

URL: <http://www.manager-magazin.de/unternehmen/autoindustrie/karabag-schnuert-leasing-billigangebot-aus-elektroauto-und-solaranlage-a-969347.html>

16. Mai 2014

## Elektroauto-Rebell Karabag

### "Unser Elektroauto-Konzept ist billiger als ein konventioneller Pkw"

Von [Wilfried Eckl-Dorna](#)

Seit Jahren fordert der Fiat-Händler Sirri Karabag Deutschlands Autoriesen mit seinen Eigenbau-Elektroautos heraus. Nun holt sich der Hamburger Branchenrebell einen Energieversorger an Bord. Was er damit bezweckt - und wie er so die Energiewende erleichtern will.

**mm:** Herr Karabag, seit Jahren rüstet Ihr Unternehmen in Eigenregie herkömmliche Fahrzeuge zu Elektroautos um. In Vergleichstests kommen ihre Elektroautos gut weg, sie fordern damit die großen deutschen Automobilhersteller heraus. Jetzt kauft der kommunale Energieversorger Wemag 70 Prozent ihrer Elektroauto-Sparte. Haben Sie genug von der Rebellen-Rolle?

**Karabag:** Ganz im Gegenteil, wir haben jetzt richtig Blut geleckt. Das Thema Elektroauto geht deutlich über die reine Mobilität hinaus, wir reden dabei auch über die künftige Energiepolitik. Denn Elektroautos sind zur jetzigen Zeit das einzige bezahlbare Mittel, um die Energiewende in den Griff zu bekommen.

**mm:** Wieso das?

**Karabag:** Meine Autos sind rollende Nachtspeicheröfen, ihre Batterien lassen sich doppelt nutzen. Zum einen kann ich den Strom aus dem Akku für Autofahrten nutzen. Zum anderen kann ich aber auch überschüssige Energie darin speichern, die ich etwa mit einer Solaranlage erzeuge. Meine Elektroautos haben zwar nur einen Speicher von 11 Kilowattstunden. Doch das ist jene Strommenge, die ein durchschnittlicher Vierpersonenhaushalt am Tag verbraucht. Als Puffer reicht eine Elektroautobatterie also aus. Abends nach Sonnenuntergang kann ich aus dem Autoakku Strom abzapfen. Wenn die Sonne morgens aufgeht, wird die Batterie wieder nachgeladen. Innerhalb von fünf Stunden ist sie vollständig aufgeladen.

**mm:** Ihr Unternehmen, an dem sie zu 30 Prozent beteiligt bleiben, soll also künftig nicht nur Elektroautos herstellen - sondern wagt sich auch noch an eines der schwierigsten Probleme der Energiewende heran, nämlich das Speichern von Ökostrom?

**Karabag:** Unser gemeinsames Konzept sieht vor, möglichst viele Dächer mit Photovoltaik-Anlagen auszustatten. Den durch die Solaranlagen erzeugten Strom behalten wir innerhalb des Kontextes von Haus und Auto. Das Haus muss intelligent genug sein, um ein Elektroauto als Speicher zu erkennen und den Strom nicht nur zu speichern, sondern bei Bedarf auch in das Haus-Stromnetz zu leiten. Die dafür notwendige Steuerung haben wir bereits entwickelt. Hausbesitzer müssen den von ihnen erzeugten überschüssigen Ökostrom nicht mehr billig an die Energieerzeuger verkaufen - sondern können ihn behalten. Und er ist auch noch mehr wert, weil er im Elektroauto quasi das Benzin ersetzt.

**mm:** Batterien zum Speichern von Solarstrom bieten Photovoltaik-Hersteller schon länger an. Welchen Vorteil hat ein Energiespeicher auf vier Rädern?

**Karabag:** Unser Zusammenspiel von Elektroauto und Solaranlage ist rechnerisch heute schon billiger als ein konventionelles Auto und der Stromkauf bei einem herkömmlichen Energieversorger - und das ohne Förderungen. Unsere Elektroautos kosten rund 20.000 Euro. Doch wir bieten die Fahrzeuge als Leasingmodell gemeinsam mit einer Photovoltaikanlage an. Inklusiv Strom für das Haus und 1000 Fahrkilometer pro Monat zahlt ein Vierpersonenhaushalt bei uns monatlich 450 Euro. Wenn Sie sich ein neues Auto anschaffen, jeden Monat Benzin und Versicherung dafür bezahlen und den Strom vom Versorger kaufen, kommen sie mit dieser Summe nicht aus. Wir frieren die Stromkosten heute ein, und grün ist es auch noch.

**"Wir können jedes vorhandene Auto zum Elektroauto umrüsten"**

**mm:** Warum haben sie sich mit der Wemag einen kleineren kommunalen Versorger an Bord geholt - und sich nicht an einen der richtig großen Energieversorger herangetraut?

