

Frauen kaufen überproportional oft Erdgasautos in Tirol

Tirol ist eine Hochburg für Erdgasautos. Fiat-Lüftner-Chef Harald Nössig hat daran maßgeblichen Anteil.

Etwa jedes vierte Erdgas-Auto, das 2015 in Österreich zugelassen wurde, hat Fiat Lüftner in Tirol verkauft. Wie erklären Sie sich diesen Erfolg, Herr Nössig?

Harald Nössig: Fiat Lüftner ist seit 1999 bei Erdgas-Fahrzeugen hochaktiv. In den vergangenen drei Jahren waren wir der Autohändler, der am meisten Erdgas-Autos österreichweit verkauft hat. Dazu müssen natürlich die Rahmenbedingungen stimmen: Die Tigas ist besonders um Förderungen bemüht und bald gibt es 28 Erdgas-Tankstellen in Tirol. Wir haben zudem durch Aktionen wie den Erdgastag das Image dieses alternativen Antriebs

gewandelt. Er hat nun ein Saubermann- und nicht mehr dieses Außenseiterimage.

Wie haben sich die Zahlen bei Erdgas-Fahrzeugen entwickelt?

Nössig: Im vergangenen Jahr haben wir, wenn man die leichten Nutzfahrzeuge unter 3,5 Tonnen dazuzählt, 213 Autos ausgeliefert, einige mehr noch verkauft, die erst heuer an die Kunden übergeben werden. Österreichweit wurden insgesamt 853 Fahrzeuge verkauft. Auffallend ist der hohe Privatkundeanteil und die außerordentlich hohe Kundenzufriedenheit.

Gibt es da Besonderheiten?

Nössig: Exakt 50 Prozent aller an Privatpersonen verkauften Erdgas-Autos sind an Frauen ausgeliefert worden, bei „normalen“ Fahrzeugen ist der Kauf mehrheitlich Männersache. Frauen sind offensichtlich auch sehr umweltbewusst und sparsam und das sind ja gleichzeitig die größten Vorteile von Erdgas-Autos.

Hat der billige Spritpreis Einfluss auf den Verkauf von Erdgas-Autos?

Nössig: Nein, der Erdgas-

Steckbrief

Harald Nössig arbeitet seit 1988 im Unternehmen, in diesem Jahr startete Lüftner die Zusammenarbeit mit Fiat. Seit 1999 ist Nössig Geschäftsführer von Fiat Lüftner.



Fiat-Lüftner-Geschäftsführer Harald Nössig und der erdgasbetriebene 500L CNG.

Fotos: Böhm

Wirtschaft im Gespräch

mit Frank Tschner

Preis liegt noch immer 30 Prozent unter dem Dieselpreis, außerdem wird dieser Vorteil zukünftig wohl wieder deutlich größer werden. Die Preisstabilität von Erdgas gibt den Menschen ein Sicherheitsgefühl, ein Erdgas-Auto kann ich um etwa zehn Euro volltanken.

Hauptgeschäft von Fiat Lüftner ist jedoch der Verkauf von Diesel- bzw. Benzinfahrzeugen. Wie hat sich dort das Kaufverhalten der Kunden in den vergangenen Jahren verändert?

Nössig: Die Menschen sind kostenbewusster geworden. Die Größe eines Autos ist nicht mehr so entscheidend wie vor ein paar Jahren, denn klei-

nere Autos können, was Sicherheit und Ausstattung angeht, heutzutage viel mehr. Bei jungen Menschen ist häufig nicht mehr die Anzahl der PS gefragt, sondern wie beispielsweise das iPhone werden kann.

Wie sieht der Gebrauchtwagenmarkt in Tirol aus?

Nössig: Wir spüren schon, dass Neuwagenaktionen die jungen Gebrauchten entwerfen. Die Neuwagen sind im Verhältnis zu den jungen Gebrauchten zu günstig. Wenn der Preisunterschied zu gering ist, wird das neue Auto gekauft. Hier ist der Kunde eindeutig der Gewinner.

Es gibt Stimmen im Tiroler Fahrzeughandel, die meinen, dass ein Mehrmarkenhaus bessere Chancen hat als ein Autohändler mit nur einer Marke?

Nössig: Es kommt nicht darauf an, wie viele Mar-

Fiat Lüftner

Das Familienunternehmen

Fiat Lüftner erwirtschaftete zuletzt einen Jahresumsatz von mehr als 10 Millionen Euro, heuer ist das Ziel, 800 Fahrzeuge zu verkaufen. Im Segment Erdgas hat Lüftner mehr als 500 Kunden im Bestand.

kenschilder auf dem Dach eines Autohauses stehen, sondern es zählt, wieviele Kunden ein Autohaus hat und wie viele Autos verkauft und professionell betreut werden. Jemand mit kleinen Nischenmarken braucht mehr Marken, um ein Autohaus zu füllen als wie wir mit Fiat, einer großen Marke mit einer breiten Produktpalette. In unserer eigenen BH (Anm. Innsbruck-Land) liegen wir mit 13 % Marktanteil an erster Stelle. Wir haben uns auf Fiat spezialisiert und sind damit sehr zufrieden.



Kunden sind kostenbewusster geworden, meint Harald Nössig.