«Jedes zweite Smartphone ist von uns»

Wieso werden Handys immer teurer? Was kann ein Gerät in fünf Jahren? Antworten des Samsung-Schweiz-Chefs Dario Casari.

Von Markus Städeli

Dario Casari, Schweiz-Chef von Samsung Electronics. (20. April 2023)

Dario Casari

Als Länderchef Schweiz bei Samsung ist Dario Casari für rund 200 Mitarbeiter verantwortlich. Das südkoreanische Unternehmen verkauft eine breite Palette von Elektronikprodukten, von Smartphones und Tablets über Fernseher, Mikrowellengeräte bis zu Kühlschränken. Dario Casari hat einen Executive-Master-Abschluss der Universität Zürich. Er ist verheiratet, Vater zweier Töchter und ein leidenschaftlicher Radrennfahrer.

NZZ am Sonntag: *Die weltweiten Smartphone-Verkaufszahlen zeigen seit mehreren Quartalen nach unten. Wie läuft es in der Schweiz?*

Dario Casari: Wir beobachten den Trend, dass Kunden Smartphones länger behalten, dafür aber ein qualitativ hochwertigeres Modell wählen. Deshalb wächst der Premium-Markt über 600 Fr., während das sogenannte Einsteiger-Segment rückläufig ist: Wir verkaufen weniger Smartphones in der Schweiz, aber im Schnitt sind diese hochwertiger und entsprechend teurer.

Gilt das auch für andere Hersteller?

Das Wachstum im Premium-Segment betrifft den Gesamtmarkt, wobei man sagen muss, dass sich de facto zwei Anbieter den Schweizer Markt aufteilen.

Die Schweiz gilt aufgrund ihrer hohen Kaufkraft als Apple-Land. Wie gut können Sie da mithalten?

Die Frage ist, ob wir die Vergangenheit anschauen, die sogenannte *installed base*, oder die aktuellen Verkäufe. Heute stammt praktisch jedes zweite Smartphone, das in der Schweiz verkauft wird, von Samsung.

Wieso werden Smartphone-Spitzenmodelle eigentlich immer teurer? Die Preisdifferenz zwischen Ihren Einsteigermodellen und den High-End-Geräten kann schon einmal 1000 Fr. betragen.

Es gibt verschiedene preistreibende Faktoren: So sind seit der Pandemie gewisse Komponenten teurer geworden. Aber was wir vor allem merken, ist, dass die Konsumenten immer bessere Smartphones mit stärkeren Kameras und Akkus möchten. Die Kunden wollen das bestmögliche Gerät, behalten es dann aber auch länger.

Wie oft wechseln die Leute in der Schweiz ihr Smartphone?

Durchschnittlich alle 27 Monate. Vor zwei Jahren betrug dieser Wert noch weniger als 24 Monate. Das passt natürlich gut zu unserer Premium-Strategie, bei der wir das Maximum an Technik anbieten. Wir gewährleisten auch regelmässige Software- und Sicherheits-Updates. Unsere Geräte sind besonders langlebig.

Ist der enorme Preisunterschied zwischen Einsteigergeräten und den besten Modellen wirklich gerechtfertigt?

Ja, denn auch die Preisunterschiede der einzelnen Komponenten in Smartphones sind riesig. Der Schweizer Elektronikmarkt hat sich schon immer durch den hohen Anteil an Early Adopters ausgezeichnet. Man will eine Neuentwicklung sofort, nicht erst nach drei Jahren, und man ist auch bereit, dafür zu bezahlen. Wenn eine Technologie dagegen schon zwei oder drei Jahre auf dem Markt ist, ist sie grösstenteils amortisiert.

Dann müssten Samsung-Smartphones mit faltbaren Bildschirmen, die rund 1900 Fr. kosten, in der Schweiz besonders gut laufen. Ist das so?

Absolut. Die Schweiz gehört zu den Spitzenreitern bei den faltbaren Smartphones. Im internationalen Vergleich natürlich nicht in absoluten Zahlen, aber gemessen an den gesamten Smartphone-Verkäufen.

Wie wichtig sind Smartphone-Accessoires wie Smartwatches oder drahtlose Kopfhörer?

Die Wearables bilden einen Wachstumsmarkt, und ihre zunehmende Verbreitung ist augenfällig: Immer mehr Menschen laufen mit Smartwatches oder Buds herum. Diese Geräte werden immer besser, was die Vernetzung und die Gesundheitsüberwachung angeht. Wir reden dabei von einem ganzen Ökosystem an Geräten, die miteinander verbunden sind und Daten übertragen. So kann ich am Morgen meine Schlafqualität auf dem Smartphone ablesen oder das Smartphone auch einmal zu Hause lassen und allein mit der Uhr joggen gehen. Sie misst Herzströme, Blutdruck oder Körperfettanteil. Neuerdings können Frauen mit unseren Uhren sogar ihren Zyklus temperaturbasiert tracken.

Wie viel machen solche Accessoires denn aus, gemessen am Smartphone-Umsatz?

Über zwei Drittel unseres Umsatzes entfällt auf Mobilgeräte und Accessoires, obwohl wir auch mit Abstand die Nummer eins bei TV-Geräten sind. Gemessen an den Smartphone-Verkäufen machen Accessoires mengenmässig bereits 20 bis 25% aus.

