



TERMINSACHE

Mehr als 800 Neuheiten zur Spielmesse

Vier Tage lang wird die Stadt Essen zum Paradies für Spielbegeisterte: Verlage und Spieleerfinder aus aller Welt stellen auf den Internationalen Spieltagen ab Donnerstag mehr als 800 Neuheiten vor. Auf rund 48 000 Quadratmetern Fläche präsentieren mehr als 820 Aussteller aus 39 Nationen ihr Angebot. Zu dem Angebot, das Spielefans bis Sonntag auf der weltgrößten Messe für Gesellschaftsspiele ausprobieren können, gehören opulente Strategie- und Rollenspiele ebenso wie Spiele für die Kleineren und aufgepeppte Klassiker. Der Deutsche Spielepreis in der Kategorie Erwachsenenpreise geht in diesem Jahr an das Strategiespiel „Terra Mystica“. Das komplexe Spiel von Helge Ostertag und Jens Drögemüller ist das Erstlingswerk des Feuerland-Verlags und erfordert mehr Verstand als Glück. Als Kinderspiel wird „Kakerlakak“ aus dem Ravensburger Spieleverlag prämiert. dpa

Celesio steht vor Verkauf an US-Firma

FRANKFURT. Übernahmespekulationen haben den Aktienkurs des Pharmahändlers Celesio am Mittwoch weiter hochgetrieben. Die Nachrichtenagentur Reuters berichtete unter Berufung auf Finanzkreise, dass der US-Konzern McKesson möglicherweise schon in dieser Woche ein Angebot für Celesio in Höhe von vier Milliarden Euro abgeben werde. Mit dem Celesio-Großaktionär, dem Duisburger Mischkonzern Haniel, seien sich die Amerikaner so gut wie einig. Haniel hält 50,01 Prozent an dem Unternehmen, das mit gut 22 Milliarden Euro Jahresumsatz zu den größten Pharmahändlern Europas zählt. Die Gerüchte um einen Verkauf sorgten bereits in der vergangenen Woche für einen deutlichen Kursanstieg der Celesio-Aktie. Gestern legte sie um weitere 6,1 Prozent auf 21,70 Euro zu. Celesio und Haniel wollten sich nicht äußern, von McKesson in San Francisco war zunächst keine Stellungnahme zu erhalten. Bei US-Pharmahändlern wächst derzeit offenbar das Interesse, ihre globale Einkaufsmacht zu stärken. So stieg die US-Drogeriekette Walgreens im vergangenen Jahr beim Celesio-Konkurrenten Alliance Boots ein. HB

Voll unter Strom

Elon Musk hat Visionen, Willen und viel Geld. Nun will der Amerikaner den Markt für Elektroautos in Deutschland und Europa aufrollen.

Thomas Jahn, Markus Fasse
München

Elon Musk lacht gerne. Über die Frage, ob denn sein Elektro-Flitzer der Marke Tesla nichts anderes als ein Spielzeug für Reiche sei, kann er besonders gut lachen. „Glauben Sie wirklich, dass dieses Auto ein Spielzeug ist?“

Keine Frage, der amerikanische Unternehmer mit südafrikanischen Wurzeln hat ein großes Selbstbewusstsein. Nicht ganz ohne Berechtigung: Denn gerade mal 42 Jahre alt, hat Musk bereits einige große Branchen aufgemischt. Er ist Gründer des Online-Bezahldienstes Paypal. Das heutige Tochterunternehmen des Internethändlers Ebay hat das Bezahlen im Web revolutioniert - ein Geschäft, das eigentlich prädestiniert ist für etablierte Banken. Doch die hängt Musk ab.

Mit Space X gelang ihm 2008 der nächste Coup: Das Unternehmen schaffte den ersten kommerziell erfolgreichen Start einer privat gebauten Rakete. Derzeit lockt Musk zahlreiche Satellitenfirmen wie SES auf seine Seite - zum Ärger des europäischen Anbieters

VITA

ELON MUSK

Brüderduo Seine Jugend verbrachte Musk in Südafrika. Die Eltern schickten ihn nach Kanada und in die USA zum Studium. Doch gründete er lieber mit seinem Bruder Kimbal das Softwareunternehmen Zip2 in Kalifornien. Später verkauften sie es für 300 Millionen Dollar an den PC-Konzern Compaq.

