ein, drei Minuten, okay? Passt Ciao.

251

252 I: Okay. (längere Pause) Hallo?

253

254 B: Hallo, [unverständlich] ich bin wieder da.

255

256 I: Willkommen zurück.

257

258 B: Dankeschön.

259

260 I: So, schauen wir nochmal bitte auf den After Sales-Bereich. Elektrofahrzeuge verursachen
261 im After Sales ja Umsatzrückgänge aufgrund der geringeren und nahezu wartungsfreien
262 Teilen, wie schätzt du das ein?

263

264 B: Ja, das wird sich definitiv so eintreten, also wie du das gesagt hast. Das wird die
265 Herausforderung für den Händler oder den Servicepartner im Bereich der Elektromobilität.

266

267 I: Dann würden wir da schon zu den Megatrends kommen. Es gibt Megatrends wie
268 Konnektivität, also dass der Kunde verbunden ist. Zum Beispiel so over the air-Updates oder
269 autonomes Fahren ist ein Megatrend und auch neue Mobilitätsdienstleistungen wie
270 Carsharing und solche Dinge. Wie schätzt du die Megatrends ein?

271

272 B: Ich denke, dass der Wandel kommen wird. So wie ich es vorhin schon gemeint habe. Vor
273 allem bei jüngeren Kunden. Also deswegen glaube ich eben, dass es noch ein bisschen länger
274 dauert, weil die Generation muss ja erst heranwachsen. Also ich glaube, dass Carsharing ein
275 Megatrend ist in den Ballungsräumen. Ich glaube, wie du vorhin gesagt hast, das Thema over
276 the air ist definitiv, das ist, glaube ich, kein Trend, sondern das ist ja schon im Kommen und
277 wird immer mehr. Das ist ja nicht nur im Automobilbereich so, sondern das ist ja auch in
278 Bereichen, wo IT genutzt wird, versucht man die Dinge over the air upzudaten, neue Dinge zu
279 kaufen. Ich glaube, dass es im Automobilbereich ein bisschen schwerer wird, weil einfach
280 länderübergreifend / Ich glaube, dass da sich einfach die Technologie oder die Entwicklung
281 [unverständlich] anderen Bereichen, total im Kommen ist.

282

283 I: Und autonomes Fahren, wie schätzt du das ein?

284

285 B: Ja, jeder Hersteller möchte der erste sein. Auf die Welt betrachtet umgesetzt wird es,
286 glaube ich, extrem schwer. Der Fahrzeugbestand ist ja von einem Tag bis weiß nicht wie viele
287 Jahrzehnte alte Fahrzeuge, das ist sicher schwer.

288

289 I: In Zukunft denkbar?

290

291 B: Durchaus, ja.

292

293 I: Und was bedeutet das jetzt für die Automobilhändler, wenn du die ganzen Trends so siehst?

294

295 B: Ich denke, dass das Carsharing eines ist, weil es dadurch schwerer ist, Autos zu verkaufen.
296 Weil vielleicht ein Kunde sagt, ich kann es ja mieten, leasen, nutzen über Carsharing-Anbieter
297 und nur deswegen keines kaufen, oder beim Händler. Das sehe ich als Herausforderung. Das
298 Thema Updates over the air, Dinge zu kaufen, sehe ich jetzt nicht als die große
299 Herausforderung für den Händler, weil das Grundfahrzeug wird ja noch immer gekauft,
300 Unterstützung braucht der Kunde auch am meisten vom Händler. Also das wird nicht so das
301 Thema. Aber Carsharing durchaus.

302

303 I: Okay, das heißt, Carsharing verursacht dann einfach weniger Neuwagenstückzahlen und die
304 Konnektivität mit over the air-Updates bedeutet einfach, dass der Kunde nicht so oft mehr in
305 die Werkstatt kommt?

306

307 B: Genau, könnte sein. Könnte auf anderer Seite auch sein, dass er deswegen Unterstützung
308 vom Händler braucht und deswegen in die Werkstatt kommt.

309

310 I: Ja. Und autonomes Fahren, jetzt vielleicht, wenn wir jetzt sagen, autonomes Fahren
311 vielleicht nicht ganz autonom, aber es ist ja schon fast autonom mit den ganzen
312 Fahrassistenzsystemen, was bedeutet das nachher für den Automobilhändler?

313

314 B: Es könnte sein, dass deswegen weniger Unfälle passieren und deswegen der
315 Händlerumsatz oder Karosserieumsatz rückläufig sein könnte.

316

317 I: (...) Das sind jetzt viele Veränderungen, die den Automobilhändler betreffen, wie schätzt du
318 da die Anforderung der Mitarbeiter ein?

319

320 B: Ich denke, dass es wichtiger denn je ist, dass man sich permanent weiterbildet, in allen
321 Bereichen, die eben kommen, damit man einfach für den Kunden der kompetente
322 Ansprechpartner ist und deshalb für den Kunden einfach auch kundtut oder wie wichtig es
323 ist, einen Händler zu haben. Du hast vorher das Thema Online-Shop für Fahrzeuge
324 angesprochen, ich glaube einfach, je kompetenter du als Händler auftreten kannst oder als
325 Mitarbeiter von einem Händler, desto unabdingbarer ist man für Kunden. (...)

326

327 I: Dann würden wir auch schon zum letzten Thema kommen, ein ganz wichtiges Thema, wir
328 haben da jetzt besprochen die Veränderungen auf die Automobilhändler, jetzt brauchen die
329 natürlich auch Strategien und neue Handlungsempfehlungen, welche würdest du da einem
330 Automobilhändler vorschlagen?

331

332 B: Wichtig ist, offen für Neues zu sein, also sich nicht zu verschließen auf neue Technologien,
333 auch jeden Trend mitzutragen und neue Dinge auszuprobieren, sei es neue Wege den Kunden
334 zu erreichen, neue Online-Tools / also alles, wo man versuchen kann mit dem Markt zu gehen,
335 mit dem Kunden zu gehen und wirklich alles auszuprobieren.

336

337 I: Wie schätzt du da die Unternehmensgröße ein? Macht das für dich einen Unterschied?

338

339 B: Ich denke nicht, ich denke, dass da kein Unterschied ist.

340

341 I: Das heißt, so eine Aussage zum Beispiel, dass jetzt nur die Großen überleben werden und
342 die Kleinen werden aussterben, wie schätzt du das ein?

343

344 B: Glaube ich nicht. Diese Aussage gibt es seit, weiß nicht, 20 Jahren wahrscheinlich. Keine
345 Ahnung. Also seit zehn Jahren, ich bin jetzt seit zehn Jahren XXX und seit zehn Jahren ist die
346 Aussage diese gewesen und es war bis jetzt nicht so und glaub es wird, weil es vor allem
347 regional sehr unterschiedlich ist und insofern glaube ich nicht, dass die Großen überbleiben
348 und die Kleinen aussterben, denke ich nicht.

349

350 I: Und wenn wir es betrachten, jetzt auf der eine Seite Vertragshändler und auf der anderen
351 freie Händler bzw. nur kleine KFZ-Betriebe, wie schätzt du das ein, die Zukunft?

352

353 B: Ich glaube, dass die kleinen KFZ-Betriebe im Bereich Verbrenner sich nach wie vor leichttun.
354 Zum Thema E-Mobilität wird es schon wieder schwieriger, aufgrund Ausbildungen etc.

355

356 I: Okay, wie schätzt du die Zukunft ein, jetzt wenn man jetzt die zwei hernimmt, also auf der
357 einen Seite Vertragswerkstätten und die Freien?

358

359 B: Ich hätte gesagt, dass die freien nach wie vor ihren Markt haben und auch dableiben
360 werden, weil die halt einfach eine gewisse Kundenschicht ansprechen. Ich denke, dass das
361 aber jetzt in der Verteilung nicht groß was verändern wird.

362

363 I: Okay. (...) Welche neuen Wertschöpfungspotenziale bzw. Geschäftsfelder könnten sich in
364 der Elektromobilität ergeben?

365

366 B: (...)

367

368 I: Und natürlich auf der anderen Seite fallen jetzt zum Beispiel im After Sales viele Sachen
369 weg, da müssen sich natürlich die Händler irgendwelche Gedanken machen. Was könnte das
370 /

371

372 B: Genau, also in dem Fall ist es vielleicht wirklich so, dass man anbietet als Händler, im
373 Bereich der neuen Mobilitätsdienstleistungen, dass man Carsharing anbietet. Also ich glaube,
374 dass man da schon an neue Geschäftsfelder eben selber arbeiten muss. Und eben Carsharing
375 wäre zum Beispiel eines, das ein Händler auch machen könnte. Oder würde man vielleicht
376 zum Beispiel die Kunden in der Region zum Thema E-Mobilität aufmerksam machen. Ob sie
377 dann kaufen oder nur bei einem Betrieb das Carsharing nutzen, ist es eine andere Geschichte.
378 Aber ich denke, das wäre ein Geschäftsfeld.

379

380 I: Ist ein gutes Stichwort, was du gesagt hast, selber schauen. Wir haben jetzt auf der einen
381 Seite die Vertragshändler, die sind natürlich an den Importeur gebunden und auf der anderen
382 Seite die freien. Also die freien müssen ja natürlich selber schauen, aber wie schätzt du das
383 bei den Vertragshändlern ein? Kriegen die da Unterstützung oder müssen die wirklich selber
384 schauen, dass sie da neue Geschäftsfelder irgendwie erschließen?

385

386 B: Ich denke schon, dass man zum Teil Unterstützung von einem Importeur bekommt und
387 auch vom Hersteller bekommt. Aber nachdem die regionalen Ansprüche der Kunden ja
388 unterschiedlich sind, denke ich schon, dass es ganz gut ist, dass man sich selbst als Händler da
389 Gedanken macht. Natürlich immer in Abstimmung mit dem Importeur, welche Dinge auch in

390 einem Vertragsverhältnisses oder Händlervertrag einfach möglich sind. Aber ich denke, dass
391 beides wichtig ist. Vor allem in Zeiten des Wandels

392

393 I: Du hast es beim vorigen Thema schon angesprochen bezüglich Infrastruktur bis zur
394 Photovoltaik, wie schätzt du das neue Geschäftsfeld ein?

395

396 B: Für den Händler?

397

398 I: Ja

399

400 B: Oder generell?

401

402 I: Für den Händler, ist das für den Händler ein neues Geschäftsfeld?

403

404 B: (...) Ja. Weil es gibt so viele Anbieter an Photovoltaik-Herstellern- und Verkäufern, dass
405 es wahrscheinlich recht schwer ist. Das Thema Wallbox und alles direkt mit dem Auto
406 verbunden ist, ist schon ein Geschäftsfeld, meiner Meinung nach.

407

408 I: Und Batterienachnutzungskonzepte, könnte da irgendwas für den Händler entstehen?

409

410 B: Es gibt vom XXX-Werk einige Ideen, ich denke, das ist alles ziemlich am Beginn. Also das ist
411 mit Speicherkapazitätsmöglichkeiten und so, das ist alles in Diskussion gewesen. Aber da
412 kenne ich ehrlicherweise keine neuen Konzepte aktuell.

413

414 I: (...) Fallen dir sonst irgendwelche konkreten Maßnahmen noch für die Automobilhändler
415 ein?

416

417 B: Wie gesagt, wichtig ist mit den Trends zu gehen, auf die Kunden zu hören, die
418 Kundenwünsche zu hinterfragen. Ich glaube, da ist man dann schon am Weg in die richtige
419 Richtung und sich einfach wirklich am Kunden zu orientieren. Das war vor 20 Jahren schon
420 gültig, aber das ist in 20 Jahren auch noch gültig.

421

422 I: (...) Passt. Dann würde ich da jetzt eine Frage, das ist eine Zukunftsfrage. Das ist natürlich
423 deine persönliche Einschätzung. Wie könnte für dich das Autohaus der Zukunft aussehen?

424

425 B: (...) Das ist eine philosophische Frage. Also ich glaube, dass es wichtig ist, dass man als
426 Autohaus der Zukunft über alle Medien mit dem Kunden kommunizieren kann. Das ist auch
427 jetzt schon wichtig, aber das ist wichtiger denn je. Dass man, das ist das Wichtigste.

428

429 I: Und wie schaut es für dich aus? Also wenn wir jetzt schauen, wie könnte der Schauraum
430 ausschauen, wie könnte die Werkstatt, wie können die Mitarbeiter? Welche Leistungen gibt
431 es da?

432

433 B: (...) Also ich denke, dass alles noch digitalisierter wird. Also sowohl die Schauräume als auch
434 die Werkstatt und wahrscheinlich auch noch die Mitarbeiter. Also ich glaube, dass das alles
435 noch digitalisierter wird. Und wahrscheinlich auch schneller. Vielleicht angepasstere
436 Öffnungszeiten. (...) Ja, so ist, glaube ich, die Einschätzung.

437

438 I: Wenn du da jetzt den Schauraum betrittst, wie könnte der nachher ausschauen?

439

440 B: Was ich mir schon vorstellen könnte, ist, so wie wir ...

441

442 I: Wir sind gleich fertig

443

444 B: Wir sind gleich fertig. Okay, dann ist das jetzt gut für XXX. Genau, wie das Autohaus der
445 Zukunft ausschaut, gell? Auf jeden Fall glaube ich, dass sehr vieles, wenn die Modellvielfalt
446 steigt, wenn wir das alles darstellen könnten, dass es tatsächlich über irgendwelche LED-
447 Wände darstellbar wird, dass der Kunde sich das konfigurieren kann, dass man gemeinsam
448 mit dem Kunden das im Schauraum anschauen kann. Vielleicht nicht direkt am Fahrzeug, aber
449 an irgendeiner LED-Wall vielleicht auch irgendwie am Fahrzeug, vielleicht gibt es da
450 Möglichkeiten, wie man ein Fahrzeug darstellen kann. Ich glaube, dass man eben im Bereich
451 des Personals, wie vorher schon gesagt Digitalisierung, dass man vielleicht unterschiedliche
452 Medien nutzen könnte, um erreichbar zu sein. Ich glaube, das ist wichtig, auf der einen Seite
453 das Thema der Öffnungszeiten, der Kunde sitzt Samstagnachmittag mit seinem Smartphone
454 im Wohnzimmer und möchte mit einem Verkäufer kommunizieren. Vielleicht gibt es da
455 Möglichkeiten. Also ich denke, dass es in dem Bereich vielleicht noch, dass sich hier einiges
456 tun wird. Und vor allem auch das Thema des Händlers dadurch gestärkt wird.

457

458 I: (...) Okay, ja. Gibt es sonst abschließend von dir noch irgendwas zu den ganzen Themen? Ist
459 dir noch irgendwas eingefallen?

460

461 B: Nein, ich denke, das passt gut so.

462

463 I: Okay. Dann sage ich mal vielen Dank und würde jetzt die Aufnahme beenden.

A - 11 Interview 7

1 I: Wie schätzt du die zukünftige Marktentwicklung der Elektromobilität in Österreich ein?

2

3 B: Also wir haben im heurigen Jahr schon bemerkt, dass ein deutlicher Zuspruch zur
4 Elektromobilität vorhanden ist. Man muss jetzt aufpassen im heurigen Jahr den Unterschied
5 zwischen dem, was verkauft worden ist und ausgeliefert worden ist. Aber ich denke, um die
6 ganzen gesetzten Ziele zu erreichen – umwelttechnisch, ökonomisch – werden wir spätestens
7 2028 die Hälfte unserer Autos, die wir verkaufen, elektrisch verkaufen. Dabei gibt es dann
8 auch ein großes Fragezeichen: Wie geht man mit dem Thema Hybrid um? Weil die nächste
9 Generation der Hybriden wird, so wie es aussieht, ja 100 km Laufleistung haben. Und das wäre
10 natürlich eine ideale Kombination von der Reichweitenangst, die ja viele haben, die es ja
11 eigentlich in diesem Sinne nicht geben dürfte. Weil in der Nacht haben ja die Tankstellen auch
12 geschlossen. Und dies wird die Abhängigkeit sein. Wenn das mit den Hybriden gesetzlich und
13 förderlich auch machbar ist, dann werden wir wahrscheinlich sogar schon ein bisschen
14 früher dran sein mit der Elektrifizierung. Die große Unbekannte dabei bleibt einfach: Wie
15 schnell schafft man eine entsprechende Infrastruktur, dort wo es problematisch ist? Ich denke
16 an den Autobahnen werden die Betreiber von Stromlieferanten relativ schnell ein Geschäft
17 wittern und das machen. Im ländlichen Raum, dort wo es Einfamilienhäuser gibt oder wo die
18 Zersiedelung groß ist, wird das auch kein Problem sein mit zu Hause laden. Mit Wallbox ist es
19 natürlich gering. Die Frage ist: Was passiert in den Ballungsräumen? Wie schafft man da eine
20 Infrastruktur, dass die Leute laden können? Ich glaube aber auch, mit der nächsten, sollte
21 wahrscheinlich 26/27 kommen wird, und die Technologie nochmal einen Sprung nach vorne
22 macht, wird sich auch dieses Thema relativieren. Und ja, ich denke einfach Stück für Stück
23 werden sich die Leute einfach herantasten an das Thema. Wobei ich jetzt selber schon fast ein
24 Jahr lang elektrisch /. Man arrangiert sich mit dem, man weiß, wo und wie man tanken kann.
25 Der große Vorteil an sich einfach das was sich sensibilisiert, wie viel Strom man verbraucht.
26 Weil da kann man halt schauen, wenn man schneller fährt, wenn man die [unverständlich]
27 berührt, dass es dann mehr verbraucht. Ich denke, wenn die Diesel -und Benzinfahrer so

28 fahren täten wie die Elektroautos, dann hätten wir 20 % weniger Diesel- und Benzinverbrauch.
29 Und ja, ab 2030, ja, es wird wahrscheinlich nichts anderes mehr geben. Das Thema ist ja
30 wahrscheinlich auch nicht Europa, sondern das Thema ist der Rest der Welt, wo man einfach
31 ganz andere Rahmenbedingungen vorfindet wie das dann überhaupt gehen kann. Es gibt ja
32 viele Länder über Afrika, Asien, Nordkorea, wo der Fahrzeugbestand, so wie er vielleicht in
33 Tschechien vor 30 Jahren war, einen Durchschnitt von 15 Jahren hat. Und damit das natürlich
34 geht, [unverständlich]. Auf jeden Fall wird es kein Thema werden von den fossilen Treibstoffen
35 auf die synthetischen Treibstoffe zu gehen. Weil die Kapazität dafür einfach nicht reicht, dass
36 man auch mit Autos fahren kann. Das wird wenn dann überhaupt ein Thema für die Flugzeuge.

37

38 I: Wenn wir gleich bei den Alternativen sind. Wie siehst du die andere Alternative Wasserstoff
39 in Zukunft?

40

41 B: Ich bin ja ein gelernter Techniker. Ich habe ja die HTL gemacht. Für mich ist es immer
42 interessant, dass man von Wasserstoffautos redet. Die sind ja eigentlich Elektroautos. Nur die
43 Zufuhrenergie ist eine andere. Ich glaube, dass die Hürde der Infrastruktur und des
44 Leistungsgrades bei den Wasserstoffautos noch eine viel größere Herausforderung ist wie bei
45 elektrisch. Wenn das Thema überhaupt einmal kommt, dann frühestens in 10 Jahren in
46 größeren Massen. Es mag vielleicht, ich weiß nicht, im LKW-Verkehr einen Sinn ergeben, aber
47 im PKW-Verkehr glaube ich nicht, dass das kommt. Es ist infrastrukturell noch viel schwieriger
48 zu lösen wie das Thema Elektromobilität. Und wir haben ja immer noch den Gap von der
49 Leistungsausbeute. Der wird sich wahrscheinlich auch nicht so schnell verändern. Ich glaube,
50 dass sich die Elektromobilität vom Wirkungsgrad schneller entwickeln wird wie der
51 Wasserstoff. Aber was ich einfach gut finde, ist, dass sich die ganze Automobilindustrie mit
52 verschiedenen Alternativen beschäftigt. Das technisch Machbare ist ja nicht immer das, was
53 sich auch wirtschaftlich durchsetzt, oder was sozial auch vertretbar ist. Da hätte es schon viel
54 Möglichkeiten gegeben. Den Porsche-Lohner hat es schon vor, weiß ich nicht, 80, 100 Jahren
55 gegeben. Dort wäre es unmöglich gewesen die Infrastruktur für die Elektromobilität
56 aufzubauen. Und die Frage ist natürlich auch zum Thema Infrastruktur: Wie lange haben wir
57 denn gebraucht für Benziner und Diesler eine Infrastruktur aufzubauen, die flächendeckend
58 ist? Ich behaupte einmal, es hat 50 Jahre gedauert. Oder auch, wie ich noch ein junger Bursche

59 war, war die Versorgung noch lange nicht wirklich flächendeckend für Tankstellen. Und
60 individuelle Mobilität, das wird das große Fragezeichen sein. Wie weit geht die individuelle
61 Mobilität bei der nächsten Generation in die Richtung, dass sie ein eigenes Auto haben
62 wollen? Das ist für mich schon in den letzten paar Jahren ziemlich nach unten gegangen und
63 jetzt spürt man die Tendenz, auch junge Leute wieder ein Auto haben wollen. Auch, auch
64 wenn sie viele Strecken mit Zug oder öffentlich zurücklegen. Das merke ich einfach, wenn man
65 abgrenzt zwischen Stadt und Land. Meine Töchter, die so zwischen 17 und 20 sind, und die
66 ganzen Freunde/die Freundinnen fahren in die Stadt öffentlich, wenn es sich ergibt oder sie
67 fahren, wenn sie mit dem Auto fahren, miteinander. Also da kommt schon ein bisschen ein
68 Nachdenken zu dem ganzen Thema aber auf die individuelle Mobilität will von denen keiner
69 verzichten. Das war so witzig. Wie die XXX da ins russische Gymnasium XXX Jahre war, war das
70 Thema Auto ja komplett [unverständlich] und das braucht man nicht und jetzt fahren 90 %
71 von denen selber mit dem Auto. Vielleicht nicht so viel und so zum Spaß wie wir es gemacht
72 haben, das mag schon sein.

73

74 I: Dann würde ich dir hier gleich gerne eine Frage stellen. Wie könnte sich der
75 Individualverkehr in der Elektromobilität verändern?

76

77 B: Wie könnte sich der Individualverkehr mit was?

78

79 I: ... in der Elektromobilität verändern?

80

81 B: Ja, da beim Individualverkehr, da hätte man verschiedene Möglichkeiten. Man könnte, zum
82 Beispiel, da an den Speckgürtel der Städte, ja Österreich hat ja außer Wien keine wirklich
83 große Stadt. Aber wenn ich da jetzt Wien, Linz, Graz oder so nehme, da wäre es ja ohne
84 weiteres möglich die Elektrifizierung von Bussen oder dergleichen auch bis 20 km außerhalb
85 von der Stadt oder so zu betreiben. Wenn man da 10 km die Oberleitung immer weiter macht
86 und die entsprechende Lust hat, dann kann man wahrscheinlich bis zu euch rausfahren und
87 wieder zurück wo man laden kann. Aber das sind ganz einfache Dinge. Das andere ist natürlich

88 die Wirtschaftlichkeit. Wenn man die Möglichkeit bietet, dann hat man natürlich
89 wirtschaftlich extrem schwache Zeiten, ich weiß ja nicht, zwischen 9 auf Nacht und 3 in der
90 Früh, da gibt es auch den Bedarf von Leute und wie man den abdeckt. Da muss man sich sicher
91 Lösungen einfallen lassen. Kleine Elektrobusse, [unverständlich] pauschal für irgendwelche
92 Zeiträume. Ja, die Frage ist einfach, wie viel stecken wir alle miteinander Geld hinein um dieses
93 System zu fahren. Das kostet ja alles sein Geld. Das ist ja nicht irgendetwas, das nichts kostet.
94 Sondern wie viel ist uns das Wert und wird es dann am Ende irgendwo billiger, wenn die ganze
95 CO2-Besteuerung kommt? Oder wird es das nicht?

96

97 I: Aber würdest du sagen, dass zum Beispiel Carsharing oder neue Mobilitätsdienstleistungen
98 aufgrund der Elektromobilität verstärkt kommen?

99

100 B: Das kommt verstärkt und das ist für unsere Branche ein Segen, sage ich einmal.

101

102 I: Wieso?

103

104 B: Ja, die Sharingautos haben eine Laufzeit, sag ich einmal, von [unverständlich] und alles was
105 sich drumherum abspielt. Das ist einfach das Thema: Alles was man nicht besitzt hat eine ganz
106 andere Sorgfalt von der Behandlung her. Du brauchst dir nur ansehen, wie, weiß ich nicht, vor
107 5 Jahren das Thema mit diesen Elektrorollern so angefangen hat. Und ich vergiss nie wie ich
108 des Öfteren in Prag war und wenn du dann in der Nacht von Restaurants herauskommst um
109 10 Uhr, da liegen hunderte solche Dinger herum. Und wenn man weiß, dass die dann alle noch
110 eine Benutzungszeit von einem Jahr haben, dann muss man sich schon die Frage stellen, ob
111 das schon einen Sinn hat. Die werden auch immer weggeschmissen und wir schicken die auf
112 einen Riesenhaufen zusammenschmissen und wird vernichtet. Und da ist die Frage: Wie
113 geht man mit dem um? Aber die Tatsache ist, dass individueller Verkehr kombiniert mit
114 öffentlichen Möglichkeiten und Sharing einfach die Mobilität teurer machen wird. Aber das
115 wird so noch anders. Weil du hast [unverständlich]. Das ist so, wie wenn du dir heute dieses
116 Österreich-Ticket kaufst. Wie viel kostet das jetzt? 1000 € oder was auch immer? Und du

117 erhältst dir trotzdem dein Auto ganz normal daneben. Ich meine die Treibstoffkosten wirst du
118 jetzt 1000 € nicht hernehmen. Ich meine, wir wissen ja selber wie weit wir mit 1000 €
119 Treibstoff zusätzlich fahren. Und wie jeder Österreicher reagiert, wenn es da eine Bestrafung
120 gibt dazu, das sieht man eh jetzt [unverständlich] wie die Rohstoffe hochgehen. Das ist nicht
121 so easy.

122 I: Was würdest du als Haupttreiber der Elektromobilität nennen?

123

124 B: Ich hoffe das Bewusstsein für die Umwelt. Momentan sind das natürlich auch die
125 gesetzlichen Anreize, die wir haben. Das sieht man ja ganz deutlich. Aber jetzt müssen wir
126 einmal schauen, was passiert mit der ganzen Thema CO2-Besteuerung? Was passiert mit den
127 sonstigen gesetzlichen Maßnahmen. Also ich zweifle daran, dass mit Vernunft und der
128 Einstellung des Einzelnen zu dem weiterkommt. Jeder sagt ich tu etwas dafür, wenn man
129 selbst betroffen ist, ist das halt schwierig. Wobei, das Interesse finde ich extrem groß. Ich sehe
130 es bei meinem Elektroauto wie viel Leute da fragen, wie denn das ist und was da los ist und
131 wie das läuft. Das interessante bei dem Thema ist ja immer das Thema, das wir immer wieder
132 haben. Das Einserthema ist das Thema Reichweite. Wo man weiß, du hast da sicher deine
133 Statistik wie viel ein Österreicher durchschnittlich am Tag fährt. Wahrscheinlich ein bisschen
134 über 20 km. Und dann diskutieren wir darüber, ob das Elektroauto 450 oder 520 km
135 Reichweite hat.

136

137 I: Wie schätzt du den aktuellen Entwicklungsstand der Batterietechnik ein?

138

139 B: Aktuell sind wir meiner Meinung nach in der Phase 1. Da kommt irgendwann 2026/27 der
140 große technologische Sprung. Da habe ich auch mit dem XXX, das ist unser technischer
141 Vorstand, besprochen. Da kommt etwas, das wird leichter werden, das wird größere
142 Reichweiten haben, das wird vielleicht auch in der Wiederverwertung besser sein. Die Frage
143 ist: Wie lässt sich dieser ganze technologische Sprung industriell verarbeiten? Weil die
144 Hersteller investieren ja jetzt in Anlagen, um diese Technologien die wir da jetzt haben, zu
145 verwirklichen. Und wenn der nächste technologische Sprung, eine große Veränderung in der
146 Produktionslogistik, kommt, dann kostet da natürlich wahnsinnig viel Geld. Das haben wir jetzt

147 schon das eine oder andere Mal festgestellt in der Automobilindustrie. Nur dieses Mal geht es
148 halt viel schneller. Aber ich kann mich erinnern, das hat auch schon den einen oder anderen,
149 den ich gekannt habe, industriell das Leben gekostet. Da hat es irgendwann in Österreich
150 einmal den größten Erzeuger von Stahl und Anbauteile gegeben und der hat riesig investiert.
151 Und genau ein halbes Jahr darauf ist statt der Weichschaumtechnik die Hartschaumtechnik
152 gekommen und der ist pleite gegangen. Das wird die Frage sein, oder? Kann man das Thema
153 dann auf die Konsumenten abwälzen oder kommt man in eine so eine große Stückzahl, dass
154 es einfach in der Total Cost of Ownership in den Einzelstückkosten runterkommt. Das wird die
155 Frage sein. Das ist das, wo alle immer gesagt haben, wir müssen die Kosten, die die
156 Elektromobilität verursacht, bei den Verbrennern aufschlagen. Mittlerweile sehen wir, dass
157 das gar nicht so ist.

158

159 I: Gut, dass du das an/.

160

161 B: Die Elektromobilität höhere Wickelpreise ermöglicht und damit ist dieses Thema garnicht
162 da ist. Das sieht man auch was man mit der Elektromobilität momentan verdient.

163

164 I: Da würde ich dir gleich eine Frage stellen. Und zwar wie du die preisliche Entwicklung der
165 Elektrofahrzeuge einschätzt.

166

167 B: Das ist jetzt die ganz große Challenge. Um in die Masse zu kommen, muss man auf einen
168 durchschnittlichen Preis der Elektroautos, der irgendwo zwischen 45.000 und 50.000 € liegt,
169 den muss man irgendwann auf 20.000 bis 25.000 € für den Einstieg runterbringen. Und das
170 wird nur möglich sein, wenn man größere Stückzahlen hat und wenn man auch für die
171 Batterietechnologie eine andere Preisgestaltung findet. Aber ich denke, das wird machbar
172 sein. Nicht so schnell, aber man sieht auch bei vielen Herstellern schon, auch bei unseren. Bei
173 uns ist 2024 so ein Auto geplant kleinen Bereich. Und du kannst ja nicht so ein kleineres Auto,
174 wie das was wir jetzt anbieten, zum gleichen Preis anbieten. D.h. das muss im ersten Schritt
175 ein Auto sein, das unter 30.000 € ist. Und das muss im nächsten Schritt ein Auto sein, das

176 zwischen 20 und 25 liegt. Wir können uns sicher verabschieden, dass Autos, so wie wir es jetzt
177 gewohnt sind, unter 20.000 € kosten. Das wird es nicht mehr geben. So ist auch die
178 Verbrennermobilität. Diese Zeit ist vorbei.

179

180 I: Welche Rolle spielt für dich der Staat in der Entwicklung der Elektromobilität?

181

182 B: Ich würde sagen, der Staat spielt eine ganz große Rolle. Das große Thema ist die
183 Infrastruktur, wo der Staat was tun müsste. Den Start oder den Kick kann man geben mit
184 Förderungen. Nur auf lange Sicht müssen die Rahmenbedingungen dafür passen. Die große
185 Frage wird sein, wo nimmt der Staat die Gelder her, wenn es die Verbrennermotoren in
186 diesem Sinne nicht mehr gibt? Wo passiert dann die Besteuerung? Weil irgendwo brauchen
187 wir ja das Geld, das öffentlich dazukommt. Und das wird die große Frage sein und da bin ich
188 selbst wirklich gespannt. Weil die Raucher kannst du ja auch nicht mehr mehr besteuern, weil
189 die werden auch immer weniger. Wo holt man sich das dann her? Das ist für mich die ganz
190 große Unbekannte. Aber es wird einfach wahrscheinlich auch die Energie mehr besteuert sein,
191 auch die elektrische. Aber das ist natürlich die große Chance, dass man von der
192 Elektroerzeugung aus der fossilen herauskommt. Das ist ja die große Challenge von heute.
193 Raus aus der Kohlekraft! Für Österreich kann das unter Umständen ein riesengroßer Vorteil
194 sein. Und wir haben gerade heute über das ein Teammeeting gehabt, wo man merkt jetzt
195 schon, wie groß die Spreizung allein in Europa ist. Wo sich die Elektromobilität durchsetzt und
196 wo es noch fast keine Rolle spielt. Das ist, sag ich einmal, Österreich, Norwegen, Holland, das
197 sind die Burner und da in vielen Ländern ist das auch kein Thema.

198

199 I: Dann würde ich da gleich anknüpfen. Und zwar hätte ich eine Frage da. Welche Chancen
200 bietet die Elektromobilität für das Klima in Österreich?

201

202 B: Da muss man einfach auf die Fakten schauen. Man hat ja Jahre oder Jahrzehnte auf die
203 Autos geschimpft und gesagt es ist der Hauptverursacher der Umweltschäden, der Abgase.
204 Man hört jetzt seit 2 Jahren überhaupt nichts mehr davon, weil man weiß, dass es nicht so ist.

205 Aber auch die 8 % die ungefähr der Verkehr, der gesamte, da ist der LKW-Verkehr auch dabei
206 /. Auch das ist eine Chance, wenn man da anfängt was zu machen. Ist eine Riesenchance, wenn
207 man den LKW-Verkehr auch dazu bringt. Man darf ja auch nicht vergessen, der Altersbestand
208 der bestehenden Autos wirkt ja auch extrem viel. Weil Autos, die jetzt 10 oder 20 Jahre sind,
209 produzieren ja noch 10-mal so viel Abgase wie das, was moderne Autos machen. Also hat man
210 ja doppelten Effekt. Vom Verkehrswesen her, ist ja 8 oder 12 %, je nachdem ob man die Schiffe
211 und Flugzeuge noch dazu nimmt. Auch wenn die Autoindustrie komplett auf 0 und auf Elektro
212 runtergeht, wird das ja einen Effekt haben, der nicht mehr wie 4 bis 5 % ausmacht. Und da
213 muss man mehr tun wie nur das. Aber ich finde es gut, weil die Autoindustrie einfach damit
214 einen riesengroßen Beitrag zu dem Thema öffentlich auch einbringt und das Thema Image
215 vom Auto auch ein ganz anderes geworden ist. Und von dem finde ich, war das von unserer
216 Branche auch eine extrem gute Strategie das so zu machen.

