© Arthur D. Little

Alexander Krug
Partner und Spezialist für Elektromobilität und Ladeinfrastruktur bei Arthur D. Little

Auf den E-Boom folgen Verteilungskämpfe

Die Covid-19-Pandemie leistet kräftige Starthilfe für den Durchbruch elektrischer Fahrzeuge in Europa. Bis zum Jahr 2030 werden mehr als 40 Millionen private E-Fahrzeuge (BEVs und PHEVs) in Europa zugelassen sein. Automobilhersteller stellen mit Hochdruck ihre Flotten um – auch um den Klimazielen der EU gerecht zu werden. Die Bereitschaft zum Kauf von E-Fahrzeugen nimmt rasant zu, und durch die pandemiebedingten Förderpakete verschiedener Regierungen erfährt die Elektromobilität einen weiteren entscheidenden Katalysator. Ohne die Fördermaßnahmen wären bis zum Jahr 2030 lediglich 33 Millionen zugelassene E-Fahrzeuge zu erwarten gewesen.

Es sollte daher kein Zweifel daran bestehen, dass das Zeitalter der Verbrennungsmotor-Pkw mit Siebenmeilenstiefeln dem Ende entgegengeht. Dem Siegeszug der E-Fahrzeuge werden alsbald Verteilungskämpfe rund um das Milliardengeschäft Laden folgen. Das rasante Wachstum bei der Zahl von BEVs hat massive Auswirkungen auf das Ökosystem rund um die Ladeinfrastruktur und die Energieversorgung. Das Marktvolumen der Einnahmen rund um das Laden wird in die Höhe schnellen und 2030 circa 36 Milliarden Euro im Jahr erreichen. Das entspricht einer Veriebenfachung des Jahresergebnisses von 2021 und impliziert eine Wachstumsrate von circa 25 % pro Jahr. Rund 15,7 Milliarden Euro entfallen dabei auf den Verkauf von Hardware und die Installation der Ladevorrichtungen. Neben diesen einmaligen Umsätzen werden 2030 auch 20,3 Milliarden Euro an wiederkeh-

renden Einnahmen zu generieren sein, etwa für den Betrieb der Ladeinfrastruktur oder mit zunehmend wichtiger werdenden Energie-Services. Dabei handelt es sich nicht etwa um kumulierte Werte, sondern um die Jahresprognose.

Der Siegeszug der Elektromobilität eröffnet ein gänzlich neues Ökosystem, das binnen weniger Jahre hochattraktive Potenziale bietet und viele Wettbewerber auf den Plan rufen wird: Ob Hardware-Provider, Automobilhersteller, Energieriesen oder klassische Versorger – es gilt, schnellstmöglich zu sondieren, welche Services entlang der entstehenden Wertschöpfungskette abgedeckt werden können. Es werden nur jene Wettbewerber auf Dauer bestehen, die frühzeitig Skaleneffekte für sich nutzen können. Dabei wird für sie entscheidend sein, entlang der Wertschöpfungskette Schlüsselrollen zu sichern und eigene Stärken auszuspielen. Derzeit stehen viele Wettbewerber vor hohen Investitionskosten, um im Ladewettlauf einen ersten Fuß in die Tür zu bekommen. Tatsächlich muss es für alle Player darum gehen, möglichst schnell einen signifikanten Anteil am neuen Ökosystem zu erobern. Die Chancen sind groß genug, um über Risiken hinwegzusehen. Doch aufgrund der Attraktivität und der Dynamik im Markt sind sowohl Schnelligkeit als auch Entschlossenheit essenziell für den Erfolg. Gerade OEMs, deren Aftersales-Geschäft durch die E-Revolution umgekrempelt wird, sollten sich frühzeitig durch Investitionen und Allianzen einen Platz im E-Ökosystem sichern.