Volles Risiko Wo andere sich zurücklehnen, da legte Musk erst richtig los. Das Geld investierte er in Paypal. Den Online-Bezahldienst kaufte Ebay 2002 für 1,5 Milliarden Dollar. Mit seinem Erlös gründete Musk Tesla und den Raketenhersteller SpaceX.

Ariane. Die neueste Vision von Musk: eine ultraschnelle Vakuumbahn zwischen Los Angeles und San Francisco.

Musk ist ein Selfmade-Unternehmer, dessen Vermögen heute auf rund sieben Milliarden Dollar geschätzt wird. Er ist getrieben von seinen Ideen, er ist durchsetzungsstark und scheut kein Risiko. Das beweist er bei seinem Plan, die Autobranche mit den Elektroautos der Marke Tesla aufzurollen.

Die traditionellen Autobauer halten sich bei dem Thema eher zurück. Mit Ausnahme von BMW investiert die Branche nur zögerlich in Elektroautos. Zu groß sind vielen Herstellern die Risiken, zu wenig absehbar ist ein schneller Durchbruch.

Musk geht volles Risiko - bislang mit großem Erfolg. Seine Firma Tesla meldet ständig steigende Verkaufszahlen für den Luxus-Stromer Model S, der in Deutschland je nach Ausstattung bis zu 95 000 Euro kostet. Dieses Jahr setzt Tesla weltweit 21 000 Fahrzeuge ab, 2014 sollen es mit Hilfe des neuen Sportgeländewagens Model X doppelt so viele sein. Für 2016 plant Tesla ein Massenmodell in der Größe eines 3er BMW. Absatzziel: 200 000 Stück pro Jahr - das wäre der Durchbruch.

Konkurrenten wie General Motors sind aufgeschreckt. Der Branchenführer richtete auf Vorstandsebene sogar eine „Tesla-Taskforce“ ein. GM weiß: „Die Geschichtsbücher sind voll mit Innovationen ignorierten“, sagt Konzernvize Stephen Girsky.

Jetzt kommt Musk nach Deutschland. Bis Ende 2014 will er auf Jahresbasis mehr als 10 000 Autos verkaufen. Aufmerksam beobachtet BMW den neuen Anbieter. Die Bayern investieren stark in Elektroautos. Die neuen E-Modelle i3 und i8 kommen bald auf den Markt. Ein Unterschied: Anders als BMW baut Tesla eigene Aufladestationen. Ende März 2014 sollen Tesla-Kunden die Hälfte von Deutschland befahren können, bis Ende 2014 das ganze Land - den Strom gibt's umsonst.



Elon Musk im Münchener Tesla-Showroom: Ständig steigende Verkaufszahlen.

Thorsten Jochim für Handelsblatt

ELON MUSK

„Warum nicht“ Der US-Unternehmer über das Zuku

Nah am Münchener Viktualienmarkt eröffnete Elon Musk seine erste Tesla-Filiale in Deutschland. Das hat Symbolcharakter: In der Stadt sitzt Konkurrent BMW, der mit dem i3 und i8 stark auf Elektroautos setzt. Musk ist bester Laune, trotz Jetlag vom Transatlantikflug: Für das Interview nimmt er sich fast eine Stunde Zeit.

Herr Musk, sind Sie nach München gekommen, um das Elektroauto BMW i3 zu fahren?

Die Gelegenheit hatte ich noch nicht, aber ich würde es gerne tun. Es ist gut, dass BMW die Initiative ergreift. Je mehr Unternehmen sich beteiligen, desto schneller kommt der Übergang zum Elektroauto. Deshalb haben wir ja auch eine strategische Partnerschaft mit Daimler.

