

e-Auto & Handel

Eine Expertenbefragung zur Ermittlung möglicher Auswirkungen auf den Automobilhandel durch die Einführung des Elektroantriebs

Stuttgart, Juli 2009



Inhalt

- Studiendesign
- Technologische Entwicklung
- Das Elektrofahrzeug im Jahre 2020
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich VERKAUF des Automobilhandels im Jahre 2020
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich SERVICE UND ERSATZTEILE des Automobilhandels im Jahre 2020
- Fazit & Handlungsempfehlungen

Inhalt

- **Studiendesign**
- Technologische Entwicklung
- Das Elektrofahrzeug im Jahre 2020
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich VERKAUF des Automobilhandels im Jahre 2020
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich SERVICE UND ERSATZTEILE des Automobilhandels im Jahre 2020
- Fazit & Handlungsempfehlungen

Einleitung und Motivation zur explorativen Studie

- Steigende Kraftstoffkosten für den Betrieb konventioneller Fahrzeugantriebe, ein steigendes Umweltbewusstsein der Gesellschaft, ein ernst zu nehmendes, stetig wachsendes Interesse an alternativen und innovativen Antriebssystemen und die jüngsten Entwicklungen im Bereich „Alternative Antriebe“ in der Automobilindustrie sind nur einige Gründe, weshalb Experten davon ausgehen, dass alternative Antriebsformen bis 2020 einen Weltmarktanteil von über 20% der Neuzulassungen erringen werden. Insbesondere Hybrid- und Elektrofahrzeuge stehen im Mittelpunkt des Interesses
- Es existiert bereits eine Vielzahl verschiedener Studien und Veröffentlichungen zum Themenbereich. Diese befassen sich jedoch fast ausschließlich mit Fragestellungen zur technologischen Entwicklung, Energieerzeugung und Energiebilanz. Was jedoch in der Diskussion fehlt sind die Auswirkungen auf den bisher funktionierenden Automobilhandel der OEMs, die durch eine Einführung von alternativen Antrieben wie bspw. Elektrofahrzeuge ausgelöst werden könnten
- Was sind die Herausforderungen im Bereich Verkauf? Wird es weiterhin einen funktionierenden Gebrauchtwagenhandel geben? Wird es Auswirkungen auf die Handelsstruktur geben? Werden Mietmodelle den klassischen Verkauf verdrängen?
- Welche Herausforderungen kommen im Bereich Service und Ersatzteile auf die OEMs zu? Können die wegfallenden Margen-Bringer kompensiert werden? Wie unterscheiden sich die Wartungszyklen? Was sind die Herausforderungen an das Werkstattpersonal?

Ziel und Erhebungsmethode der Studie

Ziel der Studie

- Aufzeigen möglicher Auswirkungen auf die Bereiche Verkauf, Ersatzteile und Service des Automobilhandels durch die Einführung des Elektrofahrzeugs bis zum Jahre 2020

Erhebungsmethode

- Grundlage der Studie ist eine Expertenbefragung, deren Struktur in Anlehnung an das Prinzip einer Delphi-Studie aufgebaut ist. Basis ist ein teilstrukturierter Fragebogen, der von ausgewählten Experten der Automobilindustrie, der Zulieferindustrie und der Wissenschaft in persönlichen, schriftlichen oder telefonischen Interviews beantwortet wurde. Die Fragen sind im Wesentlichen durch eine Mehrfachauswahl auf ausformulierten Szenarien gestützt
- Die Ergebnisse der Studie bilden die Meinungen von 17 ausgewählten Probanden ab, die alle Experten im Thema „Elektrofahrzeug“ bzw. „Automobilhandel der Zukunft“ sind, sei es aus strategischer, vertrieblicher, wissenschaftlicher oder ingenieurwissenschaftlicher Sicht. Die Studie ist jedoch nicht repräsentativ und erhebt keinen Anspruch auf Allgemeingültigkeit
- Die Interpretationen und Ableitungen aus den Rohdaten wurden durch Automotive Experten der effisma.group vorgenommen. Aussagen zu Trends und Schlussfolgerungen sind somit die Sichtweise von effisma

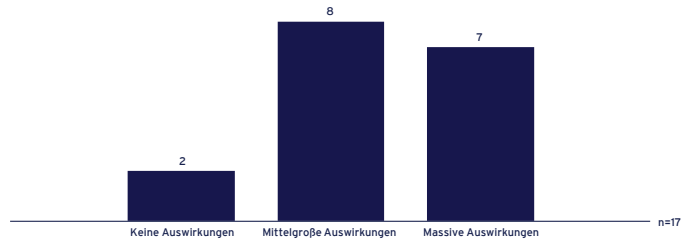
Übersicht Studiendesign

Zielgruppe	Anzahl der Befragten	Herkunft der Befragten
OEM-Experten	10	Führende nationale OEMs und internationale Importeure
TIER1-Experten	5	Führende TIER 1 und Elektroantrieb-Hersteller
Experten der Wissenschaft	2	Hochschulen
n	17	

- Alle Interviews wurden von der effisma.group durchgeführt
- Der Befragungszeitraum war von Mai 2009 bis Juli 2009

Aufbau und Präsentation der Studienergebnisse

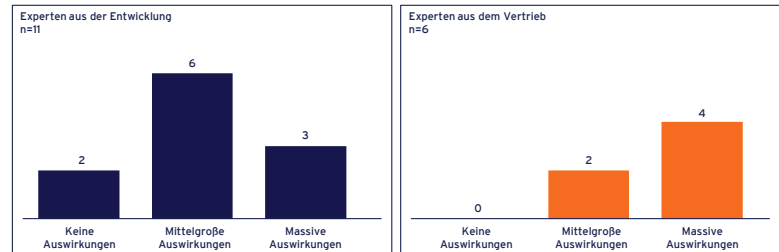
Wie wird sich die Herstellung der Antriebskomponente „Batterie“ auf die Gewinnverteilung in der Wertschöpfungskette der Automobilherstellung auswirken?



- Knapp die Hälfte der Befragten geht von mittelgroßen Auswirkungen aus. Demnach wird die Wertschöpfungskette um Akku-Hersteller erweitert. Sie unterscheiden sich jedoch nicht von anderen Automobilzulieferern. Die Gewinnverteilung ändert sich daher nur unwesentlich
- Ebenfalls knapp die Hälfte der Befragten geht sogar von massiven Auswirkungen aus. Demnach verstehen sich Akku-Hersteller als strategische Systemlieferanten, die eine wesentliche Komponente des Elektrofahrzeugs herstellen. Dies hat Auswirkungen auf die zukünftige Gewinnverteilung
- Nur zwei der befragten Experten prognostizieren keine Auswirkungen. Sie gehen davon aus, dass die Batterie bzw. der Akku und somit der gesamte Elektroantrieb wie bei herkömmlichen Antrieben USP der OEM bleibt

Experten des Vertriebs befürchten eher massive Auswirkungen auf die Gewinnverteilung als dies Experten der Entwicklung tun

Frage: Wie wird sich die Herstellung der Antriebskomponente „Batterie“ auf die Gewinnverteilung in der Wertschöpfungskette der Automobilherstellung auswirken?



- Über die Hälfte der Experten aus der Entwicklung gehen davon aus, dass die Elektrifizierung des Antriebs mittelgroße Auswirkungen auf die zukünftige Gewinnverteilung haben wird
- Der Vertrieb scheint die Lage weitaus pessimistischer einzuschätzen. Zwei Drittel der befragten Vertriebsexperten prognostiziert massive Auswirkungen auf die Gewinnverteilung

- Die Studie baut auf 23 Fragen auf
- Die Grundgesamtheit der Antworten (n=17) wird jeweils übersichtlich dargestellt

- Die befragten Experten können, je nach Zugehörigkeit, in folgende Gruppen eingeteilt werden:
 - Experten aus der Entwicklung (n=11) und Experten aus dem Vertrieb (n=6)
 - Experten von OEMs (n=10) und Experten von TIER1 (n=5)
 - Experten von deutschen OEMs (n=5) und Experten von Importeuren (n=5)
- Bei ausgewählten Fragen werden Antworten dieser Gruppen detailliert verglichen

Inhalt

- Studiendesign
- **Technologische Entwicklung**
- Das Elektrofahrzeug im Jahre 2020
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich VERKAUF des Automobilhandels im Jahre 2020
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich SERVICE UND ERSATZTEILE des Automobilhandels im Jahre 2020
- Fazit & Handlungsempfehlungen

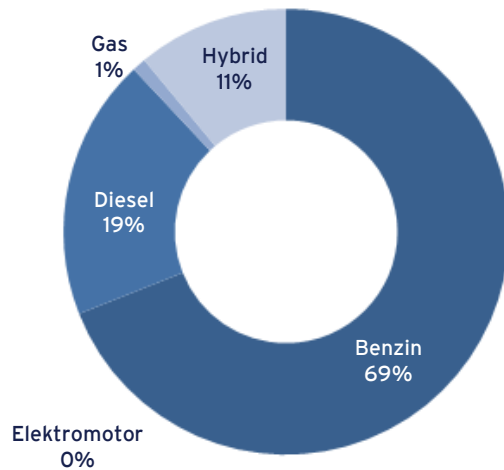
Technologische Entwicklung

Zentrale Fragestellungen

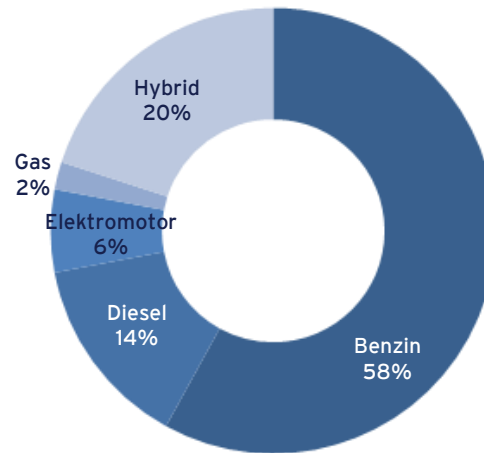
- Wie wird die **technologische Entwicklung** bis zum Jahre 2020 fortschreiten?
- Welche Antriebsarten werden sich langfristig **durchsetzen**?
- Welche Antriebsarten werden sich langfristig **nicht durchsetzen**?

Die Marktanteile von Automobilantrieben im Jahre 2020 hängen ab von den Entwicklungen des Ölpreises, der Batteriekosten und der Hybridkosten

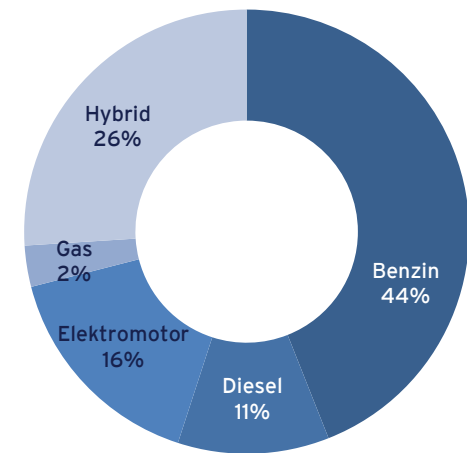
Langsamer Wandel



Mittelschneller Wandel



Schneller Wandel



Annahmen

- Ölpreis: 60 US\$ je Barrel
- Batteriekosten: 600 € je Kilowattstunde
- Sinkende Hybridkosten: 3% pro Jahr

Annahmen:

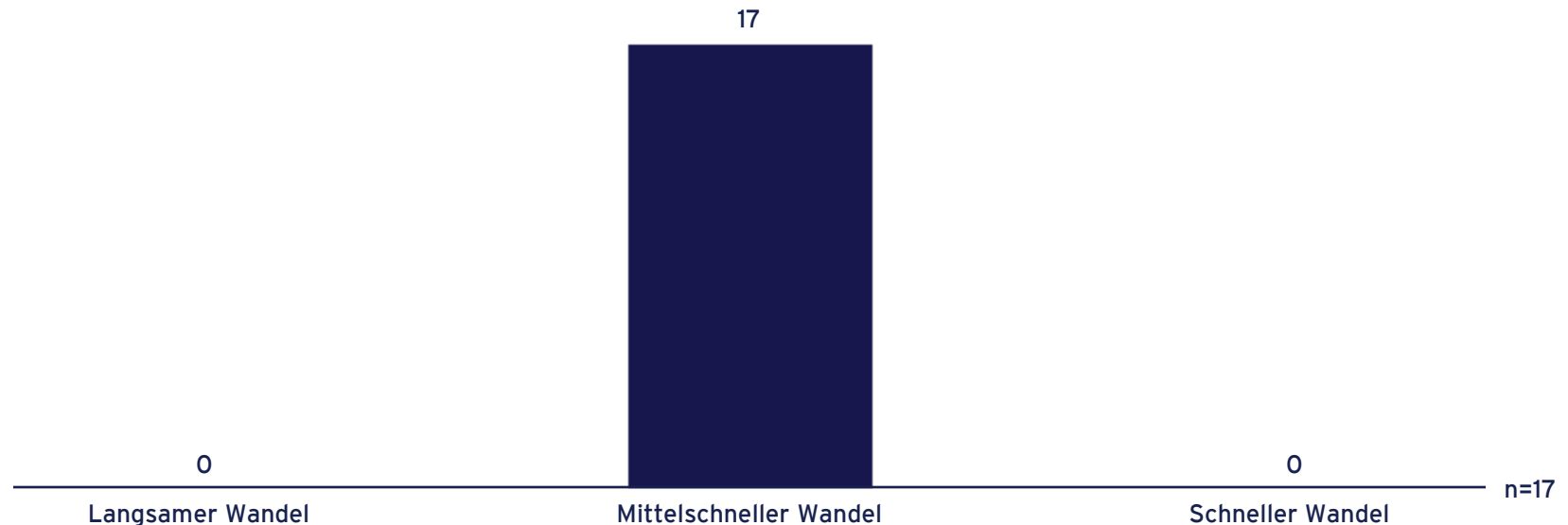
- Ölpreis: 150 US\$ je Barrel
- Batteriekosten: 500 € je Kilowattstunde
- Sinkende Hybridkosten: 5% pro Jahr

Annahmen:

- Ölpreis: 300 US\$ je Barrel
- Batteriekosten: 300 € je Kilowattstunde
- Sinkende Hybridkosten: 10% pro Jahr

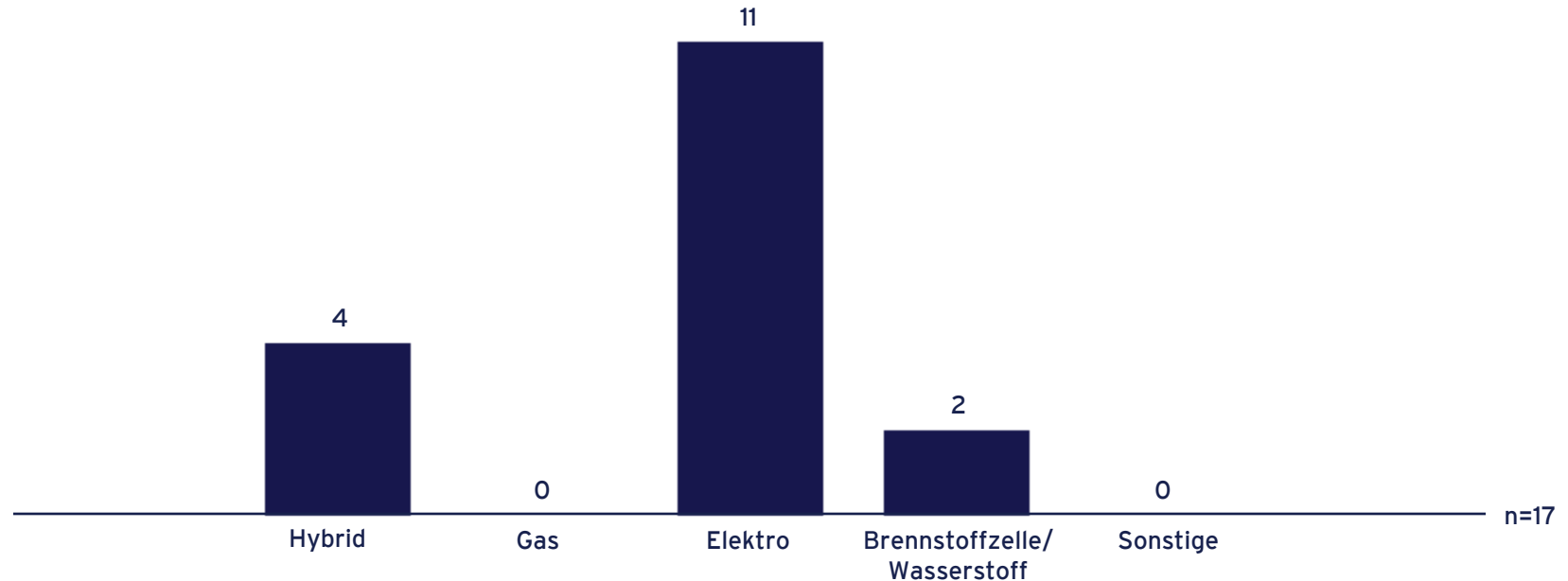
Quelle: in Anlehnung an eine Studie der Boston Consulting Group, veröffentlicht auf manager-magazin.de

Welches der drei Szenarien wird im Jahre 2020 am wahrscheinlichsten eintreffen?