**Karabag:** Wir haben es schon mal mit einem Großversorger versucht. Wir präsentierten mit diesem sogar gemeinsam unsere Fahrzeuge auf dem Genfer Automobilsalon. Doch dieser hat das Potenzial möglicherweise falsch eingeschätzt - vielleicht erkannte man dort aber auch eine Gefahr für das eigene Geschäftsmodell. Das beendete unsere Partnerschaft sehr schnell.

**mm:** Was macht ihr neuer Investor Wemag anders als die Branchenriesen?

**Karabag:** Wir sind interessant für Stromversorger, die sich auf erneuerbare Energien konzentrieren. **Es gibt in Deutschland nur einen einzigen Energieversorger und Netzbetreiber, der die Erzeugung von regenerativem Strom als Kerngeschäftsmodell begreift: Das ist die Wemag**, und deshalb habe ich mich an sie geheftet. An unserem jetzigen Projekt haben wir gemeinsam zwei Jahre lang gearbeitet. Auch bei der Wemag waren Vorstände zunächst skeptisch, ob das funktionieren würde. Doch am Ende stellten sie fest, dass das eine Lösung ihrer Speicherprobleme sein könnte.

**mm:** Wie profitiert die Wemag vom Verkauf von Karabag-Elektroautos?

**Karabag:** Als Energieversorger muss die Wemag versuchen, möglichst viele Elektroautos auf die Straße zu bekommen. Mit jedem verkauften Fahrzeug verzichten sie auf eine entsprechende Menge an Speicher, den sie sonst bauen müssten. Abgesehen von der Solaranlage stellt die Wemag als Energieversorger auch noch ihre Verwaltungssoftware und ihr Stromnetz zur Verfügung. An der Verwaltung und der Überwachung der produzierten Strommenge verdient die Wemag etwas. Doch mit jedem verkauften Elektroauto hat die Wemag mehr Speicherkapazitäten zur Verfügung und muss nicht selbst teure Batterieparks bauen. Denn auf die Akkus in unseren Elektroautos hat die Wemag Zugriff.

**mm:** Ihre Elektroautos müssen gegen mächtige Konkurrenz bestehen: BMW sorgt mit seinem Karbon-Stromer i3 für Aufsehen, Volkswagen bietet seinen Kleinstwagen Up und den Golf auch als Elektroauto-Version an. Was machen Sie anders als die großen deutschen Autohersteller?

**Karabag:** Wir können jedes bereits vorhandene Auto zum Elektroauto umrüsten - ob Neuwagen oder Oldtimer. So bauen wir etwa einem Käfer oder einer Ente einen von deutschen Behörden bereits zugelassenen elektrischen Antriebsstrang samt Batterie ein. In den vergangenen zwölf Wochen haben wir 325 Partner gewonnen, die als Werkstatt oder Vertragspartner etwa neue Fiat 500 zu Elektroautos umbauen, verkaufen wollen und diese

später auch warten. Durch unseren Kooperationspartner Still, eine Tochter des Gabelstaplerherstellers Kion, bieten wir bereits jetzt 300 Elektroauto-Servicepunkte in Deutschland. Das kann derzeit keiner der großen Automobilhersteller leisten.

### **Weshalb Karabag das Privatkunden-Geschäft forciert**

**mm:** Ihre Partner sollen aber nicht nur Autos, sondern gleich das Gesamtpaket inklusive Solaranlage verkaufen ...

**Karabag:** Ja. Aber unsere Vertriebspartner verdienen an einem elektrifizierten Fiat 500 zehn Mal so viel wie an einem konventionellen Neuwagen. Wir haben derzeit 200 Vorbestellungen für unsere Autos - dabei haben unsere Vertriebspartner noch gar nicht so richtig mit der Vermarktung angefangen. Wir haben da etwas ins Rollen gebracht, was wir als kleiner Mittelständler gar nicht mehr unter Kontrolle halten konnten. Deshalb haben wir uns mit der Wemag einen starken Partner mit entsprechenden Strukturen und finanziellen Ressourcen gesucht.

**mm:** Welches Wachstum peilen Sie an?

**Karabag:** Noch in diesem Jahr wollen wir 3000 Kunden gewinnen, innerhalb der nächsten vier Jahre planen wir mit 20.000 verkauften Fahrzeug-Antriebssträngen. Jetzt forcieren wir das Geschäft mit Privatkunden. Für uns sind vor allem Leute interessant, die zu Hause einen Stellplatz haben und eine Solaranlage auf dem Dach installieren können. Wie viele unserer Kunden sich für das Gesamtpaket inklusive Solaranlage entscheiden, wollten wir aber noch nicht prognostizieren.

**mm:** Im ersten Quartal dieses Jahres sind die deutschen Zulassungszahlen für Elektroautos zwar gestiegen, dennoch gelten die Fahrzeuge wegen ihres hohen Preises als schwer verkäuflich. Wie schätzen Sie den Markt für Elektroautos in Deutschland ein?

