

24.05.2013

**WirtschaftsWoche: Monsieur Ghosn, der europäische Automarkt ist seit 18 Monaten auf Talfahrt. Haben Sie damit gerechnet, dass 2013 so schwierig wird?**

## Handelsblatt und GE at work



### Patientenkomfort in 2 Minuten

Dennis Wilms erklärt: Wie moderne Technologien MRT-Untersuchungen angenehmer machen.

präsentiert von  GE

**Ghosn:** Natürlich nicht. Unsere Prognose für dieses Jahr sah ein Minus zwischen drei und fünf Prozent für das Gesamtjahr voraus. Aber schon der Februar lag fast zehn Prozent unter dem Vorjahreswert. Und dieser Trend bestätigt sich jetzt. Das ist natürlich alles andere als erfreulich, weil es schon sehr deutlich von unseren Prognosen abweicht.

**Dann müssen Sie also Ihre Prognose für das Gesamtjahr nach unten korrigieren?**

So schnell gebe ich mich noch nicht geschlagen. Wir bleiben vorerst bei unserer Planung. Denn für die zweite Jahreshälfte bin ich durchaus optimistisch.

**Sie erwarten ernsthaft eine Erholung des europäischen Automarktes?**

So schnell sicher nicht. Ich gehe davon aus, dass die Erholung schon zwei, drei Jahre brauchen wird. Viel hängt natürlich davon ab, was die Politik unternimmt, um die Euro-Krise in den Griff zu bekommen. In Griechenland, Spanien, Frankreich und anderen Ländern sind gravierende Änderungen notwendig, um die Verschuldung der Länder und die öffentlichen Ausgaben zu reduzieren. Das wird sich natürlich auch auf den privaten Konsum niederschlagen und damit auch auf das Automobilgeschäft.

**Um Ihre Planung halten zu können, müssten [Renault](#) und [Nissan](#) gegen den Trend wachsen. Ist das realistisch?**

Wir haben die Marktentwicklung in unserem Szenario für 2013 berücksichtigt. Renault hängt natürlich stärker vom europäischen Markt ab als Nissan. Aber wir bringen ja in diesem Jahr auch einige interessante neue Autos auf den Markt, die sich gut schlagen sollten.

**Renault setzt sehr stark auf Elektroautos, die vergleichsweise teuer sind. Und die Euphorie über Autos mit alternativen Antrieben ist in Europa deutlich gesunken. Was erhoffen Sie sich vom neuen Zoe?**

Teuer? Der Zoe kostet in Frankreich 13.700 Euro. Er ist damit sicher kein Billigauto. Aber teuer finde ich das nicht. Das liegt auf dem Niveau eines vergleichbaren Dieselfahrzeugs.

**Aber die Batterie kommt extra.**

Ja, für etwa 80 Euro im Monat. Das ist nicht die Welt. Dennoch ist der Zoe ein Weltauto (lacht). Wir werden den Wagen nicht ausschließlich in Europa verkaufen, sondern auch in vielen Ländern auf anderen Kontinenten, Schritt für Schritt. Wir fangen mit elf europäischen Ländern an, um Vertrauen aufzubauen. Anschließend werden wir den Verkauf ausweiten.



Mit dem Renault ZOE will Ghosn dafür sorgen, dass auch normale Leute sich ein Elektroauto kaufen können Quelle: Reuters

### **Wie viel haben Sie eigentlich schon in den Elektroantrieb investiert?**

Bis heute eine Gesamtsumme von rund vier Milliarden Euro. Darin sind die Kosten für die Entwicklung der Autos enthalten und der Batterien, sowohl für [Renault](#) und für [Nissan](#). Und natürlich werden da noch einige Millionen hinzukommen – wir sind ja längst noch nicht fertig.