217

218 I: Infrastruktur haben wir eh schon ein bisschen besprochen. Welche Rolle spielt für dich der
219 Ausbau der Infrastruktur?

220

221 B: Das ist der entscheidende Faktor. Das Thema Infrastruktur und verfügbare Energie ist
222 keines, weil viele sagen, wenn jetzt alle Autos in Österreich elektrisch fahren täten, dann hätten
223 wir zu wenig Strom. Das ist schlichtweg ein kompletter Blödsinn. Weil wir wissen heute, wenn
224 schlagartig alle Autos in Österreich von heute auf morgen elektrisch fahren würden, dann
225 würden wir ungefähr 16-18 % mehr Strom brauchen. Wenn man aber weiß, dass der
226 Stromverbrauch in Österreich pro Jahr um 1 % zurückgeht, weil die Effizienz einfach die sich
227 überall durchzieht, dann kann man sagen, wenn die Vollelektrifizierung in 12-15 Jahren
228 kommt, dann haben wir keinen Mehrenergiebedarf in Österreich. Der Strom selber ist nicht
229 das Thema. Die Frage ist Verfügbarstellung vom Strom, ob das überall hinhaut. Ob ich überall
230 dort wo ich ihn brauche auch die Möglichkeit habe genügend Strom zu kriegen. Weil jetzt ist
231 der große Strombedarf ja abgedeckt oder wird gebraucht in der Industrie tagsüber und so. Ich
232 denke, wie das Thema ganze Energiespeicherung wird da auch noch einmal einen
233 riesengroßen Vorteil bringen. Gerade Österreich ist im Vorteil mit den Speicherkraftwerken,
234 dass man das wirklich machen kann. Weil die Deutschen schicken ja immer noch wahnsinnig
235 viel Strom in die Nordsee [unverständlich] bis er dort ankommt. Das ist für Österreich sicher

236 ein super Thema. Wie das in anderen Ländern aussieht, bin ich mir nicht so sicher. Und die
237 große Unbekannte dabei ist, wenn man irgendwann das Thema, dass wir Strom aus
238 Atomenergie haben, weil wie das gestartet war, war Atomenergie der große schwarze Vogel,
239 sag ich einmal. Und jetzt überlegt man schon, ob man Atomenergie als grünen Strom
240 bezeichnet. Also das ist schon eine sehr interessante Entwicklung.

241

242 I: Und wie schätzt du die zukünftige Entwicklung der Infrastruktur ein?

243

244 B: Sobald sich ein gutes Geschäftsmodell abbilden lässt, werden die Leute das tun. Das merkt
245 man jetzt schon verstärkt. Man braucht einfach nur ein bisschen mehr Sicherheit, weil solche
246 Preisunterschiede in den Energieabgabepreisen die, ich weiß nicht, von 20 Cent bis 50 gehen
247 vielerorts, das geht natürlich nicht. Und da haben meiner Meinung nach die Energieversorger
248 ein extrem schlechtes Bild hinterlassen. Weil die hätten ja schon immer nach kW abrechnen
249 können. Und was haben Sie getan? Sie rechnen nach Stunden ab oder nach Minuten ab. Und
250 immer, wenn du dann nachsiehst, dann merkst du, dass die Energie dort abgegeben werden
251 sollte was angeschrieben ist aber was dem nicht entspricht. D.h. den Energiepreis pro Minute
252 umgerechnet auf kW den hast du gar nicht, weil du gar nicht so viel reinkriegst. Aber hier ist
253 glaube ich, was ich jetzt gesehen habe, der österreichische Staat schon dahinter. Aber ich
254 glaube wir waren auch die einzigen in Mitteleuropa, die dieses System nicht gehabt haben.
255 Also wir brauchen einen fairen, nachvollziehbaren kW-Preis, den man hat, und es wird da ein
256 extremer Wettbewerb kommen. Weil die großen Firmen, die Automobilfirmen und alle die
257 Elektrotankarten haben wo man mit Energie handelt werden da auf dem Markt einfach
258 mitspielen wollen. Und wenn das in die großen Umsatzzahlen kommt, dann wird sich auch der
259 Preis für die Konsumenten wahrscheinlich so abspielen wie es in der Mobiltelefonie in den
260 letzten 20 Jahren so war. Aber momentan ist das noch nicht vertrauensfördernd, ich sage
261 einmal so.

262

263 I: Und welche Bedeutung hat für dich die private Infrastruktur für den Kunden?

264

265 B: Im ländlichen Gebiet und dort wo überall möglich eine extrem hohe. Weil mit den
266 staatlichen Förderungen eine PV-Anlage, ein Speicher, eine Erdwärme oder was auch immer
267 man in diesem Bereich macht, natürlich extrem viel Sinn ergibt. Das ist natürlich auch wieder
268 ein sozialer Effekt, da musst du dir natürlich auch eine PV-Anlage um 10.000 € leisten können
269 und dann dir dann ein Elektroauto kaufen mit 40.000 €. Der Speicher wird nicht das Thema
270 sein und die Wallbox ist auch nicht das Thema. Das kostet ja in Wirklichkeit nichts. Da ist man
271 dann schon extrem wirtschaftlich und auch unabhängig finde ich. Das ist sicher in den
272 ländlichen Bereichen ist das ein Mega-Businesscatch für die nächsten Jahre. Also jetzt die
273 Wallboxen oder alles was damit zusammenhängt gut vermarkten zu können. Irgendwelche
274 Dienstleistung dahinter für Installation und Abrechnung das ist ein Megageschäft für die
275 Zukunft. In der Stadt ist natürlich dann immer das große Fragezeichen, wie passiert das? Was
276 tut man da für Wohnhäuser? Macht man da PV-Anlagen rauf? Macht man dann in den
277 Garagen auch diese ganzen Lademöglichkeiten. Aber man muss auch die Größenordnung
278 dahinter sehen. Weil wir haben vor fünf Jahren noch gesagt: „Es werden 50 % in der Firma
279 laden, 10 oder 20 % öffentlich“. Und es hat sich ja alles komplett verändert. Wir wissen ja jetzt,
280 dass öffentlich ganz wenig geladen wird. Das ist ja glaube ich unter 10 %, dass öffentlich
281 geladen wird. Der Rest lädt entweder daheim, in der Firma oder irgendwo, wo er beruflich die
282 Möglichkeit hat. Da kommt halt die Veränderung, wenn die Elektromobilität in den privaten
283 Bereich geht, was sie jetzt ja in Wirklichkeit nicht tut, da wird sich natürlich dann etwas
284 verändern, weil da braucht man die Infrastruktur wirklich. Weil wir wissen jetzt mittlerweile
285 auch, über 80 % der Leute, die wahrscheinlich auch gewerblich fahren und die auch irgendwo
286 bei ihnen in der Firma oder irgendwo, wo sie selber firmentechnisch die Möglichkeit haben /.
287 Also diese typischen Vertreter, die mit dem Elektroauto durch Österreich fahren gibt es nur
288 ganz wenig.

289

290 I: Welche Einschätzungen hast du da? Welche maximalen Reichweiten und Ladeleistungen
291 werden in Zukunft realisiert werden?

292

293 B: Also 1.000 km ist nicht mehr in ferner Zukunft. Will man das? Du darfst ja auch nicht
294 vergessen, das große Thema ist ja das, was man bei uns nicht verstanden hat. Wir haben ja
295 den Kleinsten aus dem Programm genommen, den 50er. Wir wissen, dass der

296 durchschnittliche Österreicher nur 20 oder 30 km am Tag fährt. Und trotzdem wollen wir eine
297 Reichweite von 500 km haben. Wir haben letztens so einen gehabt, der eine Reichweite von
298 350 km hat, und ich fahre einmal im Halbjahr nach XX, dann muss man halt einmal in XXX
299 stehen bleiben und tanken. Das habe ich wahrscheinlich mit einem Verbrenner früher auch
300 müssen. Und dafür 100 oder 200 km mehr mitschleppen ein ganzes Jahr, das ist schlichtweg
301 nicht wirtschaftlich. Aber das ist halt diese Reichweitenangst, die da ist und da schleppe ich
302 einfach /. Das ist wie wenn ich einen PKW habe mit einem 100-Liter-Tank und ich fahre
303 vollgetankt herum. Ich fahre jeden Tag in die Arbeit. Da würde auch jeder sagen: „Du bist nicht
304 dicht.“ Da haben wir ja auch nicht gewartet bis den Tank fast leer ist und dann sind wir tanken
305 gefahren. Das ist ja schlichtweg eine Kopfsache. Das ist hochinteressant. Ich kenne auch noch
306 keinen einzigen, der mit einem Elektroauto hängen geblieben ist. Aber ich kenne genug Leute
307 denen der Sprit ausgegangen ist am Samstag in der Nacht. Und das wird ein Thema der
308 Erfahrung sein. Aber es ist ökonomisch und ökologisch einfach nicht sinnvoll so
309 Riesenbatterien zu bauen für Leute, die das nicht brauchen. Für Vertreter, die ja irgendwann
310 einmal elektrisch fahren, ist es super, wenn ein Auto 500-1.000 km geht. Wobei 1.000 km fährt
311 wahrscheinlich auch kein Mensch an einem Tag.

312

313 I: Und Ladeleistung? Was schätzt du da?

314

315 B: Ja, das Thema Ladeleistung habe ich einmal höher eingeschätzt, dass es einfach total wichtig
316 ist. Momentan ist das noch nicht so wichtig. Ich denke, wenn man so Ladeleistungen hat, die
317 zwischen 100 und 150 haben, dann ist das für den normalen User, wenn er einmal etwas
318 weiter fahren möchte, leicht genügend. Die elf oder 22 kW gehen auch für die, die anstecken.
319 Das andere ist ein Wettrüsten. Wo ich sage: „Ok, ich kann mit 200 oder mit 300 laden. Ja, das
320 Thema haben wir 50 Jahren zwischen Ferrari und Porsche auch gehabt. Ob ich jetzt wo stehen
321 bleibe und 4 Minuten tanke oder 8 Minuten ist wahrscheinlich schon ziemlich egal. Und damit
322 zeigt sich auch der automobile Sektor von seiner Performance Seite. Die Kunden werden,
323 glaube ich, mit 100 bis 150 leicht auskommen. Wenn sie denn wirklich längere Strecken
324 fahren. Alle anderen kommen wahrscheinlich auch mit 50 aus. Weil wenn ich bei mir Zuhause
325 anstecke, ich habe eine PV-Anlage, das ist immer ok. Im Sommer schalte ich tagsüber ein, im
326 Winter über Nacht, und bin dann trotzdem auch immer voll. Da ist ja ein Leistungsthema. Und

327 ich glaube, dass wir dann gesagt haben: „Der meine hat 450 PS.“ Und jetzt sagt er: „Meiner
328 kann mit 250 kW laden.“ Ich glaube, dass ist das, was wir nicht brauchen aber trotzdem der
329 eine oder andere haben will. Das beste Geschäft macht man ja nicht mit dem was man
330 braucht, sondern mit dem, was wer haben will.

331

332 I: Gut, dann würde ich dir abschließend zu dem Thema Entwicklung eine letzte Frage stellen.
333 Wie du den Antriebstechnologiemix der Zukunft einschätzt?

334

335 B: Ich glaube, dass 2035 in Österreich die PKWs, die verkauft werden, alle elektrisch sind. Da
336 muss man dann noch schauen, wie viel von den bestehenden Autos dann noch auf den
337 Straßen sind. Weil das ist ja, Verbrenner die heute verkauft werden haben sicher eine
338 Lebensdauer von 20 Jahren. Die Technologie ist ja so stark. Ich glaube, dass die meistgenutzte
339 Energie auch die Elektroautos sein werden und man wird mit Elektroautos fahren. Und die
340 Verbrenner werden halt Youngtimer, Oldtimer oder Zweitautos sein, oder was auch immer,
341 die man dann einmal irgendwo noch drinnen hat. Falls es der Gesetzgeber zulässt. Wenn das
342 irgendwann einmal so teuer wird, dass man sagt: „Das hat keinen Sinn mehr“, dann wird man
343 das einfach nicht mehr tun. Und ob das wirtschaftlich so klug ist ein Auto mit 10 Jahren oder
344 12 Jahren dann zu verschrotten, das so noch voll gut ist, das mag dann eine andere Frage
345 sein. Weil die Energie ist ja schon passiert, die dieses Auto konsumiert hat. Und ich glaube,
346 spätestens 2035 wird man in Österreich für den normalen Autofahrer nur mehr elektrische
347 Autos verkaufen. Wahrscheinlich auch in XXX.

348

349 I: Bitte?

350

351 B: Wahrscheinlich auch bei XXX, oder? Wie ist das bei XXX, wenn sie fertig sind? Ist das schon
352 ein Thema auch oder ist das eher etwas, das sich in den Städten abspielt?

353

354 I: Ich kann jetzt im Interview nichts dazu sagen. Aber wir können dann nachher gerne darüber
355 ein bisschen tratschen.

356

357 B: Ja.

358

359 I: Ich würde jetzt nämlich das nächste Thema einleiten. Und zwar: Auf welche Veränderungen
360 treffen Automobilhändler bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität?

361

362 B: Die Elektromobilität spielt meiner Meinung nach, überhaupt keine Rolle für das
363 Automobilgeschäft. Die Wartung wird sein, da wird sich wahrscheinlich das eine oder andere
364 Verändern, weil es wahrscheinlich keinen Ölwechsel oder dergleichen gibt. Für mich ist eher
365 die große Frage, wenn man vom Direktvertrieb, wenn man vom Internetvertrieb ausgeht, ob
366 man sich zu stark bis heute auf das Thema fokussiert. Wo man weiß, dass das Auto ja ein
367 Anschaffungsgut ist, wo man viel Betreuung braucht, viel Beratung braucht und viel Vertrauen
368 braucht. Und für mich ist das die einzige wirkliche Chance für den Autohandel zu schauen ich
369 bin nahe beim Kunden, diese Möglichkeit hat kein anderes System. Und wenn wir das
370 schaffen, dann werden die Kunden weiterhin, nicht alle, aber die meisten, zum Autohändler
371 gehen, sich beraten lassen, seinen Service dort machen. Wir haben ja auch das Thema
372 Convenience in Österreich. Das tut sich ja in Wirklichkeit keiner an, dass er das alles über das
373 Internet und so macht. Der will hinfahren. Der will das erledigt haben. Und wenn das 30 €
374 mehr kostet, dann kostet es 30 € mehr. Nur die Qualität muss passen und die
375 Kundenbeziehung muss passen. Und da glaube wir haben das alle noch nicht wirklich
376 verstanden, dass man genau auf das schauen muss. Auf die Kundenbeziehung, auf die
377 Kundenberatung, dass man sagt: das ist unser Asset. Also ich kenne viele, in Bekanntenbereich
378 oder auch ich selbst, die kaufen schon lange keine Elektrogeräte mehr bei irgendeinem
379 Diskonter, beim XXX oder XXX oder so. Wir kaufen das beim Elektriker. Da geht man rein und
380 der berät uns und macht uns das alles. Und dort mag das vielleicht um 50 € mehr kosten, aber
381 ich brauche mich um nichts kümmern. Das wird sicher den Kunden wichtig sein. Und wenn
382 sich die Leute Zukunft noch weniger mit Technik und Technologie auseinandersetzen, dann
383 brauchen sie noch mehr Beratung. Da bin ich überzeugt. Ich glaube auch, dass binnen 20 Jahre
384 die Häuser nicht übers Internet verkauft werden. Sondern immer noch übers Anschauen und
385 Beratung und was auch immer. Da musst du es richtig machen. Wenn die Betreuungsleistung
386 zu schwach ist, und der sagt: „Ja, im Internet geht es mir genauso gut, als wenn ich da beim

387 Händler bin“, dann kann ich er es über das Internet auch kaufen. Da die Scherereien dahinter,
388 könnten beim Auto immer noch größer werden und alles was da auf uns zukommt mit Over
389 the Air irgendwann werden unsere Autos jede Woche ein Update haben ohne dass wir es
390 merken und wenn irgendwas nicht funktioniert, und du hast das Auto online kauft, dann wird
391 das nicht easy sein. Da mache ich mir überhaupt keine Sorgen. Da brauchst du natürlich eine
392 Veränderung von der Umsatzerhaltung. Und das wird auch nicht so schnell passieren. Wenn
393 einem das Geschäft um 10 % zurückgeht, dann ist es dort, wo es 2010 war. Da werden wir uns
394 alle miteinander darauf einstellen können.

395

396 I: Gibt es sonst noch weitere Einschätzungen? Aftersales, vielleicht kannst du da noch ein
397 bisschen weiter ausholen?

398

399 B: Im Aftersales-Bereich ist es das natürlich ein großes Thema vom Know-how. Wie mache ich
400 den Know-how-Transfer für die ganzen Mitarbeiter, die ich habe, damit sie diese Komplexität
401 in der Technik wirklich managen können. Das ist für mich eine riesengroße Herausforderung.
402 Weil, wie gesagt, die Berufsschulen werden dieses Thema nicht mehr lösen können, wie sie
403 früher vieles gelöst haben. Da werden wahrscheinlich auch andere Möglichkeiten kommen
404 wo man mit digitaler Unterstützung /. Aber der Mechaniker muss einfach lernen, wie er mit
405 einem Laptop und mit jeder Art von Digitalisierung ganz selbstverständlich umgehen kann,
406 wie es auch der EDV-ler tut.

407

408 I: Die Konnektivität hast du ja schon kurz angesprochen. Wie schätzt du das ein? Dass du das
409 vielleicht noch einmal näher beschreibst.

410

411 B: Alles, was so in dem Thema Konnektivität ist, ist zurzeit /. Ich glaube, die ganze Industrie
412 glaubt, dass alles viel schneller geht und viel schneller stabil wird. Das ist es einfach nicht. Ich
413 glaube es wird einige Hersteller und einige Systeme geben, die in ein oder zwei Jahren soweit
414 sind, dass sie wirklich stabil sind. Da braucht das Thema noch nicht gelöst sein. Das ist aber
415 sicher in den nächsten ein oder zwei Jahren noch nicht gelöst. Und wir dürfen uns glaube ich

416 auch gedanklich verabschieden, dass da einfach nichts mehr passiert. Ein Auto wird so wie ein
417 Computer Updates brauchen und das eine oder andere noch nicht gehen. Eine Stabilität, wie
418 wir es von den Autos vor 10 Jahren gewohnt sind, werden die digitalen Autos nicht mehr
419 bieten können. Da gehe ich ganz sicher davon aus. Das heißt nicht, dass die Autos nicht fahren,
420 aber es wird halt das eine oder andere nicht so funktionieren wie sich es der Benutzer vorstellt.
421 Die Probleme kennen ja jetzt schon /. Es regen sich manche auf, dass die
422 Verkehrszeichenerkennungen nicht so funktionieren. Es regen sich manche auf, dass der
423 Frontradar nicht geht. Die Systeme können noch so gut sein, soweit es die Natur und die
424 Verhältnisse es zulassen. Und da glaube ich, da muss auch die Automobilindustrie ein wenig
425 aufpassen in den Aussagen. Wenn sie sagen das funktioniert automatisch und das ist /. Das ist
426 nicht gewährleistet, dass die Verkehrszeichenerkennung immer passt. Es ist nicht
427 gewährleistet, dass ein Frontradar immer funktioniert. Es ist nicht gewährleistet, dass ein Lane
428 Assist immer geht. Und ich habe vor knapp 2 Monaten mit dem Vorstand einer ganz großen,
429 oder wahrscheinlich der größten Vorstandsfirma, die sich mit dem Thema autonomen Fahren
430 beschäftigt, bei einer Händler-Eröffnung einen Talk gehabt. Und der sagt, dass es mit dem
431 autonomen Fahren gleich, das gilt auch für andere Sachen, dass der Sprung von 1.0 auf 2.0
432 der Faktor 10 ist, der Sprung von 2.0 auf 3.0 der Faktor 100 ist und das heißt bis wir auf 4.0
433 sind, das was wirklich autonomes Fahren ist, sagt er brauchen wir mittlerweile, traut er sich
434 auch nicht mehr zu sagen, bis das kommt. Da merkt man diese Komplexität ist so wie überall
435 in der Technik die letzten paar Prozent kosten noch mehr Energie, also noch mehr Aufwand.
436 Die Frage ist, wer braucht das dann in dem normalen Individualverkehr? Aber es ist natürlich
437 auch der Erfindergeist, den man da einfach ausprobiert. Wie weit kann man gehen? Das heißt
438 ja nicht, dass man das alles braucht. Die Frage, wenn ich diese Werbung höre, was du in
439 deinem Haus schon alles elektronisch oder digital regeln kannst. Brauche ich das wirklich?
440 Muss ich den Gefrierschrank schon einschalten können mit irgendetwas. Die Frage ist einfach
441 von der Familienseite wollen das die User? Und einer der 5000 oder 10000 km im Jahr fährt,
442 der wird mit den ganzen Dingen gar nicht zurechtkommen. Meine Schwiegermutter, die hat
443 einen Computer, eigentlich nutzt sie nur 2 % von dem was er kann. Aber diese 2 % müssen so
444 funktionieren, dass es geht. Aber die Autos werden zukünftig, glaube ich, alles drinnen haben
445 das möglich ist. Und du wirst damit noch mit Over the Air oder Demand freischalten können,
446 was du brauchst. Damit spart sich die Industrie einen Riesenaufwand, dass sie viele

447 verschiedene Autos braucht und du sagst halt dann irgendwann, entweder gleich oder
448 nachher, was du alles haben willst. Das ist etwas, das ganz sicher kommen wird.

449

450 I: Und was bedeutet das dann für den Automobilhändler?

451

452 B: Das heißt für den Automobilhändler, dass der Kunde wahrscheinlich zu euch kommt und
453 fragen wird, wie denn das geht, dass man das freischaltet. Oder vielleicht, dass seine
454 Freischaltung über Internet, über Kreditkarte oder sowas nicht funktioniert. Oder, zu euch
455 kommt, weil es nicht so gegangen ist, wie er sich es vorgestellt. Weil im Gegensatz zu einem
456 Computer ist das Auto ja in der freien Landschaft unterwegs. Das steht ja nicht in einem
457 geschützten Raum wo ich jedes Mal optimalen Empfang habe, wo ich jedes Mal optimale
458 Bedingungen habe. Da sind wir wieder bei dem, wo ich gesagt habe, die Beratungsleistung,
459 die sie dann brauchen, die muss dann passen und wir müssen das Problem für den Kunden
460 lösen. Und dann darf das auch was kosten. Wobei diese mobilen Dienste werden auch neue
461 Ergebnisse für der Händler sein. Ich habe Langzeitprognosen gesehen, der XXX-konzern
462 rechnet zwischen 2035 und 2040 ja damit, dass der Umsatz von diesen Dienstleistungen höher
463 ist als der Umsatz von Autos selbst. Die Digitalisierung sind die neuen Ersatzteile und das neue
464 Service, wenn man so sagen darf. Und auch vom Beraten und so. Ok schau mal, wenn das und
465 das ginge und das und das könnte man machen. Irgendwann wird es so Service-Packages
466 geben und sagen ok, über den Winter ein größeres Licht, über den Winter eine Sitzheizung,
467 über den Winter eine Lenkradheizung, und was auch immer dazu. Das können wir jetzt
468 anbieten. Was ich nicht glaube, ist, dass die Hersteller es schaffen werden, die Beziehung zum
469 Kunden wirklich so digital und direkt zu schaffen. Das wird wahrscheinlich nicht gehen. Erstens
470 ist es technisch eine wahnsinnige Herausforderung, dass das nicht immer geht sieht man ja
471 am Connect und das andere ist, dass allein in Europa in allen Ländern andere rechtliche
472 Vorschriften sind. Und die muss man dann beachten. Was er in Österreich darf, darf er in
473 Deutschland nicht. Und was er in Deutschland darf, darf er in der Schweiz nicht und
474 umgekehrt. Die Komplexität wird irgendwann einmal so groß sein, dass sich der Aufwand zum
475 Beenden von der Komplexität mit dem Comfort den es für den User bringt, nicht mehr rechnen
476 wird. [unverständlich] Ich will ja das nicht ändern. Aber [unverständlich] ein
477 Kompetenzzentrum für Autos ist.

478

479 I: Und der weitere Trend, also neue Mobilitätsdienstleistungen, was könnte das für den
480 Automobilhändler bedeuten?

481

482 B: Ja neue Mobilität: Wir werden irgendwann das Thema autonomes Fahren in irgendeiner
483 Art und Weise natürlich haben. Wir werden die Systeme kombiniert haben. Autobesitz wird
484 nicht mehr so viel sein wie jetzt. D. h. wir müssen uns darauf einstellen, dass die Autos genutzt
485 werden und dass die Nutzung sehr vielfältig sein wird. Ich weiß nicht, nur zum Urlaub fahren,
486 nur für ein halbes Jahr, nur für was auch immer, da wird extrem viel auf uns zukommen. Die
487 Kombinationsmobilität. Aber eins ist ganz sicher, was nicht dazu führen wird, ist, dass die
488 Mobilität günstiger wird. Das wird nicht sicher nicht. Weil die Komplexität hat in der
489 Geschichte noch nie dazu geführt, dass die Kosten weniger geworden sind. Also wenn ich mehr
490 Komplexität habe, wenn ich mehr Komfort will, dann kostet das auch Geld. Das wird auch die
491 große Frage sein. Was will ich als Konsument? Wie viel mehr gebe ich für mehr Komfort aus.
492 Das wird hochspannend. Und wahrscheinlich wird es auch 2035 irgendwas geben, dass du
493 jetzt nicht einmal auf deinen Fragebogen oben hast. [unverständlich] das geht ganz einfach,
494 hat ja nicht einmal [unverständlich].

495

496 I: Also würdest du sagen, dass ein autonomes Fahren in Kombination mit
497 Mobilitätsdienstleistungen eher Chancen oder eher Risiken sind für den Händler?

498

499 B: Das sind Chancen für den Händler. Das Thema, dass diese ganze individuelle Mobilität und
500 dieses ganze Sharing und so ja dieses Fürsorgeverhalten für das Auto nach unten schraubt.
501 D.h. da wird viel mehr angefahren, da wird viel weniger aufpasst, da wird viel weniger
502 geschaut. Es wird ja jetzt schon gesagt, du steigst in dein Auto ein und brauchst nicht
503 nachschauen, ob du genug Sprit drinnen hast, ob genug Öl drinnen ist. Du fährst und dann
504 bringst du ihn wieder zurück. Und der fährt wirklich und bringt ihn wieder zurück. Oder lasst
505 es holen und das wird alles einfach auch pflege- und serviceintensiv sein. Das wird es sein.
506 Wenn ich mir denke, in unseren Büros, wenn man die selbst putzen und instand halten müsste
507 dann würden sie wahrscheinlich anders umgehen damit.

508

509 I: Dann würde ich nochmal auf das Personalthema zurückschauen. Wie schätzt du die
510 Anforderungen der Mitarbeiter in dem Wandel ein?

511

512 B: Die Frage wird bei den Mitarbeitern sein, wie diese Dienstleistungserträge, die müssen
513 dieselbe Veränderungsbereitschaft und dieselbe Veränderung auch bewirken, wie es in der
514 EDV-Branche und in der Elektrobranche passiert ist. Diesen typischen Mechaniker, den wir
515 vielleicht im Kopf haben, den wird es nicht mehr geben. Und die große Challenge wird sein:
516 Wie schafft man so gut qualifizierte Leute für diesen Job zu haben? Weil jeder der irgendwie
517 begabt ist oder irgendwas werden will immer auf das Thema Studium oder Ausbildung geht.
518 Und wir wollen ja auch noch auf dem Thema sein, dass wir Lehrlinge aus denen rekrutieren
519 die überleben. Das wird nicht mehr funktionieren. Oder wir schaffen es, dass einfach die
520 Leute, die das jetzt machen, so gut ausbilden können, dass die Systeme, die dahinter sind auch
521 so einfach und easy sind, dass sich die bedienen können. Wenn man sich die EDV-Branche
522 anschaut, da arbeiten auch nicht nur Genies. Da gibt es auch viele, die nur den Computer
523 herrichten, schauen ob dein Netzwerk wieder passt oder so. Aber von dem traditionellen
524 Mechaniker müssen wir uns sicher zum Großteil verabschieden. Natürlich wird es noch welche
525 geben die Reifen wechseln oder irgendetwas tun. Das wird es geben. [unverständlich]

526

527 I: Würdest du sagen, dass dieses Berufsfeld interessanter nachher ist?

528

529 B: Das ist wesentlich interessanter, ja. Momentan gibt es ja immer noch den Spruch der
530 Schrauber. Das ist nicht unbedingt positiv besetzt. Da wird es jetzt ein Elektroniker oder so
531 nimmer sein. Ich glaube schon, also das Berufsbild wird sicher aufgewertet werden. Ich denke
532 mir im Zusammenhang, wenn immer mehr Leute studieren, dann wird der Bedarf unten
533 immer größer und es wird nicht mehr wahnsinnig lange dauern, bis ein gut ausgebildeter
534 Handwerker mehr verdient als ein Akademiker. Da bin ich ganz fest überzeugt. Ich kenne
535 schon manche, wo das so ist.

536

537 I: Ok, das sind jetzt natürlich einige Veränderungen für den Händler. Wie sollen sich die
538 Automobilhändler in Zukunft ausrichten?

539

540 B: Am Kunden. Ganz einfach am Kunden. Das ist glaube ich die größte Veränderung. Die Frage
541 hast du genauso. Nicht am eigenen System, sondern am Kunden. Ich bin ja einer, der immer
542 wahnsinnig am Arbeiten ist, das weißt du ja. Bin trotzdem in einer Konzernstrategiegruppe
543 drinnen. Und da bei der letzten großen Sitzung da haben wir dann die 180 Seiten auf, weiß ich
544 nicht, 15 komprimiert. Dann habe ich die Frage gestellt: „War da auf den 15 Seiten irgendwo
545 das Thema dabei, wo der Kunde zu lesen ist? Leider nicht. Und jetzt fangen wir noch einmal
546 von vorne an. Ich denke, die wirklich guten Strategien werden sich vom Kunden ableiten. Das
547 hat sich leider in den letzten Jahren verändert. Die EDV hat uns da wahnsinnig viel vorgesetzt.
548 Die da einfach so tun als ob sie unser Geschäft bestimmen würden. Wir haben auch extrem
549 viel auf uns selber fokussiert und gesagt: Kostenvorteile, Effizienz. Natürlich musst du das
550 anschauen. Aber das muss immer vom Kunden ausgehen. Wenn die Kosteneffizienz und alles
551 was wir wirtschaftlich machen für den Kunden ein Nachteil ist, dann ist das der verkehrte Weg.
552 Da glaube ich, werden wir noch einiges lernen müssen in der Dienstleistungsbranche. Wir sind
553 ja eine Dienstleistungsbranche. Ich meine, natürlich sind wir Autohändler, aber in Wirklichkeit
554 kommen die Erträge ja nicht aus dem Autohandel. Die kommen aus der Dienstleistung, aus
555 der Beratung vom Autohandel aber aus dem was wir wirklich aus dem Autogeschäft
556 verdienen, aus dem kommt es ja nicht. Das ist wirklich meine größte Sorge bei dem Ganzen,
557 von Digitalisierung, Automatisierung. Die Wissenschaft versucht alles was machbar ist. Und
558 keiner hat den Kunden gefragt, ob er das haben will. Oder nachgedacht, der Kunde weiß
559 vielleicht selbst nicht, ob er es in 5 Jahren haben will. Aber Mal zu überlegen, ob er es haben
560 will. Ich habe irgendwann vor 20 Jahren einmal ein Kabarett für so eine Anzeige gemacht, die
561 irgendwie so sinngemäß geheißen hat: Wenn der Kunde nicht weiß was er wollen soll, dann
562 musst du ihm sagen, was er wollen will. Aber wollen muss er es schon, ganz ohne wollen wird
563 es nicht gehen. Das ist das Thema Marketing. Wenn wir wissen, dass das was ist, dass der
564 Kunde vielleicht will, oder wollen soll, dann kann ich dabei helfen, dass er es mehr will. Aber
565 wenn er es gar nicht will, und wir nur an uns selbst denken /. Das ist dir Sorge, die ich mir in
566 der Industrie viel mache. Und da bin ich mir nicht sicher, ob der eine oder andere schon ein
567 bisschen weiter ist. Oder auch die einen oder anderen Startups die wirklich von der
568 Kundenseite denken.

569

570 I: Welche neuen Wertschöpfungspotenziale könnten sich aus deiner Sicht ergeben? Du hast
571 jetzt schon gesagt, Carsharing, also das warten...

572

573 B: Die ganzen Over the Air Systeme, dass man da einfach die ganze Dienstleistungen verkauft,
574 dass man ein Mobilitätspakete verkauft. Es wird auch rein bei der Technik ein paar Sachen
575 geben, die auch wiederrum Erlöse bringen. Ich denke mir das Thema Reifen. So ein Reifen
576 beim Elektroauto kostet das 2- bis 3-fache von einem anderen und wird auch nicht so lange
577 halten. Erstens hat er weniger Profil. Zweitens sind die Autos schwerer. Das wird auch nicht
578 mehr sein. Ich bin mir da auch nicht sicher, ob nicht mit mehr digitalen Helfer ein mehr
579 angefahren wird. Die Mehrzahl der Unfälle in Österreich passiert ja durch Unaufmerksamkeit.
580 Umso mehr das Auto kann, desto unaufmerksamer bin ich. Da wird es diese Bagatellschäden
581 geben, wenn man es so nennen darf. Blechschaden hat man früher gesagt. Wo einfach den
582 Fahrer und sonst niemanden etwas passiert. Aber die andere Sache kommt noch, Technologie
583 und bevor du da hinten anfährst und den Schaden vergrößerst. Da machst du 18 Touren und
584 [unverständlich] und was auch immer das System hergibt. Wir wissen ja aus Erfahrung von der
585 Post, dass die, die eine automatisierte Rückfahreinrichtung haben, das sind ungefähr, das sind
586 ungefähr glaube ich, sind 20 - 30 % der Post, und wenn die dann mit einem normalen Auto
587 fahren, das das nicht hat, dann fahren sie regelmäßig wo an mit dem Ding. D. h. einfach das
588 Thema Aufmerksamkeit wird hier großgeschrieben. Wenn die Autos irgendwann einmal selbst
589 fahren, und dann wird das Auto irgendwann schon selbst wo anfahren, weil wir nicht
590 aufgepasst haben, dass da irgendetwas war. Das wird passieren.