**Karabag:** Wir haben in Deutschland einen Bestand von 60 Millionen Fahrzeugen. Davon interessieren mich nur drei Millionen Autobesitzer, denn bei denen passen alle Parameter: Die wollen Elektroautos fahren, die können sich das leisten, und sie fahren nicht mehr als 100 Kilometer pro Tag. Laut statistischem Bundesamt werden die Fahrzeuge alle zehn Jahre gewechselt. Wir haben also ein gesichertes Marktpotenzial für Elektroautos von 300.000 Stück pro Jahr. Davon wird gerade mal ein Prozent bedient - und das halte ich für eine sträfliche Unterlassungssünde.

**mm:** Auch die Bundesregierung will Elektroauto-Batterien zur Stabilisierung der deutschen Stromnetze verwenden. Was ist das Problem dabei?

**Karabag:** Deren Konzepte bauen auf einer dezentralen Energieversorgung auf. Der Strom, der etwa durch Windparks in der Ostsee erzeugt wird, soll dann flächendeckend in Elektroautos im Bundesgebiet abgespeichert werden. Das ist schwierig, weil der Strom dann über verschiedene Netztarifgebiete transportiert wird. Wir gehen da anders vor und nehmen pro Auto ein Haus. Mit diesen Kleinstnetzen funktioniert das technisch schon heute ohne Nachrüstung.

**mm:** Vorerst bieten sie ihre Elektroauto-Solaranlagen-Kombination vor allem in Deutschland an. Wann wird sich das ändern?

**Karabag:** Wir haben bereits Distributoren in den Niederlanden, in Litauen und in Österreich. Doch erstmal wollen wir deutschen Markt bedienen und die Prozesse optimieren. Erst wenn das hier funktioniert, wollen wir uns ins europäische Ausland wagen. Das wollen wir dann

aber nicht selbst machen, sondern wie in den drei Ländern mit Importeuren arbeiten, die das dann für uns übernehmen.

#### **Mehr zum Thema:**

- [Verlust gestiegen: Elektroauto-Expansion geht bei Tesla ins Geld \(manager magazin online\)](http://www.manager-magazin.de/unternehmen/autoindustrie/teslas-verlust-gestiegen-a-968314.html)  
<http://www.manager-magazin.de/unternehmen/autoindustrie/teslas-verlust-gestiegen-a-968314.html>
- [Elektromobilität: RWE will Ladesäulen zu den Autos bringen \(manager magazin online\)](http://www.manager-magazin.de/unternehmen/artikel/rwe-will-ladesaeulen-zu-den-e-autos-bringen-a-965415.html)  
<http://www.manager-magazin.de/unternehmen/artikel/rwe-will-ladesaeulen-zu-den-e-autos-bringen-a-965415.html>
- [Elektroautos: BMW fährt i3-Produktion um 40 Prozent hoch \(manager magazin online\)](http://www.manager-magazin.de/unternehmen/autoindustrie/elektroauto-herstellung-bmw-faehrt-i3-produktion-um-40-prozent-hoch-a-964633.html)  
<http://www.manager-magazin.de/unternehmen/autoindustrie/elektroauto-herstellung-bmw-faehrt-i3-produktion-um-40-prozent-hoch-a-964633.html>
- [Stromversorger bremsen BMW i3: "Die Ladesäule, an der Sie stehen, gibt es gar nicht" \(manager magazin online\)](http://www.manager-magazin.de/unternehmen/autoindustrie/fahrbericht-bmw-i3-rwe-eon-vattenfall-etc-verschlafen-e-mobilitaet-a-955489.html)  
<http://www.manager-magazin.de/unternehmen/autoindustrie/fahrbericht-bmw-i3-rwe-eon-vattenfall-etc-verschlafen-e-mobilitaet-a-955489.html>
- [Stromtankstelle verzweifelt gesucht: Leiden statt Laden](http://www.manager-magazin.de/fotostrecke/fotostrecke-111585.html)  
<http://www.manager-magazin.de/fotostrecke/fotostrecke-111585.html>
- [Koalitionsverhandlungen: Union und SPD machen mehr Geld für Elektroauto-Käufer locker \(manager magazin online\)](http://www.manager-magazin.de/politik/deutschland/koalitionsvertrag-zu-elektroautos-billige-kfw-kredite-a-935673.html)  
<http://www.manager-magazin.de/politik/deutschland/koalitionsvertrag-zu-elektroautos-billige-kfw-kredite-a-935673.html>
- [Elektroauto: Reithofers Kampf um den BMW i3 \(manager magazin online\)](http://www.manager-magazin.de/magazin/artikel/wie-norbert-reithofer-das-elektroauto-bmw-i3-vorantrieb-a-915429.html)  
<http://www.manager-magazin.de/magazin/artikel/wie-norbert-reithofer-das-elektroauto-bmw-i3-vorantrieb-a-915429.html>
- [Mehr zum Thema Autoindustrie: Alle Artikel, Fakten und Hintergründe](http://www.manager-magazin.de/thema/automobil/)  
<http://www.manager-magazin.de/thema/automobil/>

© manager magazin online 2014

Alle Rechte vorbehalten

[Vervielfältigung nur mit Genehmigung der manager magazin Verlagsgesellschaft mbH](#)