### **Haben Sie keine Sorge, dass es eine Fehlinvestition sein könnte?**

Ich habe manchmal schlaflose Nächte, aber nicht wegen dieser Summe oder weil ich mich um die Nachfrage nach Elektromobilen Sorge. Ich kann Ihnen heute nicht sagen, wie groß der Marktanteil von Elektroautos im Jahr 2020 sein wird. Aber es lässt sich vorhersehen, dass die Elektrifizierung des Autos nicht mehr aufzuhalten ist. Damit meine ich Autos mit reinem Elektroantrieb, aber auch Plug-in-Hybridfahrzeuge. Für die Chinesen sind das die gleiche Kategorie von Autos. Und ich denke, diese Fahrzeuge werden dort, wo sie angeboten werden, bis 2020 auf einen Marktanteil von 10 Prozent kommen. In China wären das unter Berücksichtigung des aktuellen Gesamtmarktes heute schon zwei Millionen Autos. Und der Markt in China wird sicher noch wachsen.

### **Wie viele Elektroautos haben Renault und Nissan denn bis jetzt verkauft?**

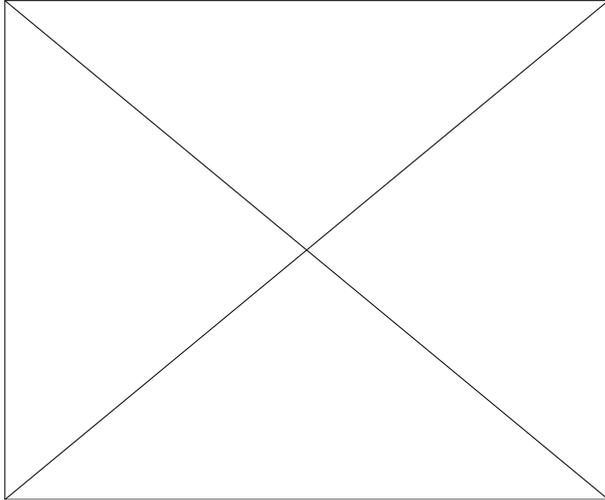
Mehr als 90.000 weltweit – im Übrigen ohne jegliche Qualitätsprobleme für die Kunden.

### **Wie sehr hängt der Erfolg des Elektroautos von staatlicher Förderung ab?**

Derzeit eine ganze Menge. Denn die bestimmt den Verkaufspreis, macht Elektroautos erst konkurrenzfähig. Die Autokäufer interessiert nicht, wo das Geld herkommt. Sie interessieren sich beim Autokauf nur für den Preis. Insofern befinden wir uns in Frankreich gerade in einem spannenden Rennen: Der staatliche Förderung für Elektroautos von derzeit 5000 Euro wird es dort nicht ewig geben. Aber die zwei, drei Jahre, die uns noch bleiben, können wir nutzen, um die Technik am Markt zu platzieren, sie populär zu machen. Gleichzeitig werden

wir aufgrund der steigenden Stückzahlen sicher in der Lage sein, die Technik immer preiswerter anzubieten: Kostensenkung hat für uns die höchste Priorität.

**Der Nissan Leaf wird in der nächsten Modellgeneration bereits 6000 Euro billiger. Sehen wir hier bereits Skaleneffekte?**



In der Tat – die Kosten für die Akkus sind bereits gesunken. Die Preise folgen zwar nicht ganz so schnell, weil wir viel Geld beispielsweise in unser neues Batteriewerk in England investiert haben. Aber wir geben nun einen Teil der Einsparungen an die Kunden weiter.

#### [Die erfolgreichsten Autobauer der Welt](#)



- 
- [1](#)
- [2](#)
- [3](#)
- [4](#)
- [5](#)
- [6](#)
- [7](#)
- [8](#)
- [9](#)
- [10](#)

[alle Bilder](#)

## **Wer ist Verkaufs-, Gewinn- und Flexibilitäts-Champion?**

Erst vor wenigen Wochen präsentierten die Autobauer auf der 83. Internationalen Automobilsalon in Genf ihre Innovationen und legten damit den Grundstein für neue Erfolge. Wie erfolgreich die größten Automobilhersteller der Welt sind und wer die Nummer eins unter den neun absatzstärksten Autobauern ist, damit hat sich das CAR-Center Automotive Research unter Leitung von Ferdinand Dudenhöffer auseinandergesetzt.