591

592 I: Und im Bereich der Batterie, Second Life, kann da irgendetwas für den Automobilhändler
593 kommen?

594

595 B: Das wäre ehrlich gesagt noch eine große Chance. Ich bin mir nicht sicher. Ich weiß über die
596 Komplexität erhalten könnte oder das auch tut. Ich glaube, dass die Rohstoffe von den
597 Batterien, egal welcher Art, sicher wertvoll sein werden. Aber die Versuche, dass man so
598 Second-Life-Batterien da als Stromspeicher von Betrieben oder so nimmt, da ist man noch

599 nicht sehr weit gekommen. Ich weiß auch nicht, ob das Effizient ist. Natürlich, bei so einem
600 Enyaq, wenn der, ich weiß nicht, da so 10 oder 15 Jahre ist, dann wissen wir, dass die Batterie
601 noch immer 60 oder 80 % Kapazität wahrscheinlich noch hat. Die kannst du als Stromspeicher
602 in Betrieb nehmen. Aber ob das einen Sinn ergibt, weiß ich nicht. Auf was ich da setzen würde,
603 das passt auch noch zu dem von vorher, ist das Thema, wenn es mehr Elektroautos geben
604 wird, dann wird es mehr Beschäftigungen an der Batterien geben, oder mehr Fehler in der
605 Batterie geben. Und da haben wir in Österreich [unverständlich]. Wer kann Batterien schon
606 mal wechseln? Wer kann eine Batteriezellen wechseln? Wer kann da genau schauen was da
607 nicht passt oder was das ist? Das wäre ein Ansatzpunkt, wenn man da jetzt drauf ist. Aber das
608 Thema Entsorgen von Batterien. Jetzt gerade in Österreich, es gibt in Wirklichkeit noch keinen,
609 der das richtig kann. Aber es wird den Experten geben, der das kann. Aber du weißt doch,
610 wenn das viele werden, und dann gibt es den einen oder anderen Unfall, dann muss man
611 schauen, was man mit dem Auto macht. Oder wie repariert man ein 10 Jahre altes Auto wo
612 vielleicht der Batteriekasten durchoxidiert ist oder wie auch immer passiert ist, beschädigt ist.
613 Wie repariere ich das? Habe ich das Know-how dafür? Habe ich die Möglichkeiten dafür? Das
614 sind dann die Spezialreparaturen da wird man wahrscheinlich nicht zum Forstinger oder wo
615 hinfahren können. Die gehen dann nicht zu einem nicht-gewerblichen Mechaniker ums Eck.
616 Die werden sich etwas Neues suchen müssen. Diese Garagenmechaniker mit nicht-
617 gewerblichem Hintergrund, die wirst du irgendwann nicht mehr brauchen.

618

619 I: Wie siehst du da deren Zukunft?

620

621 B: Ich glaube, die Fachwerkstätten haben eine Chance. Die anderen wirst du irgendwann
622 einmal nicht mehr brauchen. Wenn sie sich nicht auf Oldtimer oder sonst irgendetwas
623 spezialisiert haben. Aber so wie bei uns am Land, wo es bei jedem fünften Bauernhaus eine
624 Garage gibt mit einer Hebebühne, wo der Mechaniker dort etwas repariert, die wird es nicht
625 mehr geben.

626

627 I: Fallen dir sonst noch irgendwelche konkreten Maßnahmen ein für die Automobilhändler für
628 die Zukunft? In der elektromobilen Zukunft?

629

630 B: In der elektromobilen Zukunft? Die Zukunft wird noch mobil sein. Die Elektromobilität ist ja
631 nur eine Form von Antrieb. Da hat man ja schon viel gesehen. Irgendwann hat es einmal hat
632 es nur Benziner gegeben, dann hat es Diesel gegeben. Dann war TGI das große Heiligtum und
633 dann hat man irgendwann gesagt, eigentlich müssten alle Gas fahren. Was ich heute noch für
634 vernünftig halte. Das hat sich auch nicht durchgesetzt. Ich wiederhole mich wahrscheinlich.
635 Ich würde als Autohändler meine ganzen Gedanken beim Kunden ansetzen und schauen wie
636 ich dem Kunden eine Dienstleistung bieten kann, wo er gerne bereit ist, dass er mir Geld gibt
637 dafür. Und das machen die Kunden, wenn sie eine gute Dienstleistung haben. Da bin ich
638 überzeugt.

639

640 I: Fallen dir sonst noch irgendwelche Maßnahmen ein? Also auf den Weg dorthin, in nächster
641 Zeit, was sie machen könnten?

642

643 B: Ja, ein ganz ein gemeiner. Das selber anpacken und sich nicht auf die Reparatur verlassen.
644 Das meine ich wirklich ernst. Der Autohändler für sich selbst, wie ich in den letzten 20, 30, 40
645 Jahren gemerkt habe, dass wir einfach so viel zentralisiert haben und so viel Know-how
646 gepackt haben und die Händler eigentlich sehr viel uns überlassen haben. Und gerade das
647 Thema Kunde würde ich Händler einfach selbst in die Hand nehmen. [unverständlich] was
648 mein Job ist. Wann das nicht passiert, dann müssen es nämlich wir machen, weil sonst sind
649 die Kunden weg. Da würde ich immer darauf schauen die Kundenbeziehungen, welcher Art
650 auch immer, aufrecht zu erhalten. Das ist ein ganz einfaches Mittel. Wenn 100 % unserer
651 Kunden eine TopCard haben würden, dann wären wir da schon einen Schritt weiter. Man muss
652 natürlich auch über dieses Thema reden.

653

654 I: Dann würde ich dir abschließend eine Frage stellen. Wie könnte das Autohaus der Zukunft
655 aussehen?

656

657 B: Also vom Autohaus, wir reden jetzt nicht von der Werkstatt? Stärker digital, weil, ich
658 behaupte, dass wir nicht mehr so wahnsinnig riesengroße Ausstellungflächen brauchen, wie
659 ich auch irgendwann einmal gesagt habe, wo 20 Autos drinnen Platz haben, oder 30. Aber
660 dann auch so fit sein, dass ich auf diesem digitalen Klavier so spielen kann, dass ich den Kunden
661 alles vorspielen kann. Und das ist das wo ich vorher gesagt habe, wenn man im Internet ist
662 und digital ist, der Kunde wird das Know-how nicht haben, dass er das ganze Klavier so
663 bedienen kann. Und wir müssen der sein, der das Klavier für den Kunden /. Der ihm das
664 schönste Stück vorspielen kann. Das er auch hören will. Das ist das Thema und zu schauen wie
665 das geht. Das fängt schon mal an, mit der ersten Haushaltfrage. Habe ich mein WeltAuto, habe
666 ich mein Gebrauchtwagen beinander, habe ich meine Systeme wirklich in Ordnung. Und wenn
667 ich mir jetzt auf die andere Seite als Kunden hinsetze, und ich schaue beim XXX hinein und
668 denke ich mir, ja, so wie der das Thema Gebrauchtwagen managed kann ich mir vorstellen,
669 dass ich da jetzt zu ihm hingehge und das kaufe. Oder stimmen da die Fotos nicht, die Angaben
670 nicht, die Telefonnummer nicht, das Auto ist vielleicht als verkauft drinnen und was auch
671 immer. Das muss da drinnen sein. Vielleicht kann ich irgendwann einmal einen großen Film
672 anhängen statt einem Foto von dem Auto, irgendetwas dazu sagen. Also ich glaube da gibt es
673 relativ einfache Dinge, wo ich in der Kundenbeziehung, wo ich einfach was machen kann. Das
674 ganze Wissen das man hat. Wenn ich jetzt sage, ok, wenn jetzt da ein Bild drinnen ist oder
675 keines, dann weiß ich, dass ich eine 5 Mal größere Chance habe das Auto zu verkaufen. Die
676 Frage ist, wenn da jetzt vielleicht noch einer 20 Sekunden was sagen würde zu dem Auto, dann
677 erhöhe ich die Chance wahrscheinlich auf 5-20 % oder um das 5-fache sogar. Ich glaube, dass
678 die Dinge nicht immer so kompliziert sein müssen. Man muss sie einfach nur gescheit machen.
679 Und man muss auf den Kunden den Fokus machen. Das ist cool. Und ich denke mir oft, wenn
680 mich dann einfach mal jemanden anruft. Jeder Verkäufer, der den Kunden anruft, hat zu 50 %
681 schon gewonnen. Einfach beim Kunden bleiben und schauen, was kann ich für ihn tun? Im
682 Endeffekt, für die Marke, die der Kunde kauft, werden ja die Hersteller und die Hauptvertreter
683 [unverständlich] aber im Prinzip vom Händler her, ich kaufe bei ihm ein Auto, weil ich einfach
684 die beste Dienstleistung habe. Die Produkte werden immer ähnlicher. Das wäre das Thema.
685 Und da hätten natürlich auch beide gewonnen. Und das ist meiner Meinung nach, der einzige
686 Grund warum der Hersteller weiß, dass er die Händler braucht, weil das kann er nicht selbst.
687 Du kannst im Internet alles erzählen über Hundefutter, aber streicheln musst du die Katze
688 selbst. Das wäre eine Antwort für dich was so hocheinfach geht [unverständlich] Irgendwie

689 hochwissenschaftlich erklärt, aber das Thema Beziehung hat sich über Jahrtausende nicht
690 verändert und das ist ja immer noch das Geheimnis. Natürlich gibt es 5, 10, 20 % denen das
691 egal ist und sagen, ich gehe zum anderen Händler, weil ich es um 5€ billiger kriege, oder ich
692 kaufe es im Internet, weil ich es dort um 5 € billiger ist. Das werde wir immer haben. Ich glaube,
693 dass das Thema Convenience und Dienstleistung das Thema der Zukunft ist.

694

695 I: Gibt es sonst noch irgendetwas, das dir noch eingefallen ist zu dem Thema, oder das du noch
696 ergänzen möchtest?

697

698 B: Ja, was mache ich denn mit einem Kunden, der nicht weiß, ob er sich einen elektrischen
699 kauft oder einen Verbrenner? Der Verkäufer muss sofort sagen: „Nehmens beide, dann haben
700 Sie einen mehr.“ Weißt du was ich meine? Dieses Thema, den Kunden auch abzuhalten und
701 sagen welche Möglichkeiten gibt es dann? Und dann habe ich noch immer dieses Thema, das
702 du bei dem geschickten Verkäufer merkst. Der stellt ja dem Kunden nicht die Frage: „Wollen
703 Sie ein Auto von mir kaufen?“, sondern „Wollen Sie den elektrischen oder wollen Sie den
704 Diesel?“. Und dann kann er sagen, den oder den. Der fragt nicht, ob er einen will oder nicht.
705 Zuerst helfe ich ihm einfach, dass er erkennt, dort bekomme ich eine gute Dienstleistung, wir,
706 den Kunden helfen, dass er die richtige Entscheidung treffen kann, die für ihn richtig ist. Und
707 wenn ich zum nächsten EDV-Händler gehe und ein neues iPad für meine Tochter kaufe. Bei
708 uns gibt es einen privaten, der ist Elektrospezialist, oder wie das heißt, und der hat glaube ich
709 8 oder 10 Leute. Und dort gehe hin. Und dann fragt er mich, was ich brauche und was ich
710 machen will. Und dann sagt er mir: „Der ist der richtige.“ Und dann weiß ich, dass der der
711 richtige ist. Das weiß ich im Internet nicht. Im Internet schaue ich dann: kostet der 132 oder
712 kostet der 978. Aber ob er der richtige ist, weiß ich nicht. So, habe ich dir etwas geholfen oder
713 nicht?

714

715 I: Sicher, dann stoppe ich jetzt einmal die Aufnahme.

A - 12 Interview 8

1 I: Wie schätzt du die zukünftige Marktentwicklung der Elektromobilität in Österreich ein?

2

3 B: Die Elektromobilität wird aus meiner Sicht zwei Komponenten, die das Thema treiben. Das
4 eine ist einfach Umwelt und staatliche Förderungen. Und das andere ist in Wahrheit ein
5 Technologiewechsel als solches. Also das Produkt. Und wie sich der Markt da entwickeln wird,
6 hängt genau von den Komponenten ab. Also das eine ist, werden die Förderungen weiter so
7 sein, wie sie heute sind. Also Ist-Stand. Dann entwickelt es sich meiner Meinung nach sehr
8 stark. Das heißt, dass man das ein bisschen festmachen kann, so in drei, vier Jahren denke ich,
9 dass also 50% der Neuzulassungen Elektroautos sein werden. Wenn jetzt die Förderungen
10 nachlassen, dann wird es eher so sein wie in den zentralen oder östlichen Ländern von
11 Österreich, wo Elektromobilität kein Thema in Wahrheit ist. Also die liegen bei ganz wenigen
12 Prozenten und ich meine, das ist ja schon nicht weit weg von euch. Also wenn ich jetzt da
13 rübergehe, also Slowenien oder Ungarn, da ist Elektromobilität kein großes Ding. Weil es
14 keine staatliche Förderung gibt. Aber das ist schon wieder Haupteinfluss. Der zweite wäre
15 dann die Technologie an sich. Aber da haben einfach zu viele Leute noch Berührungsängste.
16 Aber in diesen Förderungen bin ich fest davon überzeugt, dass der Markt in Österreich steigt.

17

18 I: Wie würdest du die preisliche Entwicklung der Elektrofahrzeuge einschätzen?

19

20 B: Ja, also das ist auch ein Relationsthema. Preisliche Entwicklung in Relation zu Verbrennern
21 würde ich jetzt sagen, natürlich etwas über den vergleichbaren Verbrennern. Die Entwicklung
22 selber für das Auto, für die Technologie finde ich absolut angemessen. Auch wenn uns das oft
23 sehr teuer vorkommt, aber gerade wenn du jetzt eben den Enyaq nimmst, ich meine, natürlich
24 kostet der Enyaq um die 60.000 Euro, aber du kriegst ein richtig großes Auto, das auch viel
25 kann. Also ich finde, dass die Elektrofahrzeugpreise angemessen sind.

26

27 I: (...) Wie würdest du das Umdenken in Bezug auf die Altersstruktur einschätzen?

28

29 B: Altersstruktur der Kunden, oder?

30

31 I: Ja.

32

33 B: Das ist eine wirklich gute Frage. Die Altersstruktur. Naja (...) also ich glaube / also nicht ich
34 glaube mal, es ist auch der Fakt, dass die meisten E-Auto jetzt mal in Firmen laufen. Da hast
35 du natürlich die Frage der Altersstruktur nicht. Also Dienstwagenbenützer sind meistens
36 mittel bis obere Altersschemen. Ich glaube auch, dass jetzt, wenn ich jetzt den Privatkunden
37 nehme, das auch ähnlich gelagert ist. Also ich glaube nicht, dass jetzt ganz junge Leute einfach
38 aufgrund des Preises des Autos und ich sage jetzt, alte oder ältere Käufer halt aufgrund der
39 Technologie keinen Zugang zu Elektro haben. So würde ich sagen, also wirklich ein
40 Durchschnitt. Obwohl man aufpassen muss, der Neuwagenkäufer ist ja grundsätzlich eher
41 älter. Also auch wenn man viel sagt, junge Marken, aber wenn ich es richtig im Kopf habe,
42 Mini ist die jüngste Marke und die liegt irgendwo bei 40. Da kommt schon ein großer Sprung.
43 Die nächste Marke liegt dann irgendwo kurz unter 50. Und ich würde auch da den
44 Elektrokäufer irgendwo sehen.

45

46 I: (...) Welche Rolle spielt für dich der Ausbau der Infrastruktur?

47

48 B: Das ist ein entscheidender Faktor, ob das was Bleibendes ist .Also jetzt nicht nur ein Hype,
49 wo man sagt, wow und das ist jetzt cool und das wird gefördert. Das allesentscheidende ist
50 die Infrastruktur an Lademöglichkeiten, definitiv. Ohne dem wird das nix. Ich kann dir gerade
51 auch einen Kurzausflug nach Italien erzählen. Da möchtest du manchmal das Auto wieder
52 zurückgeben und von Ungarn oder so rede ich gar nicht. Also ich habe heuer beides gemacht.

53 Nach Ungarn bin ich gar nicht gefahren dann, weil dort gibt es keine Infrastruktur. Und damit
54 kannst du mit einem Elektroauto dort nicht als Tourist fahren. Geht gar nicht.

55

56 I: Und wie schätzt du da die zukünftige Entwicklung ein in der Infrastruktur?

57

58 B: Naja das ist sehr spannend, weil es auch anders ist als jetzt klassische Tankstellen. Da gibt
59 es also wenige Netzbetreiber bei Tankstellen. Also klassische Treibstoffversorgung. Bei E ist
60 es auch so, da gibt es meines Wissens aktuell über 200 Anbieter in Österreich und da reden
61 wir wirklich von kommerziellen und dann gibt es auch noch viele, ich sage mal der Wirt, das
62 Hotel etc. Also da gibt es jede Menge. Wenn sich nicht wirklich große Player zusammentun
63 und das massiv machen, sehe ich es ein bisschen kritisch. Weil einfach die Unterschiedlichkeit
64 auch so ein Thema ist. Also ich fahre jetzt acht Monate vollelektrisch und da erlebst du schon
65 einiges. Also das wird auch wahrscheinlich nicht ohne öffentliche Hand gehen. Sagen wir es
66 mal so. Oder es bringt sich jetzt einer, weiß ich nicht, wie die OMV oder so, die jetzt sagen,
67 wir machen neben unserer Treibstoffgeschichte auch Elektro. Aber die, die so jetzt alle am
68 Markt sind, das ist alles ein bisschen aus dem Start-Up-Thema, ja das finde ich spannend, aber
69 das ist sicher eine Herausforderung.

70

71 I: Welche Bedeutung hat die private Infrastruktur für den Kunden?

72

73 B: Die Private. Also das ist jetzt wirklich eine persönliche Meinung, also nicht unbedingt von
74 dem her Expertenmeinung, aber persönliche Meinung. Die wird überschätzt. Also war bei mir
75 auch so. Das erste war klar, ich brauche daheim auch eine Wallbox (...) Und nach den 20
76 Kilometern / jetzt warst du kurz weg.

77

78 I: Ich wollte gerade sagen Markus, es war jetzt kurz unterbrochen.

79

80 B: Okay, aber du hörst mich noch?

81

82 I: Jetzt muss ich das nur kurz notieren. Jetzt geht es wieder. Müsstest nochmal bitte anfangen.

83

84 B: Kein Problem. Also wie gesagt, private Infrastruktur, glaube ich, wird ein bisschen / also die
85 Wichtigkeit wird ein bisschen überschätzt. Weil man ja dann doch sozusagen an
86 Schnellladestationen tankt und dieses, ja ich fahre daheim rein, stecke über Nacht an / also
87 habe ich überhaupt keinen Bedarf danach. Weil wenn man unterwegs ist, eine
88 Schnellladestation / außer ich habe wirklich mal vergessen, zu laden, dass ich halt dann okay
89 ein bisschen was reinlade, aber nein, ich denke auch von den Kosten her. Also ist
90 Heiminfrastruktur nett, wenn man das hat, aber es ist nicht überlebenswichtig für das
91 Elektroauto.

92

93 I: Und wie schätzt du da die Deckung des Strombedarfs mit der Elektromobilität ein?

94

95 B: Da müsste man die Strom-Spezialisten fragen, das stimmt. Also von dem was an
96 Erfahrungswerten oder Wissen da ist, wird eine Mobilisierung, also eine Elektromobilisierung
97 kein unüberwindbares Hindernis für die Stromerzeugung sein. Also ich bin überzeugt, dass
98 das geht, weil das ist ja auch nicht ein Thema von heute auf morgen. Das wird ja oft von
99 Elektromobilitätsgegnern ins Feld geführt, ja wenn alles elektrisch ist, dann braucht so und so
100 viele Atomkraftwerke. Ich glaube, dass eben durch diesen langen Weg dorthin bis der Bestand
101 und zählen tut ja nur der Bestand, auch wenn wir mal vielleicht 50% in ein paar Jahren
102 verkaufen, aber Bestand wird das noch lange dauern bis 50% sind oder erst überhaupt dann
103 100. Also das ist eine bewältigbare Herausforderung. So sehe ich das. Stromversorgung ist
104 kein Thema.

105

106 I: Welche Chancen bietet die Elektromobilität für das Klima in Österreich?

107

108 B: Naja das ist genau der Prozentsatz, der CO2 [unverständlich] weniger Verbrenner auf der
109 Straße sind. Und das ist eben auch ein bisschen, ich bin kein Politiker, aber es ist ein bisschen
110 überschätzt. Weil das ist dasselbe wie im Bestand. Also es geht immer um den Bestand. Wenn
111 ich vier Millionen PKW habe und ich habe jetzt, keine Ahnung, wir sind, glaube ich, irgendwo
112 bei 200.000 elektrisch und das werden halt dann in den nächsten Jahren 300.000, 400.000,
113 500.000, dann heißt das ja immer noch, dass dreieinhalb Millionen Verbrenner sind, die den
114 CO2-Wert ausstoßen, den sie ausstoßen. Bei modernen Autos wirds sicher weniger. So ist halt
115 der Anteil der Elektromobilität von dem auch nur ein Teil. Und das heißt, das wird zwar gut
116 für das Klima sein, aber jetzt sozusagen kurzfristig oder sagen wir mittelfristig die nächsten
117 paar Jahre, es wird nicht schlechter. Aber die Erwartung, dass plötzlich kein CO2 mehr in der
118 Luft ist, das gibt es nicht, weil er Fahrzeugbestand ja doch mehrheitlich Verbrenner sind. (...)

119

120 I: Wie könnte sich der Individualverkehr in der Elektromobilität verändern?

121

122 B: (...) Der Individualverkehr wird zurückgehen, definitiv. Aber jetzt nicht unbedingt aufgrund
123 der Elektromobilität, sondern einfach, weil die Autos generell teurer werden. Also das ist zwar
124 indirekt auch auf Elektromobilität zurückzuführen, aber wir sehen es eh selber bei der Marke
125 XXX. Die kleinen Autos und auch die preiswerten Autos fallen alle weg. Man braucht
126 sozusagen den Ertrag der großen Autos, um die ganze Elektrowende zu finanzieren. Und die
127 Elektroautos selber sind auch teurer. Also es wird in absehbarer Zeit sicherlich kein Auto
128 geben, also kein Elektroauto geben, dass es um 15.000 Euro gibt und das ein ordentliches
129 Auto ist. Oder auch um 20.000. Ja mit Förderungen, wir reden immer von Förderungen und
130 da reden wir ja auch von vernünftigen. Auch wenn wir schauen, ein E-Citygo hat 25.000 Euro
131 gekostet ungefähr und das war aber schon, das Fahrzeug sehr klein und ich meine, jetzt
132 vielleicht in der Stadt mag das passen, aber eh in so einer Gegend, wo ihr daheim seid, nein.
133 Also ich glaube, der Individualverkehr wird generell weniger werden, aber eben aufgrund der
134 Strukturänderungen. Aber da gilt, Gebrauchtwagen wird es auch noch jahrelang geben, die
135 preiswert sind. Also großartige Zahlenänderungen sehe ich nicht.

136

137 I: Was könnte zum Beispiel kommen?

138

139 B: Im Individualverkehr? Naja da ist auch wieder das Thema dieser Start-Ups im Bereich
140 Miete, im Bereich Sharing ist. (...) Da merkt man einfach, dass der Österreicher noch nicht so
141 weit ist und auch die geografische Struktur in Österreich / wir haben eine einzige echte
142 Großstadt, also Wien. Weil auch unsere Landeshauptstädte bezeichnen wir zwar als Stadt,
143 aber eine Großstadt im klassischen Sinn ist da nur Wien. Und da mag sich der
144 Individualverkehr schon ändern, das tut er auch. Aber das hat er auch schon vor Elektro getan,
145 weil in Wien braucht man gerade ein paar Parkzonen einführen und ich habe eine Statistik
146 mal vor ein paar Jahren angeschaut. Wenn Wien eine Parkzone eingeführt hat, sind bis zu
147 10.000 Autos abgemeldet worden. In Wien. Und da denke ich, das beeinflusst massiv den
148 Individualverkehr. Das Elektroauto, das wird ihn verändern. Aber ich glaube jetzt nicht so
149 dramatisch. Das wird eher so schleichend sein. Also wenn man einen Stand in zehn Jahren
150 macht, da werden wir natürlich sehen, da hat sich was geändert, aber die nächsten ein, zwei
151 Jahre werden wir nicht so spüren.

152

153 I: Wie schätzt du die zukünftige technische Entwicklung der Elektromobilität ein?

154

155 B: Das ist wie beim Computer. Wir sitzen ja heute in einem fahrbaren Computer und das mit
156 den Updates, das ist auch was ganz Neues. Ich sage jetzt, für einen Verbrenner, da hat man
157 vielleicht ein Update gebraucht für das Steuergerät oder für ein Navi oder so. Beim
158 Elektroauto hat man immer gleich ein Update für das ganze Auto, für alle möglichen Themen.
159 Und darum glaube ich, dass die technische Entwicklung da immer noch am Anfang ist und
160 wird uns permanent begleiten. Früher haben wir geredet von einem Modelljahr oder beim
161 WLTP mal von einem neuen Motor, der weiß nicht, alle fünf Jahre oder zehn Jahre ist mal ein
162 neuer Motor gekommen, in Relation. Bei Elektromobilität da gibt es alle paar Monate
163 irgendwas Neues. Und das macht es auch spannend. Also die Entwicklung, was alles passieren
164 wird, ist, finde ich, spannend.

165

166 I: (...) Welche maximalen Reichweiten, glaubst du, können zukünftig realisiert werden?

167

168 B: Also solange die Batterietechnologie, das ist ja in Wahrheit ein Gewichtsthema, weil
169 natürlich je weiter die Batterie reicht, desto schwerer ist sie. Aber desto schwerer das Auto
170 ist, desto mehr Energie braucht es. Also das ist so ein bisschen eine gegenseitige
171 Verhinderung. Aber ich denke mal, wir werden schon Richtung 600 bis 800 Kilometer werden
172 wir kommen. Das ist so wahrscheinlich das Realistischste. Darüber eher nicht. Außer es wird
173 die Batterietechnologie anders. Aber aktuell, also ein Elektro / batteriebetriebenes Auto wird
174 so irgendwie in der Richtung liegen.

175

176 I: Ist es aus deiner Sicht notwendig, so hohe Reichweiten zu erzielen?

177

178 B: Für das Verkaufen ja. Für das Nützen nein. Weil das sind dann so berühmte österreichische
179 Statistiken, also wenn man einmal im Jahr auf Urlaub fährt, braucht man natürlich einen
180 Kombi. Auch wenn ich dann 360 Tage im Jahr oder 350 Tage den Kofferraum im Kombi gar
181 nicht brauche. Dasselbe gilt auch für Reichweiten. Also auch da sind die Statistiken
182 durchschnittliche österreichische Fahrt, eine Fahrt, glaube ich, wenn ich es richtig im Kopf
183 habe, 16 oder 17 Kilometer. Durchschnittliche Reisen 40 Kilometer am Tag. Also das sind alles
184 Dinge, da brauche ich kein Auto mit 1000 Kilometer Reichweite. Aber der Österreicher misst
185 das halt so, er will auf Urlaub nach Italien fahren. Fährt er hin und retour 1000 Kilometer und
186 ist halt cool, wenn ich nicht tanken muss. Und darum kaufe ich mir so ein Auto. Im
187 Tagesbetrieb ist das irrelevant. Weil ich kann das auch aus dem Eigenen sagen, Elektroauto
188 tanke ich, also lade ich zweimal in der Woche in der Firma. Weil ich fahre knapp 500 Kilometer
189 nur Arbeit hin und her. Wie ich mit dem RS gefahren bin, Benziner, da habe ich auch zweimal
190 getankt, weil der doch ein bisschen braucht. Und mit einem Superb 150 PS, da tankt man halt
191 dann eher alle sechs, sieben Tage. Aber das ist es auch schon. Also Reichweite ist
192 [unverständlich] im Betrieb, aber im Kopf für den Kauf ist es ein wichtiges Argument.

193

194 I: Ist da vielleicht nicht die Ladeleistung wichtiger?

195

196 B: Bei Elektro definitiv. Also bei Elektro wäre die Ladeleistung viel wichtiger, aber das ist halt
197 auch was Neues, weil sozusagen die Tankleistung war für keinen ein Thema. Also kein Mensch
198 hat bei einem Verbrenner gesagt, weiß nicht, ich bin jetzt sechs Minuten auf der Tanke
199 gewesen und der andere hat gesagt, ich habe nur drei Minuten gebraucht. Also das ist
200 definitiv kein Stammtischgespräch. Während beim Laden schon, ob ich jetzt 40 Minuten
201 gebraucht habe oder eine Stunde gebraucht habe, ja. Also definitiv. Weil schnell laden im
202 Sinne von dem, dass ich halt so wie bei einem Verbrenner, weiß nicht, sechs, sieben Minuten
203 auf der Tankstelle verbringe, das wäre dementsprechend schon wichtiger. Dann ist auch das
204 Thema Reichweite nicht so hoch. Aber wenn ich immer eine Stunde lang laden muss oder
205 jetzt im Hausbetrieb, weiß nicht, sechs Stunden laden muss, dass das Ding voll ist und dann
206 komme ich nur 300 Kilometer, denke ich mir, muss ich am Abend auch noch laden. Also ja,
207 Ladeschnelligkeit ist sicherlich wichtiger.

208

209 I: Was glaubst du, dass da in Zukunft realisierbar ist?

210

211 B: Naja also das ist genau die schnelle technische Entwicklung. Das traut man sich eigentlich
212 gar nicht sagen, aber ich würde ein bisschen salopp sagen, in zwei, drei Jahren werden wir
213 jetzt an Schnellladestationen, muss man auch sagen an Schnellladestationen werden wir unter
214 15 Minuten sein. Und man hat dann 400 bis 600 Kilometer Reichweite drauf, muss man auch
215 immer dazu sagen.

216

217 I: Wie schätzt du weitere Antriebstechnologien wie Wasserstoff oder E-Fuels ein?

218

219 B: (...) Das ist mehr so das technische Thema, aber ganz ehrlich, keine Chance. Keine Sicht.
220 Weil nicht staatliches Förderungsprogramm. Wasserstoff ist zwar eine coole Technologie aus
221 technischer Sicht. Finde ich wirklich eine coole Technologie. Auch sehr umweltfreundlich.
222 Gesamtenergiemäßig bringt es nix. Es gibt keine Versorgung. Der Transport verschlingt

223 sozusagen immer noch am meisten an Energie. Das heißt, die Ausbeute ist dann in Wahrheit
224 gering. Ich glaube, also sozusagen die Welt der Autoentwickler ist auf der Batterie und das
225 wird sie auch noch eine Zeit bleiben.

226

227 I: (...) Wie schätzt du dann in Zukunft den Antriebstechnologiemix ein? Also jetzt alle
228 betrachtet, auch die Plugin und /

229

230 B: Ja, Plugin-Mix ist immer noch eine Übergangstechnologie. Naja in Zukunft. Also ich sage
231 jetzt, in ferner Zukunft sehe ich hauptsächlich nur vollelektrisch. Wenn man jetzt sagt,
232 schauen wir mal fünf Jahre nach vorne, dann ist das für mich so 40% Verbrenner, 10%
233 Hybriden und 50% Elektro. Also Hybrid ist immer für mich immer nur Brückentechnologie.
234 Also als solches an sich wird es sich nicht durchsetzen. Also dass man jetzt sagt, eben in fünf
235 Jahren sind die Hälfte Hybrid, das glaube ich nicht.

236

237 I: Und wieso?

238

239 B: Das ist einfach eine Technologie, die umwelttechnisch ja auch nix hergibt. Und
240 [unverständlich] man führt eine Ladepflicht ein, aber bei einem Hybriden muss ich nicht
241 laden. Und gerade da merkt man, also viele die Hybriden sich aus steuerlichen Themen
242 kaufen, laden nie. Der fährt dann mit dem Verbrenner, der Verbrenner braucht in Wahrheit
243 mehr Strom als jeder Diesel. Also gerade bei unserem Produkt, wo wir ja keine Diesel-
244 Hybriden haben, deshalb wird sich das nicht durchsetzen. Und Firmen, das sind ja auch sehr
245 große Nutzer, wo sehr viele Reichweithemen auch sind, auch viel am Auto ist. Firmen
246 stehen auf das auch überhaupt nicht. Also Hybrid in großen Mengen einzusetzen, nein, kenne
247 ich keinen.

248

249 I: (...) Dann würde ich schon zum nächsten Thema kommen.

250

251 B: Passt es für dich so überhaupt? Ist das okay?

252

253 I: Sicher. Perfekt.

254

255 B: Gut.

256

257 I: Auf welche Veränderungen treffen Automobilhändler dann bei verstärktem Einsatz der
258 Elektromobilität?

259

260 B: Ja, die Veränderung ist einerseits klarerweise/ im Verkauf sehen wir eh, dass sehr viele
261 Fragen sind, die nicht unbedingt mit dem Auto zu tun haben. Also wie zum Beispiel
262 Ladeinfrastruktur daheim etc. etc. Für den Autohändler ist natürlich das Thema Werkstatt
263 gerade für den wirtschaftlichen Erfolg ein sehr wichtiges. Dort ist er auch zuhause und da wird
264 es auch eben das Thema/ Hochvoltarbeitsplatz beginnend. Aber auch mit der Veränderung.
265 Ölwechsel ist nicht mehr. Und jetzt muss man auch da schauen, wie man das kompensiert.
266 Und zum Beispiel ist das Thema Reifen dann umso wichtiger wie heute, weil beim
267 Elektroautos auch aufgrund des Gewichtes, Beschleunigungen etc. höheren Reifenverschleiß
268 haben. Also auch die Reifenentwickler sind da extrem gefordert für Elektroautos bessere
269 Reifen zu entwickeln. Und ja, da ist das Thema Autohändler natürlich auch gefordert. Und
270 gefordert auch natürlich der Bestand. Es klingt jetzt ein bisschen übertrieben, aber man wird
271 ein bisschen mehr so Richtung Oldtimer-Technik gehen. Also Verbrenner werden dann
272 irgendwann mal alt und dann braucht man, kann man auch wahrscheinlich
273 dementsprechende Preise verlangen. Aber das ist wirklich Zukunftsmusik. Aber der
274 Autohändler wird sich mit dem mitentwickeln. Davon bin ich fix überzeugt. Wird halt auch
275 beides in der Werkstatt stattfinden. Also klassisch, wo ich jetzt sage, Ölwechsel und solche
276 Themen, die der Verbrenner alles macht und das Thema Servicetechnik, vor allem das Thema
277 IT beim Elektroauto. Auch das Thema dann Function on Demands wirklich mal auch
278 praktikabel ist. Kann man sich zwar immer noch nicht vorstellen, aber eben dieses Mieten von
279 Teilen. Das war am Anfang immer sehr viel versprochen, dass man sagt, ich habe zwar einen

280 Allrad verbaut, aber ich zahle jetzt, keine Ahnung, Dezember bis Jänner zahle ich 50 Euro und
281 dann schalten wir auch den Allrad frei. Ich glaube, das ist ein bisschen zu sehr Fantasie
282 gewesen. Aber trotzdem wird es dort einige Möglichkeiten geben, wie es halt bei jedem PC
283 Möglichkeiten gibt. Aber Autohändler wird, was halt immer mehr ist, da in Richtung Beratung
284 gehen müssen. Also ich finde es ein bisschen, es würde sich mehr verlagern eben auch in den
285 Schauraum, indem man eben zum Beispiel das Thema Ladeinfrastruktur, Energievertrag,
286 diese Themen auch hat. Und natürlich auch später, was wird im Second Life? Das wird bei
287 allen noch nicht. Also was passiert, wenn wir die Batterie verwerten?

