



Bildcollage aus der Arbeit «Energies 9000» von Lucas Ziegler. 13Photo

Challenge Accepted

«Wir verkaufen, wenn ein Kunde es will, auch Verbrenner. Noch drei Mal. Beim vierten Mal sollte es ein Elektroauto sein»

Der grösste Autoimporteur will bis 2040 komplett klimaneutral werden. Ohne Verbote und ohne Kulturkampf ums Auto. Wie soll das gehen? Ein Interview mit Amag-CEO Helmut Ruhl.

Von [Marcel Hänggi](#), 01.05.2024

**CHALLENGE
ACCEPTED!**

Der Newsletter für alle, die sich der Klimakrise stellen. Und gemeinsam Wege aus der Krise finden wollen. Neugierig, kritisch, konstruktiv.

15'000 sind schon dabei. Jetzt für den Newsletter anmelden.

E-Mail-Adresse

Abonnieren

Der Bus der Zugerland Verkehrsbetriebe hält im Areal der Amag in Cham. Ich gehe zuerst auf das falsche Gebäude zu. Ein Mitarbeiter fragt mich, ob ich einen Audi kaufen wolle.

Auf die Idee, ich könnte ein Auto kaufen wollen, ist noch nie jemand gekommen. Doch wer sich für Umweltfragen interessiert, kann sich nicht nicht für Autos interessieren. 30 Prozent der [Schweizer Treibhausgasemissionen](#) (ohne internationale Luftfahrt) verursacht der Strassenverkehr,

und im Gegensatz zu den Emissionen der Industrie oder der Haushalte sind die des Verkehrs noch kaum gesunken.

Ich bin unterwegs zu Helmut Ruhl, dem CEO von Amag, dem grössten Autoimporteur der Schweiz. Er interessiert uns als Vertreter einer Branche, die Teil des Problems ist ...

(Noch!, wird Ruhl dazu sagen.)

... der aber versucht, es gut zu machen. Amag gehört zu den über hundert Schweizer Unternehmen, die sich im Rahmen der Science-Based-Targets-Initiative Klimaziele gegeben haben. Bis 2025 will das Unternehmen seine eigenen Treibhausgasemissionen auf netto null reduzieren. Bis 2040 sollen dann auch die Emissionen, welche die Zulieferer verursachen, und die Emissionen der verkauften Autos eliminiert oder kompensiert sein.

Um diese hochgesteckten Ziele zu erreichen, wandelt sich der Autohändler. Amag investiert in CO₂-neutrale Energie für die Autos, die es verkauft: 2022 erwarb Amag das Solarenergie-Unternehmen Helion, und es ist an Synhelion beteiligt, einem Hersteller synthetischer Treibstoffe auf erneuerbarer Basis. Und Amag verkauft nicht mehr nur Autos, sondern bietet «Mobilitätslösungen für Unternehmen und Areale» an: gemeinsam genutzte Fahrzeuge mit zwei oder vier Rädern samt Wartung, Lade- und Parkiermöglichkeiten.



Zur Person und zum Unternehmen

Helmut Ruhl, 54, ausgebildeter Betriebswirt, wurde 2017 Finanzchef und 2021 CEO der Amag-Gruppe. Zuvor arbeitete er in Deutschland, in China und in der Schweiz für Daimler. Ruhl lebt mit seiner Frau in Küsnacht SZ und hat zwei erwachsene Töchter.

Herr Ruhl, bis vor wenigen Jahren hätte ich einfach geschrieben: Amag ist Autoimporteur. Was ist Amag heute?

Amag will zum führenden Anbieter nachhaltiger individueller Mobilität werden. Die Mobilitäts- und die Energiebranche stehen vor grossen Veränderungen: Die Mobilität entwickelt sich in Richtung Nachhaltigkeit, die Energie in Richtung Erneuerbare – wir machen erneuerbare Mobilität. Das heisst im Wesentlichen elektrische Mobilität, plus Verbrennungsmotoren mit Treibstoffen aus erneuerbarer Quelle für Nischen.

Damit fiele ein wesentlicher Teil der heutigen Treibhausgasemissionen weg. Sie gehen aber weiter und haben in einem Interview gesagt, Sie sähen das Auto als «Teil der Lösung des Klimawandels». Das müssen Sie erklären.