Als Kriterien für den Erfolg haben die Experten drei Kategorien definiert: Verkaufserfolg (Absatzentwicklung), Gewinnmargen sowie Flexibilität & Effizienz. Als Maßstab hierfür gilt der Umsatz pro Mitarbeiter. Hat ein Konzern einen geringen Umsatz pro Mitarbeiter - also eine geringe Arbeitsproduktivität - ist seine Effizienz verbesserbar.

Bild: dpa

## **Dann braucht das Elektroauto also bald keine staatliche Förderung mehr?**

Wenn wir eine umweltfreundlichere Mobilität haben wollen, brauchen die Hersteller schon noch Unterstützung. Sehen Sie das Beispiel Dieselantrieb: Der Marktanteil von sparsamen Dieselmotoren in Europa liegt bei 60 Prozent, in Japan und den USA dagegen unter einem Prozent. Warum? Weil der Diesel in Europa stark subventioniert wird.

## **Dient Förderung nicht vor allem den Interessen der Hersteller?**

Sie dient auch den Interessen der Länder. Vor allem der Länder, die für den Verkehr viel Erdöl importieren müssen. Die Rechnung Frankreichs über die jährlichen Ölimporte beträgt mehr als 40 Milliarden Euro - die Hälfte davon fällt übrigens in Paris an. Davon kann man eine Menge einsparen mit Hilfe von Atomenergie, die in französischen Kernkraftwerken produziert wird und wird und die in Frankreich auch jede Menge Jobs sichert. Oder mit der Stärkung der Erzeugung regenerativer Energien. Auch in China machen Elektroautos so gesehen jede Menge Sinn: Man spart Geld für Ölimporte, stärkt gleichzeitig die heimische Wirtschaft und tut auch noch etwas für das Klima und die Gesundheit der Bevölkerung. Das nenne ich nachhaltig. Und auch wichtig: Am Ende ist das Elektroauto in der Herstellung und im Unterhalt billiger als Verbrennungsmotoren, weil sie technisch viel einfacher sind.

## **Derzeit sind Elektroautos eher Drittfahrzeuge in wohlhabenden Haushalten. Wie schnell wird sich das ändern?**

Heute sind die Käufer von Elektroautos in der Tat recht wohlhabend, sie haben mehr als ein Auto in der Garage. Aber das wird sich mit einem so preiswerten und so alltagstauglichen Auto wie unserem neuen ZOE ändern - Elektromobile werden nun massentauglich. Und das Bild wird sich noch einmal dramatisch ändern, wenn die Politik eines Tages entscheidet, in den Innenstädten nur noch Zero-Emission-Cars zuzulassen. Ich bin überzeugt: Mehr noch als der Wettbewerb zwischen den Autoherstellern wird die Politik die Verbreitung von Elektroautos in den nächsten Jahren beschleunigen.

## **Wie sehr profitiert Ihr Partner [Daimler](#) von den Erfahrungen, die Renault-Nissan mit Elektroantrieben hat?**

**WAHL 2013** **Wirtschafts Woche**

**Antwort für uns –  
GRATIS-Download für Sie!**



▶ **Und € 50.000 gewinnen!**

Wir arbeiten mit Daimler sehr eng zusammen bei der Entwicklung des nächsten Smart, dessen Viersitzer mit dem kommenden [Renault Twingo](#) die Plattform teilen wird. Und die Kooperation bezieht sich auch auf die Varianten mit Elektroantrieb. Aber technische Details kann ich erst verraten, wenn aus dem Projekt ein Produkt geworden ist. Was ich sagen kann ist: Die Kooperation funktioniert bislang sehr gut.