288

289 I: Gibt es da vielleicht noch irgendwelche Erfahrungen, Einschätzungen, Batterie-Second Life?
290 Sprich Batteriehandel oder Batterietausch, ist so was denkbar für den Händler?

291

292 B: Ja, also ich meine, da gibt es ja noch keine realen Erfahrungen, weil es gibt jetzt eigentlich
293 noch keinen Markt dafür. Also für Second Life-Batterien. Im Moment ist das eher noch so ein
294 bisschen im Marketingbereich so ein Zukunftsthema. Aber ich bin wirklich davon überzeugt,
295 dass jetzt zum Beispiel / wenn ich gerade wieder an den Autohändler denke, die
296 Energieversorgung eines Betriebes dann über so einen Powerturm, betrieben mit Second Life-
297 Batterien macht. Das ist zwar immer noch ein bisschen Zukunftsmusik, aber gibt es wirklich
298 komplette Pläne und ich glaube, also das ist zum Beispiel eine Sache, dass man
299 Energieversorgung macht. Autarke Energieversorgung. Indem die Batterien eingesetzt
300 werden, weil da ist es egal, ob die 80% Leistung oder ich glaube, erst ab 50% musst du sie
301 dann wirklich recyceln. Aber das ist ein Thema, das sehe ich erst in der Zukunft.

302

303 I: Ist da zum Beispiel denkbar, dass der Händler den Batterietausch, die Aufbereitung und
304 dann den Verkauf auch noch übernehmen könnte oder eher nur Kompetenzzentren?

305

306 B: Ich denke, auch da macht das Sinn. Also im Moment ist das natürlich nur ein
307 Kompetenzzentrumsthema, weil halt einfach die Erfahrung fehlt und einerseits auch ganz klar
308 die Menge. Also noch gibt es ja keinen Gebrauchtwagenmarkt in Wahrheit. Es gibt keine

309 Elektroautos, die sozusagen auslaufen. Weil bisher hat man halt entweder unsere östlichen
310 Kollegen angerufen, die haben den Schrott geholt oder man hat ihn selber irgendwo
311 verschrottet. Das ist beim Elektroauto noch kein Thema. Aber wenn das in die Masse geht, ist
312 das aus meiner Sicht vorstellbar, dass, sofern der Händler für die Investition / das ist ja was
313 anderes als wenn ich einen Schrottplatz habe. Wo ich halt ein paar Umweltvorschriften
314 einhalten muss. Also da wird man sicherlich für die Aufbereitung eine andere Investition
315 haben. Aber wer die Investition tätigen kann und will, wird da sicher auch dabei sein. Aber da
316 muss man wirklich sagen, dazu braucht es einen Fahrzeugbestand, der auch alt ist. Und wenn
317 wir jetzt sagen, weiß nicht, wir liefern heuer 3000 Enyaqs aus, dann werden die im Normalfall
318 frühestens in zehn Jahren oder zwischen acht und zehn Jahren in den Bereich fallen. Und das
319 ist [unverständlich].

320

321 I: Fallen dir sonst noch welche andere Geschäftspotenziale ein für den Automobilhändler?

322

323 B: Ja eben auch dieses Thema sozusagen nicht nur rein das Auto zu verkaufen, zu verleasen,
324 sondern ist halt wirklich die Frage, je nach geografischer Lage, hat das Carsharing einen
325 Charme. Hängt aber wirklich auch mit der Geografie zusammen, nämlich von den Leuten. Also
326 das Thema für sehr viele ist immer noch Besitz. Autobesitz. Also auch wenn ich ein
327 Leasingauto habe, aber das gehört ja trotzdem mir. Und viele Leute können einfach mit dem
328 wenig anfangen, dass sich da wer anderer reinsetzt. Das ist ja oft schon in Beziehungen so,
329 die Frau darf ja nicht mit meinem Auto fahren oder der Mann darf ja nicht mit dem Auto von
330 der Frau fahren. Also wie soll dann erst irgendein Fremder damit fahren? Aber die Chance
331 sehe ich auf jeden Fall, weil auch da gilt dasselbe wie für den für mich berühmten Kofferraum
332 für einmal Urlaub fahren. Die Verwendung des Fahrzeuges liegt bei 20 Minuten über das Jahr
333 gesehen. Das heißt, das Auto steht 320 Stunden. Und da reden wir natürlich nicht von
334 Vertretern oder so. Also ich sage jetzt für einen Außendienstmensch wird Carsharing kein
335 Thema sein. Aber im städtischen Bereich und so und das sieht man schon, aber eben auch
336 gerade in Wien hauptsächlich. Dort gibt es schon einen Markt dafür. Also da sind auch jetzt
337 schon einige tätig und das überlässt man, weil es halt so eine Tradition ist, machen das nicht
338 die Autohändler, sondern es gibt neue Start-Ups. Gibt es ein paar, die mir bekanntesten sind

339 XXX, die machen in Wahrheit nix anderes als, ich sage jetzt auch die XXX-Bank. Das heißt, die
340 tun Auto verleasen, aber die nehmen gleich die Funktion des Auto-Verkäufers mit. Weil der
341 macht ihm nicht nur die Finanzierung, sondern der macht halt alles rundherum. Ich kann mir
342 das im Internet zusammenstellen, zack und dann google ich, gehe dort hin und kriege ein
343 Auto. Das ist was, was sich die Autohändler zurückholen können. (...)

344

345 I: Sonst noch weitere Geschäftspotenziale, die dir einfallen?

346

347 B: Also jetzt direkt mit den Autos, glaube ich nicht, aber das Thema Energie ist in Österreich
348 natürlich auch ein schwieriges, weil es eben sehr viele Anbieter gibt. Aber nein, ich denke
349 einfach, für mittelfristig ist es das aus meiner Sicht.

350

351 I: Dann kommen wir nochmal zurück auf die Veränderungen. Online-Vertrieb bei
352 Elektrofahrzeugen wie schätzt du das ein?

353

354 B: Das mag auch so wie beim Verbrenner in der Zukunft was sein. Aktuell glaube ich es gar
355 nicht. Weil die Menschen brauchen Beratung. Bei ganz was Neuem glaube ich das gar nicht.
356 Online-Vertrieb ist sicherlich ein Teil grundsätzlich des Verkaufs[unverständlich]. Aber also
357 gerade was Österreich betrifft, ist der Österreicher einfach auch gewohnt, einkaufen zu
358 gehen. Also nicht nur virtuell zu shoppen und Auto oder Wohnung, also diese großen
359 Investitionen, sofern die gekauft oder geleast werden, macht er auch in Zukunft persönlich,
360 nicht allein. Bei diesen Carsharingthemen oder Kurzfristmieten, da glaube ich sehr wohl, dass
361 online ein Thema ist, weil da wähle ich ja eher das Produkt der Mobilität. Also ich sage jetzt,
362 keine Ahnung, ich brauche für sechs Monate oder ich brauche für ein Jahr ein Elektroauto.
363 Also ein Auto, ein Fahrzeug. Nennen wir es Mobilität, das Elektroauto, wenn das dort verkauft
364 wird, kann ich das auch sozusagen über das Internet machen. Also über den Teil, denke ich,
365 wird es schon sehr wohl interessant sein, online zu machen.

366

367 I: (...) Dann würden wir zu den Megatrends kommen. Konnektivität, autonomes Fahren, neue
368 Mobilitätsdienstleistungen haben wir jetzt eh schon mal geredet, was sagst du zum Beispiel
369 zu Konnektivität?

370

371 B: Also Konnektivität ist ganz sicher ein Generationenthema. Also das ist was, natürlich gibt
372 es für alles Freaks. Also ich habe selber in der Familie einen, der hat schon vor fünf Jahren
373 einen Kühlschrank gehabt, der bei der Billa bestellt hat. Da hat man nicht mal gewusst
374 sozusagen, wie das funktioniert oder ob er einen Vogel hat, aber das war einfach ein ganz
375 cooler Kühlschrank. Ich glaube, aus Frankreich war der und wenn da bei den zehn Eiern, wenn
376 da fünf draußen waren, dann ist automatisch eine Eier-Bestellung zur Billa gegangen. Aber
377 das sind Freaks. Also für die Masse ist Konnektivität in Wahrheit genau das, was für uns ein
378 Handy ist. Das ist hauptsächlich auch immer noch zum Telefonieren da, aber man ist halt
379 vernetzt. Und jeder nützt unterschiedliche Themen. Deshalb ich habe auch kein Problem, dass
380 viele sagen, ja das kann so viel und das brauche ich alles nicht. Nein, nein das ist ja wie bei
381 jedem Computer oder wie bei jedem Handy, dass ich viele Funktionen drauf habe, die ich
382 persönlich nicht nutze, aber wer anderer nutzt sie. Und deshalb sind sie halt überall drauf,
383 weil das Zeug halt dann in der Masse nix kostet. Und dasselbe sehe ich bei einem Auto auch.
384 Manche werden immer nur das Auto nur zu dem hernehmen, was sozusagen ursprünglich ist,
385 nämlich von A nach B zu kommen. Dasselbe wie beim Handy. Manche nutzen ein Handy nur
386 zum Telefonieren. Aber dann wird es halt immer mehr und man ist es auch gewohnt. Also vor
387 Einführung des Smartphones war auch nix über Internet surfen oder Fernsehen am Handy
388 oder sonst irgendwas, würde heute keiner mehr darüber nachdenken, ob ich heute
389 Fernsehen kann oder streamen kann auf einem Handy und ähnlich ist es in einem Auto auch.
390 Aber ich denke trotzdem, die Hauptthemen werden Bewegung, Mobilität sein, nicht irgendein
391 Spiel im Auto zu haben. Deshalb wird Konnektivität da sein, aber jetzt nicht, wie soll ich sagen,
392 keinen Hauptzweck erfüllen. Das ist immer so wie halt ein Radio. Kein Mensch wird darüber
393 nachdenken, warum ich kein Auto mit Radio gehabt hätte. Ist halt so. Und genauso ist
394 Konnektivität auch da. Und natürlich gerade bei einem Elektroauto ist das alles sehr
395 gemütlich, weil ich denke, ich habe früher ein Auto mit Standheizung gehabt, dann hast du
396 halt auch über das Handy die Standheizung angerufen, das hat gleich mal alles zusammen

397 1500 Euro gekostet, heute hast du sozusagen die Klimatisierung ja alles dabei. Das kostet jetzt
398 nix extra,] ist extrem angenehm. Also die Dinge sind alles nützliche Dinge.

399

400 I: Was könnte das /

401

402 B: [unverständlich]

403

404 I: Was könnte das für die Automobilhändler bedeuten, Konnektivität?

405

406 B: Naja das Thema ist natürlich einerseits, dass sie immer wissen, was der Kunde tut, etwas
407 wert. Weil man ihm was anbieten kann. Wie gesagt, diese Themen, die man dort machen
408 kann ist natürlich auch / kann man Kooperationen machen, einfach um die Daten, die
409 vorhanden sind, zu nützen. Aber das ist eher, muss ich wirklich sagen, eher ein seichtes
410 Gebiet. Jetzt sozusagen der direkte materielle Nutzen, denn Konnektivität ist für mich
411 Kundenbindung. Also es ist schon klar, wenn ich das verlängere, wenn ich auch dort meine
412 Werkstatttermine abwickeln kann. Also die Verbindung dessen. Das ist sicherlich ein
413 messbarer Nutzen für den Autohändler. Sonst ist es halt eher Unterhaltungswert.

414

415 I: Autonomes Fahren wie schätzt du das ein?

416

417 B: Da sind wir schon ziemlich weit in der Zukunft. Weil das, glaube ich, ist nicht die Technik
418 das Thema. Also wenn ich denke, ich weiß nicht, wir haben mal einen XXX-Konzern da gehabt,
419 da haben wir mit virtuellen Brillen, wo das also wirklich noch ganz was Cooles war, so eine
420 Brille, sind wir autonom gefahren, wie das sein wird. Technisch, glaube ich, ist das nicht das
421 Thema / es ist auch da wieder ein politisches, wirtschaftliches Thema. Das heißt, die
422 Infrastruktur dazu und jetzt sieht man schon wie schwer es ist, eine Ladeinfrastruktur
423 aufzubauen. Wie schwer wird es erst, autonomes Fahren eine Infrastruktur aufzubauen, weil

424 das würde schon bedeuten, dass der Fahrzeugpark/ also das heißt der Bestand umgestellt
425 sein muss. Weil wie soll das funktionieren? Also Elektroauto und Verbrennerauto können auf
426 der Autobahn schon nebeneinander fahren. Aber ein autonomes Auto und ein nicht
427 autonomes Auto ist eine viel größere Herausforderung, wenn ein Teil autonom fährt und ein
428 Teil nicht. Deshalb das ist Zukunftsmusik aus meiner Sicht. Also die nächsten / ich traue mir
429 fast sagen, Jahrzehnte ist das nix, was in die Masse kommt. Das kann schon mal sein, dass
430 man irgendwo sagt, keine Ahnung, man macht ein Autobahnstück, wo nur autonome Autos
431 fahren dürfen. Keine Ahnung. Ist jetzt so eine Fantasie. Aber nein, für die Masse ist das noch
432 lang. Also das Thema wird sicher verstärkt über die Sicherheitssysteme. Also alles was wir
433 heute an Assistenten an Bord haben, die eh schon jede Menge können, aber so dieses
434 wirkliche es gibt keinen Fahrer mehr, das glaube ich noch lang nicht.

435

436 I: Und die /

437

438 B: Massentauglich.

439

440 I: Und die verstärkte Sicherheit, sprich Assistenzsysteme, was bedeutet das für die
441 Automobilhändler?

442

443 B: Ja das ist wahrscheinlich auch eine Frage des Blechgeschäfts. Weil also gerade / also
444 Parkschäden verhindern sie ja auch nicht. Das siehst du eh jeden Tag in der Werkstatt. Trotz
445 Rückfahrwarner gibt es immer wieder welche, die abgeschürfte Stoßstangen etc. haben. Aber
446 klar, diese großen Crashes, die werden weniger. Damit wird auch der menschliche Schaden
447 weniger. Und das ist in Wahrheit das übergeordnete Ziel. Ich sage jetzt, ja weiß ich nicht,
448 Totalschäden oder so große Crash sind eher aufgrund der Versicherungsregelungen heute
449 auch nicht mehr das große Geschäft, war auch eher früher. Klarerweise das Thema dieser
450 Auffahrunfälle usw. das wird natürlich schon minimiert. Also da ist das sicherlich auch zu
451 berücksichtigen, dass die Assistenzsysteme das verhindern, aber jetzt für die Gesellschaft ist

452 das natürlich enorm positiv. Weniger Todesfälle, weniger Verkehrsunfälle, weniger
453 Krankenhausaufenthalte. Also volkswirtschaftlich ein super Nutzen.

454

455 I: Wie schätzt du nachher das Karosseriegeschäft ein in der Zukunft?

456

457 B: Das wird sich definitiv verändern. In welche Richtung traue ich mich jetzt / also ja, natürlich
458 das wird sozusagen weniger werden. Aber was heißt weniger? Also bei den Bauteilen sind /
459 auch da, wenn man jetzt denkt, keine Ahnung, Kunststoffteile, die verbaut sind, das hat ja das
460 Karosseriegeschäft auch verändert. Muss man halt mehr Neuteile verwenden. Also ich
461 glaube, dass es auf jeden Fall weiter bestehen bleibt als wichtiger Bestandteil, dass er kein
462 Nebenschauplatz wird. Aber das wird sich auch verändern dadurch. Da werden wir auch
463 schauen, wie in Zukunft auch das Gewicht ist ja immer nur ein Thema bei jedem Auto. Das
464 heißt, die Bauteile werden wahrscheinlich aus noch besseren Materialien gebaut und dann
465 wird das Teil einfach auch mehr kosten. Also das wird so sein. Es wird seltener hin werden
466 und es wird mehr kosten.

467

468 I: Wie schätzt du da die Anforderung der Mitarbeiter im Wandel der Elektromobilität ein?

469

470 B: Ja das ist auch so ein gesellschaftliches Thema, weil das ist / das wird einfach steigen. Also
471 man wird einfach mehr ein theoretisches Wissen mitbringen müssen. Also auch da / ich kenne
472 ja noch die alten Mechaniker, da bist du dann am Hof hingefahren und der hat schon gewusst,
473 okay da scheppert das, dort scheppert das und der dritte [unverständlich], da hat sozusagen
474 Erfahrung und ein gutes Gehör schon genützt, dass ich ein Auto reparieren habe können. Das
475 ist eh schon lang nicht mehr so. Und dementsprechend wird sich auch da das Thema. Ich
476 werde wahrscheinlich eine IT-Ausbildung brauchen, dass ich so ein Auto wirklich am Laufen
477 halte und deshalb verändert sich das mit großer Sicherheit zum Thema Elektrik. Also nicht nur
478 jetzt das klassische Hochvoltthema, auch die Komplexität, wie so ein Auto läuft und auch
479 wenn ich ein Diagnosegerät anhänge, muss ich das alles lesen können. Aber natürlich brauche
480 ich auch noch jetzt klassisch einen, der Räder wechseln kann etc., der weiß, wie man eine Tür

481 aus- und einbaut etc. Also auch die Fertigkeiten wird man brauchen. Aber ich sage jetzt, einen
482 Motor ausbauen, zerlegen und wieder einbauen, das wird halt weniger. Aber das ist auch was,
483 was nicht von heute auf morgen passiert, weil ja wieder, wie ganz am Anfang gesagt, der
484 Fahrzeugbestand wird noch jahrzehntelang hunderttausende, Millionen von Verbrennern im
485 Fahrzeugbestand haben.

486

487 I: Würdest du sagen, dass der Beruf dann aufgewertet wird in Bezug auf Fachkräftemangel?

488

489 B: Definitiv. Und es ist, ich sage jetzt gerade für/ ein wirtschaftliches Thema, wo man sagt,
490 naja alle müssen studieren. Ich meine, studieren ist ja in der Gesellschaft immer so ein
491 bisschen naja, da wird man halt dann / also früher halt Magister, Doktor etc. Ich glaube, dass
492 einfach das Thema, man wird mehr Ausbildung brauchen. Und bei uns ist halt die Schule so
493 strukturiert, dass einer halt zuerst in die Volksschule geht, dann Gymnasium und dann
494 studiert. Und ich sage jetzt mit einem normalen, früher hat man gesagt Hauptschulabschluss,
495 aber heute Matura. Da werden die Anforderungen einfach steigen. Und deshalb sehe ich das
496 auch nicht mehr so, auch wenn man heute sagt, Lehre mit Matura, alle diese Dinge, heißt ja
497 trotzdem, ich brauche mehr Ausbildung. Also ein Lehrling, da kommen enorm gute Fachkräfte
498 raus, aber ich sage, mit einem Lehrling, der auch eine Matura macht oder Matura hat dazu,
499 der hat halt auch mehr theoretisches Wissen. Und genauso jetzt sozusagen wie du deinen XXX
500 machst, das ist ja auch eine Wissensvermittlung, wie man ein Unternehmen führt. Also alle
501 Dinge, ja dafür hätte man gesagt, früher hätte man das nicht gebraucht. Aber das ist halt, weil
502 sich die Zeit geändert hat und deshalb ist es genau so. Also ja, die Ausbildung und auch die
503 Weiterbildung wird viel wichtiger, wie in sehr vielen Berufen. Das ist definitiv so. Wer hätte
504 sich denken können, also meine XXX studiert gerade, der Bachelor, also das heißt ja
505 Krankenschwester. Früher hat man gesagt Krankenschwesternausbildung. Das ist eigentlich
506 eine Lehre gewesen. Ist jetzt keine Lehre mehr, ist ein Studium. Und das ist auch, nicht weil
507 alle studieren müssen, sondern weil einfach mehr Wissen gefordert ist und zeitgleich ist halt
508 auch die Gesellschaft so, dass der Wissenspegel sinkt. Ist auch so. Das heißt, ja wir werden
509 dort auch nicht nur geschickte Burschen und Mädels brauchen in der Werkstatt, sondern wir
510 werden auch Leute brauchen, die sich ausbilden und weiterbilden lassen.

511

512 I: Wir haben jetzt geredet über Veränderungen haben wir schon geredet, über neue
513 Geschäftspotenziale. Wie sollen sich die Automobilhändler in Zukunft ausrichten?

514

515 B: (...) Gute Frage. Gute Frage. Weiß nicht, die Ausrichtung passiert ja jetzt genauso in
516 Wahrheit so wie sie bei dir passiert. Das heißt, das ist ein Generationenthema. Ganz fix. Und
517 deshalb sehe ich es auch zweiteilig. Das eine ist eben wo gibt es bereits bestehende
518 Autohäuser? Jede Menge. Und wie entwickeln sich die Generationen? Also wie du das von
519 deinem XXX übernommen hast, wie der XXX agiert hat, da hat es ja auch Veränderungen
520 gegeben. Und das ist durch die nächste Generation getrieben. Und das in dem Fall bist das
521 du, der sozusagen eh dieses Neue ja schon mitnimmt. Also der diese Veränderung schon
522 macht. Würde heute jemand ein neues Autohaus aufmachen, dann würde der auch anders
523 ticken. Also zum Beispiel vor 50 Jahren war ein Schauraum jetzt kein Thema. Da hat man
524 vielleicht ein Auto gehabt, also einen Platz für ein Auto, das hat man da rausgestellt. Da war
525 wichtig die Werkstatt. Da hat man eine Hebebühne gebraucht, das waren alles wichtige
526 Dinge. Heute sage ich mal, ist ein Serverraum mindestens so wichtig wie ein Ölraum. Also all
527 diese Themen, dass man diese Entwicklungen der Zeit mitnimmt und auf die sollte man
528 einfach als Autohändler schauen. Also man sollte nicht sozusagen, wir haben immer Autos
529 repariert und wir tun immer Autos reparieren. Natürlich bleibt das Bestand aber alles was an
530 Zukunftstechnologie kommt und das ist eben, wir haben das Thema Hochvolt. Wenn ich dann
531 schaue, was das Thema Internet, Energieverträge, Lademobilität, also dass ich das alles
532 brauche und natürlich jetzt das Thema Schauraum zum Beispiel ist ja eines, was du direkt
533 sozusagen meine Aufgabe betrifft. Diese Zeit der 20 Stück-Schauräume, also so richtige,
534 schönen Autopalast hingestellt hat, da glaube ich, da ist die Blütezeit zum Beispiel vorbei.
535 Weil durch das Thema eben digitale Showrooms, durch das Thema Internet und auch durch
536 das Thema Angebot. Also ich kann nicht alle 20 Autos ausstellen, ist vielleicht auch nicht mehr
537 notwendig, eben durch wenn ich einen digitalen Schauraum habe. Aber auf diese
538 Veränderungen einfach eingehen und mitgehen. Das wäre meine Empfehlung. Man muss
539 nicht zwar überall der erste sein, aber man sollte auch nicht der letzte sein. Also das wäre für
540 mich behutsam. Auch natürlich wie gesagt/ auch da wieder das Thema in der Stadt muss man
541 sicherlich manchmal schneller sein, weil da ist die Konkurrenz höher. Konkurrenz gibt es am

542 Land auch. Das ist genauso. Aber man muss auch sein Umfeld beachten. Und ich sage jetzt,
543 modern zu sein. Weil das ist ja für mich anders als bei einem Wirtshaus. Entschuldige, ich
544 glaube, ich bin gerade rausgefallen. Da ist das cool, wenn es immer dasselbe gute Schnitzel
545 gibt und das ist auf Holzbänken und das ist halt gemütlich. Das ist, glaube ich, bei einem,
546 Autohändler nicht der Fall. Also ein Autohändler muss natürlich eine seriöse Leistung
547 erbringen, aber man sollte schon auch modern sein. Und wenn ich mir heute, weiß ich nicht,
548 60.000 Euro für einen Enyaq ausgeben oder noch mehr Geld für Fahrzeuge, dann will ich dort
549 auch das in einem ordentlichen modernen Ambiente haben und dahingehend sollte man
550 einfach schauen.

551

552 I: (...) Von meiner Seite wären wir fertig. Gibt es noch sonst irgendwas, was dir noch
553 eingefallen ist? Was zu ergänzen ist zu den ganzen Themen?

554

555 B: Also nein, also wenn das für dich okay ist, ich glaube, dass das/ also meine Fach und
556 teilweise persönliche/ zu diesen Themen. Nein ich finde es mal grundsätzlich extrem
557 spannend, dass du die Arbeit machst, da und dass diese Auswertung / wie viele Experten hast
558 du denn eigentlich?

559

560 I: Zehn Experteninterviews.

561

562 B: Zehn? Okay. Sind da XXX auch dabei.

563

564 I: Ja.

565

566 B: Okay.

567

568 I: Warte ich stoppe mal kurz die Aufnahme.

A - 13 Interview 9

1 I: Wie schätzt du die zukünftige Marktentwicklung der Elektromobilität in Österreich ein?

2

3 B: Also meine persönliche Einschätzung zur Elektromobilität ist momentan so, Status heute,
4 dass die E-Mobilität stark im Kommen sein wird. Allein schon durch das, dass es politisch,
5 meiner Meinung nach, gefördert wird. Extrem gefördert wird. Und die Kunden auch immer
6 mehr, so wie wir das im Tagesgeschäft jetzt auch empfinden, immer mehr sich für die E-
7 Mobilität bei uns, auch am Land heraußen, wo es ja ein anderer Eindruck ist als in der Stadt,
8 die Nachfrage einfach extrem gestiegen ist. (...) Ja das ist eigentlich also die
9 Nachfrageentwicklung am Punkt gebracht, hat sich von Jänner 2021 bis jetzt wie es bei uns
10 ist, verdoppelt.

11

12 I: Und wie schätzt du da die zukünftige Nachfragesituation ein?

13

14 B: Die zukünftige Nachfrageentwicklung meiner Meinung wird einfach steigen. Weil einfach
15 die E-Mobilität in den Medien zum Kunden transportiert wird als positiver Effekt und auch im
16 Autohaus einfach schon sehr positives Feedback zur E-Mobilität eigentlich da ist. Und alle
17 davon überzeugt sind. Vor allem wenn wir alle Modelle liefern können. Wenn wir einen Allrad
18 haben, wenn die Reichweite stimmt, dann ist das absolut ein Zukunftsprojekt für mich. Was
19 jetzt schon eine irrsinnige Nachfrageentwicklung gebracht hat, ist für den Unternehmer. Weil
20 ja der Unternehmer aufgrund der Förderungen, aufgrund der Mehrwertsteuerersparnis,
21 aufgrund der Nova, aufgrund der ganzen Versicherungsersparnis. Sprich motorbezogene, das
22 irrsinnig interessant ist für den Unternehmerekunden. (...) Ja.

23

24 I: Da hast du schon was angesprochen. Also die Treiber der Elektromobilität, was würdest du
25 sonst noch sagen als Haupttreiber?

26

27 B: Der Haupttreiber ist auf jeden Fall sicher der Grund, weil wir ja ein Klimaversprechen
28 abgegeben haben. Also das Pariser Abkommen ist sicher ein Treiber von der Politik her und
29 es ist auch ein Treiber natürlich logischerweise vom Werk her, vom Importeur, vom
30 Lieferanten her, weil das Werk sagt, sie wollen, keine Ahnung, 2030, 2035 keine
31 Benzinmotoren oder keine Verbrenner mehr bauen. (...) Somit treibt sich das, meiner
32 Meinung nach, und der Druck wird mehr, dass man einfach immer mehr und mehr in die E-
33 Mobilität reinkommt.

34

35 I: Welche Rolle spielt der Staat in der Entwicklung?

36

37 B: Also der Staat in Österreich spielt die Rolle, dass er natürlich aufgrund seiner Struktur und
38 politischen Entscheidungskraft natürlich einfach gewisse Stadtgebiete zum Beispiel für
39 Benzinmotoren oder Dieselmotoren einfach sperren kann und du dort im Endeffekt nur mehr
40 grün fahren darfst. Das kann er machen. Und natürlich aufgrund dessen, dass er irrsinnige
41 Werbung auch in den Medien macht und eine extreme Förderung dazu anbietet. Da spielt für
42 mich der Staat die Rolle und der Staat hat ja auch ganz klar das / wir haben in Österreich
43 eindeutig vor, alles was möglich ist, momentan mal auf E-Mobilität umzustellen.

44

45 I: (...) Also würdest du sagen, dass er eine große Rolle in der Entwicklung spielt?

46

47 B: Ich glaube schon, dass einfach die politische Lage eine Riesenrolle spielt, weil an dem
48 orientiert sich auch das Werk, an dem orientiert sich der Kunde. Der Kunde liest viel in den
49 Medien, ob das stimmt oder nicht und darum spielt der Staat eine große Rolle für mich auch
50 und für das Ganze.

51

52 I: Wie würdest du die preisliche Entwicklung der Elektrofahrzeuge einschätzen?

53

54 B: Wie ich schon gesagt habe, für den Unternehmerkunden irrsinnig interessante. Für den
55 Privatkunden ist das meiner Meinung nach einfach noch zu teuer. Ich spreche jetzt unsere
56 Marke an. Es gibt natürlich kleine E-Mobilitätsfahrzeuge haben wir auch. Aber das sind an und
57 für sich so kleine Geräte oder so kleine E-Fahrzeuge, die du vielleicht wirklich nur im
58 Stadtbetrieb betreiben kannst und nicht am Land heraußen.

59

60 I: Wie schätzt du das ein, wenn das jetzt in Massenproduktion kommt, glaubst du, wird das
61 günstiger oder noch teurer?

62

63 B: Ja ich glaube, dass das ja eh schon Thema ist auch. Das liest man ja in den Medien, dass die
64 E-Fahrzeuge günstiger werden müssen, dass es sich auch der Privatkunde leisten kann. Wobei
65 auch die Medien sagen, dass praktisch die Werterhaltung von einem E-Fahrzeug weit höher
66 ist als bei einem Benzin- oder Diesel-Motor, wo ich nicht der gleichen Meinung bin.

67

68 I: Kannst du da vielleicht noch was ergänzen, ausführen?

69

70 B: (...) Ich kann das schon noch ausführen. Ich bin nicht der gleichen Meinung aus dem Grund,
71 (...) weil man noch nicht weiß, was passiert mit den ganzen Reparaturen, wenn das Fahrzeug
72 aus der Garantie ist oder aus der Kulanz ist und vor allem was passiert mit den Batterien, mit
73 den Akkus? Was heißt das für den Kunden, wenn er jetzt ein zehn Jahre altes E-Auto hat, wenn
74 da jetzt irgendwas kaputt wird, dann ist das für mich ein technischer Totalschaden momentan
75 und nicht mehr zum Reparieren. Und da ist aber die Angst beim Kunden noch da. Weil das ist
76 bei jedem Gespräch die zweite Frage, was ist mit den Akkus? Also das sehe ich aus der Sicht
77 jetzt momentan mal so.

78

79 I: Wie würdest du das Umdenken in Bezug auf die Altersstruktur einschätzen?

80

81 B: Das Umdenken von der Altersstruktur von den Kunden meinst du?

82

83 I: Genau.

84

85 B: Also die junge oder die jüngere Generation lebt ja schon wieder komplett anders wie wir.

86 Da muss man auch wieder einen Unterschied machen zwischen Stadt und Land. Man weiß ja

87 bekanntlicherweise, dass ja viele junge Generationen ja gar keinen Führerschein mehr

88 machen. Die in einer Stadt leben, die fahren halt mit öffentlichen Verkehrsmitteln. Am Land

89 ist das noch nicht so durch, da fahren die Jungen noch mit Benzin- und mit Dieselmotoren.

90 Die interessiert bei uns ein junger Kunde überhaupt noch kein E-Fahrzeug. So sehe ich das bei

91 uns. (...) Und bei den jungen Leuten habe ich auch hier und da das Gefühl, die müssen

92 eigentlich was hören, wenn sie mit dem Auto fahren. Was ja vom E-Auto vom Sound her nicht

93 mehr so ist als beim Diesel oder Benzin. (...) Was noch ergänzend ist, durch das, dass ja alles

94 digitalisiert und die junge Generation ja total anders aufwächst wie wir, kann natürlich schon

95 sein, dass die irgendwo total auf die E-Schiene auch gehen, aber wie gesagt, momentan der

96 Ist-Stand so wie es bei uns ist, habe ich von jungen Leuten noch keine Nachfrage. Das trifft

97 eher ältere Leute. Ältere Leute, sage ich jetzt mal 55, 65 da in dem Bereich ist unsere

98 Kundenklientel, was die E-Mobilität betreibt. Ich rede von Privatkunden.

99

100 I: Und wieso genau die Altersstruktur?

101

102 B: Weil die einfach umdenken aus meiner Sicht und einfach diesen Klimawandel und die Angst

103 vor der Erderwärmung einfach mehr im Kopf haben als ein Junger. Einem Jungen, habe ich

104 das Gefühl, ist das mehr oder weniger noch wurscht. Oder viel mehr wurscht als den älteren

105 Herrschaften oder älteren Kunden. Die sind da einfach realistischer, die denken nach. Noch

106 dazu haben die älteren Kunden ja schon dementsprechend auch die Möglichkeit, dass sie sich

107 eine Photovoltaikanlage daheim montieren, eine Ladestation montieren. Das interessiert
108 einen Jungen noch nicht.

109

110 I: (...) Wie könnte sich der Individualverkehr in der Elektromobilität verändern?

111

112 B: Was meinst du mit Individualverkehr?

113

114 I: Was du eh schon kurz mal angesprochen hast wegen dem Führerschein zum Beispiel.
115 Könnte sich der Individualverkehr in der Elektromobilität oder durch die Elektromobilität
116 verändern?

