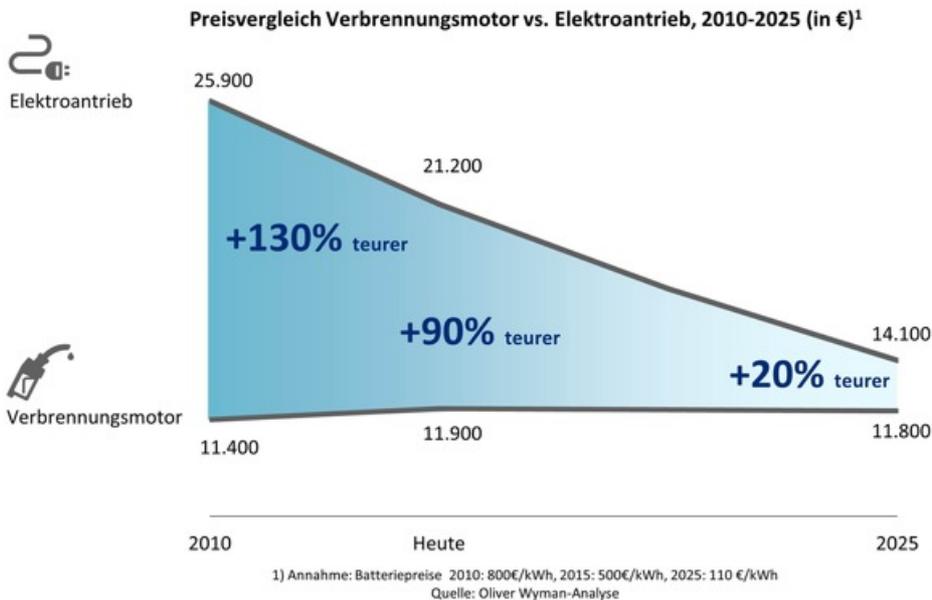


08.08.2017 - 11:18 Uhr

Elektromobilität - Bleiben die Zulieferer auf der Strecke?

Preise für Elektroantrieb und Verbrenner gleichen sich zunehmend an



München (ots) -

Traditionelle Automobilzulieferer drohen bei der Elektromobilität auf der Strecke zu bleiben. Eine Analyse der Strategieberatung Oliver Wyman zeigt: Anbieter, die noch stark auf den klassischen Verbrennungsmotor setzen, laufen Gefahr, Marktanteile zu verlieren und Wachstumschancen auszulassen. Die Schwäche nutzen will die chinesische Regierung, die eine auf alternative Antriebe ausgerichtete Autoindustrie aufbaut. Verschärft wird die Lage durch die zunehmende vertikale Integration der Automobilhersteller (OEM), die nach der Wertschöpfung ihrer Lieferanten greifen. Der Analyse zufolge wird der E-Antrieb 2025 nur noch knapp 20 Prozent teurer sein als der Verbrennungsmotor und zu zunehmender Durchdringung führen. Von Zulieferern erfordert das eine konsequent auf Elektromobilität ausgerichtete Produkt- und Markenstrategie sowie neue Kooperationen. Dafür müssen sie bereit sein, sich selbst mit direkten Konkurrenten zu verbünden.

Benzin oder Strom? In China ist die Frage nach der künftigen Energiequelle für das Auto schon beantwortet. Die aufstrebende Wirtschaftsmacht setzt stark auf elektrische Antriebe. Den Kauf von E-Autos fördert die Regierung über Zuschüsse und Steuererleichterungen - sowie über eine Benachteiligung konventioneller Fahrzeuge im Alltag. So müssen Besitzer von Pkws mit Verbrennungsmotor in einigen Städten Mauts entrichten oder sehen sich gar Fahrverboten gegenüber. Das Maßnahmenbündel zeigt Erfolge: 2015 wurden in China mehr E-Autos verkauft als in Europa und Nordamerika zusammen. Parallel macht das Land Tempo beim Aufbau seiner Elektromobilitätsindustrie. Das Leitbild "Made in China" verlangt, dass 80 Prozent der verkauften E-Autos im Jahr 2025 aus heimischer Produktion stammen.

"China positioniert sich als Schlüsselmarkt für Elektromobilität - und andere Schwellenländer werden folgen", sagt August Joas, Partner und Leiter der globalen Automotive Practice bei Oliver Wyman. Die Strategieberatung hat in einer Analyse die internationalen Perspektiven der Elektromobilität untersucht und zeigt Folgen für die bestehende Zulieferindustrie auf. "Mit zunehmendem Erfolg strombetriebener Fahrzeuge wird sich Wertschöpfung in die Schwellenländer verlagern", erläutert Joas. "Auch die überwiegend noch stark im traditionellen Automobilbau verankerten deutschen Zulieferer müssen rasch eine Strategie entwickeln, wie sie darauf reagieren." Es gelte, die Produkte und die Marke gleichermaßen neu auszurichten. Der Vorstoß in die Welt der Elektromobilität müsse nicht allein aus eigener Kraft geschehen. "Neben dem Kauf von Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette können Kooperationen die Schlagkraft erhöhen", sagt Joas. "Auch das Joint Venture mit einem direkten Konkurrenten darf kein Tabu sein." Zugleich sei wichtig, die internationale Präsenz zu stärken.