- Alle Befragten prognostizieren einstimmig einen mittelschnellen Wandel bis zum Jahre 2020
- Demnach würde sich der Ölpreis im Jahre 2020 aufgrund der erhöhten Nachfrage und des knappen Angebots im Vergleich zu heute verdreifachen. Die Batterie- bzw. Akkukosten könnten etwas gesenkt werden und auch in der Hybridtechnologie könnten die Kosten um 5 Prozent pro Jahr gesenkt werden. Elektrofahrzeuge kämen vor allem im City-Verkehr zum Einsatz und Hybridantriebe hätten den Dieselantrieb an zweiter Stelle abgelöst. Dennoch blieben energieeffiziente Benzin-Motoren die Hauptantriebsart
- Die herkömmlichen Antriebe würden mit einem Marktanteil von insgesamt 72 Prozent dominieren. Die alternativen Antriebe hätten einen Marktanteil von 28 Prozent, wovon 20 Prozent auf Hybridantriebe, 6 Prozent auf Elektroantriebe sowie 2 Prozent auf Gasantriebe fallen würden

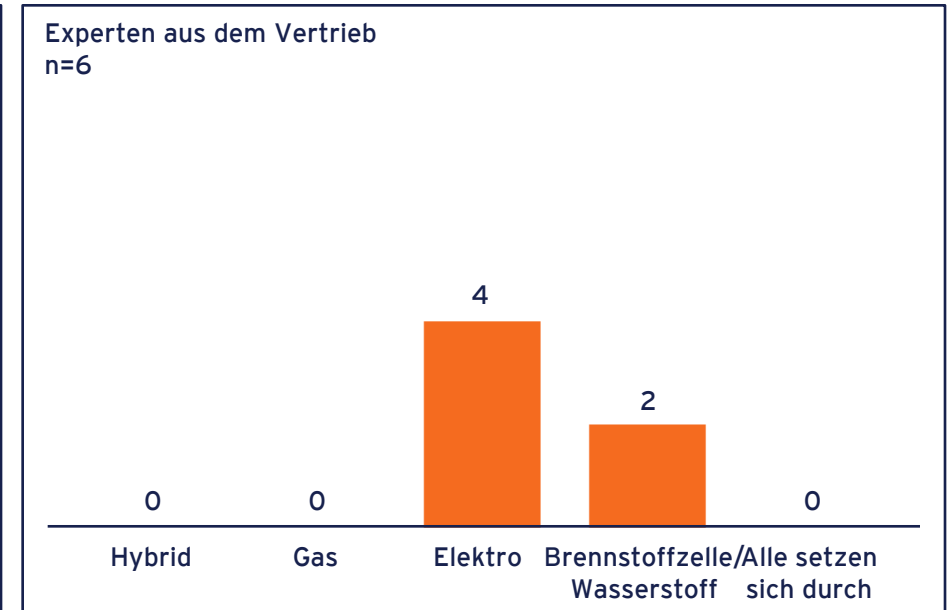
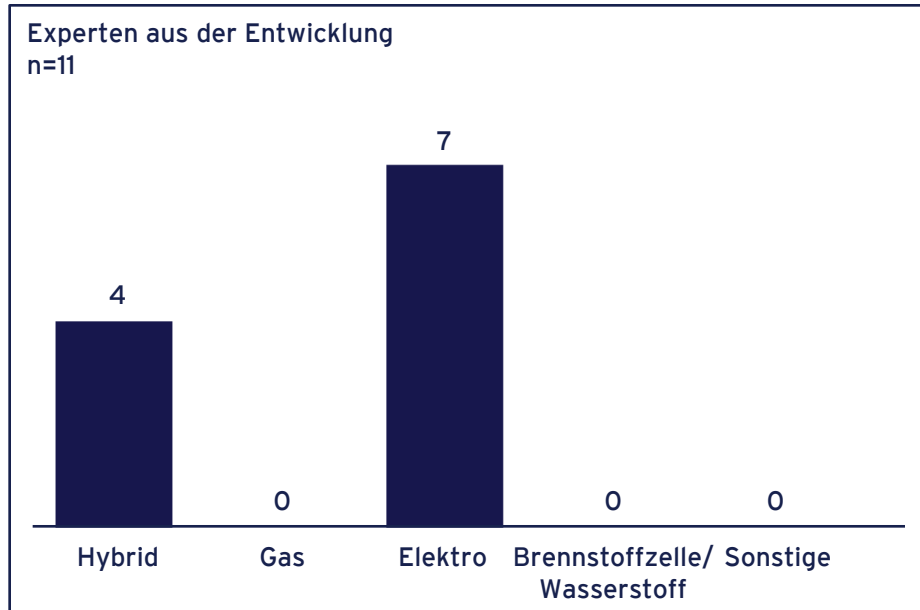
Welches der alternativen Antriebskonzepte wird langfristig am wahrscheinlichsten die herkömmlichen Antriebskonzepte ersetzen?



- Die Mehrheit der befragten Experten geht davon aus, dass langfristig Elektroantriebe die herkömmlichen Antriebskonzepte ersetzen werden
- Von der Durchsetzungsfähigkeit von Hybridantrieben und Brennstoffzellen-Antrieben sind nur wenige Experten überzeugt. Die Prognosen hängen zum Teil von der zukünftigen Speicherfähigkeit von Wasserstoff ab. Sollte sich diese in Zukunft klären rechnen einige Experten verstärkt mit Wasserstoffantrieben
- Das Antriebskonzept Gas scheint langfristig keine Rolle zu spielen
- Nach Meinung einiger Experten hängen die Entwicklungen im Wesentlichen ab von den Faktoren „technologische Leistungsfähigkeit“, „Aufpreis für den Kunden“ und „politische Rahmenbedingungen“

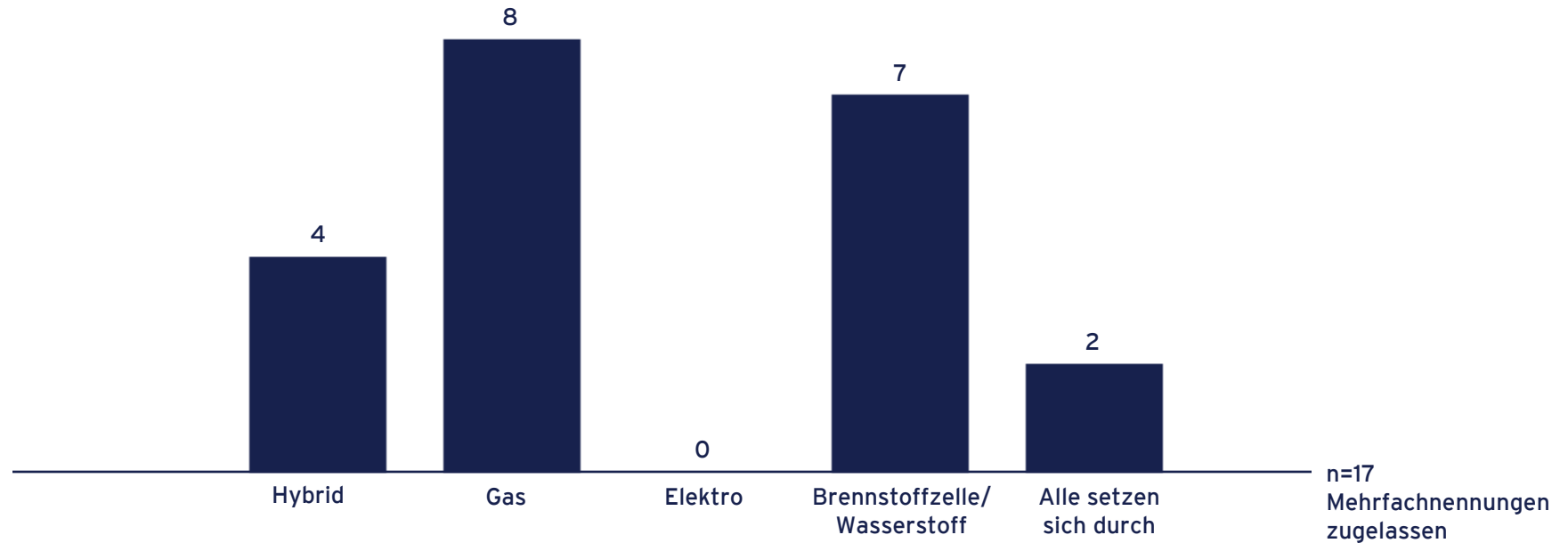
Einige Experten aus der Entwicklung prognostizieren dennoch ein Durchsetzen der Hybridantriebe. Vertreter des Vertriebs teilen diese Meinung überhaupt nicht

Frage: Welches der alternativen Antriebskonzepte wird langfristig am wahrscheinlichsten die herkömmlichen Antriebskonzepte ersetzen?



- Über ein Drittel der Experten, die aus dem Bereich Entwicklung kommen, gehen davon aus, dass sich langfristig Hybridantriebe durchsetzen werden. Keiner von ihnen rechnet mit der Brennstoffzelle
- Im Gegensatz dazu geht keiner der Experten aus dem Bereich Vertrieb davon aus, dass Hybridantriebe sich durchsetzen werden. 2 von ihnen meinen aber, dass sich die Brennstoffzelle durchsetzt

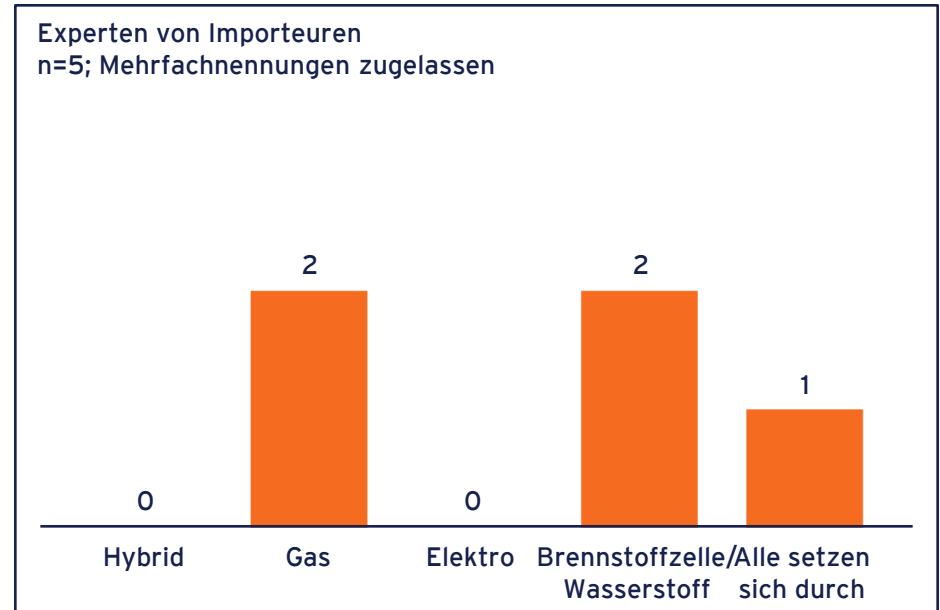
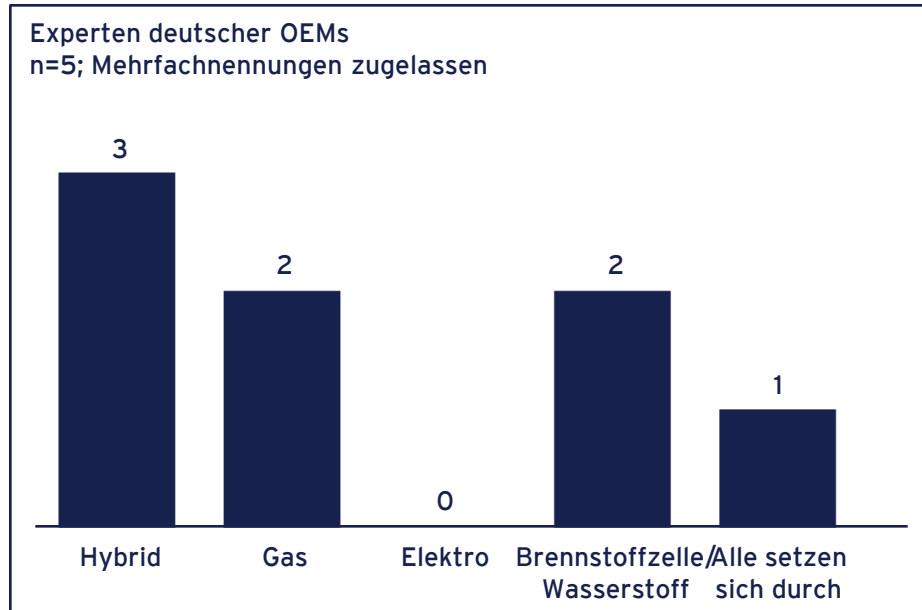
Welche der alternativen Antriebskonzepte werden sich langfristig NICHT durchsetzen können?



- Die Mehrzahl der befragten Experten geht davon aus, dass sich das Antriebskonzept Gas langfristig nicht durchsetzen wird. Allerdings gehen manche Experten davon aus, dass Gas mittel- bis langfristig beim Bau von Gas-Hybriden Verwendung finden wird
- Fast ebenso viele gehen davon aus, dass die Brennstoffzelle ebenfalls keine langfristige Zukunft haben wird. Als Grund dafür wird die Ineffizienz der Brennstoffzelle genannt
- Der Grund, warum sich Hybridantriebe nicht durchsetzen werden, liegt laut Experteneinschätzung möglicherweise an der Unwirtschaftlichkeit, dauerhaft zwei Antriebe zu betreiben

Experten nationaler Automobilhersteller sehen langfristig keine Zukunft für Hybridantriebe. Experten der Importeure teilen diese Meinung nicht

Frage: Welche der alternativen Antriebskonzepte werden sich langfristig NICHT durchsetzen können?



- Die Mehrheit der Experten, die einen deutschen Automobilhersteller vertreten, gehen davon aus, dass Hybridantriebe keine langfristige Zukunft haben werden
- Die Experten von Importeuren teilen diese Meinung nicht
- Es besteht jedoch die einhellige Meinung, dass ein Nichtdurchsetzen von Elektroantrieben ausgeschlossen sei

Ausgewählte Kommentare zum Kapitel „Technologische Entwicklung“

- „Im Kleinwagensegment werden Motorhybride mit entsprechend kleinen Motoren (Downsizing, Aufladung) noch lange Zeit den Markt beherrschen und auch an Marktanteil gewinnen. Das kleiner werdende Segment Mittel- und Oberklasse wird als Mild- oder Fullhybrid ausgeführt. PHEV und EV werden im Stadtbereich, als Zweitwagen und bei Carsharing langsam in den Markt eingeführt, bis sowohl die Technik erprobt, als auch die Akzeptanz durch den Kunden sicher ist“
- „Ich halte den prognostizierten Marktanteil für reine Elektroautos in Szenario 2 für zu hoch. Ich schätze den Marktanteil eher auf 3 Prozent, wobei sich die Differenz zu 2/3 auf Hybridantriebe und zu 1/3 auf Brennstoffzellen verteilen wird“
- „Die technologische Entwicklung wird sich kaum durch den Ölpreis beeinflussen lassen. Die technologische Leistungsfähigkeit wird für die Kaufentscheidung von größerer Bedeutung sein sowie ein angemessener Absatzpreis“
- „Es werden sich verschiedene Antriebskonzepte für verschiedene Anwendungsgebiete durchsetzen. Politische Rahmenbedingungen beeinflussen ebenfalls die Technologie“
- „Es wird entscheidend auf den Preis vor Kunde ankommen, wie sich die neuen Antriebstechnologien durchsetzen“
- „Szenario 2: Energiespeicherpreis zu hoch; Szenario 3: Kraftstoffpreis zu hoch. Also tendiere ich zwischen den Szenarien 2 und 3“
- „Regional unterschiedliche Entwicklungen. Abhängig von infrastrukturellen Anpassungen“

Fazit zum Kapitel „Technologische Entwicklung“

- Alle befragten Experten sind sich einig, dass bis zum Jahre 2020 ein mittelschneller Wandel in den Antriebskonzepten vollzogen wird. Demnach werden herkömmliche Antriebe nach wie vor dominieren. Doch der Einsatz von Elektrofahrzeugen wird das Straßenbild vor allem in Städten bereits verändert haben
- Mittelfristig wird sich (noch) keine Technologie durchsetzen können. Vielmehr werden noch lange Zeit verschiedene Antriebstechnologien parallel existieren. Die meisten Experten gehen jedoch davon aus, dass sich langfristig der reine Elektroantrieb durchsetzen wird
- Entwicklung und Durchsetzung hängen jedoch stark davon ab, wie sich die politischen Rahmenbedingungen entwickeln und, ob die Forschung und Entwicklung je Konzept linear oder sprunghaft verläuft (z.B. die Speicherfähigkeit des Wasserstoffs)
- Daher ist es auch schwer vorherzusagen, welche Antriebsarten sich zukünftig nicht durchsetzen werden

