

Wann rollt die chinesische Autowelle auf uns zu?

Wann rollt die chinesische Autowelle auf uns zu?

von Otto Schoffer

Eine Antwort auf diese spannende Frage zu finden, kommt eher dem Blick in die berühmte Kristallkugel gleich, als dass sie belastbar begründet werden kann. Dennoch sehen die meos Experten vier Faktoren, anhand derer eine erste Einschätzung erfolgen kann: Produkt, Preis, Kommunikation und Distribution.

Produkt: Ohne Zweifel, die Automobilhersteller in China haben in Sachen Design, Technik und Qualität nicht nur aufgeholt. Die bisher präsentierten Concept Cars und die in China erhältlichen Modelle sind mittlerweile absolut wettbewerbsfähig. Nur Fahrzeuge mit Elektroantrieb haben eine Chance, in Europa Käufer zu finden. Bisherige Versuche von Landwind oder Brilliance mit konventionellen Antrieben haben nur verbrannte Erde hinterlassen.

Preis: Der Preis wird heiß sein. Ganz gleich in welchem Segment die einzelnen Hersteller Fahrzeuge anbieten, eine aggressive Preisstrategie zeichnet sich ab.

Kommunikation: Diese Welle hat uns bereits heute erreicht. Hier lässt Elon Musk grüßen. Die bei den Präsentationen der Concepts-Cars äußerst ambitionierten und vollmundigen Ankündigungen von Polestar (ab 2019), Lynk&Co (ab 2020), Byton (ab 2020) und Wey (ab 2021) stehen denen von Tesla in Bezug auf Preis, visionäre Technologien und Going to Market -Timelines in nahezu nichts nach.

Distribution: Elementare Voraussetzung für den Markteintritt und damit verbunden Strategien sind die Distributionskanäle. Ob hier die Vision vom alleinigen Internetvertrieb greift, halten wir für zweifelhaft. Noch sind das Vertrauen aus der Händler-Kunden Beziehung und die Strahlkraft der Marke, ein sicherer After Sales Service, wesentliche Einflussfaktoren für eine Kaufentscheidung. Noch kann kein chinesischer Anbieter, mit Ausnahme von Lynk&Co, hier punkten.

Fazit: Deshalb räumen die meos Experten auch Lynk&Co aus heutiger Sicht die größten Chancen ein. Aber nicht schon 2020, sondern frühestens 2021.

Warum? Durch die Kooperation mit Volvo gibt es bereits einen Hub in Europa. Es gibt etablierte Verwaltungs- und Vertriebsstrukturen über das Volvo Händlernetz (einem Netz das zukünftig ohnehin für Elektromobilität stehen wird) sowie potenzielle Produktionsstätten für eine zuverlässige Produktverfügbarkeit und verlässliche Qualität.

Alle anderen chinesischen Anbieter, vor allem die, die noch nicht über die Concept-Car Phase hinaus sind, werden

sicher noch länger brauchen. Und je mehr Zeit vergeht, desto schwieriger wird der Markteintritt. Eventuelle Versuche schon jetzt, mit Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren oder Hybridantrieb, auf den Markt zu gehen, werden scheitern.

Eine ausführliche Analyse zu diesem Thema lesen Sie hier:

Chinesische Hersteller auf dem Weg nach Westen