

# Politisches Elektroauto

Wie die EU den Angriff auf die deutsche Autoindustrie organisierte.



Ist das Elektroauto eine disruptive Erfindung, die nun bewährte Technologien und Geschäftsmodelle in Bedrängnis bringt oder aus dem Markt drückt? Macht der Elektroantrieb dem Verbrennungsmotor bald den Garaus? Als disruptiv gilt eine Innovation oft dann, wenn sie irgendwie aus dem Kleinen oder von unten auftaucht und Bestehendes verdrängen oder massiv erschüttern kann.

Clayton Christensen, der vor einem Jahr verstorbene Harvard-Professor, der seinerzeit den Begriff «disruptive Innovation» geprägt hatte, verstand darunter aber nicht den Angriff eines potenten Herausforderers auf eine marktführende Technologie oder Firma in direkter Konfrontation, quasi auf Augenhöhe. Es ging eher dahin, dass irgendwann irgendwo am Rand des grossen Marktgeschehens kleine Pflänzchen zu wachsen beginnen, zuerst unbemerkt von den Champions, die in ihren lukrativen Geschäften nicht tangiert wurden.

Diese Pflänzchen in Form von Ideen, Dienstleistungen oder Produkten sind den Grossen zunächst nicht wichtig, weil Qualität und Preis noch niedrig sind. Wachsen sie aber gut, können sie plötzlich echte Alternativen zu den Superprodukten der Grossen werden und diese in Bedrängnis bringen, weil sie billiger und je nachdem besser sind. Dann fallen die Champions von ihrem Sockel, der vorher unbemerkt unterhöhlt wurde. Als typische Beispiele gelten Transistorradios.

Tesla zählte für Christensen nicht zu den disruptiven Innovationen, die ein Produkt billiger machen. Der BMW-Manager Chris Lichtmanecker hielt dem kürzlich entgegen, dass

nicht der Elektroantrieb selber disruptiv innovativ sei, sondern die Software, die durch ihre Wandlungsfähigkeit fähig sei, Autos quasi jung zu erhalten, flexibel. Traditionelle Autobauer müssten schauen, dass sie ihre Altlasten loswürden. Also doch disruptiv? Schaut man, wie traditionelle Riesenkonzerne wie VW plötzlich voll auf den Elektropfad umschwenken, sieht es fast danach aus: Ein bedrohlicher Angriff gefährdet offenbar die Grundlage der herkömmlichen Autoindustrie.

Aber der Angriff kam nicht aus dem Markt, sondern aus der Politik. Interessenvertreter aller Länder vereinigten sich, um den erfolgreichen deutschen Autoproduzenten, die sie im Markt nicht schlagen konnten, via Regulierung die Geschäftsgrundlage zu zerschlagen. Die EU erliess unter dem Vorwand der Umweltpolitik Grenzwerte für CO<sub>2</sub>-Emissionen pro Autoflotte und Marke, die starke Verbrennungsmotoren massiv bestrafen und verteuern. Deutsche Autobauer, bitte hinten anstehen, tönte es – auch von grünen deutschen Ministerinnen.

Aber die Umwelt ist unwichtig, denn die EU-Regeln stufen Elektroautos als Null-Emissions-Fahrzeuge ein, obwohl Produktion und Entsorgung der Akkus sowie die Stromerzeugung enorme CO<sub>2</sub>-Emissionen und Giftwirkungen verursachen. Disruption von unten kann man das nicht nennen, eher Destruktion von oben.

## Omegas Immunität

Es scheint Produkte zu geben, die gegen disruptive Innovation immun sind, widerstandsfähig gegen jegliche Angriffe über Jahrzehnte hinweg, die auch nach über fünfzig Jahren

als fit, gesund, robust und attraktiv gelten. Die Omega-Uhr, die 1969 auf dem Mond war, die Moonwatch, hat soeben eine neue Zertifizierung nach anspruchsvollen Standards erhalten. Der heutige Glanz kann allerdings davon ablenken, wie schwierig ihre Jugend war. Unternehmen und Uhr erlebten ein Auf und Ab, das der Fachjournalist Ignaz Miller im Buch «Krise, Luxus und Manager» plastisch beschrieben hat. Das Buch bietet zahlreiche faszinierende Schilderungen aus der Schweizer Uhrenindustrie, über Versuch und Irrtum, Lehren daraus, über Chefs, Eigenbrötler und Emotionen, und am Schluss hat man wirklich einen Eindruck von disruptiven Innovationen.

## Prämien fürs Impfen

Wer sich skeptisch gegenüber dem Impfen gegen Corona zeigt, gilt rasch einmal als Impfgegner, der nicht rational denkt. Ulf Schiller, Professor für Rechnungslegung an der Uni Basel, hat via Blog soeben darauf verwiesen, dass ein Spital in Houston den Angestellten fürs Impfen einen Bonus von 500 Dollar biete. Ist das nicht verrückt, den sturen Behinderern der Volksgesundheit so entgegenzukommen, ja sie noch zu belohnen für ihren Widerstand?

Nein, meint Schiller, es gehe darum, gegensätzliche Haltungen vereinbar zu machen, ein gegenseitiges Entgegenkommen zu organisieren. Der Markt biete erstklassige Möglichkeiten für solches Geben und Nehmen. Und noch etwas: Impfskeptiker, die ihre Bedenken im Tausch gegen eine gewisse Entschädigung zurückstellen, denken rational, das sind Menschen, mit denen man reden kann.