Inhalt

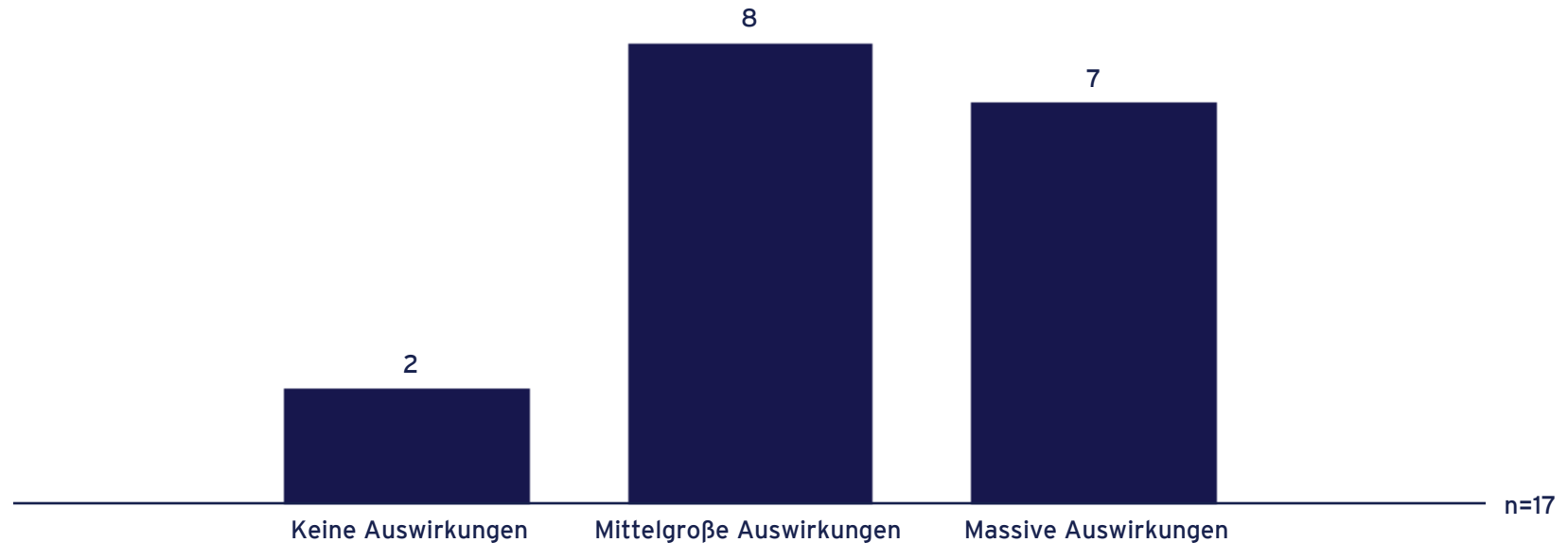
- Studiendesign
- Technologische Entwicklung
- **Das Elektrofahrzeug im Jahre 2020**
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich VERKAUF des Automobilhandels im Jahre 2020
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich SERVICE UND ERSATZTEILE des Automobilhandels im Jahre 2020
- Fazit & Handlungsempfehlungen

Das Elektrofahrzeug im Jahre 2020

Zentrale Fragestellungen

- Wie wird sich die Antriebskomponente „Batterie“ auf die **Gewinnverteilung** auswirken?
- Wann wird das **profitable Elektrofahrzeug** auf den Markt kommen?
- Wird es **Betreibermodelle für Akkus** geben?
- Wo werden Elektrofahrzeuge zukünftig **aufgeladen**?

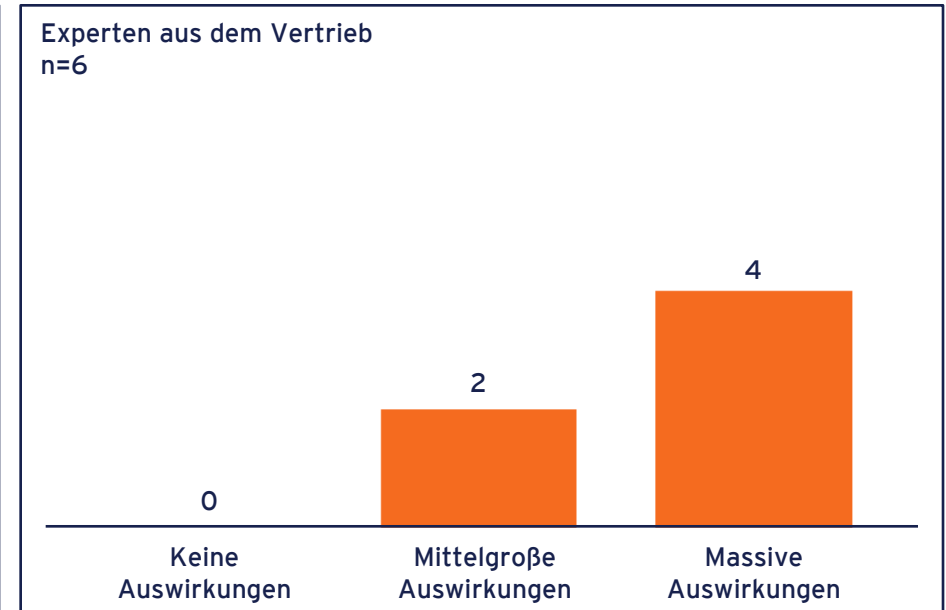
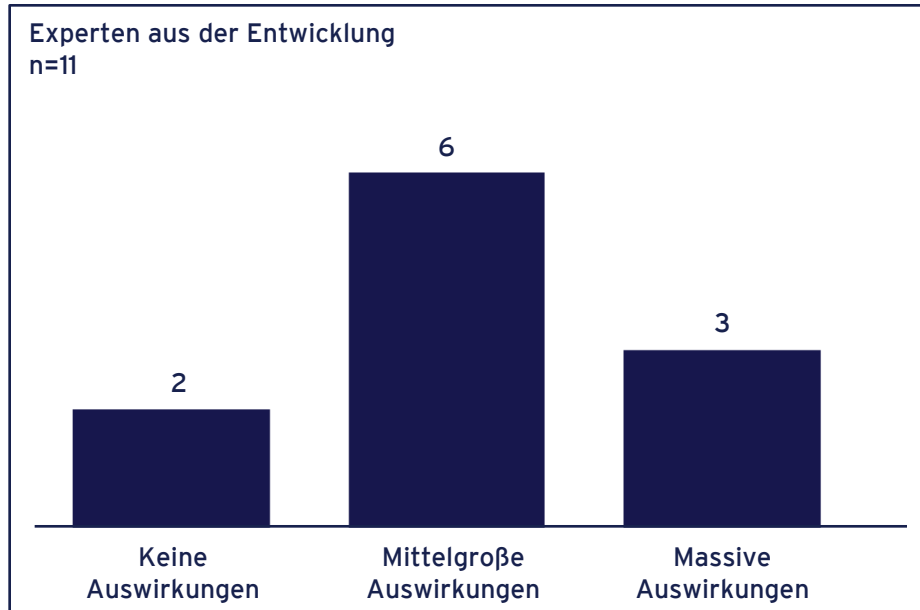
Wie wird sich die Herstellung der Antriebskomponente „Batterie“ auf die Gewinnverteilung in der Wertschöpfungskette der Automobilherstellung auswirken?



- Knapp die Hälfte der Befragten geht von mittelgroßen Auswirkungen aus. Demnach wird die Wertschöpfungskette um Akku-Hersteller erweitert. Sie unterscheiden sich jedoch nicht von anderen Automobilzulieferern. Die Gewinnverteilung ändert sich daher nur unwesentlich
- Ebenfalls knapp die Hälfte der Befragten geht sogar von massiven Auswirkungen aus. Demnach verstehen sich Akku-Hersteller als strategische Systemlieferanten, die eine wesentliche Komponente des Elektrofahrzeugs herstellen. Dies hat Auswirkungen auf die zukünftige Gewinnverteilung
- Nur zwei der befragten Experten prognostizieren keine Auswirkungen. Sie gehen davon aus, dass die Batterie bzw. der Akku und somit der gesamte Elektroantrieb wie bei herkömmlichen Antrieben USP der OEM bleibt

Experten des Vertriebs befürchten eher massive Auswirkungen auf die Gewinnverteilung als dies Experten der Entwicklung tun

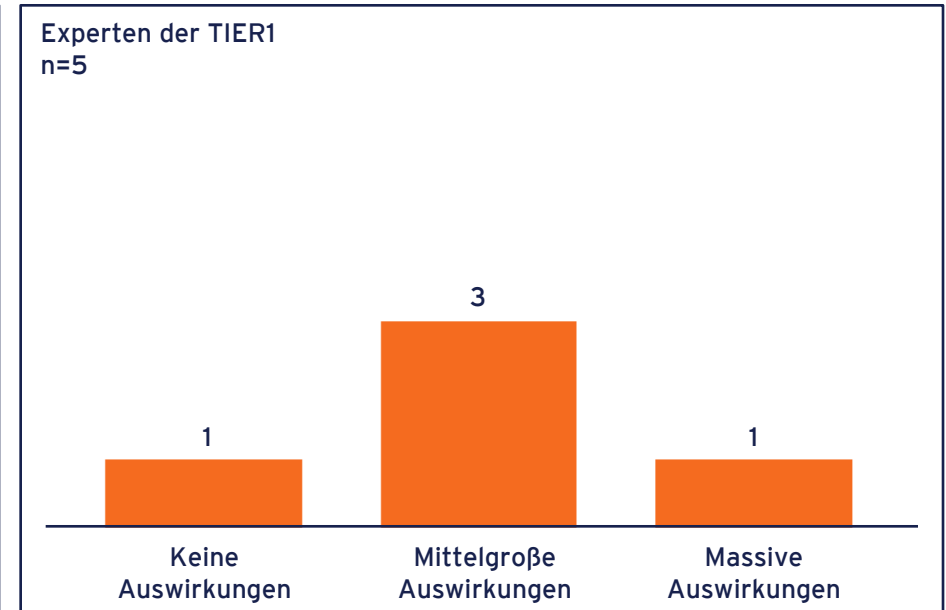
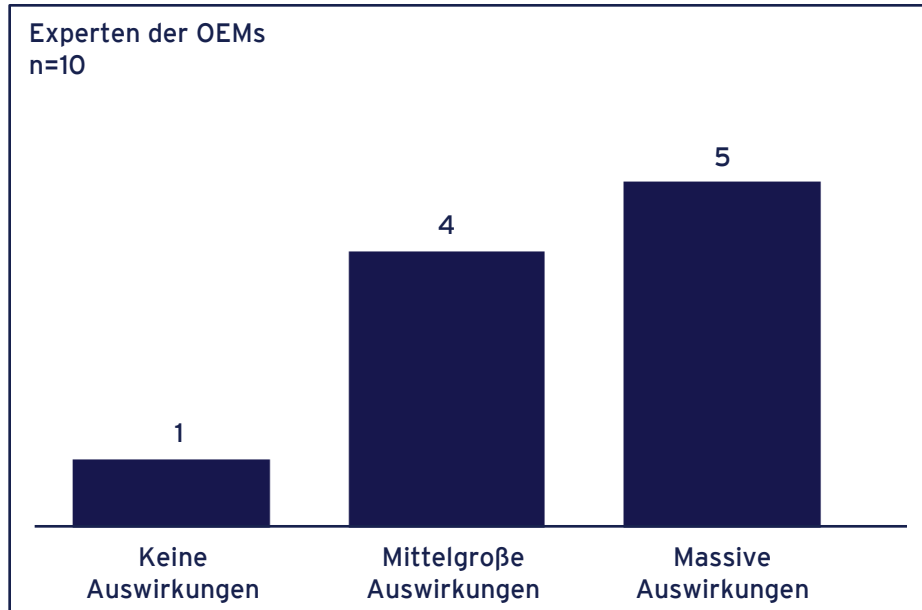
Frage: Wie wird sich die Herstellung der Antriebskomponente „Batterie“ auf die Gewinnverteilung in der Wertschöpfungskette der Automobilherstellung auswirken?



- Über die Hälfte der Experten aus der Entwicklung gehen davon aus, dass die Elektrifizierung des Antriebs mittelgroße Auswirkungen auf die zukünftige Gewinnverteilung haben wird
- Der Vertrieb scheint die Lage weitaus pessimistischer einzuschätzen. Zwei Drittel der befragten Vertriebsexperten prognostiziert massive Auswirkungen auf die Gewinnverteilung

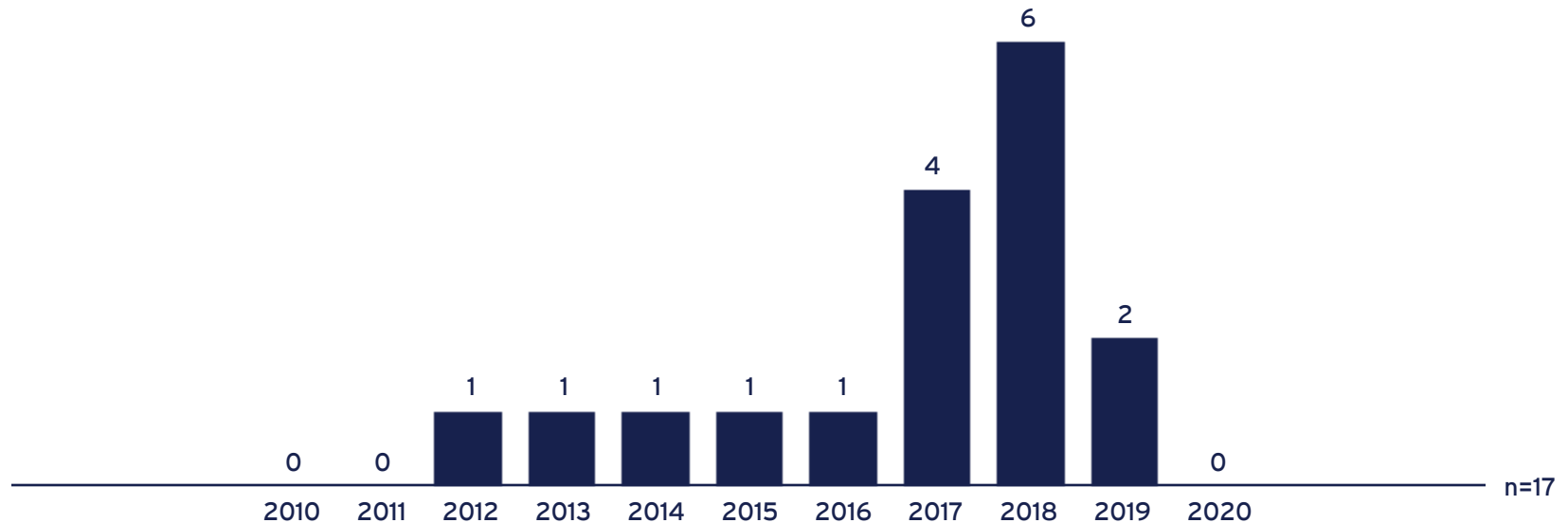
OEM-Experten befürchten eher Auswirkungen auf die Gewinnverteilung zu Ungunsten der OEM als dies TIER1-Experten tun

Frage: Wie wird sich die Herstellung der Antriebskomponente „Batterie“ auf die Gewinnverteilung in der Wertschöpfungskette der Automobilherstellung auswirken?



- Exakt die Hälfte der befragten OEM-Experten geht von massiven Auswirkungen auf die Gewinnverteilung aus. 4 von 10 prognostizieren mittelgroße Auswirkungen. Nur ein Proband geht davon aus, dass die Elektrifizierung des Antriebs keine Auswirkungen auf die Gewinnverteilung haben wird
- TIER1-Experten teilen die Befürchtungen der OEM-Experten nicht im selben Maße. Die Mehrheit von ihnen geht von mittelgroßen Auswirkungen aus

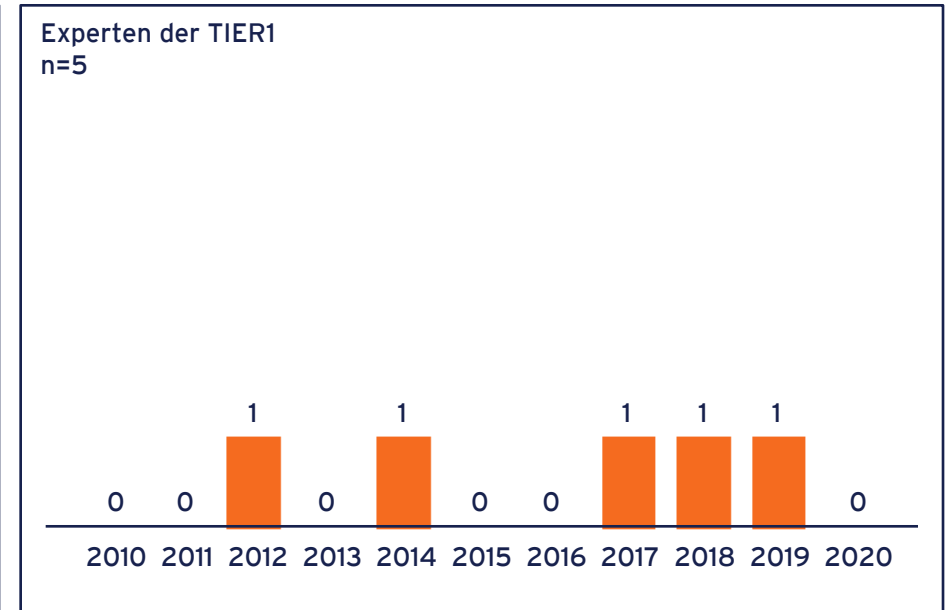
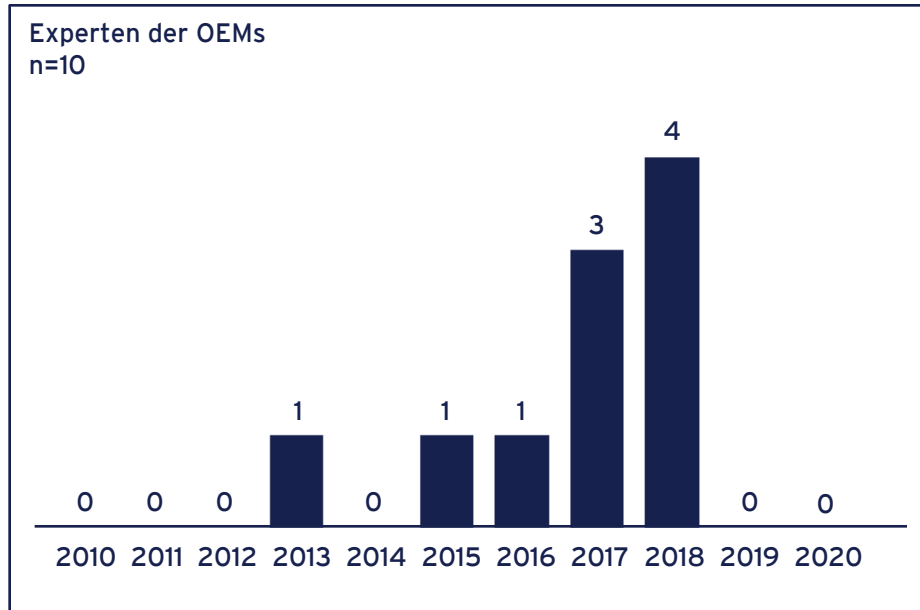
Bis wann kommt ein für den OEM profitables Elektrofahrzeug auf den Markt?