117

118 B: (...) Ja, der Individualverkehr natürlich. Also wie es in der Stadt ist, kann dieses, wenn du
119 das ansprichst, dieses Carsharingmodell, was E-Fahrzeuge betrifft, meiner Meinung nach
120 durchsetzen, wo junge Leute fahren damit. Von A nach B das Auto dort stehen lassen und
121 dann fährt der nächste weiter, das ist für mich ein vorstellbares Modell. Der Individualverkehr
122 bei Kunden, wo meiner Meinung nach Firmen das bieten, dass ein Mitarbeiter mit einem E-
123 Fahrzeug fährt, aber allein schon aus Kostengründen, kann ich mir auch vorstellen, dass sich
124 das noch entwickelt. Ansonsten tu ich mir da jetzt schwer. Ich kann mir auch vorstellen, dass
125 der Individualverkehr, was den LKW-Bereich betrifft, speziell auf Fernverkehr, auf
126 Autobahnen, dass sich das auch entwickelt, auch in Verbindung mit dem autonomen oder
127 teilautonomen Fahren. Und es hängt natürlich auch alles davon ab, wo ist die Möglichkeit, ein
128 Fahrzeug zu laden, welcher Aufwand ist es, ein E-Fahrzeug zu betreiben persönlich? Wie viel
129 muss ich mitdenken, ein E-Fahrzeug richtig zu betreiben, dass mich das nicht im täglichen
130 Ablauf stört. So sehe ich das.

131

132 I: Welche Chancen bietet die Elektromobilität für das Klima und den Verkehr in Österreich?

133

134 B: Da gibt es eh eine ganz klare Ansage dazu. Wir haben ja dieses Klimaabkommen
135 unterschrieben, wir wollen die CO₂-Werte reduzieren und darum wird diese E-Mobilität sich
136 aus dem Grund auch durchsetzen. (...) Höchstens sie kommen nach zehn Jahren drauf, es war
137 alles ein Blödsinn, dann vielleicht nicht.

138

139 I: (...) Welche Rolle spielt der Ausbau der Infrastruktur für die Elektromobilität?

140

141 B: Ja der Ausbau der Infrastruktur ist ein wichtiger Faktor, wobei ich persönlich, weil es ja für
142 jeden einfach sein muss, auch wieder den Tagesablauf oder den Wochenablauf sein E-
143 Fahrzeug, wenn er es hat, so nah als möglich vom Wohnort oder vom Firmenort zu laden. In
144 den Firmen haben sie ja eh meistens Ladestationen. Aber es muss einfach einfach sein. Und
145 dann darum spielt das eine große Rolle. Wobei ich mir nicht sicher bin, ob diese Infrastruktur,
146 was diese ganzen Lademöglichkeiten betrifft noch / natürlich bauen sie sie aus und es ist
147 schon sehr viel passiert, aber ich glaube, dass da irgendwo bei den Werken schon irgendwas
148 in den Schubladen liegt, dass das vielleicht auch gar nicht mehr so wichtig ist. Weil die
149 Möglichkeit vielleicht besteht / ich gehe jetzt mal davon aus, dass du vielleicht so quasi eine
150 Photovoltaikanlage am Dach vom Auto hast. Somit brauchst du dich vielleicht gar nicht mehr
151 anhängen. Und die Reichweiten sich so enorm entwickeln werden, dass das gar nicht mehr so
152 ein Thema sein wird.

153

154 I: Wie schätzt du den aktuellen Entwicklungsstand der Batterietechnik ein?

155

156 B: Also der momentane aktuelle Stand ist für mich so, dass es bei unserer Produktpalette,
157 sage ich jetzt mal, zwei, drei Modelle gibt, wo man was anfangen kann damit in der Praxis.
158 Unsere Erfahrung da in XXX ist so, dass diese E-Fahrzeuge, ich spreche jetzt an E-Golf oder ich
159 spreche jetzt an ID3 oder ich spreche jetzt an E-Tron, nicht praxistauglich sind für viele, weil
160 die Reichweite zu gering ist. Und speziell bei uns in unserem Klima da, wenn es da noch Minus
161 15, Minus 20 Grad hat, ist das dann ja nochmal fast halbiert und dann wird es schwierig.

162

163 I: (...) Was glaubst du, welche maximalen Reichweiten können in Zukunft realisiert werden?

164

165 B: Also realistisch ist für mich schon, dass man Reichweiten von zwischen 700 und 1000
166 Kilometern zusammenbringt. Wenn das der Fall ist, ist das absolut für jeden eine brauchbare
167 Möglichkeit, weil in Wahrheit viele ja gar nicht so viel fahren. Weil das schon auch im
168 Kundengespräch oft rauskommt, wenn man genauer hinterfragt, wie viel fährst du, wie oft
169 fährst du, dann bringt der vielleicht am Tag gar nicht mehr zusammen als 100 Kilometer und
170 das bringst du natürlich mit jedem E-Fahrzeug jetzt schon zusammen.

171

172 I: (...) Im Gegenzug die Ladeleistung, wie schätzt du das ein? Was kann man da in Zukunft
173 realisieren?

174

175 B: Die Ladeleistung hängt natürlich immer ab von einer Zuleitung, was kann der
176 Stromanbieter für eine Zuleitung bieten? Und je nachdem kannst du dann die Ladeleistung
177 beeinflussen, indem dass du eine 100 KW-Anlage dir herstellst und damit dann natürlich eine
178 Schnellladung zusammenbringst, wo ein Auto heute in einer halben Stunde, Stunde fertig
179 geladen ist, bis 80%, 90% geladen ist. (...)

180

181 I: Siehst du die Ladeleistung wichtiger als die Reichweite in der Zukunft?

182

183 B: Für mich ist die Ladeleistung ganz wichtig, weil das dem Kunden das Gefühl gibt, dass er
184 innerhalb kürzester Zeit vollgeladen ist und da kann unter Umständen schon sein, dass er sagt,
185 ist mir egal, wenn er jetzt nicht so weit mit der Reichweite kommt, Hauptsache ich bin schnell
186 voll und kann wieder weiterfahren.

187

188 I: (...) Was glaubst du, wird da in Zukunft eher priorisiert, die Reichweite oder die
189 Ladeleistung?

190

191 B: Ich glaube, in Kombination Ladeleistung mit Reichweite. Ich glaube, dass das Endprodukt
192 so sein wird, dass du dich eine halbe Stunde anhängst und dann kannst du 700 bis 1000
193 Kilometer fahren.

194

195 I: Dann würde ich nochmal zurückkommen auf die Infrastruktur. (...) Welche Bedeutung hat
196 die private Infrastruktur für den Kunden?

197

198 B: Was verstehst du unter privater Infrastruktur?

199

200 I: Ja für zuhause würde ich mal sagen.

201

202 B: Ich glaube schon, dass das auch genauso in der Entwicklung gerade ist. Von dem haben wir
203 ja geredet bzw. wenn ich jetzt meine Kunden frage, ist das noch momentan sehr zäh bei uns
204 da, dass einer den Gedanken hat, dass er hergeht und sagt, ich baue mir eine
205 Photovoltaikanlage mit einem Speicher, mit einer Ladestation. Weil die Kosten zu hoch sind.
206 (...) In Kombination dann mit einem E-Fahrzeug privat ist das momentan teuer.

207

208 I: Wie schätzt du das in Zukunft ein?

209

210 B: Ich glaube, dass einfach die Masse dann, wenn die E-Mobilität in die Masse geht, in die
211 Länder verstreut wird, dementsprechend, wenn der Markt da ist, auch die Menge gekauft
212 wird, dass natürlich die Kosten von einer Ladestation in Verbindung mit Photovoltaik, in
213 Verbindung mit einem E-Fahrzeug kostengünstiger sind. Da ist aber meiner Meinung nach

214 noch sehr viel Arbeit hin, weil ich sage jetzt mal Otto-Normalverbraucher, die ein E-Fahrzeug
215 mit einer Ladestation, mit einem Speicher glaube ich, nicht leisten kann oder gar nicht leisten
216 will, weil es alles zu teuer ist.

217

218 I: Wie schätzt du die Deckung des Strombedarfs mit der Elektromobilität ein?

219

220 B: Du meinst, ob wir genug Strom haben für die Masse, die dann da ist?

221

222 I: Mhm (bejahend)

223

224 B: Das ist eine gute Frage. Das kann ich dir gar nicht richtig beantworten. Ich glaube, wenn
225 alles auf E fährt, dass wir irgendwo / ich habe keine Ahnung, Windparks errichten müssen
226 oder sogar Atomkraftwerke errichten müssen, außer die Technik schafft es, dass man
227 eigentlich gar nicht so viel Infrastruktur braucht, weil es in Form von einer Technik, wie ich
228 vorher schon gesagt habe, ich sage jetzt mal Solar am Autodach vielleicht auch gar nicht so
229 viele Stromlieferanten braucht, dass man den ganzen Markt bedienen kann. Aber da tu ich
230 mir schwer bei der Antwort.

231

232 I: Wie schätzt du weitere Antriebstechnologien wie Wasserstoff oder E-Fuels ein?

233

234 B: Bin ich überzeugt davon, dass die Werke da auch schon in die Richtung irgendwas in der
235 Schublade haben, alternativ. Wann da eine dementsprechende Technologie kommt, dann
236 glaube ich, dass das natürlich auch ein Zukunftsprojekt sein wird. Wasserstoff oder dieser
237 quasi grüne Kraftstoff.

238

239 I: Mhm (bejahend) (...). Gibt es da weitere Einschätzungen oder Erfahrungen zu den?

240

241 B: Es redet eigentlich jeder von den Kunden oder auch wir im Haus, da wird irgendwas
242 kommen, es gibt auch schon Modelle mit Wasserstoff und so E-Fuels. Aber was da genau
243 dahintersteckt, weiß keiner. Also ich weiß es noch nicht. Aber wie gesagt, da habe ich das
244 Gefühl, dass da schon irgendwas in der Schublade ist, weil letztendlich wird ja da geforscht
245 und Milliarden reingesteckt in diese Projekte, um nicht nur auf reiner E-Mobilität
246 weiterzufahren, glaube ich.

247

248 I: Wie schätzt du den Antriebstechnologiemix in der Zukunft ein?

249

250 B: Also ich glaube, wenn die E-Mobilität und rein E-Mobilität ausgereift ist, brauche ich keinen
251 Technologiemix mehr, weil wenn man sich die Hybrid-Fahrzeuge anschaut, ist das Fahrzeug
252 teuer und dann ist die Frage, was macht es für einen Sinn, wenn ich eine Kombination
253 zwischen E, wo ich 50 Kilometer fahren kann auf E und dann auf Benzinmotor fahre. Ich habe
254 da ein aktuelles Beispiel. Wenn ich mir denke, meine XXX hat einen A6 gehabt, das war so ein
255 Benzin-Hybrid oder ist, die ist von XXX reingefahren mit dem Auto, die ist genau 50 Kilometer
256 E gefahren, also da ist sie im Stadtverkehr gefahren, da ist sie halt hauptsächlich auf E
257 gefahren. Dann also bei einer gewissen Geschwindigkeit fängt sich der Benzinmotor zum
258 dazuschalten an. Und was da auffällig war, was sie mir gesagt hat und die ist komplett
259 unerfahren was die Technik betrifft, die hat nur gesagt, XXX, bist du deppert, der braucht viel
260 Sprit. Also das heißt, die hat gemerkt an der Tanknadel, dass sie irrsinnig viel Benzin gebraucht
261 hat. Und da ist dann die Frage, was für einen Sinn macht das, wenn ich 50 Kilometer maximal
262 mit E fahren kann und dann brauche ich doppelt so viel Sprit, was bedeutet das für die
263 Umwelt? Das weiß ich nicht, ob sich das einer überlegt hat.

264

265 I: Das heißt, Plugin siehst du Übergang und

266

267 B: Ist eine Übergangstechnologie für mich. Was speziell Plugin-Hybrid, Benzin und E betrifft.
268 Diesel und E lasse ich mir noch in einer End-High-Version kann ich mir das noch eher
269 vorstellen, aber selbst das ist die Frage. Also ich glaube, dass das eine Übergangsgeschichte
270 sein wird momentan. Der Vorteil von dieser Plugin-Hybridgeschichte oder Hybridgeschichte
271 ist für mich der einzige, dass du dir ein bisschen einen Sachbezug ersparst.

272

273 I: (...) Das heißt, in Zukunft dann überwiegend Elektromobilität oder siehst du doch
274 Wasserstoff oder E-Fuels dann doch?

275

276 B: Also ich glaube, dass jetzt mal die ganze Welt auf E-Mobilität geht und dann in weiterer
277 Folge Wasserstoff und E-Fuels da sicher eine gute Kombination vielleicht auch noch kommen
278 wird.

279

280 I: Was schätzt du ungefähr von den Jahren her?

281

282 B: Also ich glaube, dass sich die E-Mobilität, bis die sich wirklich vollentwickelt hat, das noch
283 zehn Jahre dauern wird und dann vielleicht gleichzeitig dann da auch irgendeine Version mit
284 Wasserstoff oder mit den E-Fuels, das wird eh jetzt dann schon mal irgendwo wahrscheinlich
285 in den nächsten fünf Jahren irgendwas kommen, aber denken wir zurück an den E-Golf, der
286 E-Golf ist eigentlich für uns da am Land überhaupt nicht praxistauglich. (...)

287

288 I: Okay, gibt es zu den Entwicklungen noch irgendwas, was dir eingefallen ist, was du noch
289 ergänzen möchtest?

290

291 B: (...) Entwicklung, glaube ich, haben wir eh schon alles durch. Ich weiß nur, dass das Werk
292 Milliarden in die Entwicklung von E-Mobilität investiert und was die Batterie und Akku-
293 Wiederverwertung betrifft, was die Fahrzeuge selber betrifft, was die Elektromotoren betrifft,

294 was die Reichweite betrifft, was die Ladeleistung betrifft, also ich glaube, da kommen wir
295 wieder auf das zurück, dass ich persönlich glaube, dass man vielleicht gar nicht so eine extra
296 Infrastruktur mehr brauchen werden wie alle befürchten oder vielleicht sogar ein
297 Atomkraftwerk brauchen, dass wir den Strom liefern können, weil die Technologie sich so
298 entwickelt, dass wir das vielleicht gar nicht mehr brauchen.

299

300 I: Weil dann würden wir zum nächsten Thema kommen, nämlich auf die Automobilhändler.
301 Auf welche Veränderungen treffen Automobilhändler bei verstärktem Einsatz der
302 Elektromobilität?

303

304 B: Für die Automobilhändler zu momentan, so wie es jetzt ist, ist natürlich für das
305 Servicegeschäft natürlich ein Nachteil. XXX sagt ja in einer Studie, das kennst du eh auch, dass
306 man rechnen muss, dass man ca. Einbußen von 30% im Servicegeschäft mit einem E-Fahrzeug
307 haben wird. Ich bin mir da nicht ganz so sicher, weil es werden sich andere Kanäle aufmachen,
308 wo man vielleicht wieder mehr Arbeit hat und das ist das ganze Infotainment, die ganze
309 elektrische Geschichte, da hoffe ich, dass sich noch irgendwas auftut, dass wir im Endeffekt
310 dann zwar nicht mehr Ölwechseln, aber andere Tätigkeiten bei dem Fahrzeug haben werden
311 und dadurch unsere Deckungsbeiträge in der Werkstätte erhalten können. Was auffällig ist
312 bei E-Fahrzeugen bei uns, wir verbauen doppelt so viele Bremsen als bei einem anderen
313 Fahrzeug. Das ist jetzt bei uns da so auffällig. Also ich fürchte mich jetzt, ehrlich gesagt,
314 persönlich nicht so davor, wenn wir mal viele, viele E-Fahrzeuge haben, weil ich glaube, dass
315 man natürlich dann in der Werkstatt mehr Spezialisten brauchen wird, die das reparieren
316 können, aber dass uns dadurch die Arbeit nicht ausgehen wird und im Endeffekt die
317 Deckungsbeiträge dann erhalten bleiben, hoffe ich. Aber natürlich muss man sich darauf
318 einstellen, aber es werden sich sicher neue Chancen auftun, wo ich überzeugt bin, dass wir in
319 fünf, zehn Jahren sagen werden, eigentlich haben wir uns da unnötig Gedanken gemacht, dass
320 uns vielleicht die Arbeit ausgeht.

321

322 I: Welche neuen Geschäftspotenziale könnten sich da ergeben?

323

324 B: Naja Geschäftspotenziale ergeben sich sicher, dass man natürlich Spezialisten braucht, die
325 heute einen Akku-Tausch vollziehen können, die einen Akku reparieren können. Das ist für
326 mich ein Potenzial. Das Potenzial beim Wiederverkauf von quasi einem gebrauchten E-
327 Fahrzeug, wenn ich es gesamtbetrieblich im Verkauf auch dazu nehme, kann ich schwer
328 einschätzen, weil ich nicht weiß, wie sich der Markt entwickelt, wobei die Experten sagen, die
329 Werterhaltung von einem E-Fahrzeug ist höher, wie ich schon vorher gesagt habe, ist höher,
330 das kann ich nicht beantworten richtig. Das Gefühl habe ich derweil noch nicht. Momentan
331 hat jeder Angst, der ein E-Fahrzeug privat kauft oder wo er sagen täte, was ist in fünf Jahren,
332 was kriege ich für das Auto noch. Da kann man ihm eigentlich keine klare fachliche Aussage
333 dazu geben, da kann man nur sagen, es wird der Markt den Preis bestimmen und das weiß
334 man eigentlich noch nicht, weil das entwickelt sich gerade.

335

336 I: Weitere Geschäftspotenziale, also zum Beispiel Infrastruktur oder Second Life, fällt dir da
337 irgendetwas ein?

338

339 B: (...) Zusätzliche Geschäftsmodelle fällt mir dazu, dass ich ordentliche Ladestationen habe,
340 dass ich dem Kunden auch bieten kann, dass er sich sein Auto bei uns volllädt und er muss
341 dafür zahlen, also sprich volltanken. Das ist für mich ein Geschäftsmodell noch dazu. Was ich
342 schon gesagt habe, ist eh speziell diese Akku-Reparatur und/

343

344 I: Glaubst du, dass das nur Kompetenzzentren machen können oder doch jeder
345 Automobilhändler?

346

347 B: Ich glaube, dass es ein Kompetenzzentrum werden muss, dass du das durchstehst. Ich
348 glaube nicht, dass es jeder machen kann und es ist ja auch, so wie es jetzt ist, ja irrsinnig
349 aufwendig und teuer die Ausbildung. Es ist auch die Frage, will das jeder sich leisten?

350

351 I: (...) Wie siehst du das Angebot von neuen Mobilitätsdienstleistungen? Zum Beispiel
352 Carsharing was wir vorher schon geredet haben. Wie siehst du das für Automobilhändler?

353

354 B: Also das Carsharing-Modell in den Städten kann ich mir gut vorstellen. Wir am Land haben
355 das überhaupt noch nicht am Schirm. Wir haben zwar schon geredet darüber, aber es lässt
356 sich bei uns schwer umsetzen da. Aber in der Stadt ist das absolut eine gute Geschichte,
357 glaube ich. (...) Wobei es sich auch nicht durchgesetzt hat, weil ich einige Firmen kenne, die
358 da sehr kämpfen, was die Kosten betrifft.

359

360 I:(...). Dann würden wir wieder zu den Veränderungen zurückkommen. Gibt es sonst noch
361 weitere Veränderungen im After Sales-Bereich durch die Elektromobilität?

362

363 B: (...) Was gibt es für Veränderungen im After Sales-Bereich? Ist noch schwer einzuschätzen,
364 weil wir noch viel zu wenig E-Mobilität haben. Also das wird die Erfahrung zeigen, das wird
365 die Zukunft zeigen. Da tu ich mir jetzt schwer, dass mir da irgendwas einfällt, dazu.

366

367 I: Dann kommen wir zum Sales-Bereich, wie schätzt du da den Online-Vertrieb mit
368 Elektrofahrzeugen ein?

369

370 B: Also der Online-Vertrieb von E-Fahrzeugen, also diese MEB-Agentur, was du ansprichst.

371

372 I: Bist du der Meinung, dass die Hersteller bei den Elektrofahrzeugen den Online-Vertrieb
373 forcieren möchten? Oder ist das /

374

375 B: Naja es geht in diese Richtung, das spürt man ja jetzt schon. Ich glaube, dass das überhaupt
376 ein Zukunftsthema ist von den Werken, dass sie alles online vertreiben wollen. Man sieht es

377 ja bei XXX, die machen ja das, glaube ich, schon und das wird über kurz oder lang bei uns auch
378 kommen.

379

380 I: Was bedeutet das nachher für einen Automobilhändler?

381

382 B: Also was bedeutet das für den Automobilhändler? Ist eine gute Frage. Ich glaube
383 persönlich, dass der Kunde, so wie wir unsere Kunden da am Land haben, trotzdem immer
384 noch einen Ansprechpartner haben wollen, auch wenn sie ein Auto kaufen und ich glaube
385 trotzdem, dass der persönliche Kontakt zum Kunden nie aussterben wird. Also dass das
386 aufgrund der ganzen Digitalisierung usw. ein ganz wichtiger Punkt ist, dass wir unser
387 Autogeschäft so weiterbetreiben können. Zwar in einer anderen Form und das kann halt dann
388 gehen, dass es bis zu einem Beratungshonorar, bis zu einem Auslieferungshonorar du dann
389 da schaust, dass du dein Geld verdienst.

390

391 I: (...) Dann würden wir zu den Megatrends kommen. Wie schätzt du die Megatrends
392 Konnektivität, autonomes Fahren und die neuen Mobilitätsdienstleistungen ein?

393

394 B: Also autonomes Fahren ist ja sozusagen ja schon meines Wissens gibt es ja fünf Stufen von
395 diesem autonomen Fahren und momentan sind wir auf Stufe drei, so wie ich es jetzt
396 mitgekriegt habe. Ich bin überzeugt, dass man über kurz oder lang / das glaube ich, wird in
397 zehn Jahren so passieren, die ersten oder vielleicht sogar schon früher, die ersten Fahrzeuge
398 haben werden, die schon autonom fahren werden. Speziell auf der Autobahn ist das ein
399 Thema, ich weiß jetzt nicht, wie es sich am Land entwickelt und ob der Kunde das will, das
400 kann ich schwer einschätzen. Aber das ist auf jeden Fall auch eine Zukunft, wo man
401 wahrscheinlich nicht aus kann. Da bist du einfach dabei. (...) Das ist das eine.

402

403 I: Was würde das für den Automobilhändler bedeuten? Also autonomes Fahren, auch die
404 Sicherheitssysteme?

405

406 B: Naja wenn das alles so kommt, dass die Fahrzeuge untereinander vernetzt sind und
407 praktisch, wenn du in einem Auto sitzt quasi und vor dir ist auch ein VW und neben dir ist ein
408 VW und über dir ist ein VW und unter dir ist ein VW und keine Ahnung und die sich gegenseitig
409 abchecken und es kommt wirklich so, dass dann im Prinzip kein Unfall mehr passieren kann,
410 dann wird es natürlich schwierig, dass du dann ein Karosseriegeschäft vielleicht
411 zusammenbringst. Wird ja auch befürchtet im Prinzip, dass die Karosserie, wenn jetzt das
412 volle autonome Fahren da ist, dass es natürlich zurückgeht, weil die Autos ja natürlich aus
413 dem Grund, dass sie computermäßig vernetzt sind, ja erkennen oder frühzeitig erkennen,
414 dass da eine Gefahr ist und dann vielleicht selber abbremsten und schneller reagieren als der
415 Mensch selber kann. Aber schwierig zu beantworten.

416

417 I: Und die Konnektivität, also zum Beispiel so over the air-Updates, was bedeutet das für den
418 Automobilhändler?

419

420 B: Naja wenn das / du redest jetzt von den Updates, die das Auto selber macht?

421

422 I: Ja generell die Konnektivität.

423

424 B: (...) Ist schwierig zu beantworten auch, aber also (...) was passiert jetzt momentan? Wie ist
425 es momentan mit dem Ganzen? Jetzt hat man ja das Problem oder die Situation schon, dass
426 (...) wie soll ich das beantworten? Das sind / unter Konnektivität verstehe ich an und für sich
427 eine Verbindung quasi, also eine Verbindung durch Kommunikationssysteme, so verstehe ich
428 Konnektivität. Da reden wir eh vom selben, oder?

429

430 I: Ist natürlich ein weiter Begriff. Es gibt ja die ganzen Fahrzeuge, die es gibt, mit den Connect-
431 Diensten, ist ein vielfältiger Begriff. Alles was dir dazu einfällt. Also natürlich over the air-

432 Updates, dass der Kunde vielleicht nicht mehr so oft in die Werkstatt kommt, weil er sich
433 selber updatet, solche Dinge halt.

434

435 B: Das haben wir ja jetzt eh schon. Speziell beim Enyaq haben wir ja das schon, dass sich der
436 ja selber updatet, somit hast du natürlich auf der einen Seite den Vorteil, dass du den Kunden
437 nicht verärgerst, weil er so oft in die Werkstatt muss, wenn irgendwas nicht funktioniert. Auf
438 der anderen Seite verlierst du natürlich die Möglichkeit, dass du ein Geld verdienst mit dem
439 Kunden, wenn du für ihn was erledigen kannst. Das ist das eine. Das zweite ist, wo ich schon
440 hoffe, dass die Kommunikation untereinander, wenn jetzt der Kunde sagt, er möchte zum
441 Beispiel sich für ein Monat ein Navi freischalten lassen, da braucht er uns dazu dann oder
442 auch nicht mehr. Wenn er in seinem Warenkorb im Auto jetzt schaut und sagt, okay jetzt will
443 ich für ein Monat ein Navi und da braucht er uns dazu, dass wir was verrechnen können, da
444 tu ich mir schwer dabei. Momentan haben wir ja da noch Riesenprobleme, sollte das mal so
445 funktionieren, wie sich das Werk vorstellt, dann wird das natürlich für den After Sales-Bereich
446 für die Reparatur am Kunden ein Geld zu verdienen schwierig sein. (...)

447

448 I: Wie schätzt du die Anforderungen der Mitarbeiter im Wandel der Elektromobilität ein?

449

450 B: (...) Also die Anforderungen vom Mitarbeiter verändern sich sicher komplett, sodass wir
451 nicht mehr KFZ-Techniker sind, sondern eigentlich ich sage jetzt schon mal fast
452 Computerfachleute brauchen dazu, Elektriker dazu brauchen. Der richtige Mechaniker, so wie
453 wir es gelernt haben, der wird, sage ich mal, die Minderheit werden in der Werkstatt. Wenn
454 ich jetzt bei uns im Betrieb schaue, haben wir, wie wir sagen, genau zwei Schrauben und der
455 Rest sind schon sehr gut ausgebildete Leute, die halt das ganze Infotainment beherrschen, die
456 einfach Systemelektroniker sind und ich glaube auch, dass der normalsterbliche Mechaniker-
457 Lehrling aussterben wird, der kann das gar nicht mehr lernen, weil er es nicht versteht.

458

459 I: Bist du der Ansicht, dass das Berufsfeld aufgewertet wird?

460

461 B: (...) Das Berufsfeld ist momentan noch nicht aufgewertet, meiner Meinung nach. Aber das
462 ist für mich eine politische Sache auch, weil ich so nebenbei noch für die Wirtschaftskammer
463 tätig bin und bei vielen Meisterprüfungen und Gesellenprüfungen dabei bin und da merke,
464 dass die Wirtschaftskammer bzw. der Lehrberuf KFZ-Techniker komplett weit hinten hängt
465 zur Realität. Und da ist für mich die Lösung, aufwerten kannst du es nur dann, wenn du die
466 Ausbildung verlängerst, mindestens auf fünf Jahre, vielleicht sogar dazu eine Matura
467 anbietest, dass das Berufsbild KFZ-Techniker generell eine Aufwertung in der Gesellschaft
468 kriegt und dass ganz einfach der Vater zu seinem Sohn sagt, du lern Mechaniker, das dauert
469 fünf Jahre, da hast du dann eine Top-Ausbildung und mit dem kannst du was anfangen und
470 du hast deine Zukunft vor dir. So wie es momentan ist, ist halt der Mechaniker immer nur der
471 Mechaniker, die Lehrzeit dauert dreieinhalb Jahre, die haben zwar eine Ausbildung in der
472 Berufsschule, die eh schon sehr systemelektronisch geführt ist, aber ich merke bei der
473 Gesellenprüfung, unser Prüfungsstoff ist immer noch der, der vor 20 Jahren war. Also du
474 redest da teilweise von Einspritzanlagen und normalen Sachen, aber das liegt an den Leuten,
475 die eigentlich Mechaniker lernen. Das heißt, das ist immer nur das Problem, warum gehört
476 das aufgewertet? Für mich mindestens auf fünf Jahre, dass man sagt, okay ein Mechaniker
477 oder Techniker oder Systemelektroniker hat eine Ausbildung von fünf Jahren, muss von den
478 fünf Jahren mindestens, keine Ahnung, zwei Jahre in die Schule gehen, der Rest ist er draußen
479 im Betrieb und das muss aber gestützt werden meiner Meinung nach vom Staat, sonst kann
480 sich das kein Betrieb leisten. Aber so wertet man den Beruf einfach mehr auf. Weil jeder Vater
481 zu seinem Buben sagt oder jeder Elternteil zu seinem Buben sagt, wenn er ein bisschen was
482 drauf hat, geh in eine Schule, dann kannst du noch immer machen, was du glaubst.

483

484 I: Also wäre das eine Chance gegen den Fachkräftemangel?

485

486 B: Auf jeden Fall. Wenn das Berufsbild Mechaniker oder Systemelektroniker oder Techniker
487 aufgewertet wird in Form und das auch zu den Leuten ankommt, dass es ein neues Berufsbild
488 praktisch gibt, dass die Anforderungen so sind, dann hast du sofort eine Aufwertung. Das ist

489 momentan einfach in der Lehre einfach nix wert. So ist mein Gefühl und so kriege ich es auch
490 mit.

491

492 I: Also zusammenfassend kannst du sagen, die Elektromobilität bietet eine Chance, das
493 Berufsfeld zu verändern.

494

495 B: Genau, genau. Wirst du auch brauchen letztendlich als Betrieb, weil sonst kommst du nicht
496 weiter. Also du brauchst Fachkräfte ordentlich ausgebildete, sonst tust du dir bei jeder
497 Reparatur schwer.

498

499 I: Und weil du da dabei bist, gibt es da Einschätzungen, Erfahrungen, warum das nicht so
500 umgesetzt wird?

501

502 B: Ich kriege das einfach nur so mit, dass ich sage, es ist irrsinnig ein langwieriger Prozess, bis
503 das durch die ganzen Ebenen Wirtschaftskammer, was für das Berufsbild für alle Lehren im
504 Prinzip verantwortlich sind, bis das zur Bundesregierung kommt, bis der Gesetzesbeschluss
505 da ist, irrsinnig aufwendig und lang dauert, bis da eine Entwicklung oder eine Aufwertung von
506 diesem Berufsbild für Techniker kommt. Das dauert irrsinnig lange und das haben sie meiner
507 Meinung nach schon die letzten zehn Jahre verschlafen, ganz ehrlich. Also meine Lösung dafür
508 wäre die, dieses Berufsbild Mechaniker oder Systemelektroniker so aufzuwerten, dass ich die
509 Lehrzeit auf fünf Jahre mache, davon mindestens zwei Jahre / ist jetzt eine Vorgabe von mir,
510 meine persönliche Meinung, die Leute in der Schule sitzen müssen, eine ordentliche
511 Ausbildung kriegen, die drei Jahre aufgeteilt, wie auch immer, im Betrieb sind und man darf
512 ja nicht vergessen, wenn du dir das überlegst, wie sich die Fahrzeugelektronik und die ganze
513 Systemelektronik und jetzt die E-Mobilität entwickelt hat in den letzten 20 Jahren, aber das
514 Berufsbild und die Berufsschulzeit und die Lehrzeit ist immer gleich. Darum hängt das so
515 extrem hinten nach. Also da ist so viel Stoff da, was die ganze Entwicklung in der Technik
516 gebracht hat, dass die Berufsschulen das gar nicht mehr vermitteln können und derjenige, der
517 das lernt in der gleichen Zeit wie vor 20 Jahren, da war nämlich auch schon dreieinhalb Jahre

518 Lehrzeit, das gar nicht mehr möglich ist, dass er das alles kann und dass er das aufnehmen
519 kann, so empfinde ich es.

520

521 I: Gut, wir haben da jetzt eh geredet über Veränderungen, wir haben auch schon geredet über
522 neue Geschäftszweige, Potenziale. Welche Maßnahmen würdest du da Automobilhändlern
523 geben? Den Weg zur Elektromobilität.

524

525 B: Also welche Maßnahmen meinst du jetzt genau damit? Praxismäßig gesehen?

526

527 I: Wie sollen sich die Automobilhändler in Zukunft neu ausrichten? Welche Maßnahmen
528 würdest du da nennen?

529

530 B: Also wie soll sich der Händler oder der Betrieb ausrichten? (...) Das ist eine gute Frage. Es
531 gibt da für mich auch eigentlich klare Antworten und zwar erstens mal braucht er absolut
532 kompetentes Personal mit super Schulungen. Dementsprechend natürlich, meiner Meinung
533 nach, Fahrzeuge zu präsentieren im Schauraum. Das wird immer so sein. (...) Dementsprechend dazu natürlich, das entwickelt sich dann eh von allein, bei Service-
534 Ersatzfahrzeuge, dass du eigentlich auch selber alles auf E umstellst. Und (...) Die Frage ist,
535 was ist da / sag mir nochmal die Frage ganz kurz.

537

538 I: Wie sollen sich Automobilhändler in der Zukunft neu ausrichten?

539

540 B: Naja das ist auch wie gesagt, das ist zwar schwierig zu beantworten, aber trotzdem
541 irgendwie es wird in Zukunft und das hängt ja auch wieder so viel ab vom Werk, wie
542 unterstützt das Werk und die Politik das, aber hauptsächlich für mich das Werk oder der
543 Importeur. Wenn sie das so durchziehen wie sie es vorhaben und das ist mein letzter
544 Wissensstand, dass sie sich hauptsächlich auf die Großstädte konzentrieren, dort Outlets

545 bauen, dort der Kunde quasi das Auto anschauen kann, dann weiß ich nicht genau, welche
546 Chancen für einen Händler, so wie wir sind, da am Land da sind, dass du da mitkommst. Die
547 größte Chance ist, wenn du deinen Kontakt, den du jetzt hast, nutzt und jeden Kunden einzeln
548 betreust und dich bemüht, dann wirst du eine gute Zukunft vor dir haben. Und die Chance ist
549 für jeden gleich, glaube ich. Und wie gesagt, wichtig ist, jeden einzelnen Kunden in der Kartei
550 bearbeiten, anrufen, schreiben, einladen. Gute kompetente Leute da haben, die die E-
551 Mobilität beherrschen und dann glaube ich, wird das vielleicht in zehn Jahren gar kein Thema
552 mehr sein, sondern dann läuft das ganz normal, so wie wir jetzt auch arbeiten.

