Investitionen

Liebe Leserin, lieber Leser,

zwei Anlässe haben mich dazu bewogen, Tesla als Thema dieses Editorials zu wählen: Eine Testfahrt mit einem Model S von Deutschland nach Italien über 3000 Kilometer. Und die auffallend kritische Diskussion über die Planverfehlungen des Tesla-Chefs Elon Musk, der in diesen Tagen nun endlich sein Produktionsziel von wöchentlich 5000 Model-3-Fahrzeugen melden konnte: „Ich denke, wir sind gerade ein richtiger Autobauer geworden“, schrieb Musk in einer E-Mail an seine Mitarbeiter. Er nimmt zusehends Kritik an, die angebracht ist, aber meiner Ansicht nach relativiert werden muss – unter anderem die des fehlenden Profits: „Wir werden unsere Mission niemals erfüllen können, wenn wir nicht irgendwann demonstrieren, dass wir dauerhaft profitabel sein können“, räumt der Firmengründer ein.

Der Aufbau einer E-Mobilitätsmarke ist ein schwieriges Geschäft, dem sich bisher kein anderes Unternehmen und in dem Umfang gestellt hat, wie Tesla es tut. Und ausgerechnet aus diesen Reihen hagelt es Kritik? Musk baute für seine Kunden eine eigene Schnellladeinfrastruktur. Das relativ engmaschige Netz ermöglicht ein effizientes und gut navigiertes Langstreckenreisen. Während die deutsche Industrie nun mit „fast-E“ die ersten vergleichbaren – zudem öffentlich geförderten – Schnellladestationen installiert, praktiziert Tesla dies bereits seit Jahre und tätigt damit eine notwendige Investition in ein eigenes Ecosystem, das die Industrien dieser Welt bisher einfach nicht bereitstellten.

Zum Ecosystem von Tesla zählt auch die unternehmenseigene Batteriefertigung. Hierzulande schaffen es die Autoindustrie und die Politik nicht, eine nationale Batterieproduktion erfolgreich aufzubauen. An ihren hohen Maßstäben und am fehlenden Mut sind die Protagonisten gescheitert.

Mit diesen Maßstäben konfrontiert man Musk? Ich zähle den streitbaren und nicht ganz zu durchschauenden Unternehmer zu den Wegbereitern der Elektromobilität. Seine Investitionen sparen anderen Firmen höhere Ausgaben, unter anderem im Marketing. Überzeugungsarbeit kommt gratis. Hinzu kommen die langjährigen praktischen Erfahrungen Teslas, das Lernen aus zuweilen groben Fehlern und das wertvolle Gespür für die Kunden.

Tesla-Fahrer bleiben der Marke treu, trotz einiger Irritationen. Ich habe bisher nur zufriedene Kunden getroffen, denen die uneinheitlichen Spaltmaße aktuell weniger wichtig sind. Mehr Wissen konnte das Mannheimer Beratungsunternehmen Bridging IT mit 30 eigenen Tesla-Fahrzeugen während rund 3 Millionen gefahrenen Kilometern aufbauen. Der Firmengründer Klaus Baumgärtner sensibilisiert unter anderem für die Art und Weise des elektrischen Ladens, das zu über 70 % zuhause oder am Arbeitsplatz stattfindet. Diese Erfahrung werden deutsche Autohersteller mit ihren Kunden erst später machen, übrigens in mehreren Fällen später als von einigen angekündigt.

Markus Schöttle
Stellvertretender Chefredakteur

Nachhilfe für's Auto?

Mit kognitiven Fähigkeiten zum Klassenbesten.

Das autonome Fahren kommt. Um in diese Technologiestufe vorzurücken, müssen Fahrzeuge lernen, Situationen zu erkennen, eigenständig Entscheidungen zu treffen und diese im richtigen Moment umzusetzen. Basierend auf unserem kognitiven Ansatz gepaart mit 20 Jahren Erfahrung in der Regelungstechnik entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen entscheidungsfähige Lösungen, die auch in Dilemma-Situationen einen kühlen Kopf bewahren.

ITK Engineering AG – Wir machen Maschinen intelligenter.

www.itk-engineering.de