

# 'Auto van een andere planeet'

Fisker Breda is een van de twee Fisker-dealers in Nederland. In gesprek met directeur Gies Bogaers.

door **Lucas Boot**

*- Hoe word je Fisker-dealer?*

„Via goede contacten bij Fisker Nederland in Hilversum ben ik bij het merk betrokken geraakt. Vervolgens kwam ik in gesprek met de importeur voor de Benelux, net als wij ook Jaguar-dealer. Die zag het zitten dat wij met onze expertise in het verkopen en onderhouden van topsegmentauto's Fisker-dealer zouden worden. Uiteindelijk stond de eerste demonstratieauto december in onze showroom. De eerste Karma's werden door de firma Kroymans ruim twee jaar geleden al verkocht, toen de eerste informatie over de auto bekend werd. Die mensen kregen bij ons voorrang. Zij mochten als eersten onze demonstratieauto testen, want ze hadden nog nooit in de Fisker gereden.”

*- Hoeveel Karma's heeft u al verkocht?*

„De teller staat nu op vijftien. In Nederland zijn er in het eerste kwartaal ongeveer zeventig Karma's afgeleverd. En dat zijn zeer nette cijfers als je het afzet tegen de verkoop van andere modellen in het topsegment, zoals de BMW 7-series (tachtig stuks, red.) en



**Gies Bogaers bij de elektrische Fisker Karma.**

foto **Ron Magielse**/het fotoburo

Audi A8'en (45 stuks, red.). Want die markt zit toch aardig op slot. Ons streven is om dit jaar vijftig Karma's te verkopen.”

*- Wat voor type klant komt er op zo'n Karma af?*

„Vaak zijn het zeer dynamische mensen, mensen die in de duurzaamheidssector werken, mensen die een signaal willen afgeven en aan het milieu denken. En met alle respect, een Toyota Prius zien ze dan niet zitten. De Karma voorziet met andere woorden in een behoefte in het topsegment. En je hebt iets bijzonders. Deze auto zorgt overal waar je komt voor gesprek.

Verder krijgen we geregeld telefoontjes uit België. Premier Di Rupo heeft de 'autotaks' gekoppeld aan de CO<sub>2</sub>-uitstoot. Voor modellen in het topsegment lopen de heffingen al gauw op tot vele duizenden euro's op jaarbasis. De Karma is met zijn lage uitstoot van 51 gram CO<sub>2</sub> per kilometer opeens een aantrekkelijk alternatief.”

*- Wat is het grootste nadeel van de Fisker Karma?*

„Ik zeg weleens gekscherend tegen klanten dat ze geen Karma moeten kopen als ze dingen doen die het daglicht niet kunnen verdragen, want iedereen weet precies waar je

uithangt. Die auto valt namelijk zo op, alsof ie van een andere planeet komt. Een klant vertelde dat fietsers soms van hun fiets vallen als hij in de Karma voorbij rijdt.”

*- De Fisker Karma is een elektrische auto met range extender. Hebben klanten speciale laadpalen nodig om het accupakket op te laden?*

„Nee, opladen kan met de bijgeleverde stekker in een normaal stopcontact. Het duurt vijf uur om de accu volledig op te laden. Met een volle accu heeft de Fisker een actieradius op louter elektriciteit van ongeveer tachtig kilometer. Klanten die thuis of op het bedrijf een

## **Fisker Karma?**

- De Fisker Karma is een zogeheten elektrische auto met range extender. Dat betekent dat hij volledig elektrisch kan rijden op de accu's. De actieradius daarvan bedraagt tachtig kilometer.
- Wanneer de accu's leeg zijn, hoeft de Karma niet per se aan de laadpaal of in het stopcontact. De verbrandingsmotor (de range extender) springt nu bij en werkt als een generator die stroom opwekt voor de twee elektromotoren.
- De range extender verhoogt de actieradius met 400 kilometer.

(snel) laadpunt willen, brengen wij in contact met The New Motion. Dit bureau adviseert de nieuwe Fisker-rijders over laadpunten.”

*- Hoe bedient Fisker de leasemarkt?*

„Daar zijn we nog druk over in onderhandeling. De eerste lease-tarieven zijn er inmiddels. Het scheidt maandelijks al gauw honderden euro's met hybride concurrenten in het topsegment.”

*- Hoe ziet u de toekomst voor Fisker?*

„Ik heb vertrouwen in de toekomst van het merk. Zeker nu de Fisker Altantic is aangekondigd (een model in het straatje van de Audi A5 Sportback, red.) die in een lager prijssegment valt dan de Karma.”

Heeft u ideeën voor onze nieuwe rubriek? Laat het ons weten via [contact@buroboot.com](mailto:contact@buroboot.com)