553

554 I: Dann würde ich dir abschließend eine Frage stellen. Wie könnte das Autohaus der Zukunft
555 aussehen?

556

557 B: (...) Also das Autohaus der Zukunft schaut für mich so aus, dass ich in einem ganz großen
558 Einkaufszentrum mittendrinnen ein Autohaus habe. Wo die Kunden durch das Autohaus
559 durchgehen und gleichzeitig, wenn sie woanders einkaufen, ihr Auto derweil reparieren
560 lassen. So schaut für mich das Autohaus der Zukunft aus. Das reine Autohaus alleine wird
561 wahrscheinlich in zehn Jahren nicht mehr überleben können oder in 20.

562

563 I: Was bedeutet das nachher für die ländlichen Betriebe?

564

565 B: (...) Die ländlichen Betriebe müssen sich überlegen, was für ein Standbein können sie
566 dazunehmen, dass der Deckungsbeitrag passt, dass sie leben können, dass sie ihre Mitarbeiter
567 zahlen können, dass das Unternehmen praktisch noch einen Sinn hat zu führen. Wie es bei
568 uns da ist, wir haben halt ein zweites Standbein mit einer Industrielackierung dabei, wo wir
569 auch ganz gut unterwegs sind. Was man natürlich jetzt vom gesamten Unternehmen her,
570 dann haben wir dann noch mit XXX, das ist eine touristische Geschichte, da haben wir so
571 Chalets, ist auch ein Standbein bei uns. Das passt zur Gegend. Also ich glaube, dass du früh
572 genug anfangen musst, dass du dir überlegst, welches Standbein kann ich mir dazunehmen.

573 Das reine Autohaus, glaube ich, das wird schwierig. Aber ich schaue jetzt da schon länger in
574 die Zukunft. So sehe ich das.

575

576 I: Was für eine Zeit hast du da jetzt im Kopf?

577

578 B: Ich sage jetzt mal 20 Jahre.

579

580 I: Okay, ist dir sonst irgendwas zu den ganzen Themen jetzt noch eingefallen, willst du noch
581 was ergänzen?

582

583 B: Ich will / ich meine, wir haben jetzt eh sehr viel geredet. Es ist natürlich immer, jeder sieht
584 das anders, muss ich auch ganz klar sagen. So ist meine Einschätzung momentan mal. Also ich
585 habe jetzt nicht Angst vor der E-Mobilität, sondern ich glaube, du musst dich stellen und ich
586 hoffe und das glaube ich auch, dass sich das, dass sich einfach wieder andere Kanäle
587 aufmachen werden, sodass wir unser Geld verdienen. Wichtig ist für mich / das kennst du eh,
588 jeden einzelnen Kunden ordentlich zu betreuen und egal was der jetzt für ein Auto fährt oder
589 für eine Motorisierung fährt, solange wir noch Benzin- und Dieselmotoren haben, haben wir
590 das ja noch. Wenn dann nur mehr E ist, dann wird sich jeder drauf einstellen auch und wie
591 gesagt, ich habe jetzt nicht Angst davor, weil ich glaube, dass wir andere Möglichkeiten dann
592 haben, was wir reparieren können. Wichtig ist Schulung, Geld in die Schulung von den
593 Mitarbeitern zu investieren, dass du wirklich kompetente Leute hast. Das ist so jetzt kurzfristig
594 das, wo ich sage, das muss jetzt passieren und du weißt es ja nicht, wie entwickelt sich das
595 politisch weiter, wie entwickelt sich die Welt weiter, was fällt Ihnen in zehn Jahren ein? In
596 zehn Jahren kann es sein, dass wir vielleicht wieder von ganz was anderem reden. Also du
597 weißt es eigentlich nicht. Momentan ist es halt so, dass die Politik und der Staat alles auf E-
598 Mobilität, aufgrund der CO2-Geschichte drauf hinsteuert und auf das muss man sich, glaube
599 ich, einstellen gut und wie gesagt, es gibt ja trotzdem noch in den nächsten zehn, 15 Jahren
600 einen Gebrauchtwagenmarkt auch. Also wir brauchen jetzt nicht Angst haben, dass wir keine
601 Arbeit mehr haben oder dass wir unsere Deckungsbeiträge nicht dementsprechend unter

602 Kontrolle haben. Glaube ich. Aber es ist ein absolut wichtiges Thema, dass man sich Gedanken
603 darüber macht, wie kann die Zukunft von einem Autohaus ausschauen und wie gesagt, wir da
604 in XXX haben ja Gott sei Dank mehrere Standorte. Wir leben jetzt nicht allein nur vom
605 Autohaus und darum mache ich mir da jetzt auch keine solche großen Sorgen. Ja das ist eben
606 so abschließend noch zu sagen. Wie gesagt wie es wirklich wird, wenn eines wichtig ist, dass
607 du selber einfach vor schaust und vielleicht kreativ bist und neue Strategien aufstellst und
608 schaust, was kannst du tun damit.

609

610 I: (...) Okay. Dann werde ich mal die Aufnahme beenden.

A - 14 Interview 10

1 I: Wie schätzt du die zukünftige Marktentwicklung der Elektromobilität in Österreich ein?

2

3 B: (...) Ja es wird mehr kommen, definitiv. Weil sich einfach große Konzerne Richtung E-
4 Mobilität ausgelegt haben. Ich nehme jetzt einfach mal die Volkswagen AG als größter
5 Automobilhersteller, mittlerweile glaube ich wieder mittlerweile weltweit, her. Dieser
6 Volkswagen-Konzern hat sich zur Elektromobilität gedreht und da sage ich immer dazu, wenn
7 ich mit wem über das Thema diskutiere, man braucht sich nur den Standort Wolfsburg
8 hernehmen. Da arbeiten ca. hunderttausend Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und der
9 Konzern dreht sich jetzt nicht für ein Jahr in die Richtung und dreht sich dann wieder rüber,
10 sondern das ist sicher langfristig. Zusätzlich wird es schon das Thema geben, dass man meiner
11 Meinung nach nicht nur vom einzelnen Autofahrer oder Autofahrerin spricht, sondern dass
12 man Mobilitätsthemen macht. Also ein Mobilitätsangebot, das heißt, Carsharing, wenn dann
13 eventuell vielleicht mal das autonome Fahren kommt. Also es wird definitiv mehr werden. Ja.

14

15 I: Hast du schon angesprochen ein anderes Thema. Wie könnte sich der Individualverkehr in
16 der Elektromobilität verändern?

17

18 B: Man muss sich / wie soll ich sagen? Also ich nehme jetzt mal einen einzelnen Haushalt, wird
19 jetzt in der näheren Zukunft schon weiterhin, gerade im ländlichen Bereich ein Fahrzeug
20 haben. Im Stadtbereich gehe ich jetzt mal davon aus, dass wir so vielleicht Kommunen haben
21 werden / oder eben das Thema Carsharing, dass das immer mehr wird, dass nicht der einzelne
22 Haushalt, gerade im Stadtbereich, ein Fahrzeug haben wird, sondern dass der eher auf solche
23 Mobilitätsangebote ausweichen wird. (...) Weil natürlich in der Stadt, ich nehme jetzt einfach
24 mal das Ballungszentrum Wien her. Der Platz wird weniger, die Parkplätze werden nicht mehr
25 bzw. der Platz ist da eigentlich nicht da. Und daher muss man sich was überlegen und sagen,

26 naja die Leute wollen ja weiterhin mobil bleiben. Der Nachhaltigkeitsgedanke ist ja bei den
27 Leuten mittlerweile sehr bestätigt. Und daher muss man sich halt da
28 Mobilitätsangebotsthemen überlegen. Diese werden dann auch genutzt, glaube ich. Im
29 Stadtbereich, urbanen Bereich mehr wie am Land.

30

31 I: Was würdest du als Haupttreiber der Elektromobilität nennen?

32

33 B: (...) Reiner Umweltgedanke. Aktuell noch das Thema Kosten vom Treibstoff. Ich habe die
34 Möglichkeit, als Privatperson bei der Elektromobilität, wenn ich jetzt wieder ein Auto
35 hernehme, wo ich Photovoltaikanlage aufgebaut haben, inklusive Speicher das technisch
36 realisieren kann, kann ich meinen eigenen Treibstoff erzeugen. Ja. Das ist so der Haupttreiber,
37 meiner Meinung nach, aktuell.

38

39 I: Wie würdest du das Umdenken in Bezug auf die Altersstruktur einschätzen?

40

41 B: Wie meinst du Altersstruktur?

42

43 I: Gesehen auf die Nachfragesituation, ob jetzt eher die Jüngeren oder die Älteren?

44

45 B: Okay. Du meinst von den Fahrern und Fahrerinnen oder Nutzern und Nutzerinnen? Ich
46 glaube, dass es durch die Bank passieren wird. Ich glaube, also meine Einschätzung ist, dass
47 gerade die jüngere Generation, also noch jünger wie wir, eher auf das Thema
48 Mobilitätsangebot hingehen und nicht / für die ist es nicht mehr zwingend notwendig, dass
49 sie ein eigenes Auto haben oder KFZ, sondern für die ist eher wichtig, dass sie mobil sind. Die
50 ältere Generation, da nehme ich jetzt mich dazu bzw. noch älter, haben schon noch das im
51 Kopf, dass sie sagen, ich brauche ein eigenes Auto. Die wollen aber trotzdem das Thema
52 Nachhaltigkeit haben und werden, weil halt sich / jemand, der sich in der Pension befindet,

53 hat nicht mehr die Kilometerleistung, die er vielleicht im Berufsleben gehabt hat und der wird
54 sich dann eine Alternative suchen und der wird auch dann sagen, ja ich brauche ja den Diesel-
55 oder den Verbrennermotor gar nicht, weil ich muss ja höchstens in der Woche 50 bis 100
56 Kilometer fahren. Und dann kommt er mit dem Elektroauto mittlerweile aus, auch bei diesen
57 Autos aktuell.

58

59 I: Mhm (bejahend).

60

61 B: Ja. Also das ist so ein Mischmasch.

62

63 I: (...) Wie würdest du die preisliche Entwicklung der Elektrofahrzeuge einschätzen?

64

65 B: [unverständlich] (...) Als erstes, magst du mir ganz kurz warten? Ich tu das Internet
66 umstellen, weil ich glaube, dass ich eine relativ schlechte Internetverbindung habe. Bleib mir
67 kurz dran. (...) Warte kurz. [unverständlich] (...). Hörst du mich noch?

68

69 I: Ja.

70

71 I: Jetzt geht's, mein WLAN zuhause ist nicht das Beste.

72

73 I: Macht nix.

74

75 B: Aber das kriegen wir hin. So jetzt bin ich wieder da.

76

77 I: Wie würdest du die preisliche Entwicklung der Elektrofahrzeuge einschätzen?

78

79 B: (...) Sie müssen günstiger werden und sie werden auch günstiger. Die Hersteller bauen, also
80 ich kann es dir jetzt von Volkswagen sagen, die Hersteller bauen im laufenden Betrieb der
81 Produktion Werke um auf Elektromobilität. Das Ganze wird produktiver. Und daher wird es
82 auch günstiger, meiner Meinung nach. Weil natürlich, wenn ich / das weißt du eh / wenn ich
83 jetzt nur eine geringe Stückzahl habe, kann ich natürlich nicht den Einkaufspreis von gewissen
84 Komponenten runterdrücken. Da wird mir jeder Zulieferer sagen, naja du brauchst zehn
85 Stück, nicht böse sein, aber da kommen wir mit dem Preis nicht hin. Wenn natürlich das
86 Volumen dann da ist, wo auch die Nachfrage / was man ja auch immer wieder liest, dass das
87 immer mehr wird, immer mehr, immer mehr, glaube ich, wird auch der Preis nach unten
88 gehen.

89

90 I: Mhm (bejahend) (...). Welche Rolle für dich der Staat in der Entwicklung der
91 Elektromobilität?

92

93 B: Du meinst ganz die ersten Schritte?

94

95 I: Ja welche Rolle der Staat spielt?

96

97 B: Achso der Staat, ich habe jetzt Start verstanden.

98

99 I: Nein der Staat, ja.

100

101 B: Der Staat spielt aktuell eine ganz essenzielle Rolle, weil der natürlich mit Förderungen etc.
102 das Ganze unterstützen kann und auch unterstützt. Das nächste Thema, das natürlich sein
103 wird, von Seiten des Staates aus, dass er sagt, man macht (...) gewisse Städte oder
104 Ballungszentren autofrei. Und da geht es dann wieder um das Thema und ich glaube, dass das

105 kommen wird, dass man sagt, naja aber in diesem Zentrum brauche ich ja dann
106 Mobilitätsangebote wieder für die Mitbewohner und Bewohnerinnen oder die Bürger und
107 Bürgerinnen und da spielt der Staat, aufgrund dass er Verordnungen machen kann,
108 Gesetzgebungen, also Gesetze beschließen kann etc. Da wird der Staat eine ganz große Rolle
109 spielen. Es wird sicherlich die geben, die sagen, ja das ist alles ein Wahnsinn, dass jetzt die /
110 nehme ich wieder Wien her als Ballungszentrum, dass sie Wien sperren, weil da darf jetzt
111 keiner mehr reinfahren. Aber du musst, glaube ich, in den Kopf von den Bürgern und
112 Bürgerinnen reinbringen, dass du nicht die einzelne Mobilität vorantreiben musst, sondern
113 auch die gesamte. Dass du sagst, das Angebot der Mobilität, der Verkehrslinien, der
114 öffentliche Verkehre muss viel, viel besser, viel enger getaktet sein, damit das auch in
115 Anspruch genommen wird. Aber die Diskussion gibt es ja eh schon seit Jahren. Also ich kann
116 da bei uns in da Salzburg da Informationen geben, es sind viele Pendler, die natürlich jetzt von
117 außerhalb in die Stadt kommen zum Arbeiten. Bei dem jetzigen Angebot für öffentliche
118 Verkehrsmittel würde ich auch nicht auf mein KFZ verzichten wollen. Weil ich fahre von der
119 Stadt hinein, kann zwar parken und wenn ich ein Pech habe, warte ich eine Stunde auf die
120 nächste Lokalbahn. Die Zeit hat keiner. (...)

121

122 I: Wie schätzt du die Entwicklungsgeschwindigkeit ein?

123

124 B: Von der Technologie Elektromobilität?

125

126 I: Ja generell von der Nachfragesituation.

127

128 B: (...) Schwierig zu beantworten. Ich glaube, es muss noch schneller werden. Ich glaube, wir
129 brauchen noch / natürlich das Thema Reichweite in der Elektromobilität ist jetzt aktuell noch
130 immer ein großes Thema. Wir sind da zwar eh schon sehr gut, wir leben aber in einem Land,
131 wo wir vier Jahreszeiten haben. Kalt, warm und das Thema jetzt gerade im Winter ist es
132 natürlich ein großes, dass ich sage, die Ladeleistung der Elektrofahrzeuge verringert sich ja
133 durch die Außentemperatur und das ist schon ein Thema, das gehört technisch in den Griff

134 bekommen bzw. die Hersteller. Weil der Kunde oder die Kundin dann, wenn es um das geht,
135 aktuell noch den Verbrennermotor gewohnt. Der fährt zur Tankstelle, der tankt seinen Diesel,
136 seinen Benzin rein und fährt in fünf Minuten weiter. Und das / es muss das Laden noch
137 schneller werden, weil einfach viele sagen / sehr viele sagen einfach, ich habe gar nicht die
138 Zeit für diese 30 Minuten, dass ich stehe, obwohl das meiner Meinung nach falsch ist, weil
139 jeder hat die Zeit. Man muss sich einfach anders organisieren. Aber du kriegst es halt / der
140 Mensch ist ein Gewohnheitstier, wenn ich das so sagen darf. Alles was angenehm ist und wo
141 man es von der Gewohnheit her kennt, das macht er. Dass mal ein Mensch aus seiner
142 Komfortzone herausgeht und sagt, ich versuche was anderes, ist von außen sehr schwierig zu
143 beeinflussen oder umzudrehen. Da muss man sich vorstellen, vielleicht ein hartes Beispiel,
144 wie mit einem Drogenabhängigen oder mit einem Raucher. Ein Raucher, bei dem es nicht klick
145 macht, dass er aufhört zum Rauchen, der hört nicht auf. Und einer, der sagt, nein mich
146 interessiert das nicht, dass ich eine halbe Stunde vor der Ladestation stehe, mit dem brauchst
147 du nicht über ein Elektroauto reden. Weil du kannst es eh aktuell technisch nicht ändern und
148 das muss einfach schneller werden, dass die Technologie besser ist, meiner Meinung nach.

149

150 I: Und wie schätzt du die zukünftige technische Entwicklung der Elektromobilität ein?

151

152 B: (...) Es kommt sehr viel auf das Thema Batterie drauf an. Was für Batterietechnologien
153 haben wir? Gibt es da irgendeine Weiterentwicklung? Ich glaube, dass da in den nächsten
154 näheren Jahren noch einiges auf uns zukommen wird. Was ich halt hoffe, dass es mehr auf
155 uns zukommt, wenn es technisch ausgereift ist. Aber du weißt eh, der Hersteller hat natürlich
156 immer das Thema, die Nachfrage ist da, der Markt oder die Kunden machen den Druck, dass
157 sie es haben wollen. Der Hersteller oder die Herstellerinnen müssen einfach reagieren. Und
158 das ist, glaube ich, ganz, das ist, glaube ich, auf Messers Schneide muss ich da gehen. Weil das
159 kann einerseits voll gut werden, es kann aber auch richtig in die Hose gehen. Genau.

160

161 I: Welche maximalen Reichweiten, meinst du, können zukünftig realisiert werden?

162

163 B: (...) Gibt es nicht schon Autos, die mit einer neuen Batterietechnologie knappe 1000
164 Kilometer zusammenbringen? Ich weiß es gar nicht. Also ich glaube, ich habe mal einen Artikel
165 gelesen, dass es irgendwo eine Batterietechnologie gibt, wo eben die Fahrzeuge knapp 1000
166 zusammenbringen. Die Reichweite oder die Technologie muss in die Richtung der Reichweite
167 von Verbrennern gehen. Ich muss aber dazu sagen, für die Allgemeinheit. Also für jeden, wo
168 ich vorher gesagt habe, den ich aus seiner Komfortzone rausbringen will, für den ist das ein
169 essenzielles Thema. Die Reichweiten sind schon sehr gut, aber es gibt natürlich viele
170 Menschen oder viele Bürger und Bürgerinnen / ich beziehe es jetzt mal auf Österreich / die
171 sagen, naja mir ist das noch immer zu wenig.

172

173 I: Welche Ladeleistungen, meinst du, können zukünftig realisiert werden?

174

175 B: 300 KW. Haben wir ja schon. Wir haben ja drei Fahrzeuge, wo wir eben oder zwei
176 Fahrzeuge, von denen ich weiß, wo das funktioniert. Das ist einmal der E-Tron GT und der
177 Porsche Taycan. Im Endeffekt ist das dasselbe Fahrzeug, weil gleiche Plattform, nur andere
178 Außenhaut und Innenleben, sage ich mal, vom Interieur. Aber die können bis zu 270 KW DC
179 laden.

180

181 I: Dann würde ich jetzt auf die Infrastruktur kommen. Welche Rolle spielt der Ausbau der
182 Infrastruktur für die Elektromobilität?

183

184 B: Das ist eigentlich vor der Reichweite der wichtigere Punkt. Wo natürlich wir von XXX jeden
185 Tag damit beschäftigen. Die Infrastruktur muss da sein, um die Elektromobilität voranbringen
186 zu können.

187

188 I: Und wie schätzt du da die zukünftige Entwicklung ein der Infrastruktur?

189

190 B: (...) Sehr gut. Weil auch der Staat da dahinter ist, dass wir viele öffentliche Ladestationen
191 haben. Betriebe, so wie ihr seid, haben sehr gute Förderungen für das Thema. Man muss das
192 Ganze / Ich nehme jetzt mal das Angebot, wo du sagst, du brauchst bitte für 75 KW
193 Ladestation her. Wenn das so aufgebaut ist, dass du als Firma einen wirtschaftlichen Vorteil
194 daraus hast, dass ihr öffentliche Ladestationen hinstellt, dann müsst ihr es machen. Wenn es
195 auch technisch realisierbar ist. Das ist immer das zweite, ist es technisch realisierbar? Ja/Nein.
196 Wenn ja, was für einen wirtschaftlichen Erfolg, wie schnell amortisiert sich die Investition für
197 dich als Unternehmen? Und wenn das und das funktioniert ja auch schon, durch die
198 Förderungen, dann wird es interessant und dann wird die Ladeinfrastruktur immer mehr.
199 Natürlich wir sind in Österreich, gerade im ländlichen Bereich mit sehr vielen
200 Einfamilienhäusern, Zweifamilienhäusern und natürlich der Eigentümer oder die
201 Eigentümerin, wenn Elektrofahrzeug da ist, eine Ladestation hinbauen will bzw. ja schon hat
202 durch die [unverständlich] und auch sehr viel zuhause laden. Dann wird eher das Thema
203 Photovoltaik, Heimspeicher auch ein ganz großes. Da brauch ich auch nicht die
204 Ladegeschwindigkeiten, weil das Auto rennt ja eh mehrere Stunden.

205

206 I: Wie schätzt du die Deckung des Strombedarfs bei der Elektromobilität ein?

207

208 B: Naja es kommt ja, meines Wissens nach, das Thema bidirektionales Laden. Das kommt ja.
209 Natürlich muss man erneuerbare Energie ausbauen, sei es Wasserkraftwerke / ich nehme
210 jetzt mal Burgenland her, Windkraft, Windparks etc. Aber durch dieses bidirektionale Laden
211 kann ich ja, wenn das Thema Vehicle to Grid geregelt ist, verortungstechnisch und vom
212 Gesetzgeber her, dann habe ich ja / ich nehme jetzt mal meinen ID.3 her, einen Speicher mit
213 55 KW Brutto-Kapazität und den kann ich ja ins Netz hinein einspeisen bzw. wenn ich eine
214 Photovoltaik habe, lade ich das Auto, wenn ich es nicht selber brauche zum Fahren und das
215 Auto steht mal, kann man ja das so einstellen, dass man sagt, das Auto geht wieder, der Strom
216 geht wieder retour. Da wird eher das größere Thema sein die Garantieleistung,
217 Gewährleistungsthemen von Seiten der Hersteller mit der Batterietechnologie.

218

219 I: (...) Welche Chancen bietet die Elektromobilität für das Klima und den Verkehr in
220 Österreich?

221

222 B: Wir haben eigentlich keinen CO₂-Ausstoß. Also CO₂-Emissionen fallen weg, sage ich mal
223 beim Fahren. Man darf nie vergessen, das ist meine persönliche Meinung, so ein Fahrzeug
224 erzeugt ja trotzdem einen Schmutz, sei es der Bremsstaub oder Abrieb vom Gummi, 100%ig,
225 ist meine persönliche Meinung, 100% CO₂-frei sein tun wir nicht. Aber im Vergleich zu einem
226 Diesel bzw. zu einem Benziner natürlich um einiges besser. Wenn wir das Thema / also wenn
227 der Gesetzgeber das Thema urbaner Bereich in den Griff kriegt und sagt wirklich weg und
228 coole Mobilitätsangebote hat, wird das natürlich für die Umwelt immer besser und besser.
229 Der Treibhauseffekt etc. wird besser werden. Ich finde auch, ich habe da so die Einstellung,
230 ich bin XXX von einer XXX, wir müssen jetzt was tun, unsere Generation, damit unsere Kinder
231 in der Zukunft ein lebenswertes Leben haben. Da geht es aber bei der Mülltrennung schon
232 los. Das heißt, ich weiß nicht wie es bei euch ist, bei uns, ich bin in einer Siedlung, wenn ich
233 den Müll hinaustragen und ich schaue da rein, ja es ist jedem egal, wo er was reinschmeißt.
234 Und das sind aber Kleinigkeiten. Da muss sich aber jeder selber an der Nase nehmen. Also
235 jeder kann im Endeffekt die Umwelt schützen. Ich bin jetzt kein Umweltaktivist, bitte nicht
236 falsch verstehen, aber ich schaue natürlich in meinen Möglichkeiten, dass ich da helfe. Ich
237 vergesse genauso mal das zu trennen. Mein Gott, es ist so. Aber wenn man sich da einfach
238 immer wieder an der Nase nimmt und sagt, ja, machen wir das oder mach es selber, das ist
239 ab und zu ein Handgriff weniger, dann darf man nicht immer nur das Auto als Böse sehen,
240 sondern das ganze Rundherum macht es ja auch aus. Wir sind in einer Wegwerfgesellschaft,
241 das ist leider so. Wenn was kaputt ist, schmeiß ich es weg. Und kauf mir was Neues. Bevor
242 man sich anschaut, ob man mit dem noch was anfangen kann. Wiederverwertung wird ein
243 großes Thema sein, ist ein großes Thema etc.

244

245 I: Wie schätzt du weitere Antriebstechnologien wie Wasserstoff oder E-Fuels ein?

246

247 B: (...) E-Fuels glaube ich nicht, dass sich aktuell durchsetzen werden, weil einfach die
248 Herstellung sehr leistungsintensiv ist. Ich brauche hohe Strommengen, um einen E-Fuel
249 herzustellen. Wasserstoff wird Thema, ist Thema Transport vom Wasserstoff. Der ist
250 hochexplosiv. Aber meine persönliche Meinung ist, dass Wasserstoff im LKW-Bereich sich
251 durchsetzen wird. Weil was passiert? Es gibt ja Hersteller, die haben 15 LKWs unterwegs, die
252 haben zwei Brennstoffzellen drinnen, die liefern den Strom für den Elektroantrieb und die
253 schaffen, glaube ich, mit einem 40-Tonner, wenn ich das richtig im Kopf habe, 400 Kilometer
254 geladen. Und damit du diese Kilometerreichweite bei so einem schweren Fahrzeug
255 zusammenbringst / kann man sich eh ausrechnen, wie schwer die Batterie wird. Zum Beispiel
256 von den 40 Tonnen zehn Tonnen nur Batterie.

257

258 I: Wie schätzt du den Antriebstechnologiemix im PKW-Bereich in der Zukunft dann ein? Also
259 wie könnte der ausschauen?

260

261 B: In wie vielen Jahren?

262

263 I: Das kannst du mir sagen.

264

265 B: Also in der nahen Zukunft werden wir Verbrenner-, Elektromobilität haben. Und ich glaube,
266 dass das / also jetzt sage ich mal, jetzt sind wir, glaube ich, so 30:70, Verbrenner 70, 30
267 Elektromobilität. Ich glaube, dass sich das drehen wird. Der Verbrenner wird nicht aussterben.
268 Du kannst keinem sagen von den Bürgern und Bürgerinnen, eure Verbrenner sind jetzt weg.
269 Das wird schon noch eine Zeit dauern. Also schwierig zu sagen, schauen wir mal, was für
270 Technologien noch kommen.

271

272 I: Okay. Dann würden wir zum nächsten Kapitel kommen. Auf welche Veränderungen treffen
273 dann die Automobilhändler bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität?

274

275 B: Welche Veränderungen auf die Hersteller treffen?

276

277 I: Nein auf die Automobilhändler.

278

279 B: Naja du hast ja / also wenn ich jetzt einen Händler nehme, einen ganz klassischen, so wie
280 XXX seids, zwei Themen, zwei Bereiche oder drei Bereiche. Ihr habt ja den Teiledienst, ihr habt
281 die Werkstatt, ihr habt den Verkauf. Was fällt uns weg im After Sales, also im
282 Werkstattbereich fällt uns das Öl weg. Da wird das Thema Ladeinfrastruktur ganz wichtig sein.
283 Das wird auch bei uns diskutiert, wie kann man einem Händler helfen, dass er dieses Thema
284 aufgreift. Einfach mit Öl wird viel Geld verdient. Das ist so. Und das diskutieren wir auch intern
285 sehr viel. Das kann ich dir sagen, mehr kann ich dir dazu nicht sagen. Aber was die Händler
286 trifft, kommt natürlich eine neue Herausforderung. Also einen Händler darf man nie
287 vergessen, da arbeiten Menschen, die sind abhängig von dem Geld, was der Händler ihnen
288 zahlt. Der Händler muss ja ein Geld verdienen, damit er seine Mitarbeiter bezahlen kann. Wir
289 sind alle in einem wirtschaftsorientierten Unternehmen. Weil sonst machst du es nicht. Und
290 da muss man eben Wege finden, wie an gewisse Sachen aufgreift. Genauso wie Teiledienst
291 ist ein wichtiges Thema. Damit der eben aus dem Thema Ladeinfrastruktur [unverständlich].
292 Das ist eben der Bereich, alle drei Bereiche mit Wissen füttere, sage ich mal. Weil du dadurch
293 dann wieder einen wirtschaftlichen Erfolg machen kannst. Und das heißt, meiner Meinung
294 nach, ich nehme jetzt einfach wieder das Öl her, wenn das wegfällt zur Gänze, müssen
295 Verkauf, Teiledienst, Werkstatt eng zusammenarbeiten, damit sich das, sei es über
296 Ladeinfrastruktur, über Zusatzverkäufe auf ein gleiches Level heben können. Aber für Händler
297 wird es herausfordernd. Auch für uns.

298

299 I: Und im Sales-Bereich, welche Veränderungen siehst du da?

300

301 B: (...) Das ist eine schwierige Frage, weil ich kein Verkäufer bin. (...) Ich glaube, die Beratung
302 ändert sich. Der Kunde ist extrem gut vorinformiert, auch technisch. Ich glaube, dass es nicht
303 mehr so ein extremer emotionaler Kauf ist, weiterhin schon noch, aber nicht mehr so extrem

304 emotional, sondern dass die Emotionalität über die Technik gemacht werden muss. Nicht
305 mehr nur über das Anschauen, sondern dass man auch einem Kunden oder einer Kundin
306 sagen muss, schau, die Technik, die du da drinnen hast, die ist so cool und die ist nachhaltig
307 und, und, und, dass man da den Kunden, glaube ich, sehr gut abholen kann. Aber wäre
308 interessant mal, wie du das als XXX siehst.

309

310 I: Kann ich dir jetzt in dem Interview nicht sagen. Da geht es nur um dich.

311

312 B: Aber vielleicht behältst du die Frage im Hinterkopf und wir telefonieren die nächsten Tage
313 mal, weil das täte mich wirklich interessieren.

314

315 I: Gerne. Wie schätzt du den Online-Vertrieb bei Elektrofahrzeugen ein? Glaubst du, dass die
316 Hersteller das forcieren werden?

317

318 B: Naja rein wirtschaftlich gesehen, einen wirtschaftlichen Vorteil hat es natürlich für die
319 Hersteller, weil der Direktvertrieb, aber ich finde es den falschen Ansatz. Weil der Kunde / ich
320 nehme jetzt wieder den Österreicher, die Österreicherin her, die sind sehr reдеbedürftig, die
321 wollen einen Ansprechpartner face to face, wenn sie ein Problem haben / so bin ich auch und
322 ich würde mir nie ein Auto online kaufen. Aus diesen Gründen. Ich will, wenn ich ein Problem
323 habe, zu dem Händler hingehen und sagen, hörst, ich habe ein Problem mit dem Teil, ich will,
324 dass das geregelt wird und ich habe viel Geld dafür gezahlt und ich will mich nicht mit
325 irgendeiner Hotline runter ärgern. Aber wirtschaftlich gesehen ist es natürlich für Hersteller
326 sicherlich interessant, weil natürlich jeder / wenn die Provisionen wieder hergeben müssen,
327 wie das Agenturmodell zum Beispiel, haben die eine höhere Marge.

328

329 I: Wir haben uns jetzt vorher schon unterhalten über neue Mobilitätsdienstleistungen. Was
330 kann das für einen Automobilhändler bedeuten?

331

332 B: Naja Carsharing zum Beispiel. Ich sage mal, wenn da / ich nehme da jetzt / also das
333 Carsharing vom einzelnen PKW ist, glaube ich, ich nehme jetzt mal euren ländlichen Bereich
334 her, noch nicht das Richtige. Ich muss da eher in den Campingbereich gehen. Aktuell ist es ja
335 so, dass viele junge Familien, aber auch älteren Generationen auf das Thema Camping
336 umsteigen, diese Geräte aber extrem teuer sind. Für den Otto-Normalverbraucher ich nehme
337 jetzt mal den California XXL, der kostet 100.000 Euro. Wenn du/die 100.000 musst du auf der
338 Seite haben, dass du sagst, du kaufst dir so was. Weil leasen tust du das nicht als Privater. Und
339 das wird sich dann weiterentwickeln meiner Meinung nach, dass man sagt, dieses Carsharing
340 wird ein großes Thema auch im ländlichen Bereich, weil / eine junge Mutter, die in der Karenz
341 ist, die nicht unbedingt ein Fahrzeug braucht, aber ab und zu doch wieder in die Stadt
342 hineinfahren will, weil sie Besorgungen tätigen will, möchte in der Nähe ein Angebot von
343 Carsharing haben. Und dann will sie kurz über die App zugreifen können und fertig. In der
344 Stadt ist es aber so, dass man sagt, okay bis zu einem gewissen Zeitpunkt oder bis zu einem
345 gewissen Ort kann ich mit dem Auto fahren und urban muss dann wieder das öffentliche
346 Verkehrsnetz so ausgebaut sein, dass ich keine Wartezeiten habe, dass ich einfach und
347 angenehm wohin komme. Aber auch kostengünstig. Thema Kosten ist natürlich auch klar. Das
348 muss im Rahmen bleiben, dass sich das der normale Dienstnehmer und Dienstnehmerin oder
349 auch die Mutter in der Karenz oder auch der Vater leisten können.

350

351 I: Angenommen, das kommt verstärkt und es kommt auch kostengünstig etc. was bedeutet
352 das nachher für den Automobilhändler?

353

354 B: Dass du dir als Händler was ausdenken musst. Für den Automobilhändler, würde ich sagen,
355 musst du dir zu dem Carsharing-Thema meiner Meinung nach überlegen, wie kannst du das
356 wirtschaftlich erfolgreich machen? Was darf das kosten, damit du deine Selbstkosten gedeckt
357 hast und einen Gewinn daraus erzielst, nach Abzug von Steuern. Aber es gibt solche Projekte
358 schon, die umgesetzt sind und die sehr gut funktionieren. Ja.