Und es zeichnet sich bereits eine nächste Kategorie von Accessoires ab: Virtual-Reality-Brillen bzw. Augmented-Reality-Brillen. Samsung arbeitet in diesem Bereich mit Qualcomm und Google zusammen. Was können Sie zum Stand der Dinge sagen?

Wir hatten in der Vergangenheit schon einmal eine VR-Brille im Angebot und merkten damals, dass das im Alleingang schwierig ist. Deshalb vertiefen wir die Kooperationen mit anderen Herstellern. Es ist wichtig, dass solche Brillen mit einer Vielzahl von Geräten kommunizieren können und offene Schnittstellen haben. Wir haben angekündet, dass wir an einem «Extended Reality»-Ökosystem arbeiten. Mehr kann ich derzeit leider nicht sagen.

> **Man will eine Neuentwicklung sofort, und man ist auch bereit, dafür zu bezahlen.**

Wie viele Leute bezahlen in der Schweiz mit Samsung Pay?

Sowohl die Zahl an Personen, die Samsung Pay brauchen, als auch die Anzahl Transaktionen pro Gerät nehmen massiv zu. Wir haben natürlich auch die Funktionen erweitert. Früher boten wir eine reine Bezahl-App an, jetzt handelt es sich um eine eigentliche Wallet, in der man zum Beispiel auch Treueprogramme hinterlegen kann.

Auf Samsung-Geräten kann man auch Google Pay nutzen. Wie gut steht Ihr im Vergleich da?

Wir sind in der Schweiz vor dem Start von Google Pay auf den Markt gekommen, und wir verlieren keine Kunden, im Gegenteil: Wir merken sogar, dass Samsung Pay ein wichtiger Grund ist, erneut ein Smartphone von uns zu kaufen. Schweizer Kunden sind sehr treu und wechseln nicht ohne Not, wenn sie sich einmal an etwas gewöhnt haben.

An der Ladenkasse lässt sich bequem kontaktlos mit einer Debit- oder Kreditkarte bezahlen. Wieso benutzen Leute lieber ihr Smartphone?

Sicherlich auch, weil es eine unglaublich sichere Lösung ist. Wenn ich eine physische Kreditkarte verliere, dann hat die Person, die in ihren Besitz kommt, alles: die Nummer, meinen Namen, den Sicherheitscode. Um an eine Kreditkarte auf dem Smartphone heranzukommen, braucht sie dagegen nur schon einen Fingerabdruck oder PIN-Code, um eine einzelne Zahlung auszulösen. Und auch in diesem Fall würde sie nur die vier letzten Zahlen sehen und schon gar nicht den Sicherheitscode. Wir haben in der Schweiz übrigens eine Kreditkartenabdeckung von 100%.

Was hat Samsung von dieser Dienstleistung? Ihr verdient ja im Gegensatz zu Apple nicht an den Transaktionen mit.

Für uns ist es ein Differenzierungsmerkmal und ein Service für den Kunden. Wenn sich die Menschen an ein Feature wie Samsung Pay gewöhnen, möchten sie es bei ihrem nächsten Smartphone nicht mehr missen.

Was Ihre Geräte auch unterscheidet, ist ein speziell gesicherter Bereich, den Ihr Samsung Knox nennt. Es ist eine Art Safe auf dem Smartphone, in dem auch Samsung Pay untergebracht ist. Wie sicher das?

Das Besondere an Knox ist, dass sich der Verschlüsselungscode auf der Hardware befindet, auf dem Chip, und nicht in der Software. Er ist für jedes Gerät einzigartig, es handelt sich also um eine Art Fingerabdruck. Das erhöht die Sicherheit massiv.

Interessieren sich Ihre Kunden überhaupt für Knox?

Das Thema Datensicherheit ist für Privatpersonen zwar sehr wichtig, sie setzen sich damit aber nicht vertieft auseinander. Bei Firmenkunden ist das anders. So setzen etwa die SBB und die Schweizer Post auf die Samsung-Knox-Lösung und die Flexibilität unserer Sicherheitsvorkehrungen. Selbst Geheimdienste setzen auf unsere Geräte – welche, kann ich Ihnen naturgemäss nicht sagen.

In den letzten Jahren sind die technischen Fortschritte kleiner geworden. Wie sieht ein Smartphone in fünf Jahren aus?

Da bin ich nicht einverstanden: Wenn ich vor ein paar Jahren gesagt hätte, dass man einen Smartphone-Bildschirm zusammenklappen kann, dann hätte man mir das nicht geglaubt und gesagt, der bricht doch. Technisch gesehen war das viel anspruchsvoller als frühere Innovationen, etwa als Samsung als erste Firma einen MP3-Player integrierte. Wie ein Smartphone in fünf Jahren aussehen wird, ist schwierig zu sagen.

Versuchen Sie es bitte.

Es wird sicher noch mehr ein zentraler Hub für unser gesamtes Leben sein: ein Gerät, mit dem ich eine Vielzahl anderer Geräte steuern kann, vom Fernseher über die Alarmanlage und den Roboterstaubsauger bis zur Waschmaschine. Ich werde auch in der Lage sein, durch die Verarbeitung von Daten meine Gesundheitswerte noch besser zu verfolgen.

ANZEIGE