



Automobil Revue
3172 Niederwangen
031 330 14 00
<https://www.automobilrevue.ch/>

Medienart: Print
Medientyp: Spezial- und Hobbyzeitschriften
Auflage: 11'568
Erscheinungsweise: 47x jährlich

Seite: 2
Fläche: 179'585 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 74498356
Ausschnitt Seite: 1/6

Aus! Infiniti lässt Schweizer Händler im Regen stehen





VERLUSTGESCHÄFT Ab 31. März 2020 gibt es in der Schweiz und in Westeuropa keine Infiniti-Neuwagen mehr zu kaufen. Die Nissan-Edelmarke informiert ihre Kunden nur kurz. Die AR hakt nach.



Fotos: Hans-Peter Steiner, Infiniti

Peter Forrer, Infinitis Managing Director bei der Daniel Müller AG in Baden-Dättwil (gr. Bild).

Hans-Peter Steiner

Zur Eroberung des Schweizer Marktes ist Infiniti mit grossen Ambitionen gestartet. Die Höhe der Investition in den eleganten Showroom aus Stahl, Glas und Travertin möchte Peter Forrer, der für Infiniti zuständige Managing Director der Daniel Müller AG in Baden-Dättwil AG lieber nicht beziffern. An den Bau erinnert er sich nur ungerne, ein englisches Planungsbüro zeichnete für die Gestaltung verantwortlich. «Die Schwierigkeiten der Baugesetze in der Schweiz hatte man eher ein wenig unterschätzt, und die Baukosten konnten so auch nicht richtig eingeschätzt werden. Zur Bauabnahme kam dann der Verantwortliche vom Hauptsitz in Hongkong und befand alle Standards für eingehalten.» In der Schweiz wurden sechs offizielle Infiniti-Zentren eingerichtet, mit offiziellem Showroom in Baden, Genf und St. Gallen, ohne hingegen in Kehrsatz BE, Frenkendorf BL und Lugano TI.

Investition: Über eine Milliarde Euro

Global gesehen muss man wissen, dass Infiniti zur Markteroberung Westeuropas seit 2008 über eine Milliarde Euro investiert hat. Speerspitze hätten die Modelle Q30 und QX30 sein sollen, deren Produktion im englischen Sunderland im Juli dieses Jahres eingestellt worden ist. Die vom Unternehmen prognostizierten Verkaufszahlen hätten das



«Ziel der Wirtschaftlichkeit nicht erreicht», hiess es bei Infiniti. Mit anderen Worten: Die neue Marke auf dem europäischen Markt fuhr beträchtliche Verluste ein. Zudem hatte Infiniti Schwierigkeiten mit der Entwicklung des Händlernetzes: «Vielleicht hat man sich da aber auch zu wenig Zeit gelassen.»

«Kein Wunder», führt Peter Forrer aus, der im August 2014 sehr optimistisch den Händlervertrag unterzeichnet hatte, «die Anliegen und Anregungen von uns Händlern wurden vielleicht auch zu wenig berücksichtigt, obwohl wir immer eine sehr faire und gute Zusammenarbeit mit dem Importeur hatten.» Doch auch wenn «das Produkt ausgezeichnet ist, wie kann man einen Markt erobern wollen, den die angestammte Autoindustrie bereits mit hochpreisigen Modellen beherrscht?», fragt er sich. «Die Konkurrenz aus Deutschland wurde unterschätzt. Dazu kam inzwischen auch die Ungewissheit mit dem Brexit.» Infiniti hat das offensichtlich auch realisiert und setzt nun auf «die ertragreichsten Märkte mit den höchsten Umsatzzahlen, Nordamerika und China.» Denn dort haben die Japaner offensichtlich nicht mit den gleichen Umweltvorschriften zu kämpfen, die europäischen Autoherstellern das Leben schwer machen und horrenden Forschungs- und Entwicklungskosten generieren, die sich ein kleiner Hersteller wie Infiniti kaum leisten kann.

Späte Einsicht

Die Einsicht, dass man daran scheitern könnte, kam Infiniti allerdings reichlich spät. Für zukünftige technische sowie gesetzlich vorgeschriebene Aktualisierungen seien signifikante Investitionen notwendig. Geradezu arrogant klingt die offizielle Kundeninformation: «Westeuropa ist für uns seit jeher ein eher kleiner Markt, und angesichts steigender Kosten ist es für uns leider nicht mehr möglich, unternehmerisch sinnvoll unseren Verkauf in

dieser Region fortzusetzen.»

«Für Infiniti ist der Rückzug aus dem EU-Markt der bessere Entscheid», erklärt Forrer, «für uns aber ist er natürlich ganz schmerzlich, und wir bedauern diese Entscheidung sehr.»

Wie geht es weiter?

«Ich stehe nach wie vor voll hinter der Marke», betont Peter Forrer. «Wir haben aber noch keine konkrete Vorstellung, wie es weitergehen soll. Aber aktuell ist der Absatz von neuen und gebrauchten Infiniti auf erfreulichem Niveau. Der Bereich After-sales bleibt ganz sicher bestehen, alle Kunden, die Infiniti-Ansprüche haben, werden natürlich betreut. Neu werden wir einen Servicestellen-Vertrag von Infiniti erhalten. Alle Garantie- und Serviceleistungen sowie die Ersatzteilversorgung sind somit gewährleistet, da ändert sich nichts. Neuwagenbestellungen werden zurückgefahren. Künftig werden wir uns vermehrt auf Infiniti-Occasionen verlagern: Einkauf, Verkauf und Aufbereitung.»