- Das profitable Elektrofahrzeug wird noch vor dem Jahre 2020 ausgeliefert. Davon sind alle befragten Experten überzeugt
- Die schnellste „profitable Einführung“ wurde für das Jahr 2012 und die pessimistischste für das Jahr 2019 prognostiziert
- Die Mehrzahl der Experten geht von einer Markteinführung in 2017/2018 aus

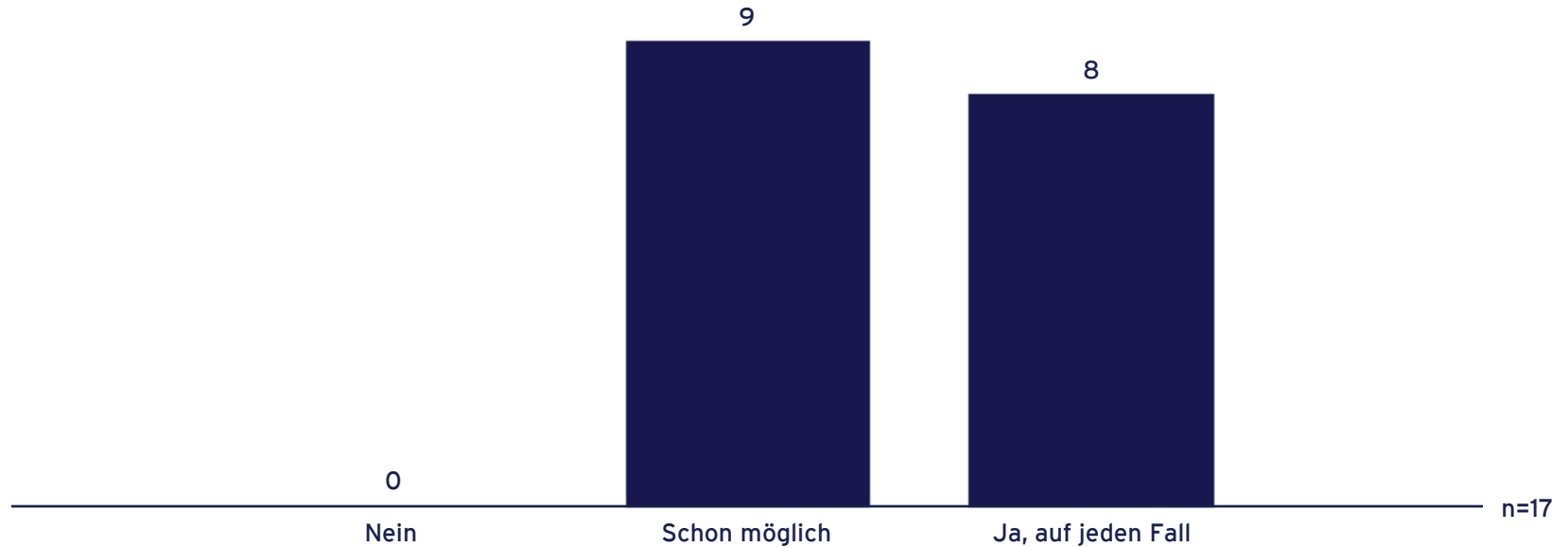
Während sich OEM-Experten weitestgehend einig sind, wann das „profitable Elektrofahrzeug“ auf den Markt kommt, sind sich TIER1-Experten eher uneinig

Frage: Bis wann kommt ein für den OEM profitables Elektrofahrzeug auf den Markt?



- Die Mehrzahl der befragten OEM-Experten rechnet mit den Jahren 2017 und 2018 als Start für das profitable Elektrofahrzeug
- Die Aussagen der befragten TIER1-Experten hingegen liegen verstreut

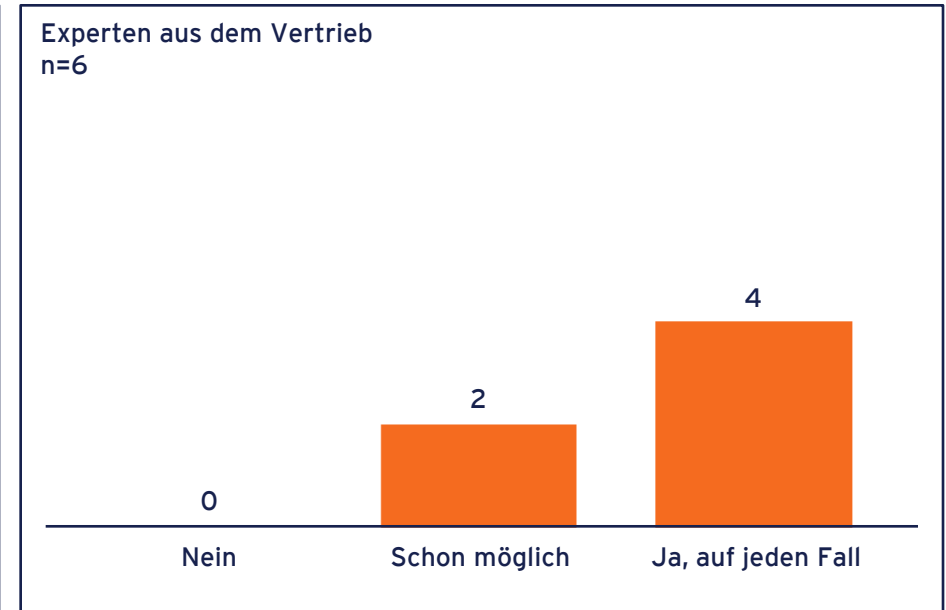
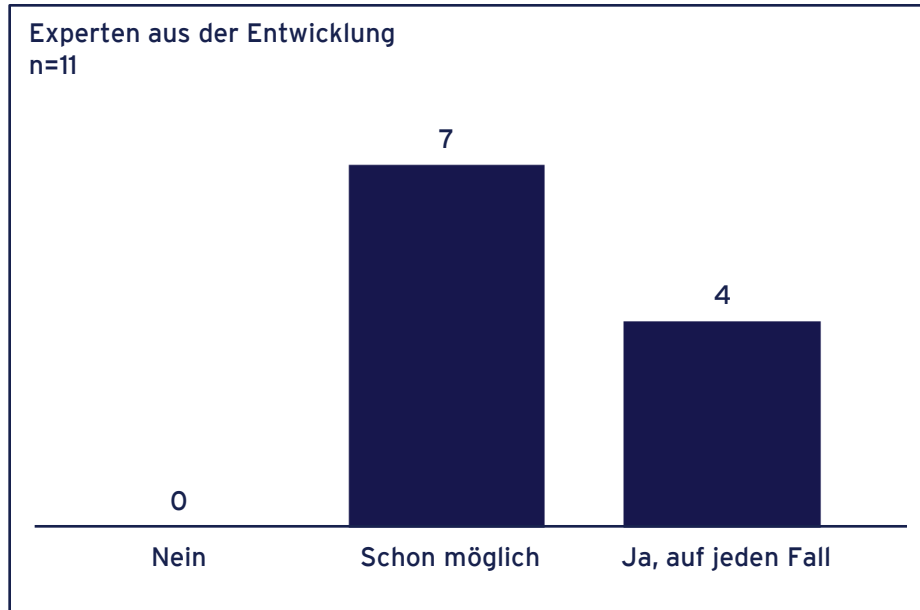
Ist es realistisch, dass es zukünftig Miet- bzw. Betreibermodelle geben wird, bei denen der Akku NICHT Eigentum des Fahrzeughalters ist?



- Alle Experten halten es für möglich, dass es zukünftig Betreibermodelle geben wird, bei denen der Akku nicht Eigentum des Fahrzeughalters ist. Keiner der Befragten schloss dieses Konzept aus
- 7 Experten gehen sogar fest davon aus, dass es Betreibermodelle geben wird

Alle befragten Experten halten es für möglich, dass es zukünftig Betreibermodelle für Akkus geben wird. Die Mehrzahl der Vertriebsexperten ist sich sogar sicher

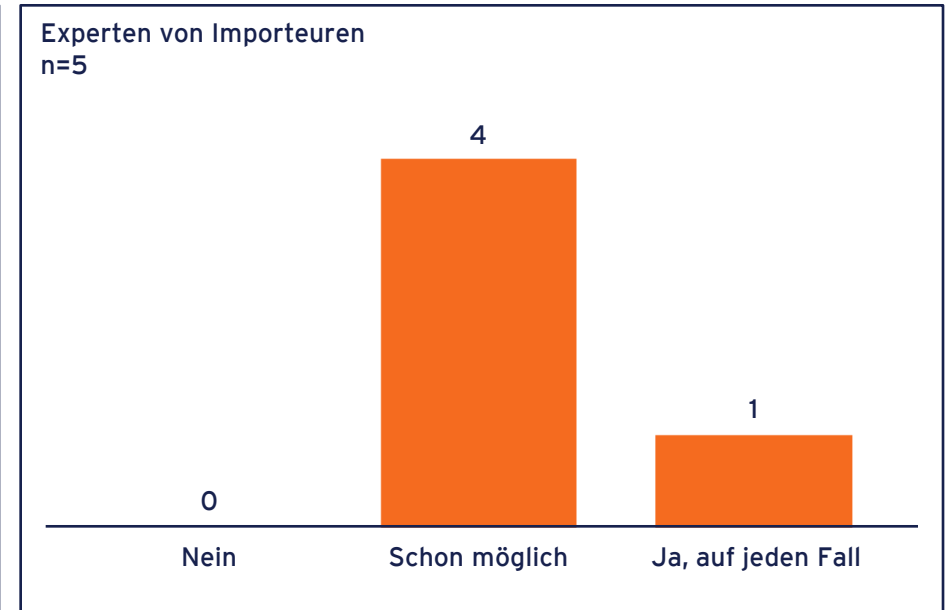
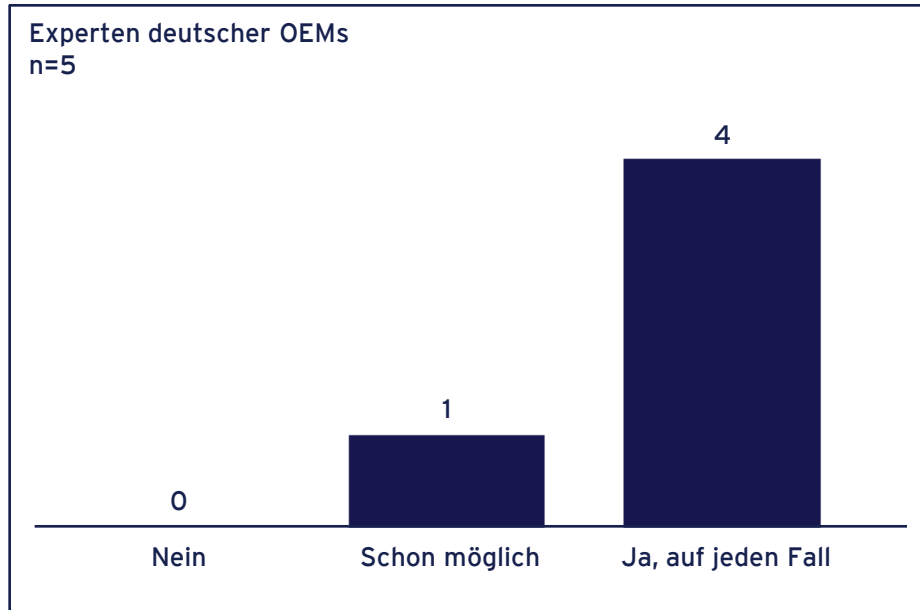
Frage: Ist es realistisch, dass es zukünftig Miet- bzw. Betreibermodelle geben wird, bei denen der Akku NICHT Eigentum des Fahrzeughalters ist?



- Die Mehrzahl der Experten aus der Entwicklung hält es zumindest für möglich, dass es Betreibermodelle geben wird
- Die Mehrzahl der befragten Experten aus dem Vertrieb hingegen ist sich sicher, dass es zukünftig Betreiber- bzw. Mietmodelle geben wird, bei denen der Akku eine Austauschkomponente ist

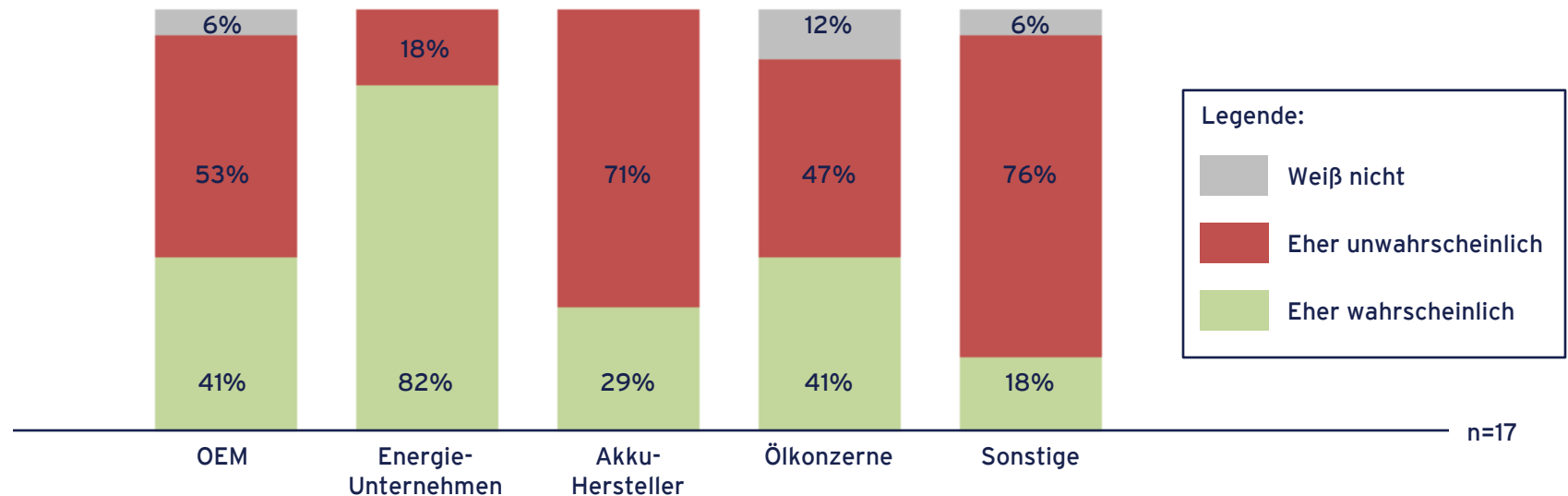
Vertreter der nationalen Automobilhersteller meinen, dass es zukünftig Betreibermodelle geben wird

Frage: Ist es realistisch, dass es zukünftig Miet- bzw. Betreibermodelle geben wird, bei denen der Akku NICHT Eigentum des Fahrzeughalters ist?



