

Hyundai feiert seinen 50. Geburtstag, in Österreich ist die Marke mittlerweile auch schon seit 25 Jahren vertreten. Dem jugendlichen Alter zum Trotz hat man ambitionierte Ziele: Hyundai will weltweit die Nummer Eins bei alternativ betriebenen Fahrzeugen werden. Welche Veränderungen und Herausforderungen die zunehmende Elektrifizierung für Autohandel, Werkstätten und die Elektrotechnikbranche darstellt, verrät uns Mag. Roland Punzengruber, Geschäftsführer von Hyundai Österreich, im Interview.

Das Interview wurde geführt von Thomas Graf-Zoufal und Petra Hadac

Lesen Sie auf Seite 36 weiter

## Der Hyundai-Geschäftsführer im Interview

# Vom Autohändler zum Mobilitätsdienstleister

Hyundai feiert seinen 50. Geburtstag, in Österreich ist die Marke mittlerweile auch schon seit 25 Jahren vertreten. Dem jugendlichen Alter zum Trotz hat man ambitionierte Ziele: Hyundai will weltweit die Nummer Eins bei alternativ betriebenen Fahrzeugen werden. Welche Veränderungen und Herausforderungen die zunehmende Elektrifizierung für Autohandel, Werkstätten und die Elektrotechnikbranche darstellt, verrät uns Mag. Roland Punzengruber, Geschäftsführer von Hyundai Österreich, im Interview.

Das Interview wurde geführt von Thomas Graf-Zoufal und Petra Hadac

Lesen Sie auf Seite 36 weiter



**Mag. Roland Punzengruber:**  
Geschäftsführer von Hyundai Österreich

„Wir sind die Marke mit der breitesten Palette an elektrifizierten Antrieben. Das ist die Chance, uns als Elektromobilitätsspezialisten zu positionieren!“

**D**er Hyundai Ioniq ist das einzige Auto mit drei alternativen Antrieben (Elektro, Hybrid, Plug-in), demnächst kommt die elektrische Variante des Kona auf den Markt. Das Interesse der Konsumenten an Elektromobilität wächst und somit wird die Frage nach den Rahmenbedingungen laut. Wie der Ausbau der Ladeinfrastruktur im Allgemeinen aussieht und welche Projekte Hyundai im Speziellen plant, darüber haben wir mit dem Geschäftsführer Mag. Roland Punzengruber gesprochen.

*Der Hyundai Ioniq Elektro wird häufig als Alternative zum Tesla genannt ...*

**Mag. Roland Punzengruber:** Das liegt daran, weil das Gesamtpaket des Hyundai Ioniq ein sehr rundes ist. Er hat sehr gute Leistungsparameter etwa in puncto Reichweite und den Realverbrauch, parallel dazu ist das Raumkonzept bei diesem Modell sehr gelungen und bietet ein entsprechendes Platzangebot, das wissen die Leute zu schätzen. Immer wieder hört man von einem Batterie-Update für den Ioniq, ist da etwas dran? Punzengruber: Dieses Gerücht hält sich hartnäckig im Internet, aber im Moment können wir das ausschließen.

*Sind die Mitbewerber am Elektroauto-Markt eigentlich als Konkurrenten zu sehen?*

**Punzengruber:** Nein, wir sehen das nicht so. Unsere Zielgruppe sind die Pioniere von morgen, die heute versuchen, das Beste für ihren Bedarf herauszufiltern. Der Renault Zoe ist natürlich im Vergleich zum Ioniq ein etwas kleineres Auto, dafür hat er die höhere Reichweite. Der Vorteil des Ioniq ist, dass er am konformistischsten ist, wenn man ihn mit dem e-Golf vergleicht. Der BMW i3 und auch der Nissan Leaf sind sehr speziell, das ist nicht jedermanns Sache. Bei der Elektromobilität

spielt die Emotion eine große Rolle und dementsprechend zählt hier noch mehr das Produkt, als der Preis.

