

Ein alter Grundsatz des Marketing ist: Einführung neuer Technologien top->down, also zuerst in teuren Modellen und dann sukzessive in günstigere Produkte implementieren.

Was auch damit zu tun hat, dass neue Technologien zu Beginn, auch wegen der geringen Stückzahlen, verhältnismäßig teuer sind und man sich als Hersteller es nicht leisten kann oder will, die ersten Jahre (zuviel) Geld draufzulegen.

Sehen wir und das mal bzgl BEV (batterieelektrische Autos) an:

in den letzten 15 Jahren haben viele StartUps versucht, neue Modelle auf den Markt zu bringen. Manche hatten einzelne gute Ideen und dachten, dass diese nicht nur ihnen selbst, sondern auch zigtausend Kunden gefallen könnten. SonoMotors war solch ein von Beginn an zum Scheitern verurteiltes Projekt von Grünschnäbeln, die wohlwollenden Rat stets abschmetteten. Einzig Tesla wurde erfolgreich, weil sie die in den Anfangsjahren enormen Verluste dank sehr tiefer Taschen des E. Musk aussitzen konnten. Er folgte dem alten o.g. Grundsatz und begann mit großen Autos (Model S und X). Finanziellen Erfolg erreichte er dann aber erst mit den Mittelklassemodellen, die massentauglich waren. Deren extreme Sparsausstattung pries er geschickt als „puristisch“ an und mehr als nur seine Jünger kauften. Dank eines an Nihilismus grenzend schlankes Vertriebs- und Wartungskonzept sind die Autos zudem relativ preiswert. Der eigentliche Grund für Teslas Erfolg war aber die folgerichtige Entscheidung, die neue Technologie komplett zu denken, also nicht nur elektrische Autos, sondern auch deren Ladestationen zeitgleich auszurollen an denen das Laden auch für nicht-computophile Nerds funktioniert.

Alle traditionellen Autohersteller blieben bei der uralten Denke und entwickelten irgendwann auch mal ein elektrisches Modell, vertrauten aber auf andere Firmen, die sich um die Antriebsenergie kümmern sollen, wie sie das von den Ölkonzernen gewohnt waren. Dass diese aber überhaupt kein Interesse daran haben, ihr bewährtes Modell mit öl-basierten Flüssigkraftstoffen zu gefährden, über das sie recht einfach ihre Marktkontrolle ausüben konnten zur Profitsicherung, das ignorierten die Altvorderen. Dachten bestenfalls aus ihrer persönlichen Situation heraus, dass man ja zuhause laden könne. Denn sie selbst wohnen in Eigenheimen mit eigener Garage und womöglich sogar noch mit eigener Stromerzeugung. Böse Zungen nennen sowas „arrogant“ oder „dekadent“. Damit spricht man allerdings nicht die Massen an, die in (Miet)Wohnungen ohne Ladeanschluß keine Heimlademöglichkeit haben. Die ab den 10er Jahren an manchen Supermärkten als Kundenattraktion installierten AC-Ladestationen, zu Beginn mangels geordneter Bezahlfunktion sogar noch oft kostenlos, konnten typische Golf-Fahrer\*innen nicht zum BEV bekehren. Das spiegelte sich in den lächerlichen Verkaufszahlen der wenigen frühen deutschen BEV, wie i3, E-Golf etc. Sowas taugte dann bestenfalls als Zweitwagen für Eigenheimbesitzer. Technik-

Begeisterte leisteten sich also einen Tesla, luden dank eigener PV auf dem eigenen Dach bzw wegen des kostenlosen Ladesn an Tesla-Chargern auch noch extrem günstig und freuten sich über die gesparten Betriebskosten. Der Staat guckte in die Röhre, da solchermaßen betankte Autos ja keine Kraftstoffsteuern mehr entrichteten. Da Eigenheimbesitzer aber eher zu den wohlhabenden 15% der Bevölkerung zählen, die ohnehin gerne Steuern sparen und konservativen einflussreichen Wählergruppen angehören, hatten die Regierenden kaum Interesse an der „Sozialisierung“ des BEV. Folglich wurden in erster Linie Autos der oberen Klassen als BEV und PHEV gebaut, denn diese passen ins Beuteschema der Dienstwagen fahrenden Häuslebesitzer.

