

# „Von der CNG-Zukunft überzeugt“

**Interview** | Škoda-Deutschland-Vertriebschef Stefan Quary über die Resonanz auf den neuen Octavia, die SUV-Offensive der Tschechen und die Relevanz von Erdgasantrieben.

– Herr Quary, im ersten Halbjahr 2017 konnte Škoda im relevanten Flottenmarkt mit elf Prozent plus abschließen. Ein gutes Ergebnis, wenn man sich den Gesamtmarkt anschaut, der nur um 1,1 Prozent wuchs.

**S. Quary:** Das ist richtig. Škoda hat sich im ersten Halbjahr generell sehr gut entwickelt. Der Flottenmarkt hatte daran einen besonderen Anteil. Mittlerweile sind wir mit einem Marktanteil von mehr als sieben Prozent die Nummer sechs im sogenannten relevanten Flottenmarkt und auch dort weiterführende Importmarke.

– Welche Modelle treiben Ihren Absatz derzeit besonders?

**S. Quary:** Der Octavia treibt unser Wachstum im Flottenmarkt. Die Octavia Limousine ist hinter Audi und Mercedes Nummer drei im Segment. Der Octavia Combi ist Klassenprimus. Der Superb läuft ebenfalls sehr gut und gewinnt im Flottenmarkt weiterhin Marktanteile hinzu. Der Segmentanteil des Superb Combi ist in den ersten sechs Monaten des Jahres deutlich von 7,8 auf 10,8 Prozent gestiegen. Seit März sind wir mit dem Kodiaq im Segment der großen SUVs unterwegs. Das ist ein Wachstumsmarkt, von dem wir weitere, deutliche Nachfrageimpulse erwarten. Auf die aktuelle Wachstumsbilanz hat der Kodiaq natürlich noch keinen wesentlichen Einfluss. Die Autos, die wir bislang verkauft haben, sind noch nicht in genügend großer Stückzahl auf der Straße.

– Sie können für den Kodiaq als SUV also nicht von Car-Policy-Problemen berichten?

**S. Quary:** Ganz im Gegenteil. Wir haben zu Beginn des Jahres drei große Flotten-Events veranstaltet und unseren Kunden dort auch den Kodiaq vorgestellt. Und was wir nicht vermutet haben: Fast alle nehmen SUVs in ihre Policy auf. Aber warum auch nicht? Schließlich setzen sich User-Chooser nicht vom Markttrend ab und fragen SUVs aktiv nach. Insofern bedienen wir mit dem neuen Kodiaq den Privat- und Gewerbekundenmarkt gleichermaßen mit einem sehr attraktiven Angebot.

– Welchen Flottenanteil haben Sie für den Kodiaq konkret geplant und wo liegt er bislang in der Praxis?



Stefan N. Quary, Leiter Vertrieb bei Škoda Auto Deutschland | „Unsere Kunden haben das Octavia-Design vom ersten Tag an akzeptiert“

Foto: Christian Frederik Merten/Autoflotte

**S. Quary:** Ursprünglich sind wir von 25 bis 30 Prozent ausgegangen. Jetzt halten wir 45 Prozent für durchaus realistisch.

– Wie kommt das neue Octavia-Design bei den Kunden an. Zu Beginn wurde das Vier-Augen-Gesicht ja kontrovers diskutiert ...

**S. Quary:** Das war in der Tat so. Aber nur in den ersten Tagen. Und vor allem in den sozialen Netzwerken. Tatsächlich haben unsere Kunden das Octavia-Design vom ersten Tag an akzeptiert. Gerade das RS-Modell, das mit dem 184-PS-Diesel auch für Flottenkunden hochinteressant ist, hat einen spürbaren Akzeptanzschub ausgelöst. Und jeder, der den neuen Octavia von innen gesehen hat, merkt: Das Auto ist noch einmal wertiger geworden. Es wartet mit mehr Infotainment- und Connectivity-Angeboten auf. Die Akzeptanz macht sich auch bei den Auftrageingängen bemerkbar, die deutlich nach oben zeigen.

– Wie zufrieden sind Sie unterhalb des Octavia mit Fabia und Rapid?