359

360 I: Wie schätzt du autonomes Fahren ein? Auch dann wieder in Bezug auf den
361 Automobilhändler, was es für ihn dann bedeuten könnte?

362

363 B: (...) Viele Fragen. Wie ist es versicherungstechnisch, wie ist es rechtlich? (...) In was für einer
364 Fahrzeugliga kommt das? Und für wen ist das interessant? Ich glaube, dass das autonome
365 Fahren für unsere Generation gar nicht so interessant ist, weil wir selber Autofahren wollen.
366 Ich bin einer, ich fahre lieber gern selber, ich schalte alle Assistenten aus, weil das interessiert
367 mich nicht, dass mir auf einmal einer einfängt. Aber wenn ich mir überlege, meine XXX für die
368 wird das eher ein Thema sein. Die ist jetzt XXX, wer weiß, ob die in XXX Jahren einen
369 Führerschein macht. Keine Ahnung. Die will aber trotzdem weite Strecken angenehm fahren
370 oder in der Stadt unterwegs sein und ja, ich kann mir das jetzt leisten und eigentlich
371 [unverständlich]. Ich glaube, dass das eher im öffentlichen Verkehrsbereich interessant ist, im
372 privaten gar nicht. Aktuell. Was natürlich in 50, 60 Jahren ist, weiß ich nicht.

373

374 I: Konnektivität, sprich so over the air-Updates zum Beispiel, wie schätzt du das ein und was
375 könnte das für einen Automobilhändler bedeuten?

376

377 B: Naja also das over the air-Thema ist, wird von den Herstellern forciert. Wird auch von den
378 Kunden gewünscht, weil die wollen, umso weniger Werkstatttermine die haben, umso
379 weniger Zeit benötigen sie, müssen sie für das investieren. Für den Händler wird das sein,
380 dass sie natürlich Termine in einer Werkstattplanung, Auslastungen wegfallen. Das muss man
381 halt kompensieren mit anderen Geschichten. Es ist wieder ein Generationenthema, meiner
382 Meinung nach, weil ich sage mal (...) über unsere Generation drüber, die sind nicht so fit mit
383 dem Thema Smartphone, over the air-Updates, es gibt viele, die sagen, das interessiert mich
384 gar nicht. Ich fahre zu meinem Mechaniker, der soll mir das machen und ich hole mein Auto
385 wieder. Generation nach uns, glaube ich, wird es schon eher ein Thema, weil der sagt, bevor
386 ich jetzt in die Werkstatt reinfahre, will ich doch auf mein Smartphone raufklicken oder in
387 meinem Auto irgendwo drauf drücken und sagen, dass ich keine Zeit verliere. Das Thema Zeit
388 ist da bei der jüngeren Generation ausschlaggebend, bei der älteren Generation ist es das

389 Thema Technik sehr umfangreich, sehr kompliziert. Ist für den kompliziert, für uns nicht, Für
390 den, der sagt das interessiert mich aber jetzt nicht. Man muss sich aber trotzdem als Händler
391 auf beide Seiten einstellen oder als Werkstätte.

392

393 I: Wie schätzt du die Anforderungen der Mitarbeiter im Wandel der Elektromobilität ein?

394

395 B: (...) In welchem Bereich?

396

397 I: Jedem Bereich.

398

399 B: Jeden, okay. Ich fange mal mit der Werkstatt an. (...) Der altbekannte Mechaniker stirbt
400 aus, das werden eher mehr IT-Spezialisten mit technischem Hintergrund. Die aber
401 handwerklich die Technik umsetzen können. Im Bereich Verkauf muss sich natürlich mit der
402 ganzen Smart-Thematik auseinandersetzen, App-Geschichten, da musst du das einfach
403 Verkäufer, Verkäuferin intus haben, auf jede Frage, die ein nicht smartversierter Kunde hat,
404 sofort beantworten zu können, ohne dass du viel herumfragst, wie was geht. Das wird die
405 größte Herausforderung und ganz wichtig ist, wenn mal was nicht funktioniert, ruhig bleiben.
406 Jeder Mensch kann nicht alles wissen meiner Meinung nach. Genauso ich muss bei unseren
407 Themen nachfragen, ich weiß auch nicht alles. Weiterbildung, Weiterentwicklung. Die
408 persönliche Weiterbildung, Weiterentwicklung ist ein ganz wichtiges Thema. Du musst dich
409 einfach tagtäglich mit dem Produkt, das du hast, was du verkaufst oder vertreibst,
410 auseinandersetzen. Tagtäglich, von der Früh bis am Abend. Dann musst du das aber wieder
411 von der Beratung her auf die zwei Generationen aufteilen, wie berate ich einen Jüngeren, wie
412 berate ich einen Älteren, das ist, du musst, glaube ich, Flexibilität ist da ein wichtiges Thema.

413

414 I: Wenn wir da zurückkommen auf den Mechaniker, würdest du sagen, dass das Berufsfeld
415 dann aufgewertet wird?

416

417 B: Ja. In der jetzigen Zeit schon, weil es kommt eine neue Mobilitätsart oder ist schon da, die
418 Elektromobilität. Die alte ist aber weiterhin da. Das heißt, er muss sich mit beiden
419 Antriebsformen auskennen und daher ist das eine wissenstechnische Aufwertung für einen
420 Mechaniker. Weil wenn ich sage, ich bin ein Werkstattleiter und ich habe einen Mechaniker,
421 wo ich weiß, der ist elektrisch gut drauf, der ist mechanisch gut drauf ist, der ist in der
422 Fehlersuch supergut, naja, dass ich dem ein gewisses Gehalt zahlen muss, dass mir der bleibt,
423 muss mir dann klar sein.

424

425 I: Ist das eine Chance gegen den Fachkräftemangel?

426

427 B: Ja. Weil viele in den Beruf einsteigen werden, die sagen, ich bin eher mehr EDV-versiert,
428 mir taugt eher das Thema Smart, aber ich tu gern auch mit den Händen arbeiten. Ich glaube,
429 dass der Mix beim Mechaniker für die junge Generation sehr interessant ist. Und das nächste,
430 was ich mir denke beim Mechaniker, ist, der macht jetzt seine Ausbildung, der macht vielleicht
431 noch seinen Meister oder Meisterin dazu und geht dann vielleicht und sagt dann, jetzt habe
432 ich einen MST ich hätte aber gern einen Diplom-Ingenieur, ich glaube, dass dem dieses ganze
433 Wissen, wenn er in die Elektrotechnik hineingeht, sehr viel helfen wird bei der Ausbildung.

434

435 I: (...) Wie schätzt du das ein, die Veränderungen jetzt gesehen auf den Vertragshändler und
436 auf den freien Händler, wie siehst du da die Zukunft auf den freien Händler?

437

438 B: Ich glaube, der freie Händler stirbt aus. Weil die Informationen, die du als Vertragspartner
439 kriegst, die kriegt der freie Händler teilweise gar nicht bzw. ist es sehr kostenintensiv. Der
440 Hersteller muss ja Informationen hergeben, aber das lässt er sich was kosten. Und ihr habt ja
441 die Zugänge, natürlich ihr habt ja einen Verkaufsvertrag, ihr habt einen Servicevertrag, da
442 wird schon auch was erwartet. Ich kenne die Verträge nicht, aber das merkt man schon, dass
443 die Kunden eher weggehen von freien Händlern, sondern wieder zu den Vertragspartnern
444 retour. Alles aus einer Hand. Das ist eine gute Überschrift, weil du kaufst das Auto dort, du
445 lässt das Auto dort servicieren, das Thema Wartungsvertrag auch im privaten Bereich wird

446 immer mehr. Der Kunde oder die Kundin wollen sich selber nicht mehr die Hände schmutzig
447 machen. Also ich zum Beispiel, wir haben einen XXX, da habe ich extra einen Wartungsvertrag
448 dazu genommen, weil ich die Zeit gar nicht habe, dass ich mich unter das Auto reinlege für
449 das Service und mich das Ganze nicht mehr interessiert. Genau.

450

451 I: (...) Wie sollen sich die Automobilhändler dann in Zukunft neu ausrichten?

452

453 B: (...) Spannende Frage.

454

455 I: Also wir haben jetzt schon die Veränderungen betrachtet, du hast auch schon kurz gesagt
456 über die Wichtigkeit der Ladeinfrastruktur, Zusatzverkäufe? Wie sollen sie sich da neu
457 ausrichten?

458

459 B: Ich glaube, dass das ein Prozess ist, der über mehrere Jahre passieren wird oder muss, weil
460 Elektromobilität ja nicht / jetzt haben wir Tag X und wir haben nur Elektroautos, sondern die
461 Verbrenner laufen ja weiter. Elektromobilität wird mehr, aber du musst den Switch finden,
462 wo du sagst und jetzt geht es mehr mit Elektromobilität los. Und ich kann / wie ich vorher
463 gesagt habe, jetzt haben wir 30% zum Beispiel Elektromobilität und 70% Verbrenner und das
464 fängt sich irgendwann mal zum Drehen an und da musst du dann schauen, was sind so die
465 Anforderungen für dich als Händler? Was für Kundenanfragen kriege ich? Was will der Kunde?
466 Das ist aber auch das Thema, wo wir auch dann wieder ins Spiel kommen mit Innovation etc.
467 Produkte, die vom Handel gefragt werden. Ich glaube, auch wieder das Thema Flexibilität ist
468 da ganz, ganz wichtig. (...) Aber du darfst es nicht zu schnell machen, dass du dich umstellst.
469 Das heißt, du musst eben einen nahtlosen Übergang / dass du sagst, jetzt habe ich mehr
470 Probleme und jetzt muss ich mich auf Ladeinfrastruktur etc. Mobilitätsthemen, andere
471 Mobilität anbieten, ausrichten.

472

473 I: Welche neuen Geschäftspotenziale könnten sich aus deiner Sicht ergeben? Also
474 Infrastruktur das haben wir eh schon kurz angesprochen.

475

476 B: Neue Mobilitätsideen.

477

478 I: Haben wir auch schon kurz gehabt.

479

480 B: Nicht Fahrzeuge verkaufen, Mobilität anbieten. Das ist so und muss ich ganz ehrlich sagen,
481 fällt mir jetzt in der Hinsicht nicht viel anderes ein. Das nächste Geschäftsfeld was du natürlich
482 hast, so wie es bei uns ist, dass du sagst, du kannst ja rund um das Thema Ladeinfrastruktur,
483 Nachhaltigkeit Produkte anbieten. Sei es Photovoltaik, sei es Carports, die inkludierte
484 Ladeinfrastruktur haben. Da wirst du dich auch vielleicht ein wenig eh mit dem Thema bei
485 Neubauten, wie ich gerade gesagt habe, Carports, dass man da auch die Kunden mit abholen
486 kann, auch als Autohaus etc.

487

488 I: (...) Batterie Second Life, kann sich da was für den Automobilhändler ergeben? Als neues
489 Geschäftspotenzial?

490

491 B: (...) Naja wenn du es noch weiterverwenden kannst, warum nicht?

492

493 I: Batterie-Tausch-Aufbereitung, ist das denkbar oder eher nur in Kompetenzzentren?

494

495 B: Schwierig. Habe ich gar keine Idee dazu. Es hängt sehr viel von den Herstellern ab. Also da
496 traue ich mir keine Meinung dazu auszubauen, sage ich ganz ehrlich, weil ich nicht weiß, in
497 welche Richtung werden da die Hersteller agieren.

498

499 I: Welche konkreten Maßnahmen fallen dir noch in den ganzen Prozessschritten über die
500 Jahre? Was können die Automobilhändler machen?

501

502 B: (...) Wie gesagt, du musst einfach das Umdenken anfangen. Eben nicht das einzelne
503 Produkt, sondern Mobilität. Du musst da im Großen und Ganzen denken, glaube ich. Du musst
504 einen Weg finden, um alle Generationen bei einer Ortschaft abholen zu können. (...) Und
505 dadurch dann aber auch wieder an dich binden. Also ans Autohaus. (...) Jetzt fällt mir auf die
506 Schnelle nicht wirklich mehr ein, muss ich ehrlich sagen.

507

508 I: Fasse ich noch kurz zusammen, wir haben gehabt, neue Mobilitätsformen haben wir gehabt,
509 Ladeinfrastruktur. Umdenken. Personal haben wir gehabt. Gibt es sonst noch irgendwelche
510 Ergänzungen noch?

511

512 B: Nein. (...)

513

514 A: Weil dann würde ich dir die Abschlussfrage stellen. Wie könnte das Autohaus der Zukunft
515 aussehen?

516

517 B: Smart. Es muss ein Erlebnis sein. Du musst / du darfst niemals darauf warten, dass der
518 Kunde / also ich habe immer wieder das Gefühl, wenn ich wo reingehe, man wartet auf mich,
519 bis ich komme als Kunde. Ich muss es irgendwie schaffen, dass ich sage, [unverständlich]
520 zuhause [unverständlich] und sage, heute fahre ich zum Autohaus und schau mir das und
521 dann will ich aber dementsprechend auch empfangen werden. Also der Kundenservice, der
522 Service am Kunden wird viel intensiver sein und muss intensiver sein und ich muss aktiv
523 kommunizieren mit den Kunden. (...) Und da bin ich davon persönlich zu 100% überzeugt, weil
524 wenn ich jetzt nur dasitze, ich kenne das und es gibt gewisse Sachen, bitte, danke, grüß Gott,
525 auf Wiederschauen. Ich bin schon zu Firmen reingegangen, jetzt nicht nur zu Händlern, die

526 haben sich weggedreht, wie ich als Kunde gekommen bin. Man darf keine Angst vorm Kunden
527 haben.

528

529 I: Wie könnte da/

530

531 B: Das muss ein Erlebnis sein.

532

533 I: Wie könnte da zum Beispiel ein Schauraum ausschauen oder gibt es Schauräume noch? Wie
534 könnte die Werkstatt ausschauen?

535

536 B: Es muss alles sehr personenbezogen sein. Also das heißt, wenn wirklich ein Termin da ist /
537 da gehe ich zu meiner persönlichen Meinung raus / wenn ich als Kunde wo reinkomme und
538 ich sehe schon wo meinen Namen stehen mit der Uhrzeit, dann weiß ich, aha die haben im
539 Hinterkopf, im Hintergrund schon Gedanken über mich gemacht, was passiert jetzt, wenn der
540 XXX kommt. Du musst sehr viel auf der Persönlichkeitsebene, glaube ich, arbeiten. Der Kunde
541 wird immer, ich will jetzt nicht sagen, anstrengender, aber fordernder. Und ich kann dir von
542 mir persönlich sagen, ich kann richtig anstrengend werden. Und das muss man gleich mal,
543 wenn man einen Kunden, meiner Meinung nach, persönlich abholt, kann man das
544 [unverständlich] anstrengend wird, sondern der muss sich einfach nur gut aufgehoben fühlen,
545 weil der lässt ja im Autohaus Geld. (...) Und wenn ich das schaffe, dass der die nächsten 100
546 Euro, die er investieren muss, nicht lang nachdenkt und sagt, ja passt, ihr seid die Fachleute,
547 wir machen das, das ist so ein Thema und auch die Rechnungserläuterung. Darum ich poche
548 immer auf diesen Servicekernprozess, auch wenn es keiner mehr hören kann, aber wenn ich
549 den dementsprechend lebe und mache, dann hole ich den Kunden gut ab.

550

551 I: Also sprich von den, wie jetzt das Autohaus ausschaut, so vom Schauraum, von der
552 Werkstatt, da meinst du, wird sich jetzt nicht so viel ändern?

553

554 B: In der nächsten näheren Zukunft nicht. Und schauen wir mal, was die weitere Zukunft für
555 Technologien etc. bringt. Das ist ortsabhängig. Weil ich glaube, da wo ihr seid, XXX, also ich
556 kenne jetzt den Ort nicht, wenn du da jetzt die volle smarte, den smarten Händler hinstellst,
557 da werden sich rundherum die Leute fragen, was ist da jetzt los? Die schauen sich das an, aber
558 du kannst eine Reizüberflutung dann auf einmal machen. Und das ist ganz gefährlich. Im
559 urbanen Bereich ist es wieder ganz was anderes, weil du einfach eine Generation drinnen
560 hast, die das erwartet. Also das ist ganz schwierig. Das ist, glaube ich, ortsabhängig.

561

562 I: Weil du vorher schon mal genannt hast, alles aus einer Hand. Sprich ist dann vorstellbar,
563 dass ein Autohaus, ein Elektroautohaus einfach alles?

564

565 B: Natürlich, das ist ja auch das Ziel, dass wir sagen, wenn der Kunde bei dir, sage ich jetzt mal,
566 sitzt, beim Beratungsgespräch und er lässt den Satz fallen, ja ich habe jetzt ein Haus gebaut
567 und ich habe schon eine Photovoltaik, dann muss es im Endeffekt schon Klick machen und
568 kannst alles über mich machen, ich gebe dir die Kontakte, ich stoße den Prozess an und wir
569 kriegen und du hast einen Ansprechpartner und das ist in dem Fall, wenn ich jetzt dich als
570 Person hernehme, der XXX, das ist mein Ansprechpartner, sei es für die Photovoltaik, sei es
571 für den Einbau, sei es für die Ladeinfrastruktur, sei es für das Service, sei es für das Auto. Für
572 dich wird es anstrengender, das ist klar. Für mich als Kunde wird es angenehmer, weil ich rede
573 mit einem.

574

575 I: Dann würde ich das noch als Maßnahme hinzufügen, also die Mitarbeiterkompetenz wird
576 in Zukunft ein großes Thema sein.

577

578 B: Auf alle Fälle. In allen Bereichen ja.

579

580 A: (...) Okay. Gibt es zu den ganzen Themen jetzt noch irgendwelche Ergänzungen? Ist dir noch
581 irgendwas eingefallen?

582

583 B: Nein.

584

585 A: Weil dann würde ich da mal die Aufnahme beenden.

A - 15 Interview 11

1 I: Wie schätzt du die zukünftige Marktentwicklung der Elektromobilität in Österreich ein?

2

3 B: Ja die aktuelle Entwicklung ist aus meiner Sicht einfach politisch gesteuert. Wir werden im
4 Endeffekt auch nicht darum herum kommen, dass wir die nächsten Jahre einfach die Anteile
5 der Elektromobilität steigern müssen. Es ist sehr unterschiedlich von der Verfügbarkeit, jetzt
6 nicht nur gerade jetzt, sondern wenn ich nur auf Skoda gehe, dann haben wir nur ein Fahrzeug
7 momentan. Wenn man andere Konzernmarken hernimmt, dann hat man schon mehrere
8 Modelle und da ist auch eine schnellere Entwicklung da und ich glaube, dass wir da sicherlich
9 die nächsten Jahre den Anteil zumindest mal in Richtung 50 und dann schnell mal darüber
10 hinaus. Also 50% bringen werden und die, wie soll ich sagen, die Planung ist irgendwie
11 vorgeschrieben schon. Durch die politischen Vorgaben mit CO2, mit Strafzahlungen usw. Also
12 da gibt es momentan nur Elektromobilität.

13

14 I: Gibt es sonst noch welche Treiber für die Elektromobilität aus deiner Sicht?

15

16 B: Ja, im Endeffekt die, wenn ich sehr stark auf Firmenkunden jetzt gehe und die momentanen
17 auch Sachbezugsregelungen, das macht es natürlich auch für Firmenkunden und auch für die
18 Mitarbeiter und Außendienste attraktiv, wo wir / aber das wirst du eh selber merken,
19 entsprechender Anteil der Firmenkunden Elektromobilität sehr, sehr hoch ist momentan. Die
20 Privatkundengeschichte, da wird es sicherlich noch spannend. Da sehe ich es im ersten Schritt
21 mal mehr als Zweitauto oder Stadtauto. Für längere Fahrten und so merke ich auch im
22 privaten Umfeld, da ist das noch nicht so angekommen das Thema. Wird sich aber auch die
23 nächsten zwei, drei Jahre, glaube ich, ändern, weil dann sukzessive auch die Infrastruktur
24 entsprechend angepasst werden muss.

25

26 I: Welche Rolle spielt für dich der Ausbau der Infrastruktur für die Elektromobilität?

27

28 B: Eine sehr große. Eine sehr große. Kann ich in dem Fall auch aus eigener Erfahrung jetzt
29 sagen. Wir sind halt privilegiert, dass wir selber Elektroautos fahren dürfen hin und wieder
30 und ich habe die Erfahrung gemacht, wenn man halt diese Tankstopps oder Ladestopps, das
31 ist einfach noch nicht so weit. Ich bin damals zu drei Ladestationen hingefahren und bei drei
32 Ladestationen, obwohl es angezeigt hat, da geht es, ist es nicht gegangen. Aus
33 unterschiedlichen Gründen. Egal ob das ein anderer Anbieter war bis hin zu dem, dass dann
34 die Kreditkartenfunktion nicht funktioniert hat und da bin ich sehr stark nervös geworden, ob
35 ich dann noch heimkomme. Das ist jetzt mein Beispiel gewesen, obwohl ich eigentlich ganz
36 gut vorbereitet bin und wenn ich mir dann gewisse Privatkunden anschau, das hat einfach
37 zu sehr einen Stressfaktor. Wo ich sage, die Infrastruktur ist noch nicht so weit, dass das ganz
38 normal geht und ich sage, okay jetzt fahre ich schnell hin, trink einen Kaffee und lass mein
39 Auto schnell vollladen. Es gibt natürlich in der Infrastruktur momentan noch das Thema
40 Schnellladestationen und eben die nur 11 KW-Ladestationen, ist natürlich auch ein
41 Riesenunterschied. Das heißt, da muss man sich auch dann entsprechend vorbereiten, dass
42 es mehr Schnellladestationen gibt, damit das für den Kunden auch attraktiver wird. So wie
43 jetzt, wenn man zur Tankstelle fährt, muss das früher oder später dann auch beim Laden
44 genauso sein.

45

46 I: Wie schätzt du da die zukünftige Entwicklung ein, der Infrastruktur?

47

48 B: (...) Grundsätzlich eine gute Frage. Es wird höchstwahrscheinlich mit den öffentlichen
49 Ladestationen, wo es ja grundsätzlich, wenn man mit dem Elektroauto fährt, gibt es ja gar
50 nicht so wenig. Also in Österreich Ladestationen gibt es ja, wenn ich es richtig im Kopf habe,
51 ja schon 30.000 Ladestationen oder so was. Aber die funktionieren halt nicht bei jedem Auto,
52 die funktionieren nicht bei jeder Ladekarte und dementsprechend muss das vereinheitlicht
53 werden, dass das für den Kunden einfach einfacher wird. Ich nehme ganz gern das Beispiel,
54 das Thema Apple oder Handy. Auch mit diesem Ladekabel usw. wir sind noch nicht so weit,

55 aber es geht in die Richtung, dass man dort auch eine Vereinheitlichung zusammenbringen
56 muss. Und das gleiche sehe ich halt auch bei dieser Infrastruktur für Elektromobilität im
57 öffentlichen Bereich, dass das vereinheitlicht werden muss. Und dann was für mich noch ein
58 großes Fragezeichen ist, die Infrastruktur dann auch im Privatbereich, also im Wohnungs-
59 oder Hausbereich. Wenn ich mir da die Wohnungsgebäude in Wien oder in Salzburg Stadt
60 oder in Graz oder so anschau, dann wird das viel schwieriger werden, auch für Privatkunden
61 dann daheim eine Infrastruktur zu haben als viel mehr dann solche Leute am Land, die
62 vielleicht dann die Platzmöglichkeiten haben, ein Haus, eine Wallbox oder eine Photovoltaik
63 entsprechend zu installieren. Das glaube ich schon, dass es da schneller vorangehen kann.
64 Weil momentan halt auch Förderungen vorhanden sind. Solang Förderungen da sind und da
65 kenne ich ein paar Leute auch, die sich daheim so eine Station machen haben lassen, bietet
66 die Photovoltaik, da profitierst du ja nicht nur, was das Auto anbetrifft, sondern für den
67 gesamten Haushalt. Ich glaube, da in die Richtung wird es oder muss es auch gehen.

68

69 I: Wie schätzt du die Deckung des Strombedarfs mit der Elektromobilität ein?

70

71 B: Ja, also da kann ich mich jetzt auch nur auf das verlassen, was ich halt so von Experten höre
72 oder auch in Medien lese, dass das für Österreich eigentlich kein Thema ist oder keine Gefahr,
73 dass wir irgendwie dann das Stromthema mal hätten, dass wir da keine hätten. Durch das,
74 dass Österreich durchaus auch gesegnet ist von dem, dass wir halt sehr viel für die Natur, egal
75 ob Wind oder Wasser, entsprechend organisieren können, gibt es da eine sehr, sehr gute
76 Basis. Nichtsdestotrotz und das ist uns, glaube ich, auch bekannt, können wir auch individuell
77 dann auch bei anderen Ländern sozusagen anzapfen. Aber da ist dann halt leider Atomstrom
78 dann teilweise dahinter, aber die Verfügbarkeit an sich von Strom mache ich für Österreich
79 zurzeit keine Sorgen. Speziell, wenn ich auch dran denke, es wird dann immer so sein, wenn
80 die Leute heimkommen und vielleicht mehr Wallboxen daheim sind, dann lässt es sich so wie
81 beim Wasser, in der Früh oder am Abend duschen oder Waschmaschine oder sonst
82 irgendwas, wird alles komprimiert zu diesen Zeiten sein und da wird man einen größeren Slot
83 aufmachen müssen damit das funktioniert.

84

85 I: Wie würdest du die preisliche Entwicklung der Elektrofahrzeuge einschätzen?

86

87 B: Also die nächsten, weiß nicht, drei bis fünf Jahre wird das noch relativ gleichpreisig sein wie
88 es jetzt ist. Also es ist durchaus, wenn man sich die Fahrzeuge anschaut, es ist durchaus teuer.
89 Gleichzeitig hat man jetzt halt auch ein Förderungs- und Bonussystem, wo man gewisse
90 Erstattungen bekommt und ja, wenn sich das Volumen so entwickelt, wie ich zu Beginn des
91 Interviews gesagt habe, dann wird das in drei bis fünf Jahren sicherlich auch preislich sich ein
92 bisschen nach unten entwickeln, weil man wird sich bei uns im Konzern selber, es wird ja auch
93 jetzt investiert in neue Werke, wo Batterien sozusagen gebaut werden oder einfach diese
94 Fertigungen. Da wird es mehr geben und immer dann, egal in welcher Branche oder in
95 welchen Produkten, wenn man halt auch mehr in eine Massenproduktion kommt, dann
96 kannst du es günstiger entsprechend produzieren und das müsste sich dann entsprechend
97 auch in den Preisen dann widerspiegeln. Ist natürlich jetzt ein bisschen eine Glaskugel und
98 auch eine persönliche Einschätzung, bin ich gespannt, ob das dann so in die Richtung geht.
99 Was sicherlich noch spannend wird auch für den Fahrzeughandel dann. Vielleicht kommt das
100 nachher dann noch, aber wie sich halt dann die Rabatte entwickeln. Momentan ist es halt
101 wirklich so, dass wenig bis gar keine Rabatte gegeben werden, was gut ist. Da muss man
102 schauen, wie sich das dann weiterentwickelt.

103

104 I: Welche Rolle spielt der Staat in der Entwicklung der Elektromobilität?

105

106 B: Wie meinst du der Staat oder wie darf ich die Frage verstehen?

107

108 I: Welche Rolle der Staat in der Entwicklung spielt für die Elektromobilität?

109

110 B: Der Staat, der schon hinter uns ist oder der Staat jetzt oder?

111

112 I: Naja welche Rolle er spielt in Bezug auf Förderungen, Boni, etc. für die Zukunft?

113

114 B: Naja das natürlich spielt eine wesentliche Rolle. Also wenn du diese Systeme noch länger
115 hinausziehen kannst, dann glaube ich, dass die Entwicklung eben da nach oben geht. Ist sehr
116 wesentlich.

117

118 I: Wie würdest du das Umdenken in Bezug auf die Altersstruktur einschätzen?

119

120 B: Altersstruktur ist von den, von was, von den Kunden, oder?

121

122 I: Genau, von der Nachfragesituation.

123

124 B: (...) Gute Frage. Naja also ich glaube, dass einfach je älter die Leute momentan auch sind,
125 desto mehr ist einfach auch die Vergangenheit, also sprich das Aufwachsen oder normale
126 Leben dann auch mit Benzinmotoren gegeben. Das heißt, da ist sicherlich noch mehr
127 Aufklärung und auch Motivation notwendig, dass die vermehrt dann auch in Österreich
128 Elektromobilität umsteigen. Ich nehme da ganz gern mal meine XXX als Beispiel her. Die
129 nächstes Jahr 70 wird und die sagt, ja, ein Auto kaufe ich mir noch, aber das wird
130 höchstwahrscheinlich noch / also ich werde mir das Thema Elektromobilität nicht mehr antun
131 jetzt unter Anführungszeichen. Das heißt, sie mag bei den bestehenden Sachen bleiben. Bei
132 den jungen Leuten ist es so, dass sie je nachdem wie die Modelle in Zukunft auch sind, mit
133 Carsharing oder mit dann autonomen Fahren und so, die werden höchstwahrscheinlich in das
134 Thema so reinwachsen, dass sie durchaus auch / also der Anteil der Elektrofahrzeuge dann
135 auch, wenn sie hochpreisiger sind, dass man da den Anteil vielleicht schneller steigern kann.
136 Weil vielleicht auch und das merke ich bei meinem XXX sogar in der Volksschule, es wird auch
137 in der Ausbildung sehr wertgelegt auf das Thema Umwelt, Umweltbewusstsein und das
138 merke ich sogar bei einem Neunjährigen, dass ihn das auch schon interessiert und sagt, okay
139 in Zukunft höchstwahrscheinlich ein Elektrofahrzeug. Das ist zwar jetzt als Neunjähriger kann

140 man es noch nicht einschätzen, wie es in zehn Jahren sein, aber generell auch im Umkreis, im
141 Bekanntenkreis mit Kindern und Jugendlichen geht das sehr stark in die Richtung, eben
142 Umwelt.

143

144 I: (...) Hast jetzt eh schon ein Thema angesprochen Carsharing. Wie könnte sich der
145 Individualverkehr in der Elektromobilität verändern?

146

147 B: Also in Städten wird sich der, glaube ich, massiv verändern. In Städten wird man wirklich
148 mit diesen Modellen in Zukunft mit Carsharing oder ähnlichem, sprich damit konfrontiert sein
149 und das wird so wie in Wien die U-Bahn, wird das im Endeffekt auch ein Thema sein, dass man
150 sagt, man braucht jetzt mal vielleicht kurz außerhalb von Wien muss man wohin oder so, dann
151 borge ich mir schnell ein Auto aus und fahre da wohin, aber das ist kostentechnisch dann
152 überschaubar. Also das wird speziell in Städten wird das sicherlich auch in der nahen Zukunft
153 ausgeweitet werden müssen. Am Land sehe ich das noch ein bisschen anders und auch
154 kritisch. Also speziell auf Städte bezogen ja, wird das schneller gehen.

155

156 I: Welche Chancen bietet die Elektromobilität für das Klima und den Verkehr in Österreich?

157

158 B: Da muss ich jetzt ein bisschen aufpassen, was ich sage, was meine persönliche Meinung ist
159 und auch beruflich, aber grundsätzlich bin ich der Meinung, dass speziell jetzt was die Haltung
160 betrifft, also sprich wenn man das Fahrzeug hat, dass das 100%ig umweltfreundlich ist. Also
161 sprich wenn man auf der Straße fährt, dann ist das natürlich um einiges besser. Das zweite ist
162 dann auch quasi nach dem Lebenszyklus von einem Elektroauto, das hätte ich vor einem oder
163 zwei Jahren noch anders beantwortet, aber da merke ich halt, dass da entsprechend
164 Entwicklungen in Richtung Recycling von Batterien, dass es da schon eigene Fabriken gibt
165 mittlerweile, die sich auf das spezialisieren und die sozusagen die Batterie wieder so
166 herstellen, dass man dann quasi diese Stoffe, egal ob das Cobalt ist oder andere Sachen, dass
167 man die wiederverwenden kann für die Herstellung einer neuen Batterie. Das heißt, das hat
168 es ja vor zwei, drei Jahren noch gar nicht gegeben. Damals hätte ich das noch kritischer

169 beurteilt in Sachen Umwelt. Also ok, die Nachhaltigkeit ist hier nicht gegeben. Durch das, dass
170 ich jetzt schon Fabriken kenne, wo das eben gemacht wird, speziell in Deutschland, glaube
171 ich, dass wir da eine Riesenchance haben auch in der Zukunft, das Thema umweltfreundlich
172 zu gestalten. Also sprich Recycling und Wiederherstellung. Was ich nach wie vor kritisch sehe
173 ist, nachdem das ja noch nicht so aufgebaut ist mit diesen Fabriken, die jetzt Erstherstellung
174 der Batterien, wo entsprechend auch die Materialien aus unterentwickelten Ländern
175 hergestellt werden, da glaube ich, dass das umwelttechnisch und auch menschenrechtlich,
176 sage ich jetzt mal, durchaus kritisch zu sehen ist. Da muss man sich sicherlich noch was
177 überlegen. Wie gesagt, da versuche ich ein bisschen vorsichtig zu sein bei diesen Aussagen,
178 aber das ist meine persönliche Meinung, dass da noch einiges zu tun ist in der Zukunft. Also
179 wenn ich sage jetzt, wenn ich das auf drei Drittel verteile, ein Drittel, also sprich Herstellung
180 und so ist nach wie vor sehr kritisch zu sehen, dann die Haltung und dann auch mit den neuen
181 Möglichkeiten der Recyclinggeschichte sehe ich es für die Zukunft positiv auch für die Umwelt.

182

183 I: Wie schätzt du die zukünftige technische Entwicklung der Elektromobilität ein?

184

185 B: Ja da wird sich massiv was tun, speziell bei den Batteriezellen und so, da sind wir wirklich
186 noch im Kindergarten, wenn ich es so vergleichen darf. Das wird sich massiv ändern, also auch
187 die Technologie der Batterien und auch die Kapazitäten, da wird sich auch in den nächsten
188 zwei, drei Jahren einiges tun, auch bei den neuen Fahrzeugen. Da werden einfach andere
189 Batterien schon drinnen sein, die uns auch wiederum und da sind wir bei deinen ersten Fragen
190 auch im alltäglichen Leben dann auch das Fahren ein bisschen schmackhafter machen und
191 auch leichter machen werden.

