

Der Drittmarkt muss warten

Die Deutsche-Post-Tochter will mit ihren E-Nutzfahrzeugen in den Jahren 2019 und 2020 deutlich zulegen. Dafür soll das Geschäft auch über die Landesgrenzen hinaus wachsen.



Foto: Hannes Brachhat

Streetscooter
verkauft aktuell
an Gewerbe-
kunden zu
Preisen ab
31.950 Euro.

Streetscooter stellt am Firmensitz in Aachen und in Düren Elektrofahrzeuge her. Seit 2014 werden Transporter für die Deutsche Post angeboten. Im Dezember 2014 kaufte die Deutsche Post das Unternehmen. Im April 2016 wurde mit der Serienproduktion des Modells Work begonnen.

Das größere Modell ist heute der Work L. Seit Juli 2017 gibt es in Kooperation mit Ford den noch größeren Work XL. Der XL wird gegenwärtig noch ausschließlich für den Eigenbedarf der Post produziert. Auf der Automobil-Messe in Freiburg sprach Autoflotte mit Ingo Sieger, Streetscooter-Vertrieb.

Wie ist bei Streetscooter der Vertrieb organisiert?

Ingo Sieger: Dieser läuft über ein ausgewähltes Handelsnetz. Wir haben dazu überwiegend Ford-Händler, die unsere Marke vertreiben. Wir setzen vor Ort auf den Handel.

Beschränkt sich der Vertrieb dann ausschließlich auf Ford-Händler oder können sich bei Ihnen auch andere Händler bewerben?

Sieger: Unser Vertrieb ist nicht nur auf Ford-Händler beschränkt. Aufgrund der Kooperation mit Ford besteht da eine Nähe. Die Marke ist das eine, für uns ist aber gewichtiger, ob ein Händler mit Überzeugung E-Autos vertreiben möchte.

Bislang, so hat man von außen den Eindruck, produzieren Sie ausschließlich Fahrzeuge für die Deutsche Post. Wann wird das Vertriebsspektrum darüber hinaus ausgeweitet?

Sieger: Der Vertrieb für unsere Modelle Work und Work L läuft flächendeckend seit Ende 2017. Wir haben so 2018 bereits 1.600 Fahrzeuge verkauft. Der XL in der Kooperation mit Ford (siehe S. 58), bei dem als Basis ein Ford-Chassis darunter liegt, wird gegenwärtig exklusiv nur für die Post gebaut. Vor dem Jahr 2020 werden wir mit

diesem Fahrzeug nicht in den Drittmarkt gehen.

Macht den Service auch der, der den Handelsvertrag mit Streetscooter hat?

Sieger: Alle unsere Händler haben Serviceverträge. Sie rechnen auch mögliche Gewährleistungen mit uns ab. Es gibt auch reine Servicebetriebe. Wir haben in Summe mehr Service- als Händlerbetriebe, um gerade die Postfahrzeuge warten zu können.

Wie wollen Sie den Vertrieb in Zukunft weiter ausbauen?

Sieger: Wir sind da für Deutschland guter Dinge, dass wir in den Jahren 2019 und 2020 deutlich zulegen. Wir expandieren über die Grenzen hinaus, sprich wir internationalisieren. Das ist ein längerer Prozess, aber er ist angelaufen.

Wie muss man Ihre Verbindung zu „e.GO Mobile“ sehen?

Sieger: Das sind zwei völlig unterschiedliche Firmen. „e.GO Mobile“ wie Streetscooter kommen ursächlich aus der Bewegung von Günther Schuh. Wir von Streetscooter bauen leichte Nutzfahrzeuge und Prof. Schuh vermarktet über „e.GO Mobile“ den „e.GO Life“ – also Pkws.

An wen gehen ihre Elektro-Fahrzeuge genau und wie sind die unterschiedlichen Modelle mit verschiedenen Leistungsspektren preislich eingestuft?

Sieger: Wir verkaufen ausschließlich an Gewerbekunden. Die Post fährt für die Briefzustellung schon seit Jahren mit dem Work und Work L. Unser XL ist nun der Ersatz für die großen DHL-Fahrzeuge, die in urbanen Gebieten fahren. Von diesem XL gibt es noch keinen Preis. Der Einstieg beim Work Pure mit einem 20-kWh-Akku liegt bei 31.950 Euro.

Ganz herzlichen Dank für das Gespräch, Herr Sieger.

Interview: Hannes Brachhat