**S. Quary:** Insbesondere der Fabia Combi ist ein wichtiges Flottenauto. Mit einem Markt-

anteil von 53 Prozent ist der Lademeister Platzhirsch in seinem Segment – mit deutlichem Vorsprung vor seinen Verfolgern. Mit dem Rapid richtet sich Škoda vor allem an private Kunden. Seine Fangemeinde beschert dem Auto Platz zehn in seiner Klasse. Sein Marktanteil ist im ersten Halbjahr 2017 noch einmal deutlich gestiegen. Mit der nächsten Generation des Škoda Rapid werden wir die Fangemeinde weiter vergrößern – auch im Flottenmarkt.

– An der Basis Ihrer Modellpalette haben Sie kürzlich den Citigo überarbeitet, wobei sich die optischen Änderungen in Grenzen halten.

**S. Quary:** Richtig. Beim Citigo haben wir die Modellpflegemaßnahmen vor allem innen angesetzt. Durch eine neue Interieurgestaltung ist er wertiger geworden und bietet jetzt noch ein bisschen mehr Platz.

– Kommen wir zum Karoq, mit dem Sie noch im Herbst bei den Kompakt-SUV angreifen.

**S. Quary:** Das Segment der A-SUVs wächst in Deutschland derzeit am stärksten. Mit dem Karoq treffen wir dieses Segment punkt-

genau. Bestellstart war bereits im Juli. Auf der IAA wird unser kompaktes SUV seine Messepremiere vor großem Publikum erleben. Die Markteinführung ist für Anfang November geplant. Wir erwarten, dass der Karoq ein starkes Volumenmodell für Škoda in Deutschland sein wird.

**– Was ist der USP des Karoq, auch im Vergleich zu Konzerngeschwistern wie dem Seat Ateca oder dem VW Tiguan?**

**S. Quary:** Auch beim Karoq sprechen wir über die typischen Škoda-Vorzüge. Der Škoda Karoq ist ein komplett neu entwickeltes kompaktes SUV. Das emotionale und dynamische Design steht ganz im Zeichen der neuen SUV-Formensprache von Škoda. Das Auto bietet markentypisch ein außergewöhnliches Platzangebot im Innen- und Laderaum, neue Fahrerassistenzsysteme, Full-LED-Scheinwerfer und erstmalig in einem Škoda ein frei programmierbares, digitales Instrumentenpanel an. Es stehen fünf Motorvarianten mit 115 PS bis 190 PS zur Auswahl, von denen vier neu sind. Ausstattungen, wie die Varioflex-Rückbank oder das virtuelle Pedal zum berührungslosen Öffnen der Heckklappe, sind weitere clevere Ideen. Kurzum: Der Škoda Karoq setzt in allen Dimensionen neue Maßstäbe für unsere Marke und in seiner Fahrzeugklasse.

**– Unterhalb des Karoq ist aber noch SUV-Luft für ein kleineres Modell?**

**S. Quary:** Wie Sie wissen, haben wir unsere SUV-Offensive mit Kodiaq und Karoq gerade erst gestartet. Wir arbeiten an weiteren Neuigkeiten.

**– Die Diskussion um Diesel-Einfahrverbote zählt derzeit zu den Unsicherheitsfaktoren im Automobilgeschäft. Beobachten Sie im Flottenmarkt Nachfragerückgänge für den Selbstzünder?**

**S. Quary:** Aktuell nicht. Sicherlich reagieren Privatkunden sensibler auf die aktuelle öffentliche Diskussion hierzu, die meiner Meinung in der Form, wie sie geführt wird, eher schädlich als nützlich ist. Unsere Kunden vertrauen generell darauf, dass wir die richtige Technik an den Start bringen. Und das zu Recht.

**– Wie ist unabhängig davon bei Škoda der Umrüstungsstand beim Dieselmotor EA189?**

**S. Quary:** Wir haben alle notwendigen Freigaben zur Umrüstung der Fahrzeuge von den Aufsichtsbehörden erhalten und danach sofort die letzten 180.000 Kunden in

die Werkstatt gerufen. Bislang haben unsere Servicepartner die Umrüstungen hervorragend umgesetzt.

