

„Endlich wacht der Markt auf!“

Laurin Hahn, CEO von Sono Motors, über die Perspektiven des Elektroautos Sion, das auch mit Sonnenenergie fährt



FOTO: BEATRICE VOHLER

Klein und günstig

Ego Mobile gibt den Startschuss für seinen Elektro-Flitzer Ego Life

Von Klaus Janke

Als „agil wie ein Sportwagen und praktisch wie ein Kompaktauto“ preist das Aachener Unternehmen Ego Mobile das neue Elektromodell Ego Life an. Die Serienproduktion ist gestartet, die ersten Exemplare werden im Mai ausgeliefert. „Es gibt bereits über 3000 Vorbestellungen“, zeigt sich Günther Schuh, Gründer und CEO von Ego Mobile, zufrieden.

Der Zweisitzer (plus zwei Notsitze) wird in drei Versionen mit elektrischen Leistungen von 20, 40 und 60 Kilowatt zu haben sein, der Einstiegspreis liegt bei 15900 Euro, das teuerste Modell kostet 19900 Euro. Damit hat Schuh sein wichtigstes Ziel realisiert: ein preisgünstiges Fahrzeug, das auch der breiten Masse den Einstieg in die Elektromobilität ermöglicht. Da kann man es verschmerzen, dass der gerade mal 3,34 Meter

FOTO: EGO MOBILE



Günther Schuh macht E-Autos erschwinglich

lange Zweitürer kein Komfortwunder ist und auch in der stärksten Version nicht mehr als 154 Kilometer Reichweite bietet.

Der untertriebige Universitätsprofessor Schuh war bereits wesentlich an der Entwicklung des Streetscooter beteiligt, mit dem die Post heute ihre Pakete ausliefert. Der gelbe Riese übernahm Ende 2014 das gleichnamige Start-up, ursprünglich eine Ausgründung aus der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule (RWTH). Das Geld aus dem Verkauf steckte Schuh in die Entwicklung des Ego Life.

Dazu gründete der „deutsche Elon Musk“ (Handelsblatt) 2015 das Unternehmen Ego Mobile, das ebenfalls vom wissenschaftlichen Anschluss profitiert: Die mehr als 400 Mitarbeiter nutzen das Netzwerk des RWTH-Campus mit seinen Forschungseinrichtungen und Technologieunternehmen. Kein Wunder also, dass der Ego Life auch mit avancierten digitalen Services punktet. Sie erlauben es dem Hersteller unter anderem, eine Fernanalyse durchzuführen, um Fehler frühzeitig zu erkennen.

Im Vertrieb bekommt Ego Mobile Unterstützung von Auto 1. Auf dem Online-B2B-Marktplatz für Gebrauchtwagen wird der Ego Life ab 2020 als Neufahrzeug angeboten. Schuh tüfelt derzeit mit seinem Team bereits an weiteren Projekten: Man darf gespannt sein auf eine Sportversion des Ego Life sowie die Elektrobusse Ego Lux und Ego Mover.

Von Klaus Janke

Das Münchner Unternehmen Sono Motors hat im März das Design seines Elektroautos Sion präsentiert, dessen Serienproduktion nun vorbereitet wird. Mehr als 9700 Fahrzeuge sind bereits reserviert. Der Clou des Sion: Solarmodule, in die Karosserie integriert, sorgen für eine zusätzliche Reichweite von täglich bis zu 34 Kilometer. Bekannt gemacht wurde das Modell vor allem über Roadshows. Wer reserviert hat, konnte online über Ausstattung und Design abstimmen, Interessenten gaben Anregungen.

Herr Hahn, warum haben Sie die Käufer und Interessenten an der Gestaltung des Sion beteiligt?

Wenn man die Community direkt einbezieht, läuft man nicht Gefahr, an ihren Bedürfnissen vorbeizuproduzieren. Pro Abstimmung bekamen wir so wertvollen Input von 10000 bis 15000 Personen.

Was waren die wichtigsten Impulse für das Design?

Die Community fand unseren Prototyp hinten zu kantig, sodass wir das Heck noch mal überarbeitet haben. Es gab auch den Wunsch, fünf statt sechs Sitze und mehr Platz und Beinfreiheit im Fußraum zu haben. Das Auto ist damit letztlich 18 Zentimeter länger und 4 Zentimeter breiter geworden als der erste Prototyp. Wir haben auch Fenster hinter der C-Säule hinzugefügt, um eine bessere Rundumsicht zu ermöglichen.

Aber wenn die Mehrheit entscheidet, läuft man Gefahr, die Überstimmten zu verprellen.

Natürlich. Das Design finden 80 Prozent der Interessenten gut, einigen gefällt es weniger, andere hätten es sich auffälliger

gewünscht. Aber unser Ziel war es, ein Auto für die breite Masse zu entwickeln, das alltagstauglich ist und nicht zu extravagant aussieht. Wir wollen Mobilität für jedermann.

Wenn man Käufer fragt, wollen sie in der Regel mehr Ausstattung für weniger Geld. War es schwierig, das Design ohne Kostensteigerung zu verbessern?