Die Autoindustrie entwickelt sich zu einer Kreislaufwirtschaft par excellence. Heute belastet ein Elektroauto die Umwelt am stärksten in der Herstellung. Batterien werden vor allem in China produziert, unter anderem mit Kohlestrom. Künftig werden die Autobatterien in Europa mit erneuerbarer Energie hergestellt – soeben ist der Spatenstich für eine grosse Batteriefabrik in Schleswig-Holstein erfolgt. In Salzgitter in Deutschland steht die erste Recycling-Anlage von VW, deren Recyclingquote liegt bei über 90 Prozent. Wie gesagt: Wir schaffen erneuerbare Mobilität.

Schön. Aber selbst wenn die Autoindustrie irgendwann 100 Prozent rezykliert und nur noch erneuerbare Energie einsetzt – und von beidem sind wir ja noch weit entfernt –, hört sie bestenfalls auf, Teil des Klimaproblems zu sein. Was aber macht die Autoindustrie zu einem Teil der Lösung?

Mit dem Ausbau erneuerbarer Energien wird das heute sehr zentrale Energiesystem dezentraler und volatiler. Elektroautos bieten das grosse Potenzial, den Energiebedarf dem Angebot anzupassen, also dann zu laden, wenn die Sonne scheint. In der Zukunft wird der Strom auch dort verbraucht, wo er produziert wird, und der Bedarf zum Netzausbau steigt mit Elektrofahrzeugen weniger stark als ohne. Als Pufferspeicher werden Elektroautos im Prinzip «kostenlos» Funktionen wie Pumpspeicherkraftwerke übernehmen.

Sie sprechen von nachhaltiger Mobilität. Fahrzeuge sind Ihr angestammtes Geschäftsfeld, nun produzieren Sie auch Energie. Zu Mobilität gehören aber auch Strassen und sonstige Infrastruktur, eine Mobilitätskultur und so weiter. Können Sie darauf auch einwirken?

Wir versuchen schon, für den Wandel zu werben. Unser Produkt, das Auto, verliert gerade viele seiner Nachteile – nicht nur im Bereich Umwelt, auch im Bereich Sicherheit, weil autonome Fahrzeuge kaum mehr Unfälle verursachen werden. Schon heute gibt es rund 80 Prozent weniger schwere, tödliche Unfälle als vor 50 Jahren. Wir leisten einen Beitrag zu Infrastrukturen; unsere Parkhäuser sind jetzt Ladehäuser. Wir sind auch mit Behörden, etwa den Kantonen Zug und Luzern, darüber im Gespräch, wie man Mobilität anders gewährleisten kann. Wir bieten für neue Siedlungen umfassende Mobilitätskonzepte mit Fahrzeugen – Autos, E-Bikes –, Parkplätzen, Ladestationen. «Inspirieren» ist ein grosses Wort, aber ich hoffe, dass andere dank uns auf eigene Ideen kommen, wie man Mobilität neu denken kann.

«Erneuerbar», «nachhaltig», «klimaneutral», «Teil der Lösung»: Sind das alles nur Marketingfloskeln oder meint Ruhl es ernst? Ich habe mit mehreren Leuten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Umweltorganisationen über Amag gesprochen, und alle sagten: Ruhl scheint es ernst zu meinen. Zu diesen Leuten gehört etwa Anette Michel, Projektleiterin der Plattform «Eco-Auto» des Verkehrs-Clubs der Schweiz (VCS). Die Amag-Strategie sei «interessant» und verleihe der Amag «eine gewisse Glaubwürdigkeit».

Aber Michel sagt auch: «Die Elefanten im Raum – quasi im Wortsinn – sind die Autos. Wie andere Autohändler importiert auch Amag zum grössten Teil stark überdimensionierte Modelle, viele SUVs, die meisten noch immer mit Verbrennungsmotor. Diese Modellpalette ist mit ernsthaften Nachhaltigkeitszielen nicht vereinbar.»

Einen wesentlichen Teil seines Jahresumsatzes von 5,2 Milliarden Franken macht Amag also weiterhin mit Autos, die den Klimawandel überdurchschnittlich stark anheizen. Autoimporteure müssen dem Bund Sanktionen zahlen, wenn die von ihnen importierten Autos im Schnitt zu viel CO₂ ausstossen. In den vergangenen drei Jahren war Amag jeweils der Importeur, der mit Abstand die höchsten Sanktionen zahlte.