**– Was ist Ihre Strategie bezüglich alternativer Antriebe?**

**S. Quary:** Die Elektromobilität ist ein A-Thema für Škoda. In den kommenden Jahren werden wir die Elektrifizierung der Modellpalette intensiv vorantreiben. Unser Vorstandsvorsitzender Bernhard Maier hat angekündigt, dass Škoda zum Jahr 2025 neben Plug-in-Hybridmodellen auch fünf rein elektrisch angetriebene Automobile auf den Markt bringen wird. 2019 werden unsere Händler den ersten Plug-in-Hybrid von Škoda anbieten. Kurz danach folgt das erste Elektrofahrzeug. Unsere Konzeptstudie Vision E, die auf der Auto Shanghai ihre Weltpremiere gefeiert hat und auch auf der IAA zu sehen sein wird, verdeutlicht, wie sich Škoda das Auto von morgen vorstellt: elektrisch betrieben, voll vernetzt und mit hochmodernen Assistenzsystemen für noch mehr Sicherheit und Komfort ausgestattet. Und all das gepaart mit höchster Praktikabilität.

**– Aktuell bedienen Sie die Nachfrage nach alternativen Antrieben mit Ihren Erdgas-Modellen. Wie kommen diese Autos im Flottenmarkt an?**

**S. Quary:** CNG-Antrieb bieten wir für den Citigo und den Octavia an. Der Citigo G-Tec ist zum Beispiel das ideale Angebot für alle, die im urbanen Raum eine kostengünstige und besonders umweltschonende Alternative zu den klassischen Verbrennungsmotoren suchen. Bei Behörden und Dienstleistungsunternehmen steht der Citigo G-Tec hoch im Kurs. Grundsätzlich aber gilt, dass der Markt für Erdgasfahrzeuge in Deutschland noch sehr klein ist. Zu Unrecht. Denn in puncto Kraftstoffpreis, Umweltbilanz und Praktikabilität zählen CNG-Fahrzeuge zu den Top-Angeboten im Markt. Mit unseren G-Tec-Modellen können Flottenbetreiber Kraftstoffverbräuche und CO<sub>2</sub>-Emissionen ihres Fuhrparks ohne praktische Einschränkungen auf Anrieb deutlich reduzieren. Škoda ist von der Zukunft des CNG-Antriebs überzeugt. Ich halte die Prognose des Akti-

onsbündnisses Erdgas-Mobilität mit Volkswagen an der Spitze für realistisch, dass sich die CNG-Flotte in Deutschland bis 2025 auf eine Million Fahrzeuge verzehnfachen und das Tankstellennetz von knapp 1.000 auf rund 2.000 Standorte wachsen wird.

**– Gute Gründe für den Umstieg auf Erdgas sind auch die Kosten und TCO.**

**S. Quary:** Richtig. Dies vor allem auch deshalb, weil wir unsere G-Tec-Modelle zu äußerst attraktiven Preisen anbieten. Der Škoda Octavia G-Tec ist kaum teurer als ein vergleichbarer Diesel.

**– Was planen Sie in nächster Zeit in Sachen Dienstleistungen und Services für Fuhrparks?**

**S. Quary:** Wir werden das Thema Škoda Connect weiterentwickeln. Škoda Connect bieten wir – mit Ausnahme des Citigo und der Einstiegsmodelle des Fabia und Rapid – künftig serienmäßig an und haben damit eine Stand-alone-Position im Markt. Wir werden Škoda Connect auf absehbare Zeit um weitere praktische Flottenlösungen ergänzen und damit die Fuhrparkverantwortlichen beim Fuhrparkmanagement unterstützen. Vorstellbar wäre zum Beispiel eine Schnittstelle, über die das Fahrzeugsystem nicht nur der Werkstatt einen Hinweis auf die bevorstehende Inspektion gibt, sondern auch dem Fuhrparkleiter.

**– Gibt es einen Fahrplan, wann Sie mit solchen Lösungen starten möchten?**

**S. Quary:** Einen genauen Zeitplan kann ich noch nicht nennen. Aber wir werden dieses Projekt schnell umsetzen.

**– Herr Quary, herzlichen Dank für das Gespräch.**

*| Interview: Christian Frederik Merten*



Foto: Škoda Auto Deutschland

Neues Škoda-Kompakt-SUV Karoq | „Starkes Volumenmodell für Škoda in Deutschland“