- 80% der befragten Experten deutscher Automobilhersteller sind sich sicher, dass es zukünftig Betreibermodelle geben wird. 20% halten es für möglich
- Bei den Experten der Importeure verhält es sich umgekehrt. Die Mehrheit hält es grundsätzlich für möglich, dass es zukünftig Betreibermodelle geben wird, lediglich 1 Experte von 5 sieht auf jeden Fall Miet- bzw. Betreibermodelle

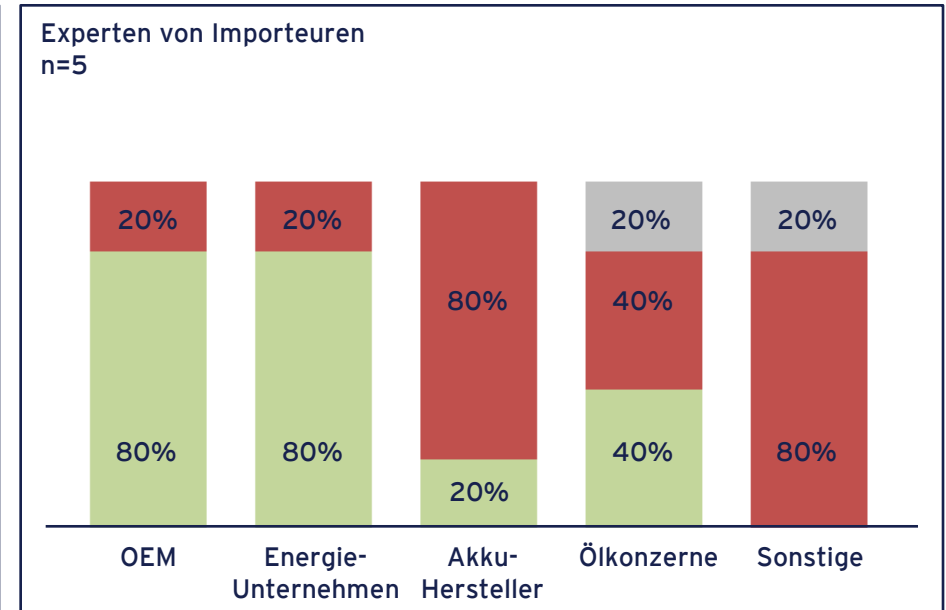
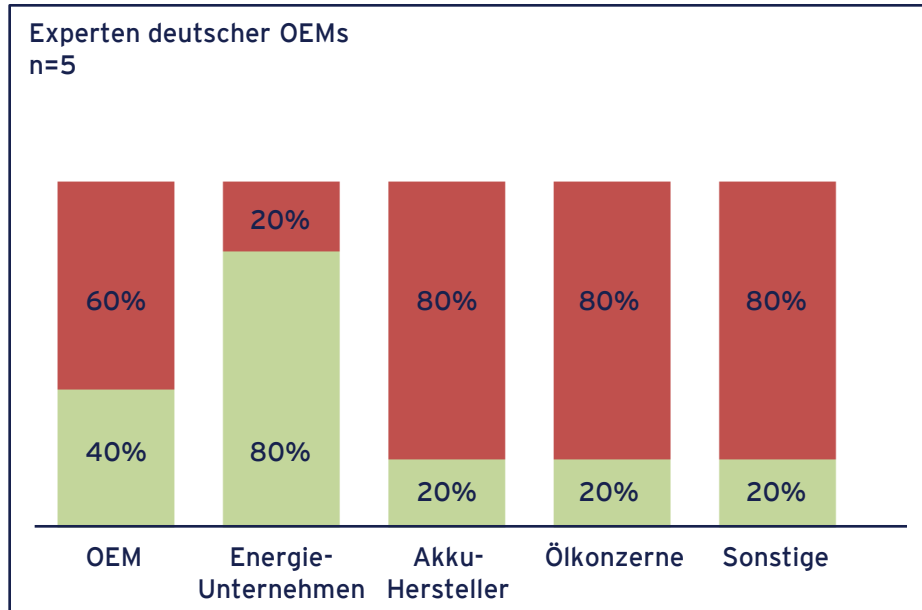
Wenn es zukünftig Betreibermodelle gibt, wer wird dann die Rolle des Betreibers übernehmen?



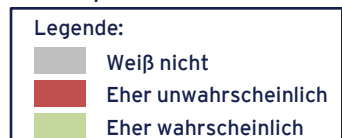
- Die meisten der Befragten gehen davon aus, dass zukünftig Energieunternehmen Anbieter von Betreibermodellen sein werden
- Knapp die Hälfte der Befragten könnte sich vorstellen, dass die Betreibermodelle von den OEMs angeboten werden. Ebenso viele könnten sich einen Einstieg der Ölkonzerne in das Geschäftsfeld vorstellen
- Weniger als ein Drittel der Befragten traut den zukünftigen Akku-Herstellern eine solche Rolle zu
- Generell können sich die Befragten Kooperationen zwischen verschiedenen Branchen-Vertretern vorstellen (z.B. Energieunternehmen und Akku-Hersteller)
- Denkbar für einige wenige Experten sind auch neue Dienstleister analog der Entwicklung im Mobilfunkbereich als zukünftige Anbieter von Betreibermodellen. Mehrere Experten nannten an dieser Stelle „a better place“

Importeur-Experten trauen den OEMs durchaus die Betreiber-Rolle zu. Deutsche OEMs teilen diese Meinung eher nicht

Frage: Wenn es zukünftig Betreibermodelle gibt, wer wird dann die Rolle des Betreibers übernehmen?

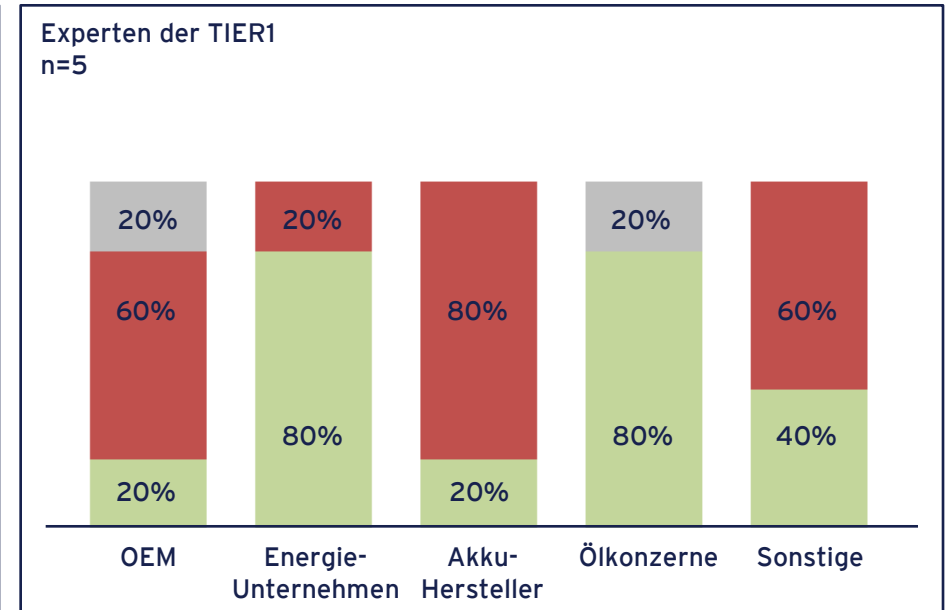
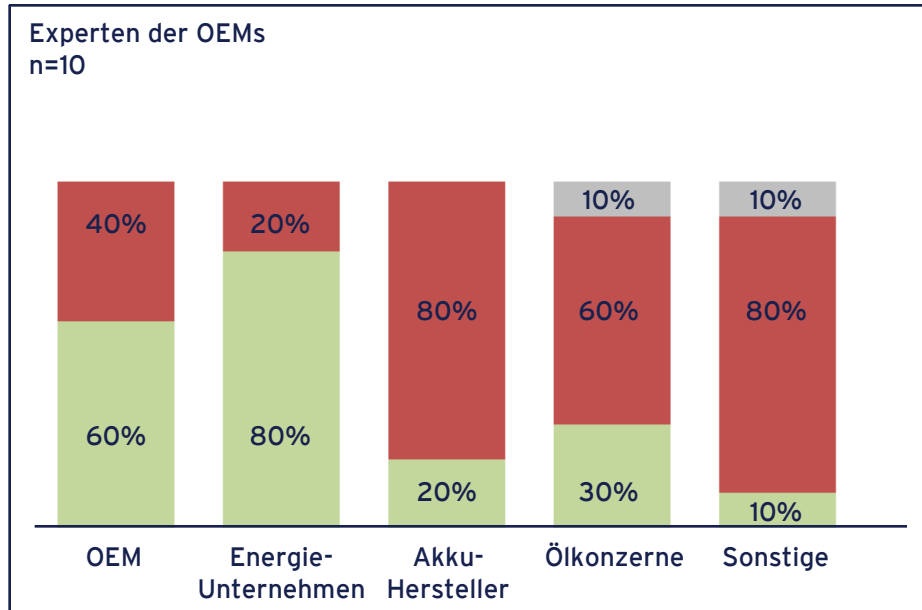


- Die befragten Experten deutscher Automobilhersteller sehen eigentlich nur die Energieunternehmen in der Rolle der zukünftigen Betreiber
- Generell können sich die Experten der Importeure mehrere Akteure als zukünftige Betreiber vorstellen. Allen voran die OEMs und Energieunternehmen. 2 der 5 befragten Importeur-Experten halten es außerdem für realistisch, dass Ölkonzerne zukünftig eine Rolle bei Betreibermodellen spielen werden

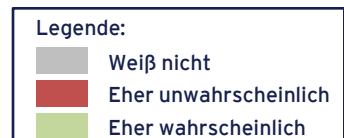


TIER1-Experten können sich neben Energieunternehmen auch Ölkonzerne als zukünftige Akteure von Betreibermodellen vorstellen

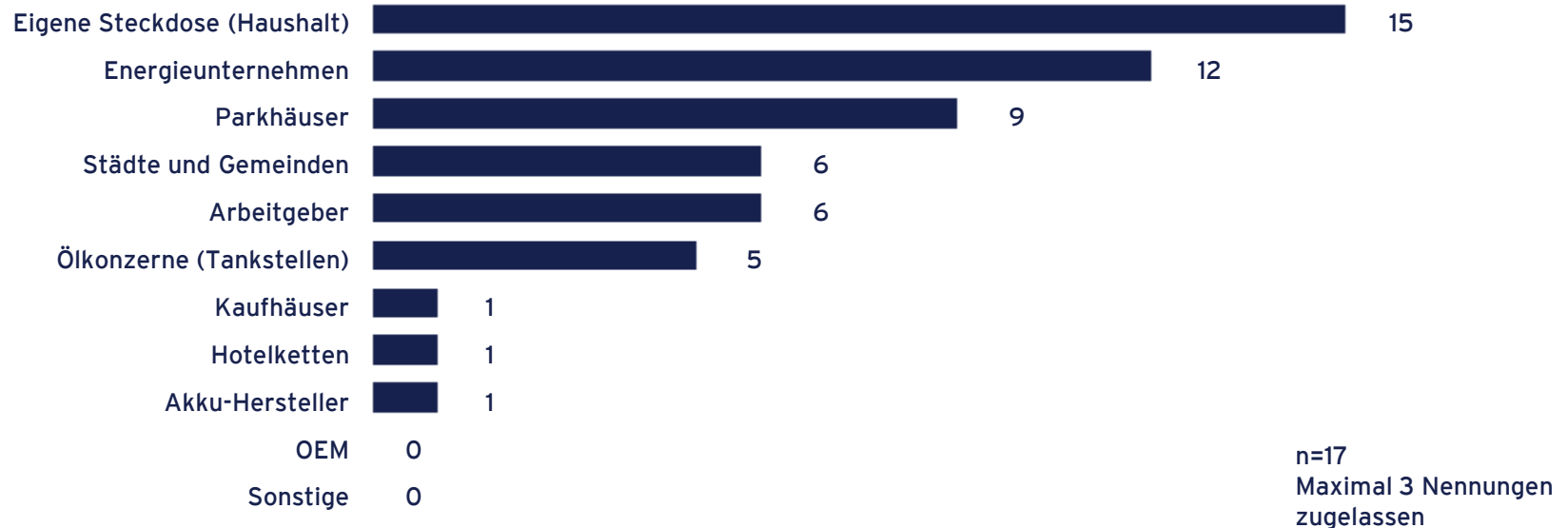
Frage: Wenn es zukünftig Betreibermodelle gibt, wer wird dann die Rolle des Betreibers übernehmen?



- Die meisten Experten der befragten OEMs können sich vorstellen, dass Energieunternehmen die Rolle des Betreibers übernehmen. 6 von 10 Befragten gaben außerdem an, dass sie sich auch die OEMs in dieser Rolle vorstellen können
- Die Experten der TIER1 gaben mehrheitlich zwei Akteure an: Energieunternehmen und Ölkonzerne



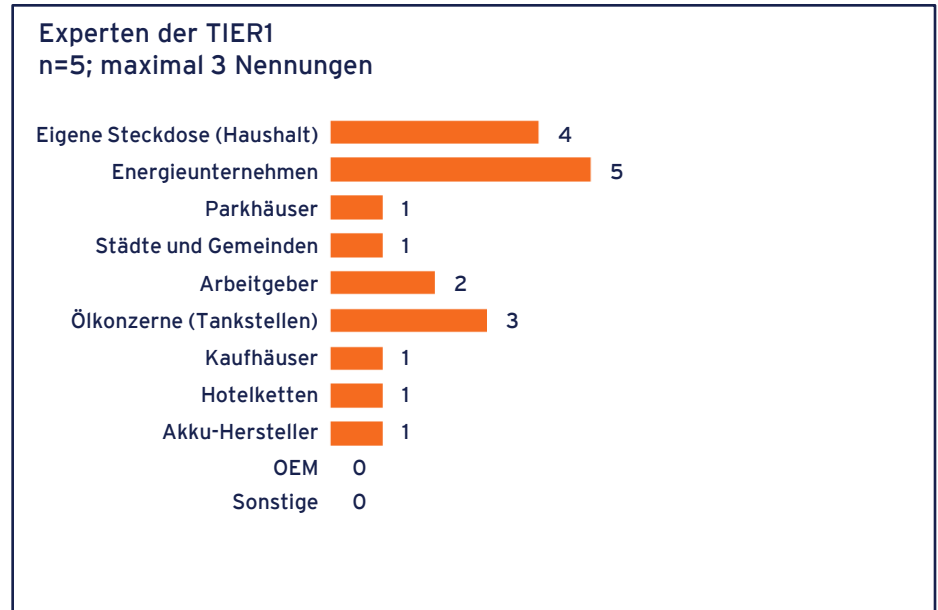
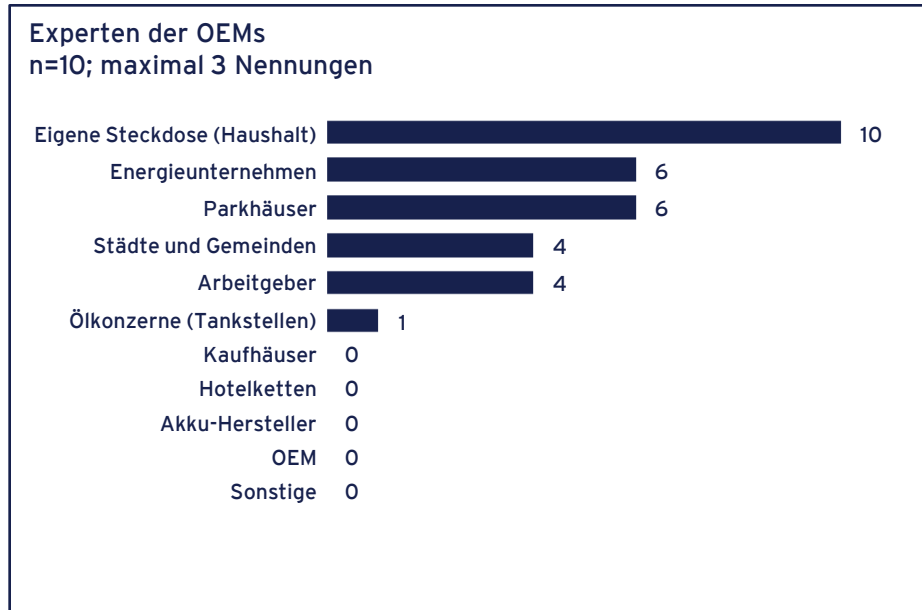
Wer sind die zukünftigen Betreiber von Ladestationen?



- Die Mehrheit der Befragten geht davon aus, dass Elektrofahrzeuge zukünftig zu Hause aufgeladen werden können
- Als Betreiber von zukünftigen Ladestation werden vor allem Energieunternehmen und Parkhäuser genannt
- Ein Experte wies darauf hin, dass die Infrastruktur für Elektrofahrzeuge vor allem im Innenstadtbereich wichtig ist. Weniger wichtig sei dies in ländlicheren Gebieten
- Ein weiterer Experte malte folgendes Szenario auf: „Ladestationen werden sich zwar in Parkhäusern, vor Hotels und Restaurants finden, Betreiber wird aber ein Öl-Konzern oder Energieunternehmen sein. Erste Übereinkünfte in dieser Richtung gibt es bereits, z.B. Apcoa (Parkhäuser) mit RWE. Ölkonzerne haben den Vorteil der entsprechend guten Lagen in Städten und entlang Autobahnen. Hinzu kommt der Service drum herum (Shop, Wagenwäsche etc.)“

TIER1 Experten sehen die Ölkonzerne auch bei der Rolle als Betreiber der Ladestationen mit vorne dabei

Frage: Wer sind die zukünftigen Betreiber von Ladestationen?