Wie eng ist Ihre Zusammenarbeit mit Daimler?

Sehr eng. Wir sind beim E-Smart dabei, und wir machen das Batteriekonzept für die B-Klasse. Die Produktion beginnt in sechs Monaten und wird das größte Elektropro-



Starke Währung

Warum die Lufthansa und andere deutsche Konzerne über den Euro-Kurs klagen. **Seite 20**



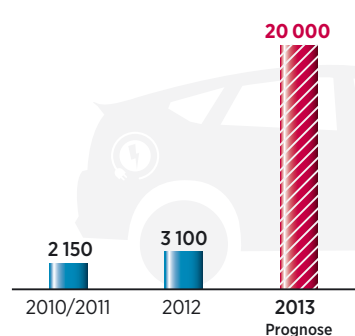
Scharfe Ernährung

Wie der Fernsehsender Pro Sieben Sat 1 in China mit einer Kochshow Furore macht. **Seite 22**

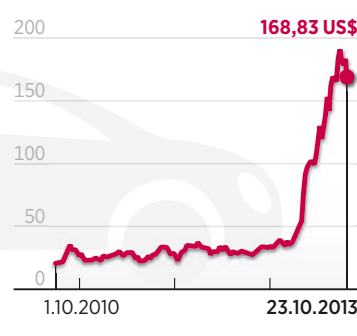


Tesla

Zahl der verkauften Autos

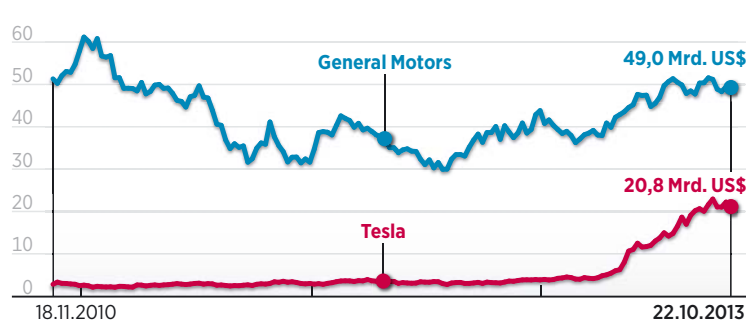


Aktienkurs in US-Dollar



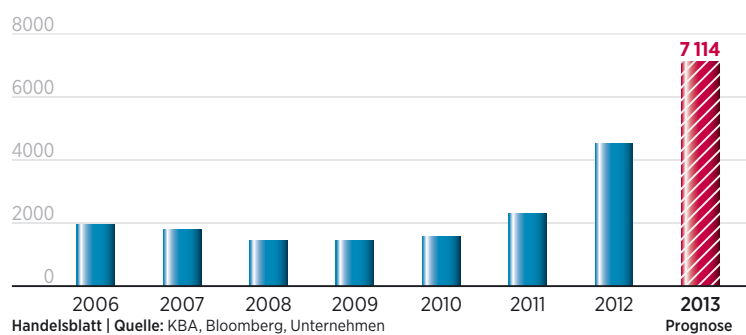
Annäherung

Börsenwert von General Motors und Tesla in Mrd. US-Dollar



Elektroautos in Deutschland

Zahl der Fahrzeuge von 2006 bis 2013



„auf dem Mars sterben?“

Wirtschaftsgeschäft Weltraum, seine Elektroauto-Pläne und Hyperloops.

gramm der Daimler-Geschichte. Umgekehrt nutzen wir zahlreiche Daimler-Bauteile für das Model S. Ich war übrigens schon immer ein Mercedes Fan: Als wir in Südafrika lebten, fuhr mein Vater ein schönes Mercedes Cabrio.

Sie sind Fan deutscher Autos und fordern die Deutschen nun mit eigenen Elektroautos heraus. Was sind Ihre Pläne für das Model S?
Wir peilen für Deutschland einen Jahresabsatz von 10 000 Stück an, ab Ende nächsten Jahres.

