



Fotos: Thorsten Weigl/Volvo (1), Rocco Swantusch

Die Neuheiten beim XC40 sieht man von außen nicht, aber sie machen ihn fahragiler und vergrößern die Reichweite.

Heck – richtig!

Der Wechsel vom Front- zum Hecktriebler tut dem XC40 gut. Zugleich zeigen zahlreiche kleine Veränderungen große Wirkung beim Schweden. Das freut auch Herrik van der Gaag.

Wenn Herrik van der Gaag erzählt, weshalb er so gern bei Volvo arbeitet, dann verweist er unter anderem auf die Tatsache, dass sich die traditionsreiche Marke in der Transformation befindet – wie alle etablierten Autobauer, die den Schwenk von den Verbrennern zu reinen E-Motoren bewerkstelligen müssen. Dabei betont der Niederländer gern, dass dieser Wandel selbst vor bestehenden Stromern nicht Halt macht, denn der XC40,

das erste vollelektrische SUV der Skandinavien, die zum chinesischen Geely-Konzern gehören, erfuhr zum Modelljahrwechsel 2024 einige Verbesserungen, die aus dem bestehenden Produkt ein besseres machen. Das Prädikat „besser“ verdienen sich zwei Komponenten: die neue Batterie (82-kWh-Akku) samt der überarbeiteten Ladetechnik sowie der Wechsel der Antriebsachse beim Einzelmotorigen von vorn nach hinten und neuem E-Motor. Aber der Reihe nach.

Baulich ist das im Privat- wie im Flottenbereich zweitbeliebteste Modell mit dem Volvo-Signet (Nummer eins ist der XC60) gleich geblieben. Dennoch fährt es sich spürbar anders, sobald man die Strecke voller Kurven packt. Dann zeigt sich der Vorteil des Hinterradantriebs, denn die Kraft der E-Maschine geht über die Hinterachse auf die Straße, während sich die Vorderräder entspannt und lenkaktiv steuern lassen. Was in der Verbrennerwelt noch mit Kardanwelle und -tunnel verbunden war, ist im E-Zeitalter recht simpel bewerkstelligt.

Heck- statt Frontantrieb

Der Heckantrieb ist einer von drei wählbaren Motor-Batterie-Kombinationen des XC40 (2024) – Preis ab 37.666 Euro. So gesellt sich beim Allradler zum neuen Synchronmotor im Heck (190 kW/258 PS) ein Asynchron-

motor mit 150 PS in der Front, was auch beim Vierbeiner die hecklastige Auslegung betont. Der bisherige Vierfüßler hatte jeweils 204 PS auf beiden Achsen. Der neuerliche Effizienzgewinn dieser Kombination liegt darin, dass der vordere asynchrone E-Motor beim Nichttreten des Gaspedals nicht rekuperiert, also den Energiefluss umdreht und mit der Motorbremse abbremst, sondern segelt.

In Summe soll das den Verbrauch senken. Wie beim One-Pedal-Drive gewohnt, bremst sich das Volvo-SUV aber vor dem Vordermann wieder ein. Der Single-Motor-Schwede reist mit 238 PS, der „Extended Range“ mit 252 PS, jeweils über das neue Aggregat am Heck.

Neues Batterie-Pack

Die Volvo-Ingenieure haben sich neben der Antriebsplattform auch mit

Volvo XC40 Single Motor Extended Range

Preis: ab 37.666 € (netto)

E-Motor (heck) | 185 kW/252 PS

420 Nm | 1-Gang | 180 km/h

7,3 s | Verbrauch: 16,6 kWh

Batterie (netto/brutto):

79/82 kWh

Reichweite: 575 km

AC/DC-Laden: 11 kW/200 kW

4.440 x 1.873 x 1.651 mm

Kofferraum: 452–1.328 l

KH: 18 | **TK:** 22 | **VK:** 21

Garantie: 3 Jahre/100.000 km

Service: 30.000 km/1 Jahr

Alle Preise netto zzgl. Umsatzsteuer



Den Vollstromer aus Schweden gibt es in drei Motor-Batterie-Varianten.



