
Kommentar: Versuchung

Von Peter Schwerdtmann, cen

In diesen Tagen lernen wir zwei sehr unterschiedliche Wege kennen, die Elektromobilität mit Kraft anzuschieben. Da war der Tesla-„Hohepriester“ Elon Musk, der seine Gemeinde beim groß angekündigten Batteretermin statt mit revolutionärer Technik mit der Ankündigung eines neuen E-Auto mit einem Preis von 25.000 Euro überraschte, der am Ende ebenso wenig stimmen wird wie seine bisherigen Preisangaben für neue Modelle. Und da ist der Chinese Li Shufu, Besitzer des chinesischen Hersteller Geely, der ebenfalls mit Geld lockt – aber leise und lockend.

Den Namen Li Shufu werden wir uns merken müssen, auch wenn wir in Europa die „Glück verheißenden Automobile“ seiner Stammmarke Geely nicht gerade täglich zu sehen bekommen. Doch inzwischen hat sich Li Shufu ein ansehnliches Portfolio an Marken und Know-how zusammengestellt: von Volvo und der Elektro-Performance-Marke Polstar über Proton sowie die London Taxi-Marke LEVC und Lynk & Co bis Lotus. Volvos werden heute schon in China produziert, Technologie dort entwickelt, wo das Know-how sitzt und bei Frankfurt arbeitet schon ein Forschungs- und Entwicklungszentrum.

Dort in Raunheim wird die Freude über die nächste Ansiedlung eines chinesischen Herstellers nach Cherry groß sein. Ob die Daimlers sich über ihren größten Aktionär Li Shufu ebenso freuen, bleibt unklar. Auf jeden Fall hat er ihnen schon einmal das Smart-Problem abgenommen und nach China geholt.

Und jetzt steigt der Superreiche mit dem gewinnenden Lächeln vom Nehmen aufs Geben um. Seine neue Plattform fürs Elektroauto SEA (Sustainable Experience Architectur) ist technisch offenbar auf dem neuesten Stand, bietet hohe Reichweiten und ist skalierbar – vom Kompakten bis zum kleinen Nutzfahrzeug. Das klingt nach Fortschritt. Aber Li Shufu will kein Lob für seine nächste Elektroautogeneration. Er sucht Partner.

Die Automobilindustrie leidet weltweit unter dem Zwang, alle Antriebssysteme und -technologien auf einmal vorantreiben zu müssen. Das verschlingt Unsummen an Investitionen und führt bei so manchem Unternehmen dazu, nicht mehr jeden Zweig mit voller Kraft zu betreiben und dem Elektroauto die politisch erzwungene Vorfahrt zu verschaffen. Da lockt natürlich das Geely-Angebot, die neue Plattform zu nutzen und 40 Prozent der Kosten einer eigenen Entwicklung zu sparen, das ist ein Angebot, mit dem sich eine Technologie wie SEA auch als Branchen-Standard durchsetzen lässt. Die Versuchung ist groß. Geely wie die SEA-Abnehmer könnten ihre Investitionen wieder mehr den anderen zukunftssträchtigen Antriebsarten zukommen lassen. (ampnet/Sm)

Bilder zum Artikel



Peter Schwerdtmann.

Foto: Auto-Medienportal.Net