Das ist ehrgeizig, immerhin kostet die Limousine bis zu 95 000 Euro. Das wären halb soviele, wie sie weltweit in diesem Jahr verkaufen.
Im Vergleich zum deutschen Gesamtmarkt ist das bescheiden, immerhin werden hier pro Jahr drei Millionen Autos verkauft. Aber es geht nicht nur um Stückzahlen.

Um was denn sonst?
Es ist der am besten entwickelte Automarkt der Welt. Wenn wir uns hier durchsetzen, dann haben wir einen wichtigen Meilenstein er-

reicht. Die Deutschen sind sehr umweltbewusst, und die Benzinspreise sind doppelt so hoch wie in den USA. Ein Elektroauto rechnet sich hier schneller als in den USA.

Sie wollen in Deutschland Ladestationen bauen?
Es geht um superschnelle Ladestationen an Autobahntankstellen. Wir planen zunächst fünf Stationen mit Leistungen von bis zu 135 Kilowatt. Damit ist ein Tesla S in gut einer halben Stunde fast wieder voll. Am Ende des Jahres werden unsere Kunden durchgehend vom Norden Deutschlands bis in die Schweiz fahren können. Ende des nächsten Jahres werden wird das Netz auf ganz Westeuropa ausdehnen.

Mit wie vielen Stationen?
Am Ende werden es einhundert sein, an strategisch wichtigen Punkten im Autobahnnetz. Für Tesla-S-Kunden werden wir den Strom übrigens kostenlos anbieten, da wir rund um die Stationen Solaranlagen einrichten. Da werden wir mehr Strom produzieren, als unse-



Deutschland ist der am besten entwickelte Automarkt der Welt. Wenn wir uns hier durchsetzen, dann haben wir einen wichtigen Meilenstein erreicht.

re Kunden brauchen. Wir rechnen damit, dass uns der Aufbau in Deutschland einen zweistelligen Millionenbetrag kosten wird, dazu kommt ein dreistelliger Millionenbetrag für Westeuropa.

BMW sagt: Der Aufbau der Infrastruktur ist nicht unsere Aufgabe. Das sollen die Regierung oder die Versorger übernehmen.
Das ist das Denken eines traditionellen Autoherstellers, der an Tankstellen denkt - die brauchte er auch nie zu bauen. Wir sagen: Wir müssen das Problem der Reichweite lösen. Und wenn es kein anderer macht, dann machen wir es eben selbst. Deshalb werden wir unsere Autos auch etwas teurer machen.

Dürfen auch Mercedes- oder BMW-Kunden an Ihren Säulen kostenlos tanken?
Der BMW i3 und die kommende B-Klasse sind nicht auf das Hochvoltsystem von Tesla ausgelegt. Aber wenn BMW seine Autos an unsere Ladeinfrastruktur anpasst und sich am Ausbau des Netzes beteiligen will, sind sie willkommen.

Sie haben eine neue Modellreihe angekündigt, die sogenannte dritte Generation. Wie sieht das Auto aus?
Das Modell S ist noch ziemlich teuer. Die nächste Generation von Tesla wird nur noch halb so viel kosten, also rund 35 000 Euro. Das Auto wird die Größe eines 3er-BMW haben. Es wird ein sehr überzeugendes, aber erschwingliches Angebot sein, das wir in Großserie produzieren. Der Massenmarkt war von Beginn an das Ziel von Tesla, deshalb wird dieses Auto sehr wichtig für uns.

Am Elektro-Massenmarkt sind schon andere gescheitert. General Motors' Volt und der Nissan Leaf verkaufen sich schlecht.
Wir verkaufen heute schon mehr Elektroautos als General Motors, obwohl der Volt deutlich billiger ist. Der Grund ist: Unser Auto ist einfach in jeder Hinsicht überlegen. Die bieten die billigeren Autos, aber keinen Mehrwert. Schauen Sie sich alleine die Reichweite des Nissan Leaf an, die ist fürchterlich.

Fortsetzung Seite 18