1 & 2 Im Inneren hat sich beim XC40 (2024) nichts verändert. Das ist auch nicht nötig, denn die Bedienung ist sehr gut, die Materialien sind hochwertig und sehr gut verarbeitet. Da Sicherheit zur Marken-DNA zählt, ist auch das kompakte SUV mit vielen Helferlein ausgestattet, etwa mit einer exzellenten 360-Grad-Kamera **3** Platz bietet das SUV innen satt für zumindest zwei Erwachsenen-Paare. Diese können dann im Kofferraum 452 Liter verstauen, bei Bedarf wächst das Volumen auf 1.328 Liter.

der Batterie befasst. Diese wächst in der Extended-Range-Version des Solobetriebenen auf 82 kWh an (bisher waren es 78 kWh), speichert also mehr Energie als der bekannte 69-kWh-Akku (beides brutto), der in der Standardversion bleibt, aber noch nach altem Baumuster in Schweden gefertigt wird. Neben der geänderten Zell-Anordnung wurde nämlich auch die Ladefähigkeit erhöht, sodass nun kurzzeitig 200 kW von der Ladesäule in die Batterien fließen, dauerhaft werden aber eher 150 kW ihren Weg durch den Stecker in die Lithium-Ionen-Packs finden. Das ist der Maximalwert der bisherigen Batterien und damit auch für die 69-kWh-Version.

Dank dieser drei Maßnahmen (neuer Heckantrieb, neue Batteriestruktur, erhöhtes Ladetempo) steigt die Reichweite für den Nutzer der großen Batterie gegenüber dem Standardmodell der 2024er-Reihe von knapp 480 auf 575 Kilometer laut Datenblatt. Der WLTP-Wert von 16,6 kWh wurde während der Testfahrt im Sommer auf gemischter Strecke deutlich überboten (gut 20 kWh), was allerdings ein moderater Alltagswert ist. Wie genau sich dieser beziffert, wird ein längerer Test zeigen. Der dritte im Bunde, der Allradler, kommt laut Datenblatt bei 17,6 kWh gut 540 Kilometer weit. Alle drei Motor-Batterie-Kombinationen fahren nun maximal

180 km/h, bislang wurden die Singlebetriebenen Fronttriebler bei Tempo 160 eingebremst. Das mag manchem nicht flott genug sein, für Stromerfans ist dies aber ein guter Wert.

Neue Stromer-Formen

Die cw-unfreundliche SUV-Form behält der XC40 selbstredend bei. Aber auch hier gibt der Deutschlandchef im Gespräch Anlass zur Hoffnung, dass nicht nur der Heckantrieb im Volvo ein Revival erhalten könnte, sondern auch jene Form, die den bislang letzten Hecktriebler der Marke ausmachte. Der Volvo 940 GL war nämlich auch ein Kombi. rs

„Wir haben etwas Schönes für Sie.“

Herrick van der Gaag ist ein Early Bird und sportlicher Typ, der zudem Erfahrung hat, hochpreisige Konsumgüter an die Frau oder den Mann zu bringen. Seit zweieinhalb Jahren ist der gebürtige Den Haager nicht nur für den niederländischen, sondern auch für den deutschen Markt als Managing Director zuständig. Seine berufliche Vita führte ihn unter anderem zur US-amerikanischen Basketball-Liga NBA, zur Bekleidungsmarke Champion und zum niederländischen Großhändler Woonexpress. Was treibt ihn also an, wenn es um den Verkauf von Autos geht?

Herr van der Gaag, waren Sie eigentlich schon immer so vielseitig aktiv, wie man es an Ihrer beruflichen Vita ablesen kann?

Herrick van der Gaag: Ich komme aus einer Händlerfamilie. Mein Vater hatte – typisch für die Niederlande – ein Fahrradgeschäft, sodass ich hinter dem Verkaufstre-

sen groß geworden bin. Seitdem bin ich begeisterter Verkäufer. Bei meiner letzten Stelle, bevor es zu Volvo ging, habe ich im Großhandel alles für die Einrichtung von Häusern verkauft, also Küchen zum Beispiel. Das waren hochpreisige Investitionen der Kunden, die im Grunde nur für zwei Dinge noch mehr ausgeben würden: für Immobilien und für Autos. Die Autoindustrie ist für mich die Champions League des Retailbereichs und sie steckt gerade in einem massiven Transformationsprozess.

Was verändert sich genau und von wem geht dieser Wandel aus?

H. van der Gaag: Es verändert sich die Antriebsart, aber auch der Verkaufsprozess. Getrieben wird das durch die Digitalisierung, die dafür sorgt, dass der Kunde mit seinem Auto, mit seinem Händler und mit seiner Werkstatt

stets verbunden ist. Deshalb stellt der Kunde in Echtzeit Fragen und erwartet auch eine Antwort in Realtime. Das ist eine Premium-Customer-Experience, die wir ihm bieten wollen.

Was fordern die Kunden genau von einer Marke wie Volvo?