Die Lage ist knifflig für die deutschen Zulieferer. "Bereits getätigte Investitionen etwa in Werke für Komponenten von Verbrennungsmotoren lassen Elektromobilität auf kurze Sicht unattraktiv erscheinen", sagt Juergen Reiner, Partner und Automobilexperte bei Oliver Wyman. Zudem kommt der heimische Markt für E-Autos nur langsam in Schwung - auch, weil die Bundesregierung mit ihrer Gesetzgebung Rücksicht nimmt auf die starke traditionelle Automobilindustrie und eher auf Anreize als Verbote setzt. "Mittelfristig drohen die Zulieferer Wettbewerbsvorteile einzubüßen - etwa gegenüber chinesischen Konkurrenten, die sich ganz auf E-Autos spezialisieren. Diese wittern nun Chancen, ihnen Marktanteile abzunehmen", erläutert Reiner. Verschärft wird die Lage dadurch, dass die Automobilhersteller (OEM) ihre Wertschöpfungstiefe erhöhen. "Sie treiben besonders in der

Elektromobilität die vertikale Integration voran und greifen nach zusätzlicher Wertschöpfung", sagt Reiner. Der US-Hersteller von E-Autos Tesla plant etwa seine eigene "Gigafactory" für Batterien. Auch traditionelle Hersteller wollen selbst Batterien bauen.

Wertschöpfung wandert zur Batterie

Damit könnte sich der Spielraum für die Zulieferer stark verringern. "Die bislang wichtigen Module für traditionelle Motoren und Antriebsstränge werden dramatisch an Bedeutung verlieren", sagt Reiner. "Die Wertschöpfung wandert hin zur Batterie." Hochspannungskabelsysteme, Leistungselektronik oder Antriebsmanagement rücken in den Fokus. Das wirkt sich auch auf die Produktionstechnik aus: Noch vorherrschende Guss- und Drehmaschinen werden zunehmend durch Wickelmaschinen ersetzt, die für den Bau von Elektroantrieben nötig sind. Die Kosten für Elektroantriebe und Verbrennungsmotoren nähern sich dank leistungsfähigerer Batterien weiter an. Heute ist der Elektroantrieb der Oliver Wyman-Analyse zufolge noch fast doppelt so teuer wie der Verbrennungsmotor. Doch schon 2025 wird er im Schnitt nur noch knapp 20 Prozent teurer sein. "Auch das wird die Akzeptanz der E-Autos steigern", sagt Reiner.

Die Oliver Wyman-Berater gehen davon aus, dass die in vielen Märkten noch vorherrschende Skepsis gegenüber strombetriebenen Fahrzeugen ab 2020 rasch abnimmt. "Ein politischer Kurs, wie ihn China einschlägt, könnte im Jahr 2030 zu einem Anteil von 50 Prozent an den Neuzulassungen führen", prognostiziert Joas. Joas sieht die Notwendigkeit für hohe Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, um neue Produkte zu kreieren: "Technologie ist das wichtigste Merkmal zur Differenzierung - Kooperationen können hier schnellere Erfolge bringen."

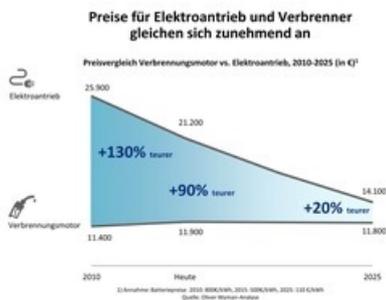
Aufbruch zu neuen Kompetenzfeldern

Parallel gilt es für die Zulieferer, ihren Marktauftritt zu schärfen. "Sie müssen ihr Wertversprechen an ihr neues Produktportfolio anpassen - und können dazu das 'E' als Hebel zur Differenzierung nutzen", erläutert Berater Joas. Denn die Konkurrenz wächst stark: "Elektromobilität lockt branchenfremde Unternehmen etwa aus dem Chemiesektor oder der IT und Elektronik an." So sind Panasonic und BASF ins Geschäft mit Batterietechnik für E-Autos eingestiegen. "Umgekehrt sollten klassische Automobilzulieferer neue Kompetenzfelder erschließen - etwa vernetzte Fahrzeuge", sagt Joas.

Kontakt:

Maike Wiehmeier
Communications Manager DACH
Oliver Wyman
Tel. +49 89 939 49 464
Mobil: +49 175 2905074
maike.wiehmeier@oliverwyman.com

Medieninhalte



Preise für Elektroantrieb und Verbrenner gleichen sich zunehmend an. Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/66435 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "obs/Oliver Wyman"

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100012607/100805517> abgerufen werden.