Wie kommt es, dass Amag für zu emissionsintensive Autos so hohe Sanktionen zahlt wie kein anderer Autoimporteur?

Zunächst einmal sind wir mit Abstand der grösste Importeur. Und in der Emissionsgemeinschaft der VW-Gruppe, in der wir als Amag mit dabei sind, sind auch Marken enthalten, die nicht von der Amag importiert werden.

Richten wir den Blick mal nur auf Amag: Ihre Website bewirbt gross den neuen Tiguan, einen Verbrenner, der gemäss TCS bis zu 234 Gramm CO₂ pro Kilometer ausstösst. Das ist sehr viel. Das gibt mir nicht den Eindruck, dass Sie in erster Linie verbrauchsarme Fahrzeuge verkaufen wollen.

Wir organisieren eine komplexe Transformation. Das geht nicht sofort, aber es geht und wir treiben diesen Wandel. Wir leben zudem in einer Marktwirtschaft und bieten an, was die Kunden wollen. Das finde ich auch nicht schlimm. Warum kaufen die Leute SUVs? Wegen des Sicherheitsgefühls. Mit autonomen Systemen wird es viel weniger Unfälle geben. Da brauchen Sie dann keinen SUV mehr. 2023 haben wir 20 Prozent elektrische Autos verkauft, unser Ziel ist netto null bis 2040. Wir haben also noch sechzehn Jahre Zeit, das sind fast 6000 Tage. Ein durchschnittlicher Leasingkunde wechselt in sechzehn Jahren viermal das Auto. Spätestens das vierte Mal muss es dann ein elektrisches sein – oder der Kunde ist bereit, für einen Verbrenner, den er dann mit erneuerbaren Treibstoffen fährt, deutlich mehr zu zahlen. Da bin ich sehr guter Dinge, dass wir das erreichen.

Sie sagen: Fast 6000 Tage sind noch eine lange Zeit. Warum wollen Sie sich denn so viel Zeit lassen und noch bis 2040 Autos verkaufen, die CO₂ ausstossen?

Wir sprechen über eine gewaltige Transformation. Die Fahrzeuge kommen, bald auch in der tieferen Preisklasse. VW bringt 2026 ein elektrisches Modell für 25'000 Franken auf den Markt. Mit immer mehr Elektroautos stellt sich dann aber die Frage, woher der Strom kommt. Jetzt muss man die erneuerbare Produktion ausbauen! Fotovoltaik auf bestehenden Bauten zu installieren, ist leicht; das tun wir. Für alpine Solaranlagen braucht es noch mehr politischen Rückenwind. Und damit der Strom dann auch zu den Autos kommt, braucht es mehr Lademöglichkeiten. Für Hausbesitzer ist es einfach, für Mieter weniger. Und die Leute müssen darauf vertrauen, dass sie ihr Auto auch dort laden können, wohin sie vielleicht einmal in die Ferien fahren. Netto null heisst aber auch, dass wir unsere Lieferanten mitnehmen müssen auf unsere Dekarbonisierungsreise. Diese Transformation in sechzehn Jahren zu schaffen, ist ambitioniert. Wenn wir dann sehen, dass es schneller geht, dann sind wir die Letzten, die da nicht mitmachen.

Es bedarf also eines strukturellen Wandels. Ist dieses Bewusstsein in Politik und Wirtschaft ausreichend verbreitet?

Ich glaube, alle verantwortungsbewussten Führungskräfte sind sich bewusst, dass wir die Art, wie wir wirtschaften, ändern müssen. Fotovoltaik aufs Dach oder LED-Sparlampen – das ist der einfache Teil. Schwieriger sind die vorgelagerten Prozesse. Man muss das Produktdesign ganz anders denken. Alle wissen, dass diese Herausforderung gross ist – aber auch, dass es sein muss. Doch kurzfristig ist immer gerade etwas anderes wichtiger: die Finanzkrise, die Rettung der Banken, die Pandemie, der Ukrainekrieg. Man darf den langfristigen Fokus nicht verlieren.