#### [Die beliebtesten E-Autos der Welt](#)



- [1](#)
- [2](#)
- [3](#)
- [4](#)
- [5](#)
- [6](#)
- [7](#)
- [8](#)
- [9](#)
- [10](#)

[alle Bilder](#)

**Fankreich**

Frankreichs Autobauer setzen voll auf Elektromobilität. Doch das E-Auto, das sich in der Grande Nation am besten verkauft, ist kein Renault, kein Peugeot und kein Citroen. **Platz 1 geht an das Modell Bluecar des französischen Mischkonzerns Bolloré.** Es wurde im ersten Quartal über 700 Mal abgesetzt. Insgesamt wurden schon über 1800 Bluecars in Frankreich zugelassen – die meisten jedoch nicht durch Privatkunden, sondern den Pariser Car-Sharing-Anbieter Autolib. Französische Privatkunden können das Bluecar ab Juni für 330 Euro pro Monat leasen – bei Fahrtkosten von 1,50 Euro pro 100 Kilometer kein schlechter Deal.

Bild: dapd

**Renault und Mercedes scheinen wirklich dicke Freunde zu werden. Inzwischen wird in Stuttgart ja sogar darüber nachgedacht, die A-Klasse in einem Renault-Werk zu produzieren. Wie weit sind die Planungen dafür?**

Ich rede niemals über Projekte oder Gedankenspiele, ich rede nur über Entscheidungen. Und Entscheidungen gibt es in dem Punkt noch keine. Es gibt viele interessante Ideen, aber wie immer muss man erst einmal sehen, welche davon Sinn macht.

**Nissan ist eine Allianz mit Daimler und Ford zur Entwicklung von Wasserstoffautos eingegangen. Was bringt das Renault?**

Nissan beschäftigt sich schon sehr lange mit der Brennstoffzelle. Davon profitiert natürlich auch Renault. Als wir unsere Partnerschaft mit Daimler begannen, haben wir entdeckt, dass die ebenfalls auf dem Gebiet sehr intensiv arbeiten. Daraus ergab sich ein intensiver Austausch unter unseren Ingenieuren und die Erkenntnis, dass man sich zusammenschließen sollte.

**Um Kosten und Zeit zu sparen?**

Weitere Artikel

- [Renault-TochterDacia will in Deutschland um zehn Prozent wachsen](#)
- [AutomarktPeugeot Citroen greift Renault in Deutschland an](#)
- [AutobauerRenault verbucht wegen Krise deutliches Umsatzminus](#)

So einfach ist das nicht. Wenn sich zwei oder drei Unternehmen zusammentun, kostet alles erst einmal mehr, wird alles komplexer, auch komplizierter. Aber es hat auch den Vorteil, dass man Meinungen austauscht, andere Ansichten vermittelt bekommt. Und, wenn man hinterher die Kosten aufteilt, sollte die Belastung für jeden einzelnen deutlich niedriger sein. Also: Man investiert mehr, zahlt aber im Endeffekt weniger. Um es nicht noch komplizierter zu machen, wird sich auch erst einmal nur Nissan an der Brennstoffzellen-Kooperation beteiligen. Renault kann einsteigen, wenn das Unternehmen will. Damit sparen wir Ressourcen.

**Aber Sie glauben an die Technik?**

**AlternativeFürDeutschland**

Veranstaltungen und Vorträge zu: Euro, Demokratie und Rechtsstaat  
[www.afd-berlin.eu](http://www.afd-berlin.eu)

Sonst würden wir die Kooperation ja nicht machen. Die Technologie ist sehr vielversprechend, so sehr, dass man sie schlecht ignorieren kann. Erste Fahrzeuge werden zwischen 2018 und 2020 auf dem Markt sein. Aber wenn sie massentauglich werden sollen, muss bis dahin auch eine Infrastruktur für die Versorgung der Fahrzeuge mit Wasserstoff aufgebaut sein.