- Alle Experten der OEMs gehen davon aus, dass die Elektrofahrzeuge zukünftig zu Hause aufgeladen werden. Als Betreiber der Ladestationen sehen die Experten vor allem Energieunternehmen und Parkhäuser
- Alle befragten TIER1-Experten sehen in den Energieunternehmen zukünftige Betreiber der Ladestationen. Immerhin 3 von 5 gaben jedoch an, dass sie sich auch die Ölkonzerne mit ihrer bestehenden Infrastruktur als zukünftige Betreiber vorstellen können

Ausgewählte Kommentare zum Kapitel „Das Elektrofahrzeug im Jahre 2020“

- „Die Erzeugung des Stroms muss neben der Infrastruktur stärker in den Fokus. Auch die Gesamt- und Umweltbilanz“
- „Elektrofahrzeuge sind eine gute Ergänzung für zukünftige Mobilitätskonzepte. Ersetzen können diese Fahrzeuge die bisherigen konventionellen Antriebskonzepte in mittelbarer Zeit allerdings nicht“
- „Die heutigen Umweltzonen könnten bereits zur Eingrenzung von E-Fahrzeug-Zonen dienen“
- „Sehr spannendes Thema für das Geschäftsmodell OEM und Handel der Zukunft“
- „Das reine Elektrofahrzeug wird nicht vor dem Jahre 2020 rentabel und in Großserienfertigung hergestellt werden können. Die Akkutechnik ist dabei der mit Abstand größte Kernpunkt, der noch wesentlicher Entwicklungszeit unterliegen wird. Die Konzeption von reinen E-Fahrzeugen bedarf dabei neuer Denkansätze, die sich von konventionellen Fahrzeugen unterscheiden werden. Auch das Thema Reichweite spricht momentan und in naher Zukunft für den Einsatz im Stadtverkehr“
- „Easy Handling und optimale Aufladezeiten sind entscheidende Erfolgsfaktoren“

Fazit zum Kapitel „Das Elektrofahrzeug im Jahre 2020“

- Fast alle befragten Experten gehen davon aus, dass die Herstellung des elektrifizierten Antriebsstrangs Auswirkungen auf die Gewinnverteilung in der Wertschöpfungskette der Automobilherstellung haben wird. Während die eine Hälfte den Akkuhersteller lediglich als weiteren Systemlieferanten ansieht, befürchten andere Experten den drohenden Verlust eines wesentlichen USP der OEMs
- Das für den OEM profitable Elektrofahrzeug wird laut der Mehrheit der Experten 2017/2018 auf den Markt kommen. Es stellt sich hierbei die Frage, mit welchem Ziel OEMs das Elektrofahrzeug einführen werden. Sind es tatsächlich profitable Umsätze oder eher Imagegründe? Es bleibt also spannend zu beobachten, wann das erste für den OEM profitable Fahrzeug eingeführt wird
- Alle Experten können sich vorstellen, dass es zukünftig Betreiber-Modelle gibt, bei denen der Akku nicht im Besitz der Fahrzeughalter ist. Dieses Geschäftsmodell würde die Automobilwelt grundlegend verändern, sowohl in Herstellung und Handel als auch im alltäglichen Straßenbild. Erste Feldversuche in diese Richtung sind bereits zu beobachten anhand des Betreiber-Modells „Better Place“. Als Betreiber dieser Konzepte können sich die Experten vor allem Energieunternehmen vorstellen. An zweiter Stelle, jedoch weit abgeschlagen, sehen die Befragten OEMs und Ölkonzerne. Kombinationen oder Kooperation hingegen könnte es, laut Meinung der Experten, mehrere geben. Einschränkend gehen jedoch viele Experten davon aus, dass Betreiber-Modelle nur in urbanen Zentren angewendet werden
- Auf die Frage, wer zukünftig die Ladestationen für Elektrofahrzeuge betreibt, gaben die meisten Experten Energieunternehmen als zukünftige Betreiber an. Des Weiteren sind sich fast alle Experten darüber einig, dass Elektrofahrzeuge zu Hause aufgeladen werden. Als weitere mögliche Betreiber der Ladestationen wurden vor allem Parkhäuser, Arbeitgeber, Städte und Gemeinden sowie Ölkonzerne bzw. Tankstellen genannt

Inhalt

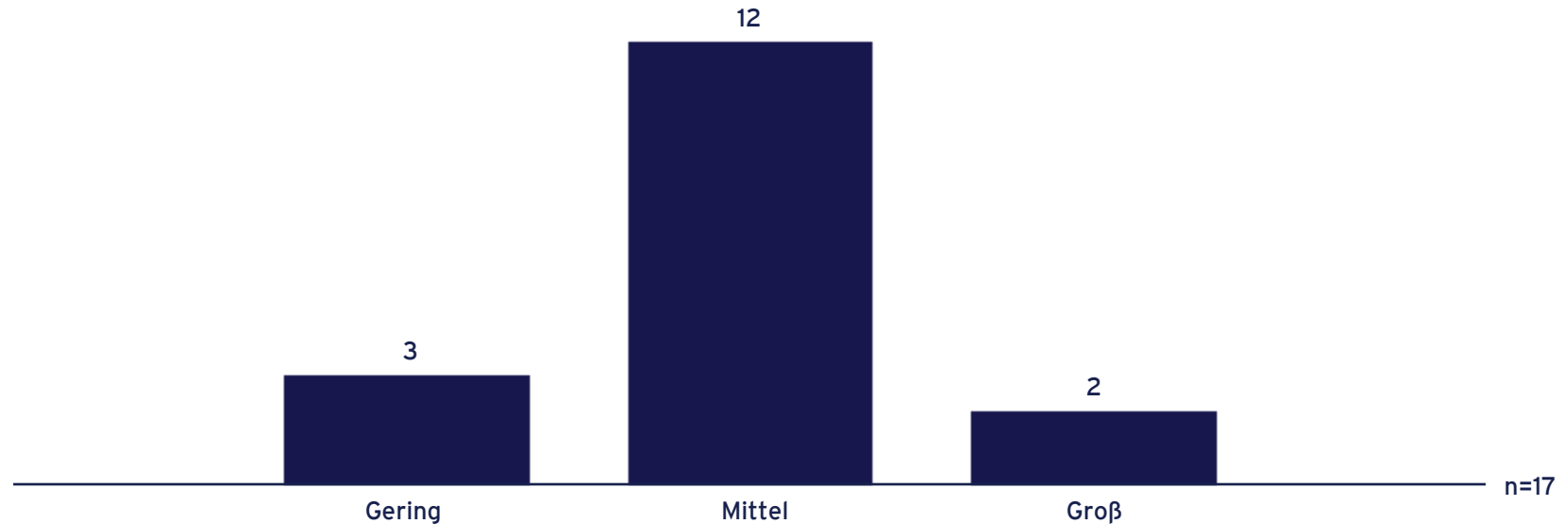
- Studiendesign
- Technologische Entwicklung
- Das Elektrofahrzeug im Jahre 2020
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich VERKAUF des Automobilhandels im Jahre 2020
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich SERVICE UND ERSATZTEILE des Automobilhandels im Jahre 2020
- Fazit & Handlungsempfehlungen

Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich VERKAUF des Automobilhandels im Jahre 2020

Zentrale Fragestellungen

- Wie hoch ist die Gefahr von **Markteintritten** neuer OEMs?
- Wie ändert sich die **Bedeutung des Automobils** für den Kunden?
- **Wie werden zukünftig Elektrofahrzeuge verkauft?**
- Welche Auswirkungen werden **Mietmodelle** haben?
- Welche **Vertriebskanäle** werden für Elektrofahrzeuge genutzt werden?
- Welchen Einfluss werden alternative Antriebe auf die **Handelsstruktur** haben?
- Welche Herausforderungen erwartet das **Verkaufspersonal**?
- Wie wird sich der **Gebrauchtwagenmarkt** von Elektrofahrzeugen entwickeln?

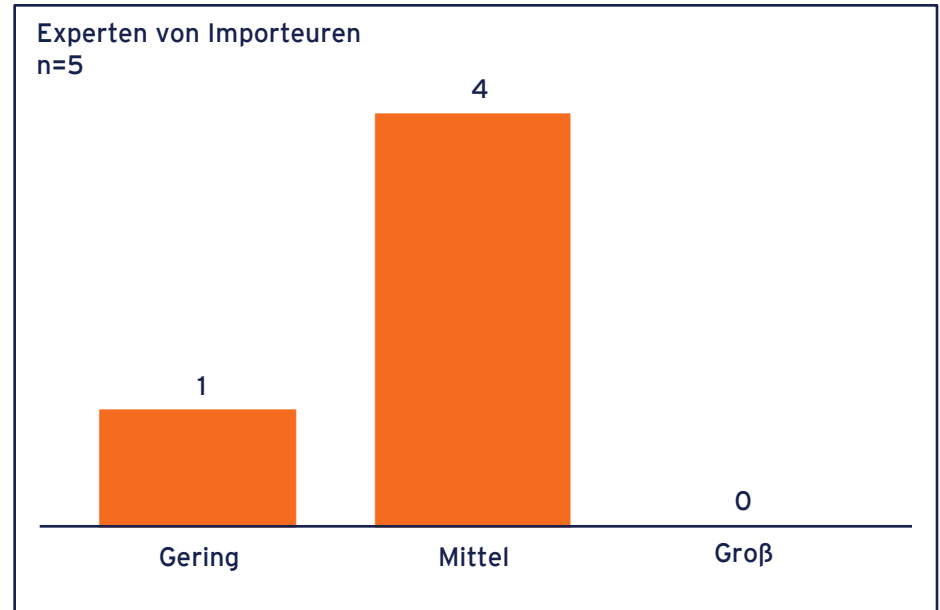
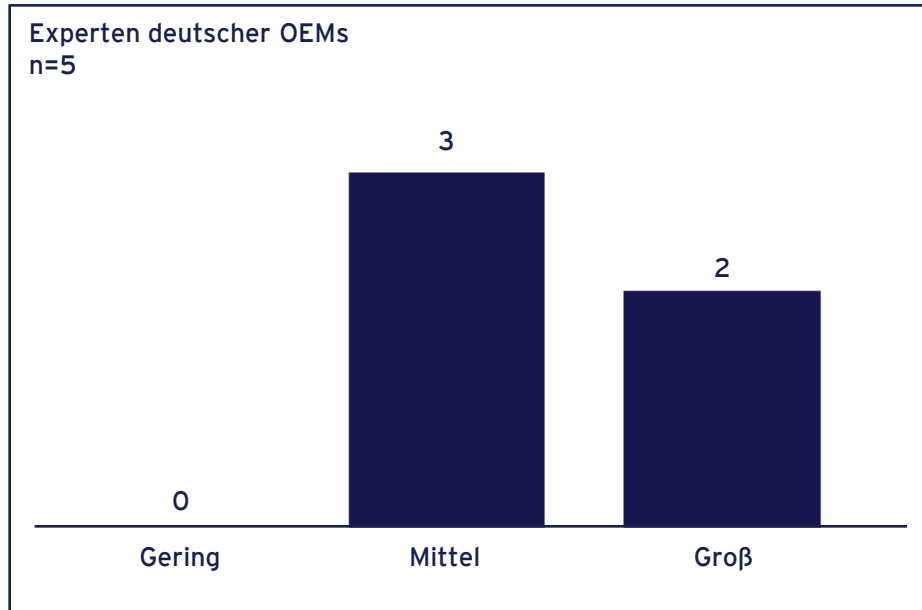
Wie hoch ist die Gefahr von Markteintritten ernst zu nehmender Wettbewerber in Form neuer OEMs?



- Die Mehrheit der Experten geht von einer mittleren Gefahr durch Markteintritte ernst zu nehmender neuer OEMs aus. Demnach könnte die neue Technologie neuen Wettbewerbern die Chance für einen Markteintritt bieten. Die Marktanteile werden jedoch gering ausfallen
- Einige wenige Experten prognostizieren, dass es kaum bzw. keine ernsthaften neuen Wettbewerber geben wird
- Die wenigsten Experten gehen von einer großen Gefahr aus. Mögliche ernst zu nehmende Markteintritte könnten bspw. durch Newcomer wie den chinesischen Automobilhersteller BYD erfolgen

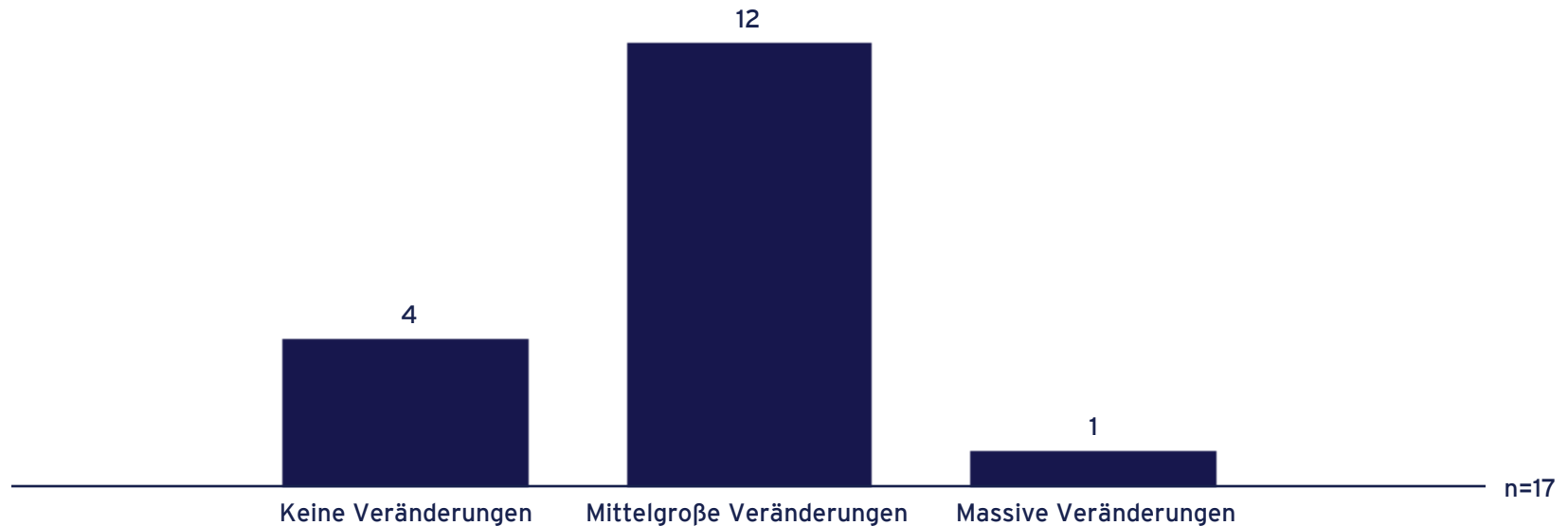
Experten deutscher OEMs scheinen die Gefahr durch Markteintritte neuer Wettbewerber höher einzuschätzen als die Importeur-Experten

Frage: Wie hoch ist die Gefahr von Markteintritten ernst zu nehmender Wettbewerber in Form neuer OEMs?



- 2 von 5 Experten der deutschen Automobilhersteller schätzen die Gefahr durch neue Wettbewerber als groß ein
- Dieser Meinung ist keiner der Kollegen von nicht-deutschen OEMs. Sie gehen fast einstimmig von einer mittleren Gefahr aus

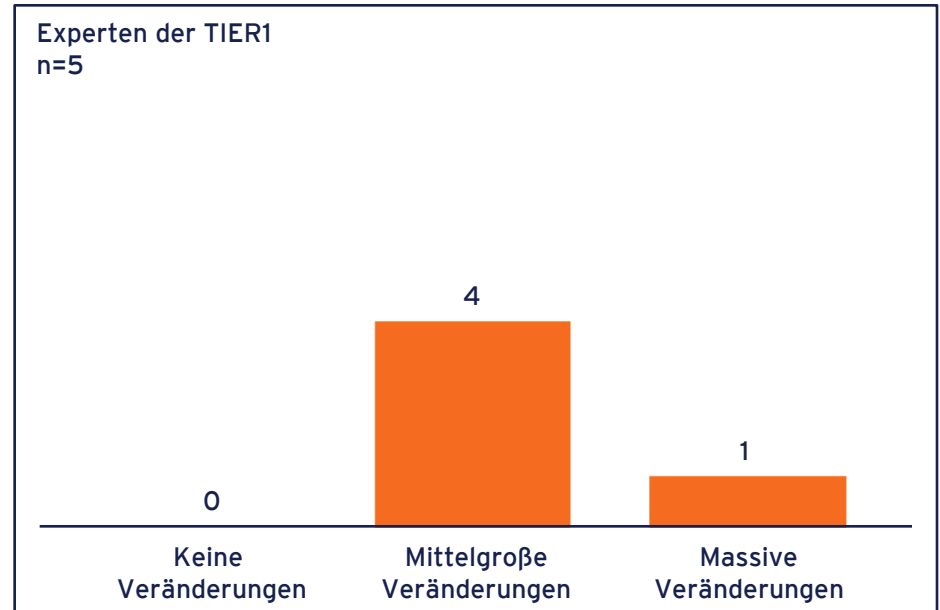
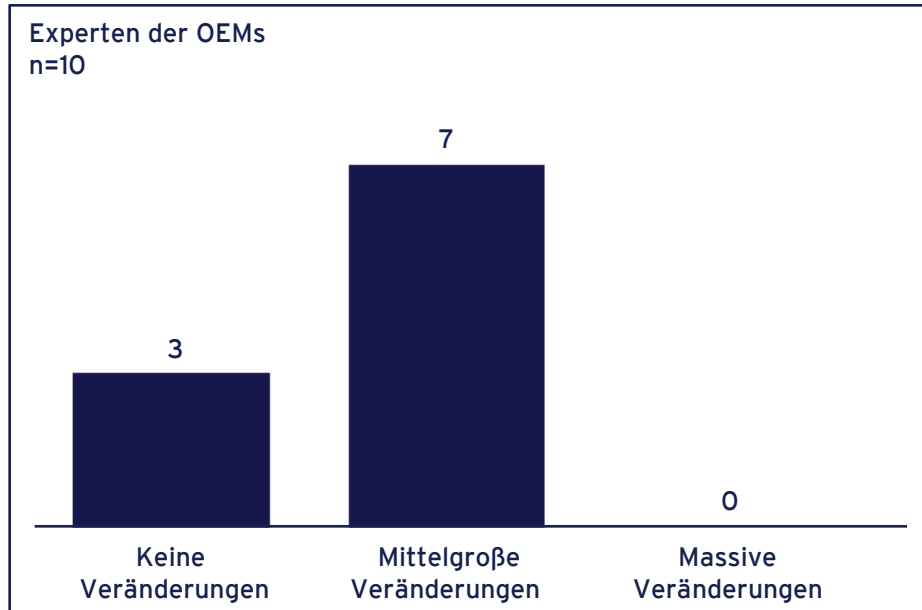
Wie stark ändert sich die Bedeutung des Automobils für den Kunden?



