

# Wer kennt Cupra, Herr Voß?

Die Marke Cupra gibt es seit 2018. Hat sich der Newcomer in den Fuhrparks bereits etabliert? Christian M. Voß, Leiter Flotten bei Cupra und Seat, hat Autoflotte einige Fragen beantwortet.

Fast ein Drittel  
aller Cupra-  
Zulassungen  
werden in  
Deutschland  
getätigt.



Christian M. Voß ist  
Leiter Flotten bei  
Seat und Cupra

Fotos: Dani Heyne

**Die Marke Cupra befindet sich derzeit im fünften Jahr nach dem Marktstart. Wie bekannt ist Cupra unter den Fuhrparkmanagern in Deutschland?**

**Christian M. Voß:** Parallel zur generellen extrem positiven Entwicklung der Marke auf dem Automobilmarkt wächst Cupra auch im Flottenbereich enorm. Wir spüren deutlich, dass die Bekanntheit und entsprechend auch das Interesse der Fuhrparkmanager stark zunehmen. Über den großen und weiterhin wachsenden Erfolg freuen wir uns natürlich sehr.

**Ist Deutschland der wichtigste Markt für Cupra?**

**C. Voß:** Ja, absolut. Von den weltweit etwa 107.000 ausgelieferten Cupra-Modellen im ersten Halbjahr dieses Jahres wurden 32.369 in Deutschland zugelassen, also fast ein Drittel. In den vergangenen Jahren war der Anteil sogar noch größer und ich bin sicher, dass wir auf dem deutschen Markt im zweiten Halbjahr wieder kräftig zulegen werden. UK, Spanien und Italien

sind weitere wichtige Märkte – allerdings bereits mit deutlichem Abstand.

**Vor allem in Städten sind Cupra-Modelle vergleichsweise häufig zu sehen. 400.000 wurden weltweit verkauft, mehr als 200.000 davon waren Formentor. Im ersten Halbjahr 2023 wurden, wie gesagt, 32.369 Cupra zugelassen, ein Plus von 31 Prozent zum Vorjahr. Wie viele Formentor wurden seit Marktstart in Deutschland zugelassen?**

**C. Voß:** Der Cupra Formentor ist seit September 2020 bestellbar und bis einschließlich 2022 wurden rund 52.000 in Deutschland neu zugelassen. Im ersten Halbjahr 2023 haben wir bereits rund 14.800 Cupra Formentor in Deutschland verkauft.

**Und wie hoch ist davon der Prozentsatz an gewerblichen Zulassungen?**

**C. Voß:** Der Anteil an gewerblichen Zulassungen liegt beim Cupra Formentor bei etwa 54 Prozent. Das Modell punktet vor allem mit seiner großen Antriebsvielfalt –

vom Diesel über den leistungsstarken Benzin bis hin zum Plug-in-Hybrid. Damit können wir für jeden Bedarf das passende Paket schnüren.

**Damit sind die Gewerbekunden die wichtigste Kundengruppe für Cupra?**

**C. Voß:** Wie bei nahezu allen anderen Herstellern sind die gewerblichen Kunden auch für die Marke Cupra eine wichtige Kundengruppe, die bei der Challenger-Brand ebenso stark wächst wie die Privatkundengruppe.

**Die Förderung für gewerblich zugelassene Plug-in-Hybride ist seit Anfang 2023 gestrichen, lediglich der Dienstwagenfahrer profitiert noch von der 0,5-Prozent-Versteuerung. Wie wirkt sich das beim Motormix des Formentor und des Leon aus, die jeweils als Benzin, Diesel und Plug-in-Hybrid erhältlich sind?**

**C. Voß:** Aufgrund der Motorenvielfalt bei den beiden Modellen sprechen wir eine



**Der Cupra Formentor ist das beliebteste Modell der Spanier, sowohl bei gewerblichen Kunden als auch bei Privatkäufern**

breite Zielgruppe an. Gerade bei den gewerblichen Vielfahrern, die täglich weite Strecken zurücklegen, ist der moderne und saubere Dieselmotor noch immer eine beliebte und durchaus akzeptierte Antriebsart – unabhängig von irgendwelchen Förderungen. Daher freuen wir uns sehr, den Cupra Leon sowie den wichtigen Kombi, den Cupra Leon Sportstourer, nun auch mit einem 110 kW starken 2.0-TDI-Motor im Angebot zu haben. Unabhängig davon verbindet der Plug-in-Hybrid weiterhin das Beste aus zwei Welten und ist für uns der Einstieg zum Umstieg.