192

193 I: (...) Welche maximalen Reichweiten können zukünftig realisiert werden?

194

195 B: Ja mit der neuen Technologie, da muss man, wenn ich sage, zumindest im städtischen
196 Bereich muss man schon auf 600, 700 Kilometer oder sogar 800 muss man kommen. Das
197 Thema Autobahn und auch saisonale Effekte und so, das wird man halt so nicht wirklich

198 hinbekommen. Also es wird auf der Autobahn immer so sein, aber da vergleiche ich das sehr
199 wohl auch mit den Benzinmotoren, dass man mehr Verbrauch hat. Also sprich die Reichweite
200 nicht so lang ist. Aber wenn man im städtischen Bereich momentan, mit dem Enyaq habe ich
201 geschafft jetzt schon um die 450, 500 Kilometer im städtischen Bereich, dann wird in Zukunft
202 700, 800 wird sicherlich möglich sein. Auf der Autobahn habe ich jetzt 300 geschafft und das
203 wird dann auch in Richtung 500 gehen oder so was.

204

205 I: Ist es in Zukunft überhaupt notwendig, so hohe Reichweiten wie 800 Kilometer zu erzielen?

206

207 B: Muss man unterscheiden Firmenkunden und Privatkunden. Also Firmenkunden ja, bin ich
208 nach wie vor überzeugt, dass das notwendig ist. Und im Privatkundenbereich gebe ich dir
209 recht, da ist es nicht zwangsweise notwendig.

210

211 I: Und welche Ladeleistungen können zukünftig realisiert werden?

212

213 B: Du meinst jetzt von den KW oder auf Basis jetzt Schnellladestationen so wie wir sie jetzt
214 haben? Ob da noch mehr geht?

215

216 I: Was zukünftig realisierbar ist.

217

218 B: Ist eine schwierige Frage. Da bin ich ehrlich gesagt nicht so tief drinnen. Ich glaube einfach,
219 dass die aktuellen Schnellladestationen so mit der Kapazität, die sie jetzt hergeben, ja
220 momentan nicht mehr gehen würde. Ich glaube nur, dass die Anzahl dieser
221 Schnellladestationen einfach vergrößert werden muss. Ob da jetzt wirklich darüber hinaus
222 noch von der Leistung an sich Entwicklungen kommen werden, bin ich jetzt überfragt.

223

224 I: Wie schätzt du weitere Antriebstechnologien wie Wasserstoff oder E-Fuels ein?

225

226 B: Naja also Wasserstoff muss ich ganz ehrlich sagen, aber auch andere Sachen glaube ich
227 schon, dass es in Zukunft durchaus auch interessant sein könnte. Da geht es halt auch
228 wiederum um die Herstellung oder um das Thema, wie schafft man dann auch ins Volumen
229 zu kommen. Wenn man jetzt das sieht, dass im PKW-Bereich gibt es eigentlich nur ganz
230 wenige Marken, ich glaube, Toyota hat ein Wasserstoffauto, sonst fällt mir jetzt momentan
231 gar nicht wirklich eines ein. Aber viel mehr dann auch im LKW-Bereich gibt es ja schon ein
232 bisschen mehr schon in diese Richtung. Da muss man sich anschauen, wie sich das entwickelt.
233 Also ich glaube schon, jetzt auch, wenn man dann jetzt über die fünf Jahre hinausgeht, in
234 Richtung zehn Jahre oder so, glaube ich schon, dass das ein Thema werden kann. Aber da bin
235 ich wieder am Anfang, es ist momentan einfach sehr stark politisch gesteuert das Thema in
236 Richtung Elektromobilität und auch mit den Strafen dahinter. Es gibt momentan nur diese
237 eine Möglichkeit. Wenn ich mich erinnere, vor ein, zwei Jahren hat unser Ex-Bundeskanzler
238 mittlerweile gesagt, der Herr XXX, dass man in Richtung Wasserstoffentwicklung extrem viele
239 finanzielle Mittel reinstecken möchte und wird, seither habe ich jetzt nix mehr gehört, ob da
240 wirklich was passiert ist. Aber die Politik hat zumindest gesehen, dass das durchaus auch für
241 die Zukunft ein Thema sein kann, aber das wird sicherlich frühestens in zehn Jahren, sage ich
242 jetzt mal, ein Thema oder Diskussionsthema sein. Da spreche ich jetzt noch gar nicht von der
243 Umsetzung, sondern das dauert sicherlich noch. Aber ich glaube schon, dass das in Zukunft
244 eine Möglichkeit sein kann.

245

246 I: Und E-Fuels gibt es da Einschätzungen?

247

248 B: Da habe ich mich jetzt noch weniger damit beschäftigt, kann ich ganz ehrlich keine Antwort
249 geben.

250

251 I: (...). Passt, dann würde ich dir abschließend zu dem Thema noch die Frage stellen, wie
252 schätzt du dann den Antriebstechnologiemix in der Zukunft ein, vielleicht mit so Schritten?

253

254 B: Also wie viel Prozent wir Elektro haben, wie viel Hybrid und wie viel normale Verbrenner?

255

256 I: Generell welche du siehst, Prozent ist jetzt vielleicht, naja wenn du da schon Einschätzungen
257 hast, gerne.

258

259 B: Naja (...) wenn ich sage, wir haben momentan bei den Firmenkunden haben wir 90% Quote
260 und in Summe haben wir momentan von den Verkaufszahlen ein Viertel ca. verkaufen wir
261 jetzt schon Elektromobilität und das wird in den nächsten Jahren sicherlich in Richtung 50%
262 Elektro gehen. Was man nicht unterschätzen darf, ist, glaube ich und auch aus eigener
263 Erfahrung, ist die Hybridtechnologie. Das wird sicherlich auch so eine gewisse
264 Übergangsphase wird das sein, dass da auch viele drauf zurückgreifen und ja, dann werden
265 wir die nächsten fünf Jahre wird sicherlich Elektroanteil in den Verkaufszahlen wird weit über
266 50% sein.

267

268 I: (...) Dann kommen wir zu den Automobilhändlern. Auf welche Veränderungen treffen
269 Automobilhändler bei verstärktem Einsatz der Elektromobilität?

270

271 B: (...) Ja, also im Endeffekt ist es so, die Veränderung wird so sein, dass, die Verkaufszahlen
272 werden steigen in der Elektromobilität und gleichzeitig hat der Händler mehr Möglichkeit
273 auch im Neuwagenbereich Geld zu verdienen. Durch das, dass im Endeffekt die
274 Rabattsituation so ist wie sie ist, auch erkannt worden ist, dass man bei diesen Fahrzeugen da
275 geringe Rabatte geben soll, verdient man sozusagen in Zukunft am Neuwagengeschäft immer
276 ein Geld. Das war zwar jetzt, wenn ich bei Konzernfahrzeugen bleibe oder Konzernmarken
277 bleibe, dann ist das bei allen Marken sehr, sehr unterschiedlich die letzten Jahre gewesen. Bei
278 Skoda war es eigentlich so, dass man die letzte Jahre auch schon im Neuwagenbereich Geld
279 verdient hat. Der eine mehr, der andere weniger. Bei den anderen Konzernmarken war es ein
280 bisschen anders, aber das wird sich massiv ändern für den Händler. Das andere ist und im

281 After Sales-Bereich, wo ich ja herkomme, da wird sich natürlich massiv was ändern. Sei es die
282 Serviceintervalle bzw. auch Verschleißthemen werden weniger sein. Dementsprechend hat
283 man in der Werkstatt weniger Umsatz und was jetzt speziell für die Händler ein massives
284 Ergebnisthema sein wird, ist das Thema Öl, was wegfällt. Wo man die höchsten
285 Bruttogewinne einfach hat, wenn das wegfällt, dann hat man in Zukunft im Servicebereich
286 mehr zu kämpfen. Es wird im Verschleiß wird weniger, sage ich jetzt mal, ein Rückgang sein,
287 aber es wird ein Rückgang sein im Vergleich zu den Verbrenner, wenn ich das Thema Bremsen
288 usw. anschau. Also wir werden weiterhin Bremsen tauschen, wir werden das Bremsenthema
289 schon noch haben bei Elektrofahrzeugen, aber was die normale Wartung betrifft, das wird
290 halt massiv zurückgehen. Jetzt habe ich aber sehr negativ über diese Sachen gesprochen und
291 ich bin immer ein Mensch, der sagt, okay gibt es generell für den Fahrzeughandel noch in
292 Zukunft Chancen? Auch bei Elektromobilität im Servicebereich und zwar ist das das Thema
293 Karosserie und Reifen. Du wirst, so wie jetzt auch, das Thema Karosserie wird in Zukunft, es
294 wird auch in Zukunft Unfälle geben, es wird auch in Zukunft Parkschäden geben, obwohl wir
295 und das ist ja das Paradoxe, immer mehr Assistenzsysteme drinnen haben. Und was auch da
296 wichtig ist für den Händler, dass genau diese Kunden, die einen Karosserieschaden haben,
297 dass die schauen, dass diese Kunden über Jahre beim Händler bleiben, weil genau kann man
298 dann über eine Versicherung oder über generelle Karosseriegeschäft dann wirklich gute
299 Ergebnisse erzielen. Und was da auch wichtig ist, pro Schaden hat man mehr Umsatz. Weil
300 wenn ich jetzt sage, nur ein simples Beispiel Stoßstange oder Windschutzscheibe oder so, das
301 ist ja mit den ganzen Sensoren, mit den ganzen Kamerasysteme ja viel aufwendiger als das
302 noch vor einigen Jahren davor war bei den Fahrzeugen. Das heißt, da hat man eine
303 Riesenchance und das zweite ist im Reifengeschäft. Das sagen mittlerweile sogar und da war
304 ich sehr überrascht, das sagen sogar die Reifenhersteller, obwohl sie die Technologie der
305 Reifen auf Seal-Reifen umgestellt haben und da spezielle Technologie für Elektrofahrzeuge
306 verwendet wird, ist es so, dass man über einen Zeitraum von fünf Jahren zum Beispiel der
307 Verschleiß höher sein wird. Hängt natürlich so wie immer vom Fahrer ab, aber grundsätzlich
308 durch das Gewicht und durch die Beschleunigung und so wird das Reifengeschäft in Zukunft
309 wieder eine große Chance sein. Ist jetzt schon sehr wichtig das Reifengeschäft. Aber wird in
310 Zukunft noch viel mehr. Ein kleines Aber gibt es aber, bezugnehmend auf den Händler,
311 natürlich ist ein Brutto-Gewinn beim Reifen ganz, ganz anders, also sprich weniger als beim
312 Öl, wenn ich das unmittelbar vergleiche. Darum ist es da wichtig, einfach auch ins Volumen

313 zu gehen beim Reifen und durch gewisse Kundenbindungsinstrumente wie bei uns die Top
314 Card / wirklich sukzessive schauen, dass man die Kunden beim Händler hält und über eine
315 Laufzeit, dass man über das Volumen einfach schaut, die Ergebnisse sicherzustellen. Aber das
316 wird eine Herausforderung. Also das muss man ganz klar so sagen.

317

318 I: Wie schätzt du /

319

320 B: Entschuldigung, vielleicht noch ergänzend. Ich glaube, dass die Kurve nicht so steil nach
321 oben gehen wird. Weil wenn man jetzt anschaut, wie viel Bestand wir haben,
322 Fahrzeugbestand noch mit Verbrennern und die nächsten fünf, zehn Jahre da sukzessive der
323 Elektroanteil steigen wird, das ist schon klar, im Verkauf hast da mal vielleicht die 50%. Aber
324 im Service bist du noch weit weg. Das heißt, die Kurve wird da relativ flach sein, dass du
325 irgendwann mal in der Werkstatt nur mehr Elektrofahrzeuge hast. Und das ist, glaube ich,
326 eine wichtige Botschaft auch für die Händler, zu sagen, ja wir müssen uns darauf vorbereiten,
327 dass es im Servicegeschäft eine Wende wird, aber wir müssen da jetzt drauf schauen, damit
328 wir in Zukunft auch dann andere Möglichkeiten haben, ein Geschäft zu machen.

329

330 I: Wie schätzt du da die Zukunft für freie Automobilhändler ein?

331

332 B: Also wir haben jetzt einen Vorsprung zu den freien Händlern und diesen Vorsprung, den
333 müssen wir, glaube ich, auch mittel- und langfristig nutzen. Das heißt, die freien Händler
334 haben zur Technologie und zur auch Ausbildung mit Hochvoltfahrzeugen, sage ich jetzt mal,
335 einfach noch nicht so viel wie wir das haben. Und dementsprechend werden die ihre Zeit
336 brauchen, bis sie da in dieses Geschäftsfeld reingehen. Gefühlt glaube ich, dass sie sich
337 momentan wirklich auf den Fahrzeugbestand, den wir jetzt haben, einfach fokussieren und
338 sagen, okay ich schaue einfach, dass ich meine Kernkompetenz in Verbrennern nach wie vor
339 habe. Wobei das Denken oder die Antwort jetzt sehr stark auf Werkstatt definiert ist.
340 Fahrzeughandel oder Fahrzeugverkauf, das Verkaufen an sich wird auch noch eine Zeit
341 dauern, weil wir da die Experten sind. Früher oder später werden sich die auch auf diese

342 Fahrzeuge schmeißen müssen. Vom Verkauf her. Aber ich glaube allgemein, was Verkauf und
343 Service betrifft, dass wir jetzt einen Vorsprung haben, den wir aber wirklich so lang wie
344 möglich versuchen müssen, dass wir den halten den Vorsprung zu den freien Händlern. Ich
345 glaube, dass es für die Zukunft eine Chance ist, dass wir uns da wirklich etablieren können.

346

347 I: (...) Wie schätzt du den Online-Vertrieb bei Elektrofahrzeugen ein?

348

349 B: (...) Ja das ist im Endeffekt auch wieder so eine Mischung aus dem, was quasi die
350 Konzernspitze eh hat und meine persönliche Meinung. Meine persönliche Meinung ist nach
351 wie vor, egal ob Elektroauto oder Verbrenner, ein Auto ist nach wie vor emotional und ein
352 Kunde möchte das im Endeffekt auch angreifen können. Das heißt, eine Online-Variante, du
353 musst da mitspielen, also du musst Online-Angebote in Zukunft machen, das glaube ich schon.
354 Ich glaube aber, dass die Kunden da nicht so weit sind, dass sie ein Fahrzeug wirklich
355 nachhaltig und auch im großen Stil über Internet kaufen werden. Also ich bin da nicht davon
356 überzeugt, weil die Autos kosten einfach zu viel und schauen wir uns doch an, was momentan
357 im Internet gehandelt wird. Was kauft man sich momentan normal im Internet? Das sind
358 kleine Dinge, die 20, 30, 40, 50.000 Euro kosten. Also das ist nicht so. Also von dem her glaube
359 ich, dass man zwar mitspielen muss in Zukunft, dass man Angebote erstellen muss, aber ich
360 glaube nicht, dass es die Zukunft ist und darum und das ist wirklich meine feste Überzeugung,
361 darum ist auch in Zukunft wichtig, dass es Händler gibt, die den Kunden vor Ort die Fahrzeuge
362 präsentieren und zeigen können und einfach einmal fühlen können. Da bin ich 100%ig
363 überzeugt. Das sage ich jetzt nicht nur, weil du gegenüber von mir sitzt, das ist wirklich meine
364 persönliche Meinung.

365

366 I: (...). Dann würden wir zu den Megatrends kommen. Konnektivität, autonomes Fahren und
367 die neuen Mobilitätsdienstleistungen. Wie schätzt du die ein und was hat das für eine
368 Bedeutung für den Automobilhändler?

369

370 B: Okay, Konnektivität. Da muss ich ein bisschen grinsen, weil wir leider nach wie vor große
371 technische Themen haben, dass das wirklich auch gescheit funktioniert das Connect. Aber ich
372 bin guter Dinge, dass das früher oder später dann funktionieren wird. Ich meine, uns muss
373 bewusst sein, dass die neuen Autos, das sind Computer und wir müssen damit umgehen
374 lernen, dass wir regelmäßig mit Software-Updates auch was Infotainment und Connect
375 betrifft, dass wir da lernen müssen und dass wir das machen müssen. Aber Connect hat eine
376 Riesenchance für den Fahrzeughandel. Also Connect so wie das Wort schon heißt, du bist
377 quasi verbunden mit, also der Händler ist verbunden mit dem Kunden und du kriegst als
378 Händler frühzeitig Informationen von einem Fahrzeug, wenn irgendwas nicht passt oder wenn
379 ein Service zu machen ist. Das heißt, die Kundenbindung für die Zukunft ist durch das Connect
380 sicherlich eine Riesenchance. Da muss man sicherlich nur schauen, okay wie schafft man das
381 im Prozess, dass man dann das integriert und dann dass jeweils ein Mitarbeiter dahinter ist,
382 dass da bearbeitet werden kann, aber Connect einerseits, ja wir haben noch ein bisschen
383 technische Hausaufgaben zu machen, aber gleichzeitig ist es für die Zukunft eine
384 Riesenchance für einen Betrieb hier auch wiederum Zusatzgeschäfte zu lukrieren. Also dass
385 der Kunde in den Betrieb kommt, das ist das eine. Das zweite war /

386

387 I: Autonomes Fahren.

388

389 B: Autonomes Fahren. Ja. Ich habe jetzt gerade, jetzt weiß ich nicht, war das am Wochenende
390 oder war das, habe ich im Fernsehen was gesehen von der Firma XXX, die gerade in China
391 diese ganzen Liftanlagen macht für die olympischen Spiele und was sie da gezeigt haben,
392 waren auch die Konzepte in Verbindung mit Gondeln und dann quasi autonomes Fahren. Also
393 da muss man sich so bildlich vorstellen, ich weiß nicht, ob du es auch zufällig gesehen hast,
394 aber dass quasi der Aufsatz von einer Gondel dann auf vier Räder draufgestülpt wird und dann
395 kannst du von der Gondel quasi ins Auto einsteigen, kannst weiterfahren. Das heißt, sehr,
396 sehr interessante Sachen, die da schon entwickelt werden. Und das wird auch die Zukunft
397 sein. Ich glaube oder ich bin mir sicher, dass da manche Marken schon sehr, sehr weit sind,
398 meines Wissen ist Mercedes am weitesten, wenn ich das so sagen darf. Und das wird auch
399 wirklich ein Zukunftsthema sein, aber da sprechen wir halt auch von in zehn Jahren oder

400 aufwärts. Aber ich glaube, dass das wirklich auf für Städte, im Speziellen wird das ein Thema
401 sein und früher oder später dann auch für lange Strecken auf der Autobahn, wo es auch mit
402 dieser ganzen Sensorenthematik vielleicht auch leichter umzusetzen ist. Das wird sicherlich
403 in Zukunft sein.

404

405 I: Was bedeutet das dann für den Automobilhändler?

406

407 B: Ja das ist auch eine spannende Frage. Es wird natürlich dann weitere Teile auch von dem
408 gesamten Geschäft sein, wo man dann weniger Volumen machen kann als Autohändler, weil
409 so ein autonomes Fahren, das stelle ich mir dann halt auch so vor, dass man dann quasi
410 Fahrzeuge mietet oder so wie ein Taxi dann einsteigt oder Bus einsteigt und sagt, okay jetzt
411 fahre ich da irgendwo hin. Das heißt, das Volumen vom Fahrzeughandel wird sicherlich dann
412 geringer werden, ja. Aber auch da, ich glaube, dass das frühestens zehn Jahre plus, dass das
413 zumindest mal starten wird, dass man da mal wirklich Prototypen auf der Straße hat.

414

415 I: Und das dritte waren die neuen Mobilitätsdienstleistungen, zum Beispiel Carsharing? Wie
416 du das einschätzt und was das für den Automobilhändler bedeutet?

417

418 B: Ja ein bisschen habe ich eh schon gesagt über Carsharing, ich glaube, dass das in der Stadt
419 auf alle Fälle Zukunft ist und dass man da sicherlich auch teilnehmen muss. Für den Händler
420 sehe ich es so, dass dann die Fahrzeuge für das Carsharing durchaus auch wieder ein gutes
421 Geschäft sein können. Dass in Summe / die Autos werden dann von unterschiedlichen Kunden
422 gefahren. Das heißt, es wird auch unterschiedliche Fahrweisen geben, es wird dann
423 unterschiedliche Reparaturen geben oder auch Karosserie sind wir wieder bei dem Thema. Es
424 wird Möglichkeiten geben, dann auch in der Werkstatt entsprechend Umsätze zu machen und
425 ich glaube auch, dass diese Carsharingautos durch das, dass sie dann vielleicht auch, wenn es
426 sich mehr etabliert hat, mehr Kilometer drauf haben werden, dass sich das dann auch im quasi
427 Wiederverkauf und dann Neuverkauf entsprechend gut entwickeln kann, dass man da gute
428 Stückzahlen erzielen kann.

429

430 I: Mhm (bejahend) (...) Wie schätzt du da die Anforderungen der Mitarbeiter im Wandel der
431 Elektromobilität ein?

432

433 B: Im Handel jetzt, also bei euch?

434

435 I: Generell. Also im Gesamtbetrieb.

436

437 B: Das ist so wirklich eine Riesenherausforderung, weil es einfach auch ja, wenn mal ein
438 Fahrzeug, sage ich jetzt mal, in der Werkstatt ist oder so, dann arbeitet man wirklich mit einer
439 Hochvoltbatterie. Das heißt, da braucht es noch viel mehr als in der Vergangenheit wirkliche
440 Spezialisten, die mit dem umgehen lernen müssen, die entsprechend ausgebildet sein
441 müssen. Aber vielleicht noch einen Schritt zurück, wenn ein Elektrofahrzeug einen Unfall baut
442 oder so, wo wir jetzt auch gerade in der Vorbereitung sind, es anzubieten, was ganz, ganz
443 wichtig ist, wenn ein Fahrzeug abgeschleppt wird, dass auch diese Schleppfahrer oder auch
444 die Mitarbeiter, die die Fahrzeuge holen, dass die entsprechende Ausbildung haben, dass die
445 da im Endeffekt nix falsch machen, weil Batterie kann und das ist jetzt wirklich ein sehr, sehr
446 krasser Begriff, aber kann durchaus auch richtig [unverständlich] wenn es in Richtung Batterie
447 geht, dann muss man einfach topfit sein. Was den Verkauf betrifft, da gilt es, glaube ich,
448 durchaus auch, dass man ein paar Basics lernen muss, aber ist in der Tiefe der Ausbildung für
449 die Mitarbeiter nicht ganz so stark wie jetzt im Werkstätten-Personal. Aber Grundwissen und
450 allein was die Farben auf der Batterie, was das alles heißt und so, was man vielleicht nicht
451 angreifen sollte, das sollte jeder im Handel auf alle Fälle wissen.

452

453 I: (...). Passt. Wir haben jetzt über die Veränderungen geredet mit der Elektromobilität, wie
454 sollen sich die Automobilhändler dann in Zukunft neu aufstellen?

455

456 B: (...) Naja neu aufstellen. Also wenn ich es von der Infrastruktur mal anschau, bin ich nach
457 wie vor überzeugt, dass man auch in Zukunft und da wiederhole ich mich, dass man
458 Schauräume brauchen. Also sprich, wir brauchen Schauräume, wo man die Autos den Kunden
459 zeigen können und wo auch die Kunden quasi Probe fahren können. Das zweite ist, dass man
460 sicherlich dann die Elektroladestationen, die man jetzt schon gestartet hat / das wird aber
461 jetzt noch eine Zeit dauern, bis das erweitert werden muss, aber da muss man sich sicherlich
462 früher oder später dann auch noch zusätzlich dann erweitern, dass man da entsprechend die
463 Infrastruktur geschaffen hat und im Werkstättenbereich, da wird man einfach auch, was die
464 Arbeitsplätze für Elektromobilität betrifft, muss man sich dann auch sukzessive auf das
465 Volumen vorbereiten. Wenn ich mir denke, dass ein Mitarbeiter an einer Batterie arbeitet,
466 wo man von Haus aus dann auch mehr Platz braucht, dann kann das durchaus auch sein, dass
467 man dann vielleicht einen anderen Arbeitsplatz an dem Tag nicht bedienen kann, weil das zu
468 nahe wäre. Das heißt, da muss man sich ganz gezielt vorbereiten mit einem wachsenden
469 Volumen an Elektrofahrzeugen, wie man sich das in der Werkstatt dann auch
470 arbeitsplatztechnisch gestaltet. Dass man da auch von der Durchgängigkeit entsprechend,
471 dass man so viel wie möglich Fahrzeuge servicieren kann. Also das wird sicherlich eine
472 Challenge noch werden.

473

474 I: (...) Welche neuen Geschäftspotenziale könnten sich aus deiner Sicht ergeben?

475

476 B: Ja Potenziale sehe ich das Thema Reifen habe ich schon erwähnt. Das zweite ist was ich
477 noch nicht erwähnt habe, ist, wenn die Elektrofahrzeuge dann in Zukunft älter werden, es
478 wird sicherlich auch das Thema dann geben, dass gewisse Kanäle von Batterien kaputt werden
479 oder einfach auch von der Leistungsfähigkeit schwächer werden. Das heißt, ich tu das jetzt
480 ein bisschen einfach vergleichen, aber in Zukunft wird man nicht nur Dachträger oder
481 Dachboxen verkaufen, sondern wird vielleicht noch einzelne Paneele für Batterien verkaufen
482 müssen. Das heißt, das ist auch eine zukünftige Chance, was man dann für Fahrzeuge, die halt,
483 keine Ahnung, acht Jahre, zehn Jahre alt sind / da muss man jetzt auch schauen, wie sich die
484 Batterien generell entwickeln, aber dann dass man auch das als Chance sieht für den Handel,
485 dass man dann für Gebrauchtwagenkunden oder Neukunden dann entsprechend auch durch

486 Kanäle, die Kapazität oder die Leistungsfähigkeit der Batterie wieder anheben kann. Und
487 nochmal vielleicht auch das Thema Karosserie ist mir auch ein ganz großes Anliegen. Das ist
488 jetzt schon sehr, sehr wichtig und wird in Zukunft noch wichtiger werden, dass man da
489 wirklich auch die Kunden dann, auch wenn die Fahrzeuge schon älter sind, dass man die
490 wirklich auch im eigenen Betrieb hat, dass man da auch die Arbeiten machen kann, wo
491 entsprechende Brutto-Gewinne für den Handel dann drinnen sind. Die Karosserieteile sind
492 einfach so, dass ich sage, da hat man gute Margen, das ist das eine und das zweite ist, ich
493 merke es immer wieder, viele Nora-Kunden, also sprich freie Werkstätten kaufen
494 Karosserieteile bei uns. Also bei uns sage ich jetzt bei euch, ja, weil sie ganz genau wissen, die
495 Nachbauteile im Karosseriebereich, die sind was die Sicherheit betrifft und auch die
496 Passgenauigkeit betrifft, die sind einfach nicht gut. Also wir haben wirklich beim
497 Karosseriebereich einen sehr, sehr hohen Anteil an freien Werkstätten, die quasi in der VW,
498 Audi, Skoda, Seat-Organisation die Teile bei uns kaufen, ja. Das ist für die Zukunft einfach
499 dann noch wichtiger, dass man das Geschäftsfeld auch nutzt.

500

501 I: (...) Batterietausch, Batterieaufbereitung ist so was denkbar für Automobilhändler oder nur
502 für Kompetenzzentren?

503

504 B: Ich glaube, dass da früher oder später mehr Händler mitmachen müssen. Also momentan
505 ist es einfach aufgrund vom Volumen her noch nicht notwendig, dass man mehr Händler für
506 dieses Thema ausbildet. Da reichen momentan diese Kompetenzzentren, aber wenn man mit
507 diesem Thema Elektromobilität in Zukunft auch erfolgreich sein möchte, wird es
508 höchstwahrscheinlich nicht ausbleiben, dass man da auch daran teilnimmt und das wird
509 sicherlich auch im Netz wird das wachsen müssen die nächsten Jahre.

510

511 I: (...) Fallen dir sonst noch weitere Geschäftspotenziale ein?

512

513 B: Eigentlich jetzt nix Neues. Zu dem was wir jetzt schon haben, ich glaube, dass das Thema
514 Zubehör, das kann man bei Elektromobilität noch viel mehr dann auch verbessern, wenn ich

515 mir jetzt die neuen Autos anschauen und in die Richtung wird es gehen. Das nicht nur auf
516 Elektromobilität, sondern auch eben generell die neuen Fahrzeuge mit Infotainment, dass
517 man im Auto quasi eine Plattform hat, um Produkte oder Aktionen anzubieten und sagen,
518 okay so wie jetzt einen Flyer nach Hause bekomme von einer Frühjahrsaktion, wo ich dann
519 irgendwann einmal die Chance, dann wirklich am Display im Auto entsprechend eine Aktion
520 anzubieten, teilweise auch individuell und das wird im Endeffekt auch in Zukunft die Chance
521 sein, hier entsprechend Geschäft zu machen. Also das haben wir jetzt schon, aber ich glaube,
522 das wird in Zukunft noch viel mehr, dass man da in die Richtung arbeiten muss.

523

524 I: Lade-Infrastruktur.

525

526 B: Und vielleicht, Entschuldigung, vielleicht auch das Thema Strom- oder Ladetankstelle

527

528 I: Wollte ich gerade sagen, also Lade-Infrastruktur für den privaten Bereich?

529

530 B: Also kann man sich sicherlich auch überlegen, ob man dann, wenn ich es mir anschauen, wie
531 unterschiedlich momentan die Preise bei den Ladestationen sind, also die Verbindung zahle
532 ich nur für die KW oder zahle ich auch für die Parkdauer, da gibt es ja unterschiedliche
533 Geschäftsmodelle. Das wird sich zwar früher oder später wird sich das vereinheitlichen
534 müssen, das glaube ich schon, aber gleichzeitig glaube ich, dass man da durchaus über Nacht
535 oder wie auch immer, dass man da entsprechend auch Angebote kreieren kann, um auch an
536 dem Strom ein bisschen was zu verdienen. Ich glaube nicht, dass da jetzt so große Margen
537 dahinter sein werden, aber es ist zumindest jetzt mal zu Beginn, wo halt die privaten
538 Haushalte noch nicht so mit dem Thema ausgestattet sind, ist das sicherlich ein Thema, wo
539 man sich überlegen kann.

540

541 I: (...) Und Lade-Infrastruktur im privaten Bereich? Sprich Wallbox bis zur Photovoltaik? Ist das
542 denkbar?

543

544 B: Ja ich glaube, an diesem Geschäftsmodell sollte man unbedingt auch mitmachen. Ich
545 glaube, dass man da wirklich in Verbindung auch mit Verkauf Elektroauto gleich auch an
546 dieses Thema denken soll. Man sagt, okay, wenn du eine Möglichkeit daheim hast / also wir
547 können dir alles zusammen entsprechend auch anbieten, ja, dass man da wirklich so ein
548 Komplettpaket macht und es hängt natürlich dann auch im privaten Bereich davon ab, okay,
549 welche Leitungsmöglichkeiten hat man. Wenn ich das jetzt nur bei mir daheim anschau, ich
550 könnte momentan auf dem Parkplatz, wo ich stehe, ich könnte da momentan gar nix
551 hinbauen. Weil keine Stromleitung dort hingeht. Das heißt, das wird sehr individuell sein und
552 ich merke das ja auch bei ein paar Händlern, die jetzt auch für die Vorbereitung zur
553 Infrastruktur teilweise noch gar nix machen haben können, weil auch die Stromleitungen oder
554 die Leitungen dorthin noch gar nicht so groß waren, dass man da überhaupt was machen hat
555 können. Das heißt, jetzt haben wir mal geschafft, dass die Händler entsprechend die
556 Kapazitäten haben und das geht natürlich jetzt weiter auch in den privaten Bereich. Wie kann
557 man das entsprechend dann ausweiten oder ausbauen. Und wenn ich jetzt auch an bei uns
558 daheim denke, einerseits, wir haben zwar so ein Reihenhaus, aber es ist doch nebeneinander
559 quasi zehn Parteien, die ein Carport gemeinsam haben und ich habe das schon mal versucht,
560 anzudiskutieren, so ungefähr wie schaut es aus, wenn wir bei uns bei den Parkplätzen da beim
561 Carport, dass man da entsprechend Wallboxen aufstellt. Die schauen mich momentan so an,
562 dass ich sage, nein kein Interesse, da sind wir wieder bei einer der ersten Fragen, momentan
563 kein Elektroauto kaufen werden. Das heißt, sie brauchen das nicht mal. Ich fahre ab und zu
564 mit Elektroautos, das heißt, ich könnte es schon brauchen, aber nur für mich jetzt wird es
565 momentan noch nicht so weit sein. Das wird auch eine Zeit dauern und ich glaube, das wird
566 halt in vielen Haushalten so sein, aber durchaus auch, wenn man ein eigenes Haus hat, da hat
567 man sicherlich noch mehr Chancen, [unverständlich] gleich reinzukommen.

568

569 I: Eine Frage wäre, wie könnte das Autohaus der Zukunft aussehen? Ich habe da jetzt schon
570 was notiert, also Schauraum, Infrastruktur, Arbeitsplätze, für die Werkstatt, gibt es da sonst
571 noch was zu ergänzen?

572

573 B: Nein ich glaube, dass man sich wirklich auch überlegen kann, da wirklich so eigene
574 Speicheranlagen auch in Verbindung auch mit Photovoltaik zu überlegen. Also sprich das ist
575 ja nicht nur dann für Ladestationen für die Elektroautos, sondern wirklich so wie ich zuerst
576 vom Haushalt gesprochen habe, auch für den gesamten Betrieb. Es gibt mittlerweile neue
577 Betriebe, die sich das komplette Dach mit Photovoltaik machen und die dann wirklich einen
578 großen Speicherkasten haben und durch diesen Speicherkasten wird alles sozusagen mit
579 Strom bedient. Ich glaube, da kann man sich auch als Betrieb entsprechend überlegen, wie
580 man sich das in Zukunft / ich glaube, das ist eine Ersparnisgeschichte, dass man sagt, man
581 investiert jetzt bisschen mehr Geld mit Förderungen und kann das aber früher oder später
582 dann auch entsprechend wieder retour bekommen.

583

584 I: Okay. Von meiner Seite her hätten wir alles durch. Ist dir sonst noch irgendwas eingefallen
585 zu den ganzen Themen, die wir jetzt durchgemacht haben? Möchtest du da noch was
586 ergänzen?

587

588 B: Nein ich glaube, dass du eigentlich alle Eckpunkte jetzt auch in der jetzigen Diskussion
589 abdeckst. Wenn man in zwei oder drei Jahren das durchgeht, dann wird sicherlich das eine
590 oder andere Thema dazukommen, aber momentan glaube ich, ist genau das, was uns
591 momentan beschäftigt, was wichtig ist, wo man sich vorbereiten muss und ja, dann schauen
592 wir, wo die Reise dann wirklich hingehen wird.

593

594 I: Passt, dann beende ich da mal jetzt die Aufnahme.