- Die Mehrheit der Experten geht davon aus, dass die Veränderungen hinsichtlich der Bedeutung des Automobils für den Kunden mittelgroß sein werden. Wichtige Differenzierungsmerkmale wie bspw. Motorleistung werden beim Elektrofahrzeug wegfallen. Sie können jedoch durch neue Differenzierungsmerkmale wie bspw. Reichweite nahezu kompensiert werden. Die Trennung zwischen Premium- und Volumensegment bleibt weitestgehend bestehen
- Knapp ein Viertel der Befragten prognostiziert keine Veränderungen. Hier ist man vor allem der Meinung, dass das Elektrofahrzeug ein Nischenfahrzeug für bestimmte Zielgruppen ist und Differenzierungsmerkmale somit ohnehin wegfallen

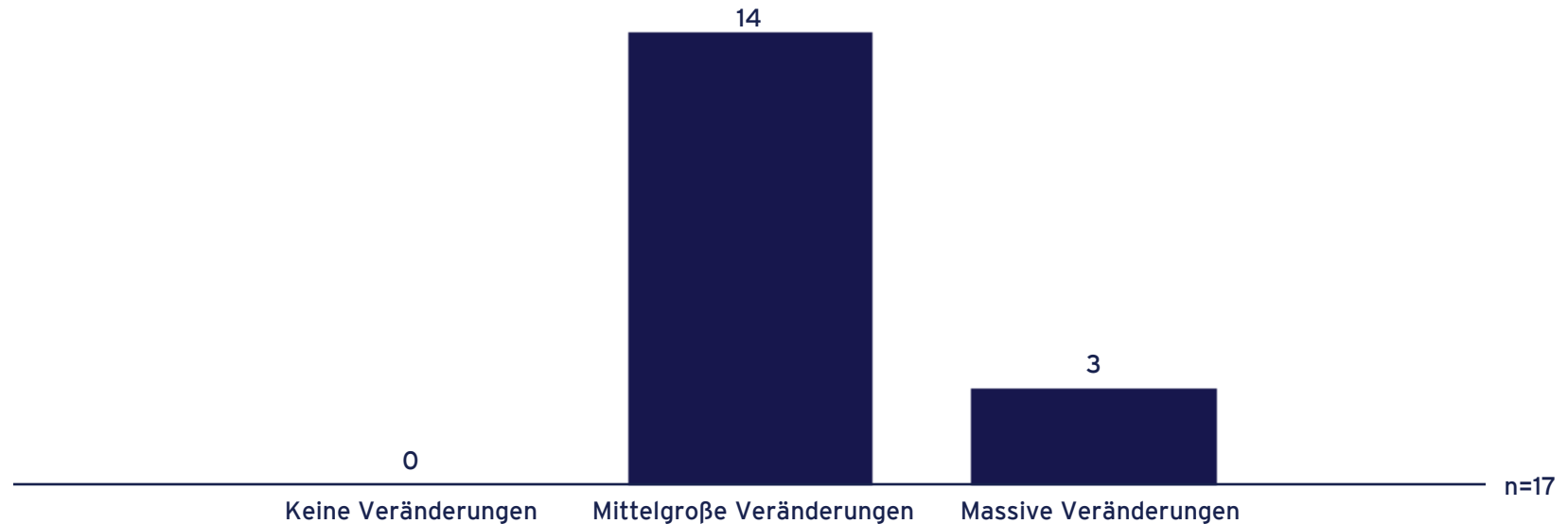
OEM-Experten rechnen weniger damit, dass sich die Bedeutung des Automobils für die Kunden grundlegend ändern wird

Frage: Wie stark ändert sich die Bedeutung des Automobils für den Kunden?



- Die Mehrheit der OEM-Experten geht davon aus, dass es mittelgroße Veränderungen bzgl. der Bedeutung des Automobils geben wird. Knapp ein Drittel meint jedoch, dass das Elektrofahrzeug keine Veränderungen mit sich bringen wird
- Im Gegensatz zu den OEM-Experten gehen alle TIER1-Experten davon aus, dass es zumindest mittelgroße Veränderungen hinsichtlich der zukünftigen Bedeutung des Automobils für den Kunden geben wird

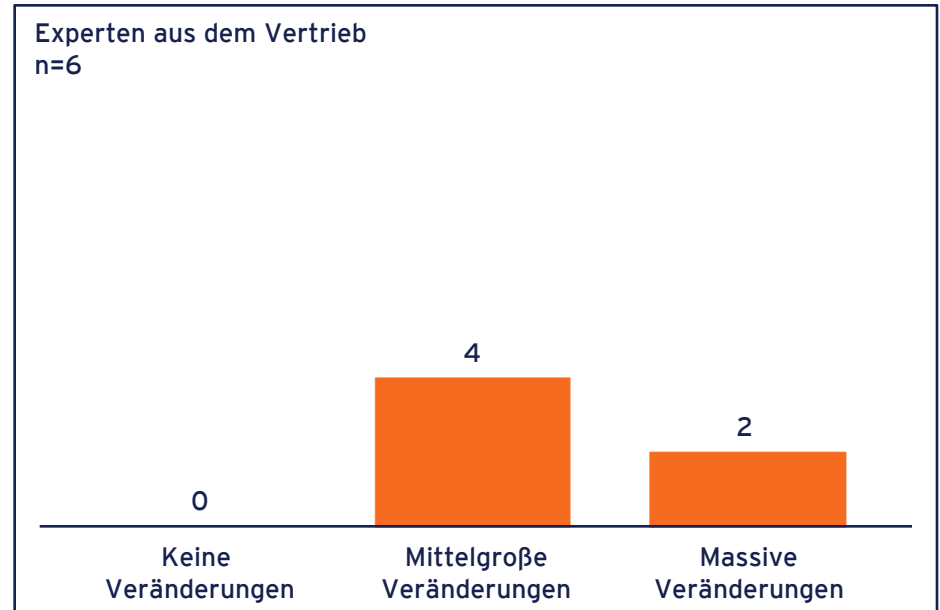
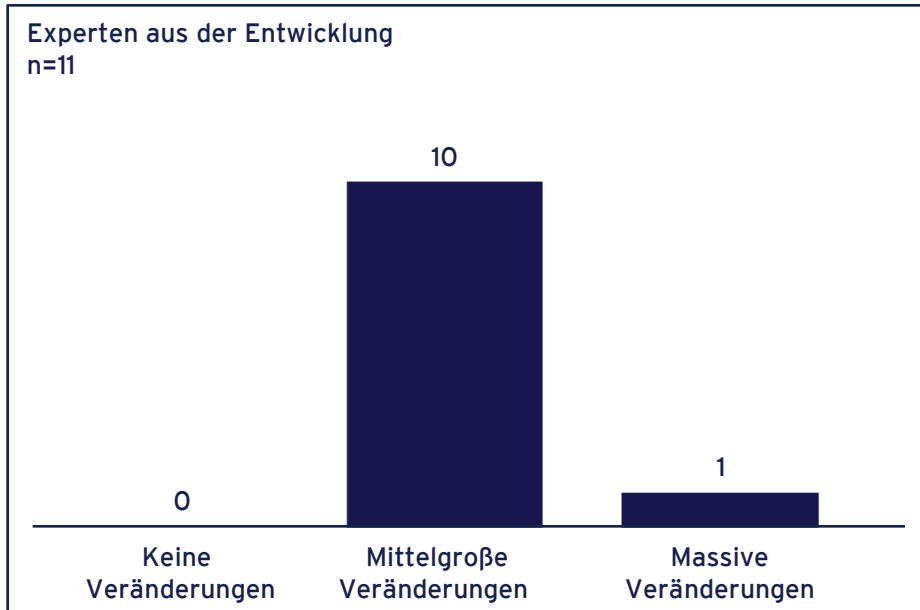
Wie groß sind die zu erwartenden Veränderungen für den Automobilhandel in Bezug auf die Art und Weise, wie Elektrofahrzeuge verkauft werden?



- Keiner der Befragten geht davon aus, dass die Einführung von Elektrofahrzeugen ohne Auswirkungen auf die Art und Weise des Fahrzeugverkaufs bleibt
- Die große Mehrheit der Experten meint vielmehr, dass es mittelgroße Veränderungen für den Automobilhandel geben wird. Demnach werden die Elektrofahrzeuge wie auch konventionell angetriebene Fahrzeuge gekauft, geleast und finanziert. Es kommen jedoch weitere Verkaufsarten hinzu
- Drei der Experten gehen einen Schritt weiter und prognostizieren massive Veränderungen. Demnach könnten die klassischen Verkaufsarten abgelöst werden durch neue Konzepte wie bspw. „Mietmodelle“ (Flinkster, Stadtmobil), „pay-per-use“ oder „Mobilitäts- nicht Autokauf“
- Einige Experten fügen hinzu, dass sich der Fahrzeugverkauf auch hier regional unterschiedlich entwickeln wird. Demnach wird vor allem der Automobilhandel in Ballungszentren Veränderungen erfahren

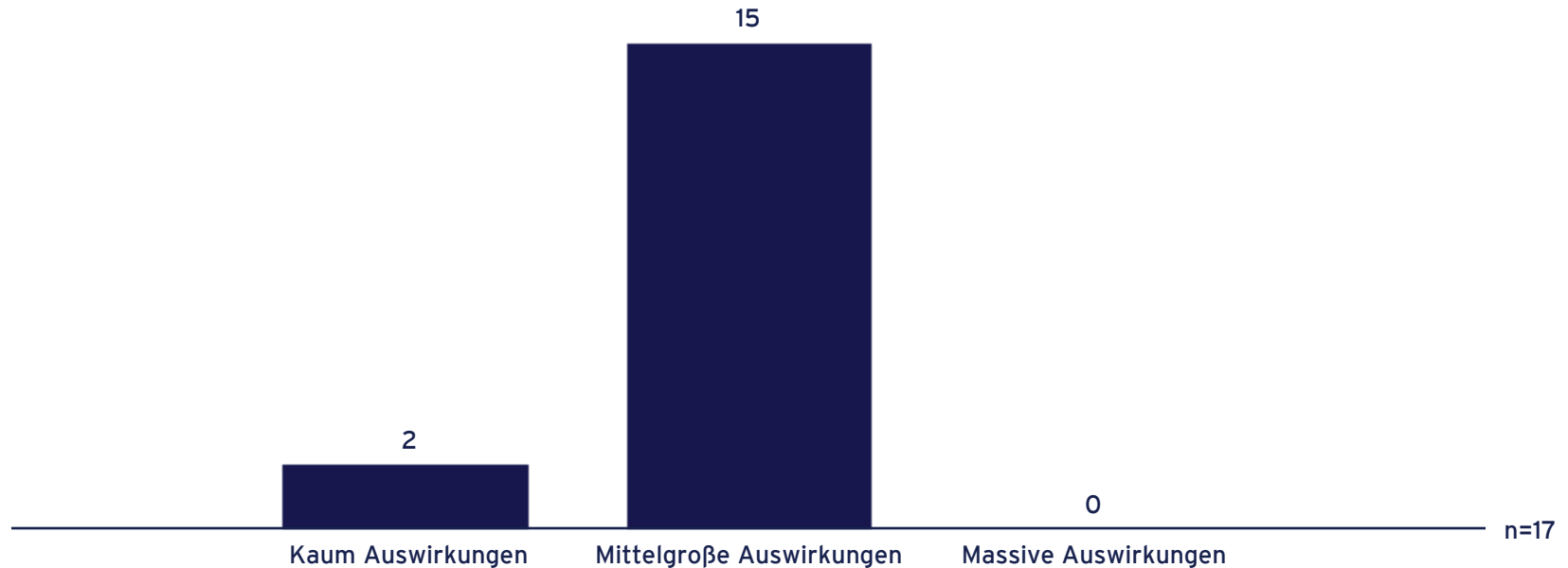
Experten aus dem Vertrieb erwarten eher massive Veränderungen in der Art und Weise wie Elektrofahrzeuge verkauft werden als Experten aus der Entwicklung

Frage: Wie groß sind die zu erwartenden Veränderungen für den Automobilhandel in Bezug auf die Art und Weise, wie Elektrofahrzeuge verkauft werden?



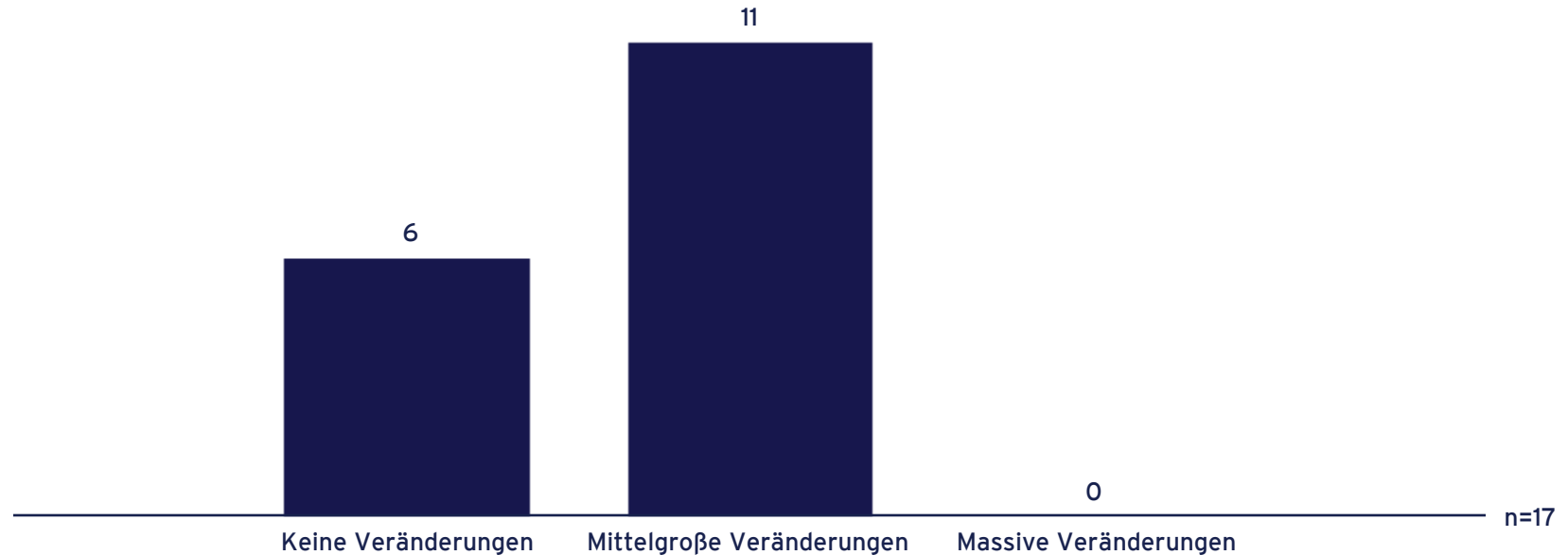
- Die Experten aus der Entwicklung sind fast einhellig der Meinung, dass der Verkauf von Elektrofahrzeugen mittelgroße Veränderungen mit sich bringen wird
- Im Gegensatz dazu geht ein Drittel der Experten aus dem Vertrieb davon aus, dass es massive Veränderungen in der Art und Weise des Verkaufs geben wird. Demnach könnten die klassischen Verkaufsarten beim Elektrofahrzeug abgelöst werden

Welche Auswirkungen könnten „Mietmodelle für Elektrofahrzeuge“ auf das Marktpotenzial des Automobilhandels haben?