*Die »Elektromobilitäts-Pioniere« sind auf einem sehr hohen Informationsniveau. Wie bereitet man die Händler darauf vor?*

**Punzengruber:** Das ist richtig, die Pioniere sind extrem gut informiert. Diesen Kunden muss der Händler natürlich auf Augenhöhe begegnen können und das ist eine große Herausforderung. Hier ist ein massiver Schulungsbedarf gegeben. Aber auch Kunden, die sich auf Grund des medialen Hypes um den »Diesel-Skandal« der Elektromobilität zuwenden, müssen erst einmal grundsätzlich zu den Themen Hybrid, Plug-in, Elektro und Wasserstoff informiert werden. Ziel ist es daher, unsere Verkäufer zu zertifizierten Verkaufsberatern in puncto Elektromobilität auszubilden.

*Aber lassen sich alle Verkäufer dazu bewegen? Funktioniert das nicht nur bei Elektromobilität-Fans?*

**Punzengruber:** Da bin ich ganz bei Ihnen, man muss mit dieser Materie auf »du und du« sein, sich damit auseinandersetzen und offen sein. Aber alleine mit den Schulungen sind wir, denke ich, den Mitbewerbern schon weit voraus. Die Materien-Schulung bieten wir in Zusammenarbeit mit dem »Green Energy Center« an. Wir blicken gemeinsam mit den Verkäufern in die Zukunft, erklären Begriffe, vermitteln technisches Wissen und den praktischen Umgang mit Elektroautos. Um tiefgreifend in das Thema einzusteigen, muss man sich aber auch privat dafür öffnen, was sicherlich nicht alle tun. Wir rufen aber immer wieder ins Bewusstsein: „Wir sind die Marke mit der breitesten Palette an elektrifizierten Antrieben.“ Das ist die Chance, uns als Elektromobilitätsspezialisten zu positionieren!

*Wie sieht es mit der »Angst« der Automechaniker aus?*

**Punzengruber:** Die klassischen Mechaniker haben in Zukunft ihr Rollenbild zu überdenken. Es wird wesentlich weniger Mechanik und mehr Elektrotechnik gefragt sein. Natürlich gibt es hier Unsicherheiten, daher wird jede Werkstätte in unserem Netz in R19 Hochvolt-Technik ausgebildet.

*Was ändert sich am Verdienstmmodell des Automobilhandels?*

**Punzengruber:** Wenn man heute ein Diesel- oder Benzinfahrzeug verkauft, dann gibt es einen Ertrag aus dem Verkauf des Autos, aus der Finanzierung, aus der Versicherung und aus dem Zubehör. Bei den Elektrofahrzeugen haben wir eine erweiterte Wertschöpfungskette, die von Wallboxen, über Ladekarten und -kabel bis hin zu Photovoltaik-Anlagen reicht. Damit wird versucht, den Minderertrag aus der After-Sales-Komponente zu kompensieren. Heute verdienen Werkstätten in erster Linie am Öl, das fällt bei der Elektromobilität weg. Es werden sich Geschäftsmodelle etablieren, mit denen der Händler über den Nutzungszeitraum des Fahrzeuges aufgrund seiner Vermittlungstätigkeit Provisionen einfahren wird.

*Im ersten Halbjahr 2017 wurden knapp 2.700 neue Elektro-Pkws zugelassen, lediglich 600 davon für Privatpersonen. Woran liegt das?*

**Punzengruber:** Auch 85 % unserer verkauften Ioniqs gehen an Firmen, da hier der Förderanteil wesentlich höher ist. Tatsächlich sind aber auch für Privatkunden die Gesamtkosten bei einem Elektrofahrzeug, auf den Lebenszyklus betrachtet, niedriger, als bei Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor. Natürlich ist der Punkt, an dem sich das Fahrzeug amortisiert, etwa zwei bis drei Jahre später erreicht, als bei firmenmäßig genutzten Fahrzeugen.



