



Mercedes-Benz

## **Zielony Ład Mercedes-Benz: EQ i bezpłatne taksówki FREE NOW**

Informacja prasowa

5 sierpnia 2020 r.

**Pojazdy elektryczne i mobilność współdzielona priorytetami w postwirusowym świecie – wywiad z Prezesem Mercedes-Benz Polska**

**Pyt:** Koronawirus bardzo negatywnie wpłynął na branżę samochodową. Czy w związku z tym Mercedes planuje zmiany w swojej strategii? Porzucicie trudny temat elektromobilności na rzecz drogich i przynoszących duże dochody samochodów spalinowych?

Wolfgang Bremm von Kleinsorgen (Prezes Mercedes-Benz Polska): Absolutnie nie! Fundamenty naszej strategii pozostają te same: CASE (Connected/Autonomous/Shared/Electric) oraz Ambicja 2039 – strategia przewidująca, że do końca trzeciej dekady XXI wieku będziemy oferować samochody wyłącznie zeroemisyjne. Co się harmonijnie zgrywa z unijnym Zielonym Ładem. Pandemia oczywiście negatywnie wpływa na całą branżę, ale w zakresie elektromobilności paradoksalnie może pomóc.

### **Jak to?**

Analizy pokazują, że rynek samochodów elektrycznych relatywnie mniej ucierpi na pandemii niż rynek samochodów spalinowych. Np. prognozy Frost&Sullivan przewidują, że produkcja samochodów w Europie w tym roku spadnie nawet o 33,9% względem planów sprzed pandemii. Prognoza przewiduje, że sprzedaż samochodów elektrycznych spadnie w tym samym czasie o najwyżej kilkanaście procent względem planów (i nadal wzrośnie względem roku 2019). To oznacza, że odsetek samochodów elektrycznych na europejskich ulicach się zwiększy.

**Mimo wszystko użytkownicy samochodów elektrycznych nadal mają w Polsce wiele barier...**

Zdajemy sobie z tego sprawę. Mówiąc o Elektromobilności, jako pierwszą zaletę wymieniamy ekologię. Ale oznacza ona także nowoczesność i przyjemność jazdy. Każdy kto przetestuje cichy napęd i radość ogromnego przyspieszenia zrozumie o czym mówię. I oczywiście efektywność kosztowa – przejechanie 100km EQC kosztuje ok. 14 zł. Za tyle kupimy maksymalnie 3 litry paliwa, nawet przy dzisiejszych niskich cenach. Ale znamy też mankamenty: niewystarczająca infrastruktura ładowania, czy nieco wyższa cena nie pomagają. To się jednak zmienia, a my wspieramy naszych klientów, pokonując te bariery w okresie przejściowym. Przykładem jest cały ekosystem rozwiązań Mercedes-Benz, jak choćby karty Mercedes Me charge, aplikacja Mercedes Me z funkcją planowania podróży, technologie rekuperacji czy wprowadzone przez nas i FREE NOW niedawno pakiety mobilnościowe.

### **A na czym one polegają?**

Każdy klient, który do końca roku zamówi EQC otrzyma pakiet bezpłatnych przejazdów taksówkami naszej spółki-siostry FREE NOW. Logika jest bardzo prosta. Klient jedzie np. z Wrocławia do Krakowa (271 km). Powrót tego samego dnia wymaga doładowania pojazdu (EQC ma zasięg 414km WLTP). Dlatego użytkownik może zostawić ładujące się auto na parkingu, a sprawy w mieście załatwić poruszając się bezpłatnymi taksówkami. Przy okazji po centrum miasta jeździ jeden samochód mniej.

### **Ale chyba nie ograniczacie strategii do promowania EQC?**

Absolutnie nie. W tym roku do sprzedaży wchodzi elektryczne EQV, a na początku przyszłego roku EQA i EQB. Z końcem roku będziemy też oferowali kilkadziesiąt modeli hybryd plug-in. No i nie zapominajmy o naszym miejskim maleństwie – smart EQ. Wie Pan, że to jest pierwsza marka samochodowa, która w zupełności odeszła od silników spalinowych na rzecz elektrycznych?

**/śmiech/ Nie, nie wiedziałem. Ale teraz czuję, że swoją wiedzę wzbogaciłem. Dziękuję bardzo za rozmowę!**

I ja dziękuję!