Das ist natürlich eine Gratwanderung, auf die wir die Community aber auch hingewiesen haben. Kleine Preisunterschiede können eine große Wirkung haben. Wir haben beispielsweise über Felgenfarben abstimmen lassen, und die von der Community gewünschte Farbe war pro Felge 8 Cent günstiger als die anderen, die zur Auswahl standen. Wäre die Wahl anders ausgefallen, hätte das für unsere geplante Produktion von 260000 Fahrzeugen gleich Mehrkosten von 80000 Euro bedeutet.

Gibt es Sonderausstattungen?

Nein. Lediglich eine Anhängerkupplung kann nachgeliefert werden. Das bringt uns in der Produktion unglaubliche Effizienz- und Kostenvorteile. Auch für das spätere Carsharing und Ridesharing ist es sehr vorteilhaft, wenn alle Autos absolut gleich ausgestattet sind. Wenn man kostspielige Extras hat, verleiht man das Fahrzeug vielleicht nicht so gern. Sind alle gleich, spielt es letztlich keine Rolle mehr, ob man das eigene Auto oder das des Nachbarn fährt.

Wen spricht der Sion an?

Unter den Käufern sind viele Pendler, die den Solareffekt schätzen – über kürzere Strecken fährt der Wagen ja autark. Zur Zielgruppe gehören auch sharing-affine Menschen von 24 bis 35 Jahren und Familien, die ein Elektroauto mit Kofferraum wollen, mit dem sie auch in den Urlaub fahren können.

Sie wollten den Sion ursprünglich für 20000 Euro anbieten. Da die Batterie aber in der Herstellung deutlich teurer wird, liegen Sie nun bei 25500 Euro. Wie viele Reservierungen wurden deswegen storniert?

Natürlich haben uns Stornierungswünsche erreicht. Es waren allerdings weniger als 3 Prozent, was wir als großen Vertrauensbeweis in uns und unser Produkt sehen. Unsere Reservierungen steigen weiterhin kontinuierlich an.

Also waren tatsächlich 97 Prozent ohne Murren bereit, 5500 Euro mehr zu bezahlen?

Ja, das hat uns auch überrascht und sehr

gefremt – es tat uns schon sehr leid, die Preissteigerung zu kommunizieren. Aber wir haben seit 2016 enorm viel Vertrauen aufgebaut. Viele Menschen identifizieren sich mit unserem Projekt einer nachhaltigeren Mobilität und wollen, dass es Erfolg hat. Wer die Batterie im Übrigen nicht kaufen kann oder will, kann sie auch für einen Preis zwischen 90 und 140 Euro monatlich leasen. Das Fahrzeug kostet ohne Batterie 16000 Euro.

Sie bereiten über die Go-Sono-App auch die technischen Möglichkeiten für Carsharing und Ridesharing vor. Wie soll das aussehen?

Wir werden mit großen Plattformen kooperieren. Wenn der Nutzer sein Fahrzeug über die Go-Sono-App online stellt, erreicht er mehrere Millionen Nutzer. Wir wollen es aber auch möglich machen, das Auto privat zu verleihen oder zu vermieten – in einem Peer-to-Peer-System mit festen Abhol- und Abstelladressen. Free-Floating und stationäres Modell werden auf diese Weise verbunden, um die Vorteile beider Systeme zu nutzen. Go Sono soll dazu beitragen, dass der Umwelt zuliebe weniger Fahrzeuge produziert werden.

Der Sion wird in den Medien häufig als „Weltverbesserer“-Auto bezeichnet. Werden Sie das Umwelt-Argument aktiv in der Kommunikation spielen – auch auf die Gefahr, als Öko-Nischen-Marke nicht die breite Masse anzusprechen?

Wir platzieren das Thema Nachhaltigkeit dort, wo es sinnvoll ist. Wir nutzen es aber nicht inflationär und schon gar nicht mit erhobenem Zeigefinger. Aber wir meinen es natürlich ernst. Wir brauchen eine andere Mobilität.

Sie wollen auf der Sion-Plattform weitere Fahrzeuge entwickeln. Welche?

Wir schauen uns Last-Mile-Logistik an, innerstädtische Mobilität, also kleinere Fahrzeuge, aber auch größere Modelle. Da sind wir auch schon relativ weit fortgeschritten.

In diesem Jahr kommen viele Hersteller mit Elektroautos auf den Markt. Erhöht das für Sie den Zeitdruck – oder profitieren Sie davon?

Wir sehen das sehr positiv: Endlich wacht der Markt auf! Aber wenn man genau hinschaut, kommen relevante Volumenmodelle nicht vor 2022. In unserem Segment – also ein Hatchback mit großem Kofferraum – sehe ich wenig bis gar keine Konkurrenz. Und der Sion ist das einzige Serienauto mit Solarkomponente. Wir nennen es SEV: Solar Electric Vehicle.



Laurin Hahn

Sieben Jahre ist es nun schon her, da schraubte Laurin Hahn, heute 24, die Ur-Version des Sion zusammen – gemeinsam mit seinem Freund Jonas Christians in der Garage von dessen Eltern. 2015 kamen die beiden auf die Idee mit der Solarkomponente, und ein weiteres Jahr später gründeten sie gemeinsam mit Navina Pernsteiner das Start-up Sono Motors. Hahn, studierter Elektrotechniker, fungiert als CEO des Münchner Unternehmens.

FOTO: SONO MOTORS



Kein Schattenparker: Der Sion fährt bis zu 34 Kilometer täglich mit Sonnenenergie