H. van der Gaag: Aus unserer Tradition heraus steht Volvo für Sicherheit im Verkehr. Gleichzeitig ist Nachhaltigkeit ein Wert, der mittlerweile ebenfalls dazugehört.

Diese Botschaft wurde beim Thema Sicherheit in Deutschland mit der Begrenzung auf Tempo 180 bei allen Modellen deutlich umgesetzt. Wie kam es bei Ihren Kunden an?

H. van der Gaag: Als weltweit kleine Marke muss man ab und zu auch mal provokant sein. Ich bin sowohl für Deutschland als auch für die Niederlande zuständig. In den Niederlanden sah man diese Entscheidung vor allem als Beweis, dass wir das Thema Sicherheit auch auf die Fahrzeuge konsequent anwenden. Das wird mittlerweile von den Kunden goutiert – und zwar auch in Deutschland. Denn die Verkaufskurve geht seitdem in beiden Ländern nach oben. Diese universellen Werte wie Sicherheit und Nachhaltigkeit können in Deutschland vielleicht künftig sogar noch besser aufs Geschäft einzahlen, denn der Wettbewerb mit den nachhaltigsten Produkten ist nirgends in Europa so groß wie hier.

Wer anhand des Top-Speeds seine Kaufentscheidung ausrichtet, findet bei Volvo also weniger Argumente?

H. van der Gaag: Es gibt genug Automarken, die nur für Performance stehen. Volvo ist das nicht. Aber es gibt genügend Käufer, die auf die Werte Sicherheit und Nachhaltigkeit setzen. Das sind Unternehmen, aber auch User-Chooser.

Wie würden Sie Volvo als Marke bezeichnen und wie betrachten Sie die neue Konkurrenz aus China, die sich auf der IAA Mobility stark zeigte?

H. van der Gaag: Wir gehören zum Geely-Konzern, sind aber eine Marke mit einer eigenen Meinung und einem eigenen Gesicht. Ich persönlich finde es immer gut, wenn es neue Wettbewerber gibt, die auf den Markt drängen. Kunden, die auf eine der neuen Marken setzen, können allerdings nicht wissen, wie es um diese Marke in fünf oder zehn Jahren bestellt sein wird. Die Vorteile von Volvo liegen darin, dass etwa unser erster Stromer, der XC40, seit einiger Zeit am Markt ist und jetzt eine echte Aufwertung erfährt. Ein weiterer USP ist unser Netz von Servicestationen mit motivierten und zertifizierten Mitarbeitern. Generell sieht man aufgrund des steigenden Wettbewerbs, dass sich die Elektroautos immer weiter verbessern.



Herrick van der Gaag (r.) sieht im Ausland bereits, dass im E-Bereich aus dem Bonus- ein Malus-Modell wird.

Teurer werden die E-Autos auch, wenn die letzte Förderung auch für Privatleute irgendwann fallen wird. Ist das ein Problem?

H. van der Gaag: Sobald es keine Förderung mehr geben wird, wird der Verkauf auf gewisse Art und Weise einfacher, denn dann herrschen gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle. Als Überbrückung ist die Förderung für den Käufer sinnvoll, um mögliche Nachteile, etwa bei der Ladeinfrastruktur, ausgleichen zu können. Im Fuhrparkbereich sehe ich etwa in den Niederlanden, dass man nicht jene fördert, die auf E-Modelle umsteigen, sondern einen Malus für jene vorsieht, die mit ihren Autos zu hohe CO₂-Werte erzeugen. Diese Nachteile können Einfahrverbote für bestimmte Zonen sein oder die Nichtteilnahme an einer öffentlichen Ausschreibung bedeuten. Wir kommen von einer Bonifizierung zu einer Malifizierung.

Ein Malus ist in gewisser Weise die Form des SUV, wenn es um die optimale Windschnittigkeit von Elektrofahrzeugen geht. Wann wird es einen anderen Stromer als ein SUV von Volvo geben?

H. van der Gaag: Man wird in der Zukunft nicht einfach größere Batterien verbauen können, um mehr Energie an Bord zu haben. Der cw-Wert, also der Luftwiderstand des Fahrzeugs, wird eine wichtigere Rolle spielen. Das wird Autoformen wie dem Kombi entgegenkommen, zumal wir bei Volvo eine sehr lange Tradition mit den Kombis haben. Ob das nächste E-Auto dann eine Limousine, ein Hatchback oder ein Kombi sein wird, das wird sich zeigen. Wir sind aber nicht mit einer Form der Autos verheiratet. Am Ende möchten wir dem Kunden sagen können: Wir haben etwas Schönes für Sie.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr van der Gaag.