*Der Motorraum des Ioniq Elektro mit nahezu kompletter Hochvolttechnik: E-Maschine, Leistungselektronik, Klimakompressor, AC/DC-Wandler, usw.*



*Gemeinsam mit dem »Green Energy Center« bietet Hyundai die Materien-Schulung an, in dieser wird Verkäufern technisches Wissen über und der praktischen Umgang mit Elektroautos vermittelt.*



**Mag. Roland Punzengruber:**  
Geschäftsführer von  
Hyundai Österreich

„Die klassischen Mechaniker haben in Zukunft ihr Rollenbild zu überdenken. Es wird wesentlich weniger Mechanik und mehr Elektrotechnik gefragt sein.“

*Ist die Benutzung eines Elektroautos im Außendienst überhaupt schon praktikabel?*

**Punzengruber:** Das haben wir bereits analysiert und ja, es ist möglich. Selbst unsere Außendienstmitarbeiter können sich heute schon problemlos damit bewegen. Wir haben Österreich in drei Gebiete unterteilt und da unsere Mitarbeiter immer zu denselben Händlern fahren, wissen sie genau, welche Ladesäulen anzufahren sind. Das lässt sich alles planen!

*Wie sehen Sie den Marktanteil von Elektro- und Hybridautos bis 2025?*

**Punzengruber:** Sehr positiv (lacht). Es gibt klassische Aussagen, dass bis 2025 der Anteil der E-Mobilität bei 25 % liegen wird. Wir haben heute schon mit dem Ioniq Elektro einen Anteil von zwischen 5 % und 7 %, ohne Hybrid und Plug-in. Nächstes Jahr kommt der Kona als reine Elektrovariante auf den Markt. Ich kann mir gut vorstellen, dass von dem SUV mit einer Reichweite von bis zu 500 km (real etwa 350 km) in Österreich etwa 1.500 Stück pro Jahr abgesetzt werden können. Bis 2021 werden noch weitere elektrische Fahrzeuge eingeführt, somit sind die 25 % nicht utopisch, sondern überschreitbar.

*Jedes neue Elektroauto löst den Bedarf von 1,4 Ladesäulen plus Installationsbedarf aus. Kann man hier von einer Goldgräberstimmung für die Elektrotechnikbranche sprechen?*

**Punzengruber:** Ab 2019 müssen laut EU-Verordnung neu errichtete Parkanlagen oder -garagen mit Wallboxen ausgestattet werden. Hier geht es um tausende Parkplätze jährlich, die neu zu installieren sind. Auch die ASFINAG hat im Moment eine Ausschreibung betreffend die Bestückung der Rastplätze laufen. Ja, das ist Goldgräberstimmung, so würde ich es auch nennen.

*Welchen Zeithorizont sehen Sie in puncto autonomes Fahren?*

**Punzengruber:** Das wird sicher noch etwas an Zeit in Anspruch nehmen, es sind noch viele Schritte zu tun, bevor autonomes Fahren Realität wird. Ich persönlich sehe hier einen Zeithorizont von 15 Jahren.

*Funktioniert autonomes Fahren eigentlich nur, wenn alle autonom fahren?*

**Punzengruber:** Nein, das autonome Fahrzeug nimmt Rücksicht auf das nicht-autonome Fahrzeug. Es erkennt ein Auto genauso wie ein Motorrad, einen Fußgänger oder eine Straßenbahn. Technisch gesehen sind wir heute schon sehr weit, aber die rechtlichen Rahmenbedingungen, wie Produkthaftung oder Fremdsteuerung, gilt es noch zu meistern.

*Was plant Hyundai, abgesehen von neuen Fahrzeugen, in puncto Elektromobilität?*

**Punzengruber:** Es wird eine eigene Ladekarte von Hyundai geben, die über die Plattform Hubeject läuft. Alle unsere Händler werden über eine öffentlich zugängliche Ladestation mit mindestens 2 x 22 kW verfügen. Zusätzlich bieten wir ab Jänner 2018 das Hyundai-e-Car-Sharing an. Die Abwicklung läuft lokal über den Handel, die Fahrzeuge können dann nicht nur für das Car-Sharing-Projekt, sondern auch als Kundensatzfahrzeuge und Vorführwagen verwendet werden. So erreichen wir auch die Jugend, die gar kein Interesse mehr daran hat, ein eigenes Auto zu kaufen.

Herr Punzengruber, wir danken für das Gespräch! 