In Frankreich, wo Dienstwagen seltener und dann oft eher in der Golfklasse sind, war die Denke der etablierten Autobauer anders, was in der Zoe gipfelte. Dort hat man zudem ein offeneres Verhältnis zu Strom, da wegen der vielen Kernkraftwerke der Stromverbrauch eher Staatsraison ist.

Nun regen sich in den letzten 2 bis 4 Jahren mehr und mehr Stimmen, die -nach dem Überangebot von Monster-SUV und endlich auch kleinere BEV für Otto Normalverbraucher fordern. Nur bedenken diese Stimmen meist nicht, dass solche Autos (zumindest als Erst-/einzige) Autos des Haushalts eher Wohnungsbewohnern zuzuordnen sind, denen es dummerweise aber an eigenen (preiswerten) Lademöglichkeiten mangelt. Und sie ignorieren, dass die Betreiber öffentlich zugänglicher Ladestationen gerne Profit erwirtschaften wollen, folglich die Kilowattstunde für diese weniger wohlhabende Klientel dann 40 bis 80 Cent kostet anstelle der 10 Cent, die der heimladende Hausbesitzer mit PV dann nicht mehr als Einspeisevergütung bekommt. Falls nun wegen des lauten Jammerns sich deutsche Autobauer wider Erwarten doch für BEV-Angebote in den kleinen Autosegmenten entscheiden sollten, werden diese dann eher wieder als 2t bis Drittwagen in den besser gestellten Haushalten landen, aber nicht zur Massensozialisierung des BEV beitragen. Und folglich nicht die nötigen Verkaufszahlen bringen, die die Autobauer zur Kostendeckung brauchen. Elon Musk weiß das sehr gut und verschiebt die Einführung des Model 2 immer weiter nach St. Nimmerlein.

Die einzige Möglichkeit, BEV massentauglich zu machen, ist ein flächendeckendes heimnahes Ladenetz zu günstigen Preisen; ansonsten bleibt das BEV ein Spielzeug der wohlhabenderen Schicht, die zuhause lädt.

Engagierte E-Mobilisten lobbyieren daher seit etlichen Jahren bei den Gesetzgebern für AC-Lademöglichkeiten in den Parkkomplexen von Mehrfamilienhäusern und Reihenhaussiedlungen. Nur kommt dies leider nur extrem schleppend voran, gerade auch in Regierungen mit CxU/FDP-Beteiligungen, die stattdessen lieber Vorteile für ihre Wählergruppe schaffen. Die Partei, die traditionell die ärmeren Menschen vertreten sollte (SPD), kapiert das nicht und hat Klimaschutz und verwandte Themen ohnehin nicht prioritär auf der Agenda. Folglich gebären die Sozialdemokraten weder die Henne (Lademöglichkeiten) noch das Ei (BEV).

So wird das nix.

Und Niemand sollte glauben, die Marketingexperten der Autoindustrie wüssten das nicht längst. Wie sonst lässt sich die SUV-lastige Modellpolitik sonst erklären? Da Verhältnisse in anderen Ländern teils anders sein könn(t)en, entstehen BEV-Kleinwagen eher in asiatischen Ländern und Frankreich. Die deutschen Autobauer ziehen sich aus diesen (Massen)Märkten zurück und versuchen, diesen Bedarf mit ihren stinkenden IEC zu beliefern. Was dank der weltweiten Elektrifizierung dann ihre Marktbedeutung auf den reinen „HighEnd“-Sektor reduzieren wird. So versteht man auch die diesbezüglichen Entscheidungen im Hause Daimler, nur noch teure Autos zu produzieren. Schaut man mal in andere Produktgruppen, wie Hifi, TV etc, dann sieht man, wohin das geführt hat: hierzulande gibt es nur noch einige wenige MiniHersteller extrem teurer Marken, 98% der Ware baut China.

Wollen wird das?

Um die selben Fehler in der für Deutschland eminent wichtigen Autoindustrie nicht zu wiederholen, braucht es ein alltagstaugliches bezahlbares Ladenetz für Jedermann/frau. Nicht übermorgen, selbst morgen wäre schon zu spät -> heute! Dann lassen sich auch BEV unter 25000€ verkaufen.

Sonst ist VW tot.

Also: wer bezahlt's?