Seine Hoffnung, den neuen QX50 über das Ausland direkt einführen zu können, scheitert an der Schweizer Zulassungsbürokratie – «man braucht für jedes einzelne Fahrzeug eine Einzelprüfung» – und den daraus resultierenden Kosten.

Infiniti richtet sich neu aus

Im Rahmen des Restrukturierungsplans, der «keine Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeiten in Osteuropa, im Nahen Osten sowie in Asien und Ozeanien haben soll, die kontinuierliches Wachstum für das Unternehmen ausweisen», will Infiniti die Elektrifizierung des Produktportfolios ab 2021 vorantreiben und das Angebot von Dieselfahrzeugen ganz einstellen. Das nützt Peter Forrer aber auch nicht viel. Für seine Investitionen bekommt er keine richtige Kompensation: «Immerhin zeigt sich Infiniti kooperativ und unterstützt den Ausstieg.» ●



Automobil Revue
3172 Niederwangen
031 330 14 00
<https://www.automobilrevue.ch/>

Medienart: Print
Medientyp: Spezial- und Hobbyzeitschriften
Auflage: 11'568
Erscheinungsweise: 47x jährlich

Seite: 2
Fläche: 179'585 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 74498356
Ausschnitt Seite: 4/6



Produktion in England eingestellt: Der Infiniti Q30 hätte zusammen mit dem QX30 zur Speerspitze der Edelmarke werden sollen



«Westeuropa bietet nicht das nötige Potenzial für Wachstum»

Michael Hungenberg ist Regional Director Center Europe von Infiniti. Die «Automobil Revue» sprach mit ihm über die Ausstiegsstrategie von Infiniti aus Westeuropa und die Auswirkungen auf regionale Händler.

Automobil Revue: Herr Hungenberg, vor etwa einem Jahr sagten Sie im Fachmagazin «Kfz-Betrieb», entscheidend für Infinitis Engagement in Europa sei «ein nachhaltiges Ergebnis und kein kurzfristiger Erfolg»? Wie erfolgreich war Infiniti in der Schweiz? War das jetzt nachhaltig?

Michael Hungenberg: Um erfolgreich und nachhaltig zu sein, muss man in Westeuropa inklusive der Schweiz ein Mindestvolumen erreichen. Dieses Mindestvolumen ist erforderlich, um Investitionen in Produkte und Technologien zu ermöglichen, unter anderem als Antwort auf immer strengere Regulierungen. In der Konsequenz haben wir die

schwierige Entscheidung getroffen, uns vom europäischen Markt zurückzuziehen, weil wir letztlich keine Aussicht auf eine nachhaltig gangbare Zukunft für diese Region sehen.

Es ist jetzt also nicht mehr wichtig, in Europa und insbesondere in Deutschland präsent zu sein? Im Interview mit «Kfz-Betrieb» sagten Sie auch: «Wir können nicht im Heimatland unserer Hauptwettbewerber fehlen.» Weshalb hat man das erst jetzt gemerkt?

Die globale Infiniti-Strategie ist, die Ressourcen in den Regionen dort zu investieren, wo profitables Wachstum erreicht und gehalten werden kann. Mittel- bis langfristig ist der Fokus auf die Elektrifizierung in China und Nordamerika gerichtet. Westeuropa bietet nicht das nötige Potenzial für Wachstum.

Und in der Schweiz gibt es auch keine Präsenz mehr? Hier gibt es



Michael Hungenberg verantwortet seit Juli 2016 das Infiniti-Geschäft in Zentraleuropa.



doch keine Automobilindustriekonkurrenz im eigentlichen Sinne. Hat man den Schweizer Markt unterschätzt?

Der westeuropäische Premiummarkt inklusive der Schweiz lässt sich durch einen starken Wettbewerb und steigende gesetzliche Anforderungen mit stagnierender Volumenperspektive charakterisieren. In diesem Kontext basiert die Überlegung zum Rückzug auf den gegebenen Bedingungen im gesamten Markt und in keinster Weise spezifisch auf denjenigen in der Schweiz.

Die hiesigen Händler, zumindest Daniel Müller in Baden-Dättwil, sind nicht sehr glücklich. Wie geht Nissan/Infiniti damit um?

Natürlich war die Entscheidung über den Rückzug aus Westeuropa eine Enttäuschung für alle unsere Partner und wichtigen Akteure. Wie immer sind wir aktuell im Kontakt mit unseren Partnern und sprechen indivi-

duell darüber, wie ein faires und freundschaftliches Ende des Vertrags erzielt werden kann.

Gibt es Unterstützung für die Händler in der Schweiz, und wenn ja, welcher Art ist diese konkret? Die Schweizer Händler haben ja beträchtlich investiert.

Alle finanziellen Aspekte sind natürlich streng vertraulich zwischen Infiniti und seinen Partnern.

Wird man in der Schweiz wieder von Infiniti hören?

Wir werden bald das zukünftige Infiniti-Servicenetz gegenüber unseren aktuellen Kunden ankündigen. Dieses Netz nutzt die Expertise und Erreichbarkeit der Nissan-Garagen und bietet damit unseren Kunden weiterhin einen komfortablen und zuverlässigen Kundendienst. Diese Pläne werden wir unseren Infiniti-Kunden im November 2019 bestätigen. ●

Interview: Hans-Peter Steiner