**Zusammenfassung** der ersten 5 Minuten *„Was Autobauer von der Spieltheorie lernen können?“* – **Wirtschaft im Gespräch**

Spieltheorie=Entscheidungstheorie 🡪 mehrere Menschen nehmen gleichzeitig Einfluss auf eine Entscheidung🡪 dieses Zusammenspiel wird von der Spieltheorie untersucht

Das Problem wird hier grob umrissen

China war lange ein wichtiger Absatzmarkt der deutschen Autobauer

Chinesen kaufen Elektroautos chinesischer Hersteller und keine deutschen.

Die Deutschen sind nicht ansatzweise so erfolgreich beim Verkauf ihrer Elektroautos wie bei den Verbrennern

Bestehende Märkte brechen weg

Mehr Druck durch neue Konkurrenten, neue Geschäftsfelder erfordern hohe Investitionen, generieren aber noch geringe Einnahmen- soweit das Dilemma.

Wie nähert sich die Spieltheorie einer solchen Situation?

Wer sind die Spieler? Welche strategischen Möglichkeiten gibt es? Woraus kann man auswählen, wenn man entscheiden will?

-Disruption, d.h. das ist eine Situation, in der ein althergebrachter Hersteller alles falsch machen kann.

Das ist die aktuelle Situation, in der die Autobauer sind, d.h. wenn diese nichts tun, entwickeln sich die Märkte in die Richtung, dass die Autohersteller nichts mehr anbieten können.

Wenn sie zu schnell etwas machen oder auf neue Märkte springen, z.B. auf Elektromobilität, dann ist es so, dass sie ihre alten Märkte kannibalisieren, bevor sich die neuen etabliert haben. Das ist eine typische Situation, in der neue Player in den Markt reinkommen. Das können sie, weil sie nicht den Ballast der Vergangenheit mit sich rumtragen und das, was das Marktzerstörerische ist, sofort machen/umsetzen. Das ist für die neuen Autobauer eine Strategie, die für sie keine Nachteile hat und diese Strategie können die „althergebrachten“ nicht anwenden. Das ist die augenblickliche Situation, in der die „althergebrachten“ Autohersteller sind.

**Volkswagen**, einer der größten der Welt, interpretiert diese Situation folgendermaßen:

VW verkauft weniger Verbrenner als früher und verkauft noch nicht genug E-Autos, um die Lücke zu schließen, deshalb müssen Produktionskapazitäten abgebaut werden, also Werke werden geschlossen und Stellen gestrichen.

Neuer Wandel? Von einem Auto zum nächsten, also Typenwechsel., d.h. wenn das neue Modell auf den Markt kommt, kauft man anstelle des alten das neue Modell. Das Geschäftsmodell bleibt gleich, die Art, wie man Gewinne macht, bleibt gleich, die Kunden bleiben gleich, man kann ein Produkt durch das andere ersetzen.

Das ist bei disruptiven Innovationen nicht mehr der Fall. **Als disruptive Innovation wird ein Prozess bezeichnet, bei dem ein neues Produkt, eine neue Dienstleistung oder eine neue Technologie einen bestehenden Markt stört, indem ein neuer Markt geschaffen oder ein bestehender Markt erheblich verändert wird.**

🡪Neue Kundengruppen kommen dazu, und/oder andere Geschäftsmodelle. Man erwirtschaftet nicht mehr auf die gleiche Weise seinen Deckungsbeitrag (Differenz zwischen Umsatz und variablen Kosten). Der Deckungsbeitrag steht einem Unternehmen zur Deckung seiner Fixkosten zur Verfügung.

Fixkosten sind z.B. Miete, Löhne, Gehälter, Telekommunikation, Versicherungen, Zinskosten

Variable Kosten sind z.B. Transportkosten, Rohstoffe, Provisionen, Akkordlöhne

Bei Automobilen kommt es zum einem auf den Verkaufspreis an und zum anderen verdienen die Hersteller aber auch daran, dass sie verschiedene Wartungsarbeiten machen können.

Dahinter steht ein bestimmtes Konzept (Kostenstruktur, interne Prozesse, Marketing) und wenn sich dieses Konzept ändert (🡪eine andere Gewinnmöglichkeit durch schnellere Modellzyklen), dann ist das etwas, was die althergebrachten Autohersteller nicht imitieren können.

Die aktuelle Situation ist die, dass sich die alten Modelle nicht mehr so wie früher verkaufen 🡪es kommt zur Produktionsdrosselung.

Wer sind die anderen Player? Tesla und chinesische Hersteller auch kleine Hersteller.

Apple ist früher einmal mit einer disruptiven Innovation auf den Computermarkt gekommen.