Die Politik bietet nicht gerade ideale Rahmenbedingungen. Das EU-Parlament hat beschlossen, Verbrennerautos ab 2035 zu verbieten, nun lobbyieren rechte Parteien vor den Europawahlen gegen dieses Verbot. Der Bundesrat wollte im neuen CO₂-Gesetz die Ladeinfrastruktur fördern, das Parlament hat es gekippt ...

Mit Unsicherheiten umzugehen, ist mein Job. Wir haben eine superklare Strategie und handeln entsprechend. 2023 haben wir 18'542 E-Autos verkauft und eine Stromproduktion zugebaut, die für über 32'900 Autos reicht. Bis 2030 wollen wir 400'000 elektrische Autos unserer Marken auf Schweizer Strassen bringen. Mit Helion wollen wir mindestens so viel Fotovoltaik zubauen, wie diese Autos verbrauchen. Aber was wir tun, muss immer auch wirtschaftlich aufgehen: Ich bin kein NGO-Chef, sondern trage als Unternehmensleiter Verantwortung für 7500 Mitarbeitende, darunter 800 Lernende.

Würden klare Vorgaben wie ein Verbrennerverbot die Sache nicht einfacher machen?

Ich bin für klare politische Ziele, aber gegen ein Verbrennerverbot. Klar ist: Der Autoverkehr muss CO₂-frei werden und E-Autos sind dafür die beste Lösung. Der elektrische Antrieb ist etwa sechsmal energieeffizienter als CO₂-neutrale synthetische Treibstoffe. Aber wenn jemand auch in Zukunft noch Verbrenner fahren will und bereit ist, die Mehrkosten zu tragen, soll er das dürfen.

Vor hundert Jahren waren Städte die Pionierinnen der Automobilisierung, heute wollen viele Städte das Auto zurückdrängen. Anne Hidalgo, die Bürgermeisterin von Paris, wurde wiedergewählt mit dem Versprechen, den Autoverkehr zu halbieren. Was, wenn das Zeitalter des Autos auf sein Ende zugeht?

Ich werbe dafür, dass man die verschiedenen Verkehrsträger intelligent kombiniert. Für den Kulturkampf ums Auto habe ich null Verständnis. Eine Studie des Bundesamts für Raumentwicklung beziffert die externen Kosten des motorisierten Individualverkehrs mit 7,9 Rappen pro Kilometer, die des Schienenverkehrs mit 5,1 Rappen – also jene Kosten, welche die Allgemeinheit trägt, etwa durch die Belastung der Umwelt. Das sind Durchschnittswerte. Ein Elektroauto verursacht also heute schon geringere externe Kosten als die Bahn. Das müssen die Freunde des öffentlichen Verkehrs zur Kenntnis nehmen – so, wie die Fans der Verbrenner akzeptieren müssen, dass die Zeit dieser Motoren zu Ende geht. Das wäre eine Grundlage für eine konstruktive Debatte: dass der öffentliche Verkehr nicht nur gut und das Auto nicht nur schlecht ist.

Nicht berücksichtigt bei den Zahlen des Bundes zu den externen Kosten ist allerdings der Platzbedarf. Das Privatauto beansprucht sehr viel Platz, der in den Städten knapp ist.

Wir bieten Mobilitätsmodelle mit Carsharing und E-Bikes an, und wir vertreiben den Microlino, ein sehr kleines «Nicht-Auto» eines Schweizer Herstellers. Es gibt aber leider null Anreize wie separate Parkplätze oder geringere Importsteuern, um kleine Autos zu fördern. Wir sehen das Platzproblem, aber ich hoffe auf eine ideologiefreie Diskussion, wie man es lösen kann.

Sie schmunzeln?

Nun ja, meine Hoffnung auf eine ideologiefreie Diskussion ist eher gering. Ich höre zum Beispiel aus Zürich oft, man wolle Ladestationen für Elektroautos nicht fördern, weil man keine Autos fördern wolle. Aber wir sollten die Transformation nicht überladen. Wenn man zu viel will, passiert gar nichts.

Die Autowerbung preist das Autofahren seit jeher als Inbegriff der Freiheit an. Im Autositz, festgezurrt mit dem Sicherheitsgurt, im Gleichschritt mit anderen im stockenden Verkehr, ist man nicht sehr frei ...

