

Ultima Hora

[Pere Serra](#) Palma23/10/24 4:00Actualizado a las 09:03; Original in Castilian; übersetzt mit deepL

Der Leiter der BMW-Sportwagensparte: "Die Balearen sind eine der Provinzen, in denen wir am meisten verkaufen"

José Ramón Montoya spricht über den balearischen Markt, den Kraftstoffwechsel und wie man das junge Publikum verführen kann.



José Ramón Montoya posa junto a un BMW el pasado domingo en el Golf de Andratx. | **Tomàs Montes**

José Ramón Montoya ist verantwortlich für BMW M in Spanien und Portugal. Dies ist die Abteilung des Unternehmens, die für die Entwicklung und Vermarktung der Sportmodelle der Marke zuständig ist. Wie Montoya erklärt, handelt es sich bei dieser Abteilung, die auf ein halbes Jahrhundert Geschichte zurückblicken kann, "um eine unabhängige Abteilung, die die sportlichsten und radikalsten Versionen unseres Portfolios entwickelt". Montoya war am vergangenen Samstag auf der Oldtimer-Show VI Mallorca Car Week am Golf de Andratx.

Was sind die Besonderheiten des mallorquinischen Marktes für BMW?

Wir sind hier seit vielen Jahren mit unserem Autohaus etabliert und es ist einer der wichtigsten Märkte für uns. Es ist eine Insel, auf der eine große deutsche Gemeinschaft lebt, und das ist eine Tatsache, die uns zugute kommt. Diese Tatsache hat einen wichtigen Einfluss auf unseren Marktanteil auf der Insel. **Mit ihrem hohen durchschnittlichen Kaufkraftprofil ist sie der Zielgruppe unserer Marke sehr ähnlich. Die Balearen sind für uns eine der wichtigsten Provinzen, was den Absatz betrifft.** In der Tat ist dies einer der Orte, an dem die Einnahmen aus den Spitzenmodellen wichtiger sind als die aus den Gebrauchsmodellen.

Noticias relacionadas



Arranca la Mallorca Car Week con auténticas joyas del asfalto

Was sind die größten Herausforderungen, denen sich die Sportwagenbranche heute stellen muss?

Wir befinden uns in einer Zeit der Revolution in der Branche, denn wir erleben die technologische Herausforderung der technologischen Entwicklung beim Wechsel von Verbrennungs- zu Elektromotoren: Emissionen, Nachhaltigkeit, Umweltverschmutzung und europäische Richtlinien, die ebenfalls darauf drängen, dass die Fortschritte so schnell wie möglich eintreten. **Heute besteht unsere Politik darin, dass der Kunde alle drei Technologien zur Verfügung hat, damit er diejenige wählen kann, die seinen Bedürfnissen am besten entspricht.**

Ob Benzin-, Plug-in-Hybrid- oder 100%ige Elektroautos, gibt es derzeit mehr Nachfrage nach Hybrid- oder Elektroautos?

Heute gibt es noch mehr Nachfrage nach Hybriden. Es ist noch zu früh, wir haben noch einige Jahre vor uns, in denen Hybride sehr gefragt sein werden. Unsere große Herausforderung besteht darin, dass der Kunde in jedem der drei Modelle weiterhin das gleiche Fahrgefühl hat. Wir verkaufen Fahrgefühle.

Die Zahl der von jungen Menschen gekauften Autos ist in den letzten Jahren deutlich zurückgegangen. Woran liegt das und wie wollen Sie diese Situation in den Griff bekommen?

Es stimmt, dass die junge Generation weniger Autos kauft. Als ich 18 Jahre alt war, wollten wir alle volljährig werden, um unseren Führerschein zu machen. Heutzutage sind mobile Geräte und Technologie viel wichtiger geworden und haben sich zum Hauptanliegen der jungen Leute entwickelt, aber die Leidenschaft für das Autofahren wird nicht nachlassen. Vor allem die Leidenschaft für Autos. Menschen, die ein Auto nur als Fortbewegungsmittel haben, kaufen heute nicht mehr so viele Fahrzeuge. Entweder weil die Verbindungen immer effizienter werden oder die Menschen weniger Bedarf daran haben, und weil die Lebenshaltungskosten gestiegen sind, sind die Autos teurer geworden, und zwar vor allem im Premiumbereich.