Dipl.-Kfm. (FH) Frank Welge
Geschäftsführer des Standorts
München der Inverto GmbH
(ein Unternehmen der Boston
Consulting Group)

© Inverto

Vorausdenken auf dem Weg zur E-Mobilität

Vorausschauendes Fahren erlernt jeder Fahrschüler bereits in der Fahrschule. Der Fähigkeit des Vorausdenkens wiederum verdanken die erfolgreichen Automobilhersteller und -zulieferer ihre Technologieführerschaft. Diese Kompetenz wird gerade heute dringend gebraucht, denn: Die Automobilindustrie ist unaufhaltsam auf dem Weg vom Verbrennungsmotor zur Elektromobilität. Der Wandel wird tiefgreifend sein, und er wird sich angesichts des Drucks, den europäische und chinesische Gesetzgeber aufbauen, erheblich beschleunigen. Auch die Nachfrage der Konsumenten nach Fahrzeugen mit alternativen Antrieben steigt rapide.

Diesen Bedarf zu decken, erweist sich als eine der großen aktuellen Herausforderungen – Meldungen über Lieferverzögerungen und monatelange Wartezeiten für Elektroautos belegen es. Die Automobilhersteller und ihre Zulieferer müssen ihre Lieferketten neu aufsetzen, um die Wachstumschancen, die sich durch den Wandel ergeben, tatsächlich zu realisieren. Zu groß sind die Unterschiede zwischen Automobilen mit Verbrennungsmotor und solchen mit Elektroantrieb, als dass der Umstieg mit den etablierten Strukturen machbar wäre.

Um die Lieferketten neu zu organisieren, müssen Fahrzeugentwicklung und Einkauf möglichst frühzeitig eng zusammenarbeiten: Wie verschieben sich die derzeitigen Bedarfe? Welche neuen Rohstoffe und Komponenten werden benötigt? Wer kann

sie in ausreichender Menge und Qualität liefern? Von der präzisen Analyse dieser Aspekte hängt ab, welche Entscheidungen über Zukauf oder Eigenproduktion getroffen werden und welche neuen strategischen Partnerschaften aufgebaut werden können.

Das Terrain der E-Mobilität ist noch nicht abgesteckt: Insofern lässt sich mit Recht von einer neuen Pionierzeit sprechen. Hier bieten sich gerade den Unternehmen, die sich bisher mit den klassischen Komponenten des Verbrennungsmotors befassten, Gelegenheiten, mithilfe von Kooperationen – zum Beispiel mit Partnern aus den Branchen Elektrotechnik oder Software – innovative Lösungen zu entwickeln und sich damit neben dem Thema Verbrennungsmotoren auch als Lieferanten für die E-Mobilität zu etablieren.

Ganz klar: Gerade für kleinere Spezialisten ist es nicht einfach, große Summen in die Forschung und Entwicklung neuer Komponenten zu investieren. Der Vorteil dieser Experten ist jedoch, dass sie auf ein Netzwerk innerhalb der Branche zurückgreifen können und bereits das Vertrauen ihrer Kunden genießen. Mit dieser Sicherheit im Rücken sollten die Zulieferer aus der zweiten und dritten Reihe aktiv daran arbeiten, neue Trends und mögliche Bündnispartner auch in – noch – automobilen Wirtschaftszweigen aufzuspüren. So kann das Vorausdenken in Richtung E-Mobilität zum Erfolgsfaktor werden.