



BranchenForum

Ein Serviceangebot von Struktur Management Partner für Kreditentscheider

Elektromobilität ist eine gute Sache. Allerdings nur, wenn Sie Ihren Klienten viel Zeit und Geld für den Aufbau und Betrieb zur Verfügung stellen. Sollten Sie?

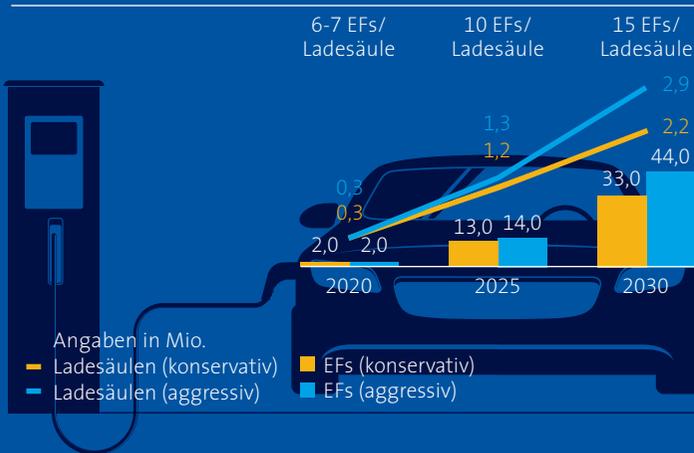
Die Fakten.

Drei Herausforderungen gilt es zu lösen.

1.

E-Mobilität benötigt eine versorgungssichere (Schnell-)Ladeinfrastruktur, die es wohl erst in 10 Jahren geben wird. Um die Klimaziele der EU bis 2030 zu erreichen, müssten zwischen 33 und 44 Mio. Elektrofahrzeuge (EF) ans Netz gehen. Das bedeutet einen Bedarf von bis zu 2,9 Mio. öffentlichen Ladepunkten, was einer Verzehnfachung der bisherigen Tankstationen entspricht. Problem: Wer investiert circa 20 Mrd. Euro in Infrastruktur, wenn es erst 2030 genügend E-Autos für einen rentierlichen Betrieb gibt?

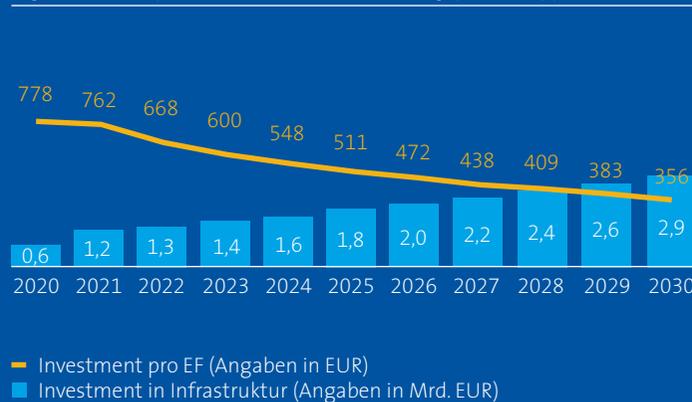
Bis 2030 werden in der EU bis zu 3 Mio. öffentliche Ladestationen erwartet.



2.

E-Mobilität rechnet sich für die Betreiber von Ladesäulen (noch lange) nicht. Aktuell wird eine Ladestation für 6–7 E-Autos benötigt. Erst wenn die Marktdurchdringung der E-Mobilität sich signifikant erhöht, verbessert sich auch die Auslastung auf circa 15 E-Autos pro Ladestation. Heisst: Die Infrastrukturkosten pro E-Auto liegen heute mit EUR 800/E-Auto etwa doppelt so hoch wie bei den prognostizierten Werten für das Jahr 2030. Dies ist kein allzu kleines Hindernis für potenzielle Betreiber.