#### **War das erwähnte Ende der Plug-in-Förderung dann ein Booster für den rein elektrischen Cupra Born?**

**C. Voß:** Unabhängig vom Ende der angesprochenen Förderung ist der Cupra Born ein hochmodernes Fahrzeug, das in vielerlei Hinsicht überzeugt und dessen Absatzzahlen permanent steigen. Er ist auf dem Gesamtmarkt hinter dem Cupra Formentor das beliebteste Modell und holt kräftig auf. Unser erstes vollelektrisches Auto liefert den Beweis, dass sich Elektromobilität und Performance nicht ausschließen müssen. Der Cupra Born verbindet Sportlichkeit mit Nachhaltigkeit und ist damit ein klares Statement, wo es mit Cupra in den kommenden Jahren hingehen wird.

#### **Gut 33 Prozent der Seat- und Cupra-Kunden werden dem flottenrelevanten Markt zugerechnet. Wie hoch ist der prozentuale Anteil genau?**

**C. Voß:** Bei der Marke Cupra liegt der Anteil an Kunden für den flottenrelevanten Markt im ersten Halbjahr dieses Jahres bei 38 Prozent.

#### **Und wie viel Prozent sind gewerblich?**

**C. Voß:** Der Anteil gewerblicher Kunden liegt bei der Marke Cupra im ersten Halbjahr dieses Jahres bei 56 Prozent.

#### **Was unterscheidet Cupra-Kunden von Seat-Kunden?**

**C. Voß:** Für viele Kunden ist Seat das erste Fahrzeug und oft ein Einstieg in den Neuwagenmarkt: Die Marke kombiniert deutsche Zuverlässigkeit aus dem Volkswagen-Konzern mit einem spanischen Lebensgefühl – und das zu einem sehr fairen Preis. Cupra-Kunden haben einen etwas sportlicheren Anspruch und lieben ein progressives Design. Sie wollen sich von der Masse abheben, ein Stück weit rebellieren und den Status quo hinterfragen. Mit dem Cupra Born haben wir das Elektrozeitalter endgültig ausgerufen – mit dem Cupra Tavascan und in Zukunft mit dem Cupra Raval wird die Challenger-Brand vollends

zur Elektro-Performance-Marke. Seat ist auch im Flottenbereich weiterhin unser starkes Fundament und wir freuen uns, dass wir mit Seat und Cupra gleich zwei starke Marken im Angebot haben.

#### **Der Cupra Tavascan startet Anfang 2024. Wieso ist der für Flotten besonders interessant?**

**C. Voß:** Der Cupra Tavascan ist der Traum der Marke, der demnächst Wirklichkeit wird. Er ist mit bis zu 540 Litern Stauraum extrem geräumig, nachhaltig, hochmodern, sportlich – einfach ein fantastisches und wunderschönes SUV-Coupé, mit dem wir unsere Zielgruppe noch mal erweitern werden. Mit einer Reichweite von bis zu 550 Kilometern ist er auch für längere Strecken absolut alltagstauglich und mit einer Leistung von bis zu 250 kW wird er der Performance-Marke Cupra mehr als nur gerecht. Wir haben große Erwartungen an den Cupra Tavascan. Er wird mit dem Cupra Terramar und Cupra Raval eine neue Ära einläuten. Wir konnten den Cupra Tavascan bereits einigen Flottenkunden vorstellen und die Resonanz auf das Design, die Innenraumqualität und die Platzverhältnisse war sehr gut. Am liebsten hätten die Kunden das Auto direkt bestellt.

**Danke, Herr Voß, für das Gespräch. mb**



**Der rein elektrisch angetriebene Born ist das erste E-Auto von Cupra. Ihn gibt es mit zwei Akkugrößen (58 und 77 kWh) und in zwei Leistungsstärken (204 und 231 PS)**