Ich stehe auch nicht gern im Stau – und noch weniger gern in überfüllten Bahnhöfen. Aber lassen Sie mich ein Erlebnis erzählen: Bevor ich zu Amag

kam, lebte ich vier Jahre in China. Es dauerte ein Jahr, bis ich einen chinesischen Führerschein hatte. Als es endlich so weit war, fühlte ich mich wie mit achtzehn. So frei! Ich fuhr dann zwar selten Auto in China. Aber ich hätte jederzeit fahren können, das ist ein enormes Gefühl. Das ist die grosse Faszination des Autos.

Das Freiheitsgefühl liegt im Konjunktiv – in dem, was man könnte? Dann kaufen wohl auch Ihre Kundinnen keine Autos für ihre tatsächlichen Bedürfnisse, sondern für eine Fantasievorstellung?

Ja, das ist so. Natürlich benötigen viele Menschen das Auto, um zum Beispiel zur Arbeit zu kommen. Und vergessen wir nicht die gewerbliche Nutzung. Aber es ist auch das Freiheitsgefühl, weshalb man ein Auto hat. Und das ist ein Hauptgrund, warum Elektroautos erst einen kleinen Marktanteil haben. Heute fährt ein Auto in der Schweiz pro Tag durchschnittlich 37 Kilometer weit. Aber die Leute wollen wissen, dass sie jederzeit viel weiter fahren könnten. Ich fuhr kürzlich nach Genua, ohne unterwegs aufzuladen. Wenn die Leute realisieren, dass das geht, bringt das eine riesige Veränderung. Ich fahre jetzt seit fünf Jahren ausschliesslich elektrisch. Wenn Sie mich fragen, welche Reichweite ein Modell hat, weiss ich das nicht auswendig. Es genügt mir, zu wissen: Es reicht! Viele Menschen haben diese Erfahrung noch nicht.

Man sagt von Autoliebhabern, sie hätten «Benzin im Blut». Das passt auf Sie ja wohl eher nicht. Sind Sie ein Aussenseiter?

Nein. Jeder Autohersteller hat sich auf den Weg in die Zukunft gemacht. Amag ist viel konsequenter unterwegs als viele andere, aber wir sind nicht verbohrt. Es müssen auch nicht alle unsere Mitarbeiter von Elektroautos begeistert sein. Bei vielen wird diese Begeisterung noch kommen, das hat Zeit. Wir hadern nicht, gehen konsequent in die Zukunft und gestalten diese mit. Und wir verkaufen, wenn ein Kunde es will, auch Verbrenner. Noch drei Mal. Beim vierten Mal sollte es dann ein Elektroauto sein.

Ich klappe das Notizheft zu, danke für das Interview. Ruhl hat viele abstrakte Begriffe verwendet: Mobilitätskonzepte, Freiheit, Technologieoffenheit. Jetzt beginnt er von seinem Camper zu schwärmen. Wenn er nur fünf Minuten darin sitze, sei er in Ferienstimmung. Jetzt wird der Autoliebhaber sichtbar.

Schliesslich beginnt Ruhl, mir Fragen zu stellen.

«Fahren Sie eigentlich ein Auto?»

Nein.

«Früher mal?»

Ich habe keinen Führerausweis.

Ruhl stutzt ein bisschen. «Dass junge Leute heute keinen Fahrausweis mehr machen, das kennt man ja, aber in unserer Generation!» (Ruhl und ich sind gleich alt.) «Dann können Sie mein Freiheitsgefühl in China ja gar nicht nachvollziehen.»

So frei fühle ich mich auf dem Velo.

«Haben Sie den Führerschein aus Überzeugung nicht gemacht?»

Ich sagte mir, ich lerne Auto fahren, sobald ich es brauche. Das ist bis heute nie eingetroffen.

«Dann sind Sie wohl ein hoffnungsloser Fall für mich», sagt Ruhl und lacht:
«Ihnen werde ich kein Auto verkaufen!»

**CHALLENGE
ACCEPTED!**

Inspirierende Menschen, die in der Klimakrise einen Unterschied machen. Denkanstösse und konkrete Ideen zur grossen Frage: Wie kommen wir aus dieser Krise wieder raus? Veranstaltungen für den persönlichen Austausch und neue Begegnungen.

15'000 sind schon dabei. Jetzt für den Newsletter anmelden.

E-Mail-Adresse

Abonnieren

[Zur Übersicht →](#)