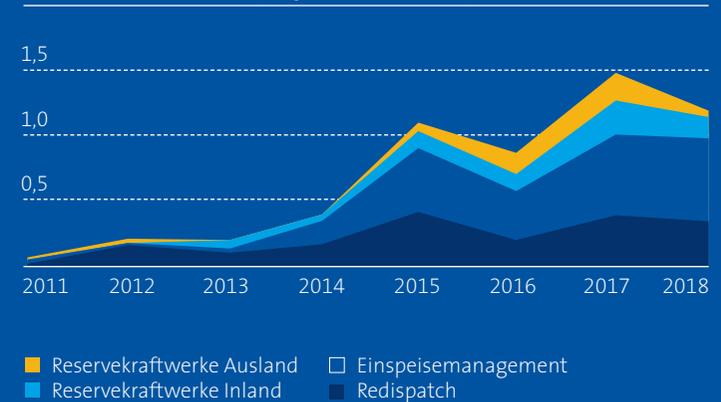
Bis 2030 sind 20 Mrd. EUR Investitionen in die Ladeinfrastruktur notwendig. Die Kosten pro EF sind dabei in der Anfangsphase doppelt so hoch.



3.

E-Mobilität bringt (teure) Schwankungen ins Energienetz, die die Netzwerkstabilität gefährden. Umfragen zeigen, dass knapp 60% der Bevölkerung Ladezeiten von über 30 Minuten nicht akzeptieren. Um dies zu gewährleisten, wären Ladeleistungen von 200 bis 350 kW notwendig. Die Bereitstellung von Leistungen dieser Größenordnung für eine so kurze Dauer brächte allerdings Instabilität ins Stromnetz. Folge: Mehraufwand für die Energieversorger, höhere Stromgebühren für Leistungsspitzen.

Kosten für die Sicherstellung der Versorgungssicherheit im deutschen Stromnetz (Angaben in Mrd. EUR)



Was ist zu tun?

Pro und Contra E-Chancen mit Ihren Klienten bewerten.

1. Thema *Fahrzeugflotten: Pro*

Die aktuellen E-Autos bieten akzeptable Reichweiten und praxistaugliche Ladezeiten. Beides sind gute Voraussetzungen für eine stetig steigende Nachfrage.

4. Thema *Öffentliche Parkplätze mit Ladesäulen: Contra*

Dringend benötigt werden sie – allein, wer übernimmt die Kosten: der Säulenbetreiber, der Energieversorger, die Gemeinde, der Einzelhändler – oder etwa Sie?

Blick in die Zukunft: Diskutieren Sie mit Ihren Klienten folgende Themen der E-Mobilität

2. Thema *Tank- vs. Ladeverhalten: Contra*

Es ist noch längst nicht ausgemacht, ob die E-Auto-Fahrer ihr Tankverhalten von „Volltanken!“ auf „unterwegs sparsam, zu Hause voll tanken“ umstellen wollen/werden. Das müssten sie aber, da sonst die Kapazitäten nicht ausreichen.

5. Thema *Chancen für neue Kooperationen und Geschäftsmodelle : Pro*

Ein besuchtes Outlet mit Ladesäulen ist für E-Mobilisten grundsätzlich attraktiver, als eines ohne. Es könnte deshalb durchaus lukrativ sein, wenn Tankstellenbetreiber, Parkraumbewirtschafter, Mobilitätsdienstleister und OEM's Kooperationen eingehen und ihre Geschäftsmodelle den neuen Gegebenheiten anpassen würden.

3. Thema *Firmen-Ladeinfrastruktur: Pro*

Unternehmen werden ihr Firmengelände mit Ladesäulen ausstatten müssen, um ihren Mitarbeitern und Kunden ein attraktives Angebot machen zu können.



Was ist zu tun?
Erfahrene Turnaround- und
Wachstumsprofis konsultieren.



Struktur
Management
Partner

Führend bei Turnaround und Wachstum.



Gerne unterstützen wir Sie bei der Bewertung der kritischen Kennzahlen Ihrer Klienten – selbstverständlich anonym. Dazu würden wir Ihnen auf Wunsch unsere aktuellen Projekterfahrungen in Form von Benchmarks zur Verfügung stellen. Rufen Sie uns unverbindlich an. Wir sprechen Ihre Sprache. Bis dahin, Ihre [Georgiy Michailov](#) (Managing Partner) und [Christian Stiefel](#) (Manager).

So erreichen Sie uns: geschaeftsfuehrung@struktur-management-partner.com
Oder so: Telefon +49(0)221/9127300

Struktur Management Partner GmbH
Gereonstraße 18–30 | D–50670 Köln