- Fast alle Experten gehen davon aus, dass Mietmodelle mittelgroße Auswirkungen auf das Marktpotenzial des Automobilhandels haben könnten. Sie sind der Meinung, dass Mietmodelle bestimmte Zielgruppen ansprechen, die auf den Besitz eines eigenen Fahrzeugs verzichten und auf das Mietangebot zurückgreifen. Der Anteil dieser Kundengruppe bleibt jedoch gering
- Zwei der befragten Experten gehen sogar davon aus, dass das Marktpotenzial durch Mietmodelle vergrößert wird. Sie meinen, dass Mietmodelle lediglich eine Zielgruppe ansprechen, die bisher kein eigenes Automobil besitzt
- Keiner der Befragten prognostiziert massive Auswirkungen durch Mietkonzepte

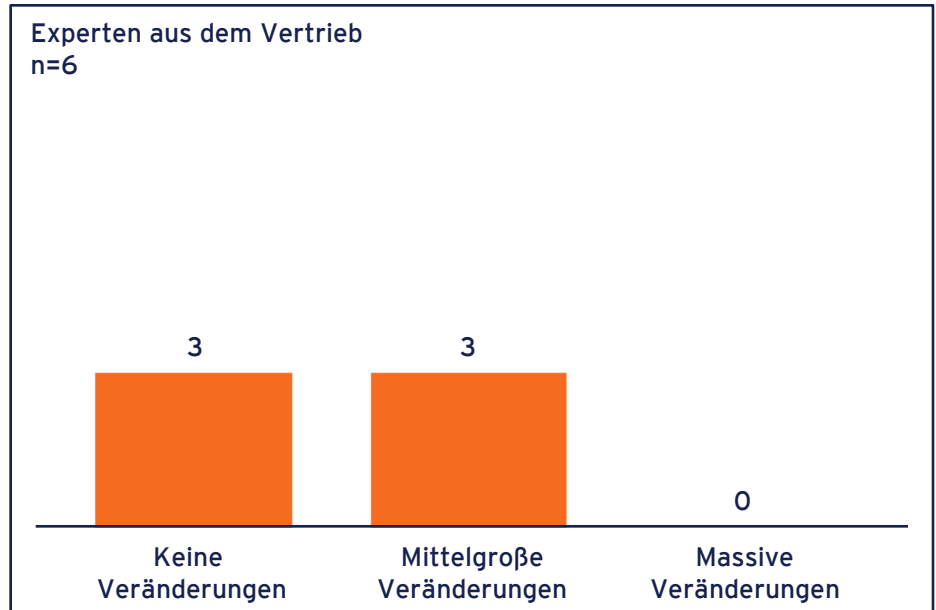
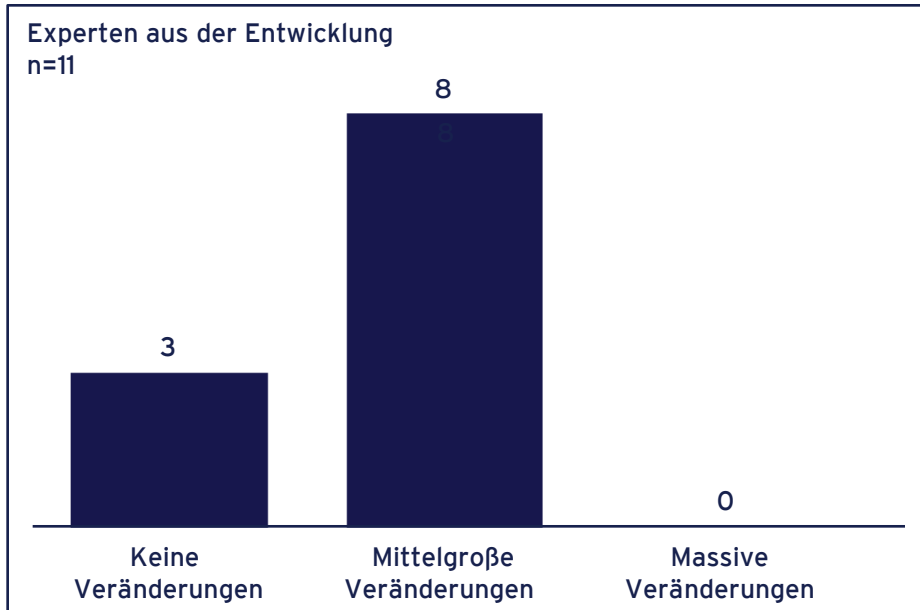
Welche Veränderungen könnte die Einführung von Elektrofahrzeugen in Bezug auf die Vertriebskanäle des Automobilhandels hervorrufen?



- Keiner der befragten Experten geht von massiven Veränderungen aus
- Die Mehrheit der Experten prognostiziert mittelgroße Veränderungen in Bezug auf die Vertriebskanäle des Automobilhandels. Demnach wird der Großteil der Elektrofahrzeuge, ebenso wie konventionell angetriebene Fahrzeuge durch den indirekten Vertrieb verkauft. Der direkte Vertrieb (z.B. Internet) ist jedoch ein zusätzlicher Vertriebskanal, über den ein Teil der Fahrzeuge verkauft werden kann. Der physische Kontakt entsteht hierbei nur bei der Fahrzeugübergabe
- Sechs der Befragten rechnen mit keinen Veränderungen. Für sie werden Elektrofahrzeuge nur durch den physischen Handel (indirekter Vertrieb) verkauft. Das Internet dient lediglich der Verkaufsanbahnung

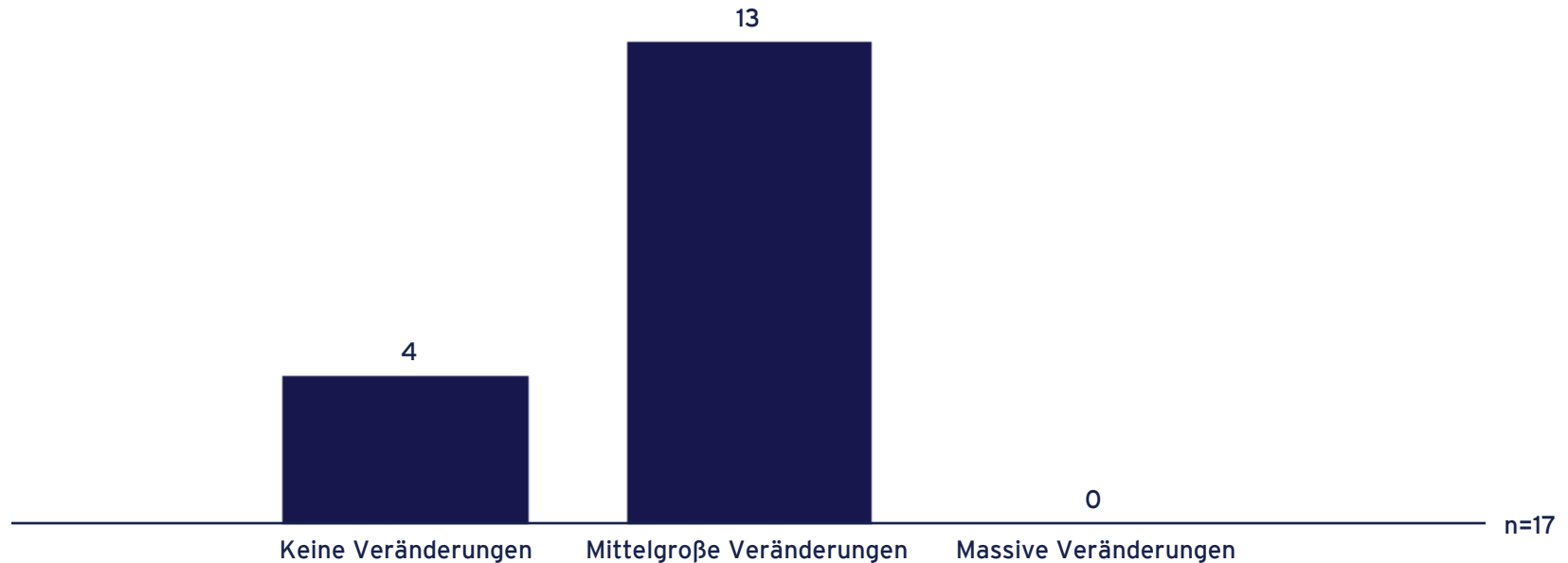
Experten aus der Entwicklung sind eher der Meinung, dass die Einführung von Elektrofahrzeugen die Vertriebskanäle des Handels verändern wird

Frage: Welche Veränderungen könnte die Einführung von Elektrofahrzeugen in Bezug auf die Vertriebskanäle des Automobilhandels hervorrufen?



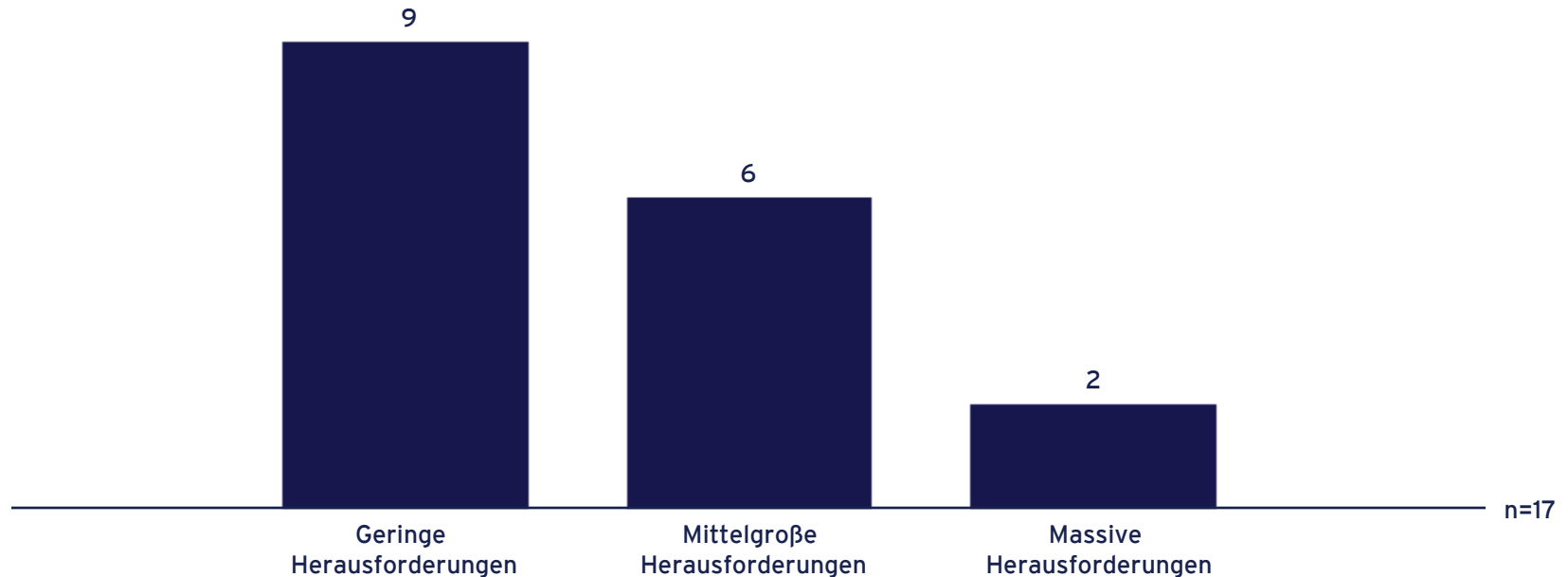
- Die Mehrheit der Experten aus der Entwicklung geht davon aus, dass die Einführung von Elektrofahrzeugen mittelgroße Auswirkungen in Bezug auf die Vertriebskanäle haben wird
- Im Gegensatz dazu sind die Experten aus dem Vertrieb geteilter Meinung. Die eine Hälfte prognostiziert keine Veränderungen, während die andere Hälfte mit mittelgroßen Veränderungen rechnet

Ausgehend von möglichen Veränderungen hinsichtlich Verkaufsarten und Vertriebskanäle; wie wird die Handelsstruktur im Vergleich zu heute aussehen?



- Keiner der befragten Experten geht von massiven Veränderungen aus
- Die Mehrheit der Experten prognostiziert mittelgroße Veränderungen in Bezug auf die zukünftige Handelsstruktur. Demnach werden bspw. aufgrund des direkten Vertriebs Geschäftspotenziale für den Handel wegfallen. Die Folge sind Aussterben kleinerer Händler bei gleichzeitiger Konzentration großer Händlergruppen
- Nach Meinung einiger Experten werden auch hier die Veränderungen regional unterschiedlich ausfallen. Demnach werden urbane Gebiete eher Veränderungen erfahren als dies in ländlichen Gebieten der Fall sein wird
- Vier der Befragten rechnen mit keinen Veränderungen. Demnach wird der Verkauf von alternativen Antrieben die Handelsstruktur nicht beeinflussen

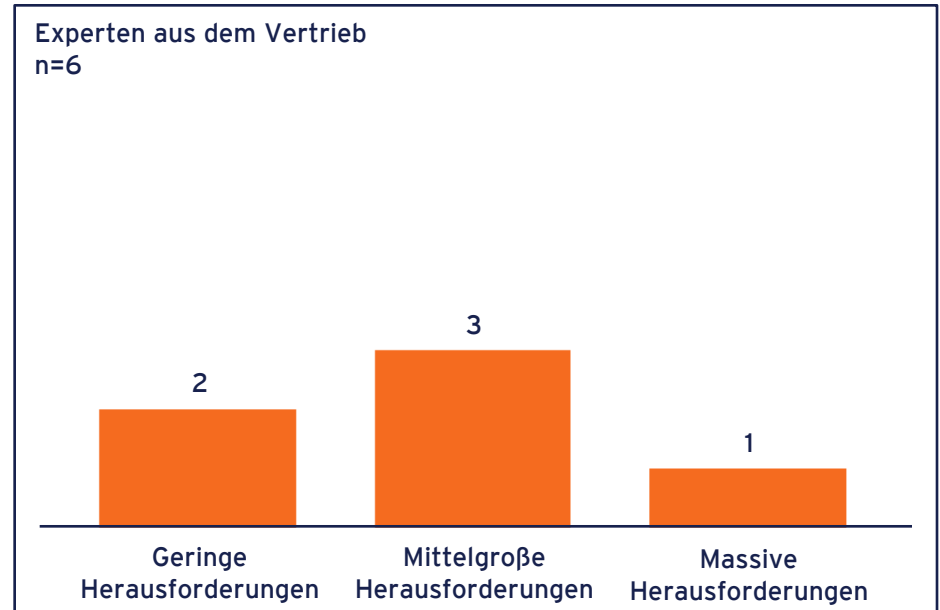
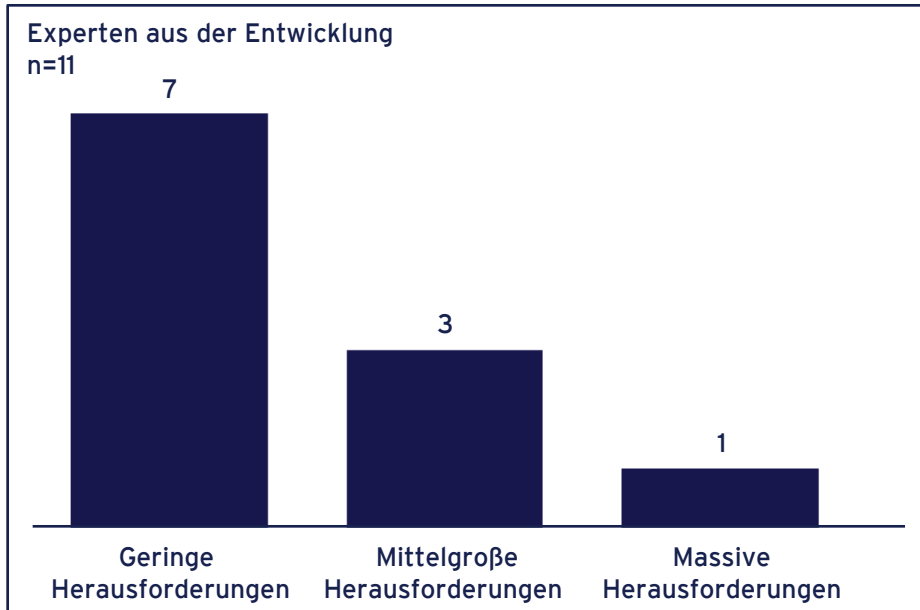
Wie hoch werden die Herausforderungen durch die Vielzahl der neuen Antriebsarten für das Verkaufspersonal im Automobilhandel sein?



- Die Mehrheit der Experten prognostiziert geringe Herausforderungen für das Verkaufspersonal. Sie gehen davon aus, dass das Verkaufspersonal in allen Antriebsarten kompetent beraten und verkaufen wird. Entsprechende Schulungen garantieren eine nach wie vor hohe Verkaufskompetenz
- Sechs der Befragten gehen von mittelgroßen Herausforderungen für das Verkaufspersonal aus. Ihrer Meinung nach kann das Verkaufspersonal nicht in allen Antriebsarten gleich kompetent beraten und verkaufen. Die Verkäufer werden sich auf einzelne Antriebsarten spezialisieren. Die Anzahl der Verkäufer erhöht sich dadurch jedoch nicht
- Zwei der Experten gehen ebenfalls davon aus, dass die Verkäufer sich auf einzelne Antriebsarten spezialisieren werden müssen. Hinzu kommt jedoch, dass dadurch mehr Verkaufspersonal bei gleich bleibender Absatzmenge eingesetzt werden muss

Experten aus der Entwicklung rechnen kaum mit Herausforderungen für das Verkaufspersonal. Experten aus dem Vertrieb sind da etwas vorsichtiger

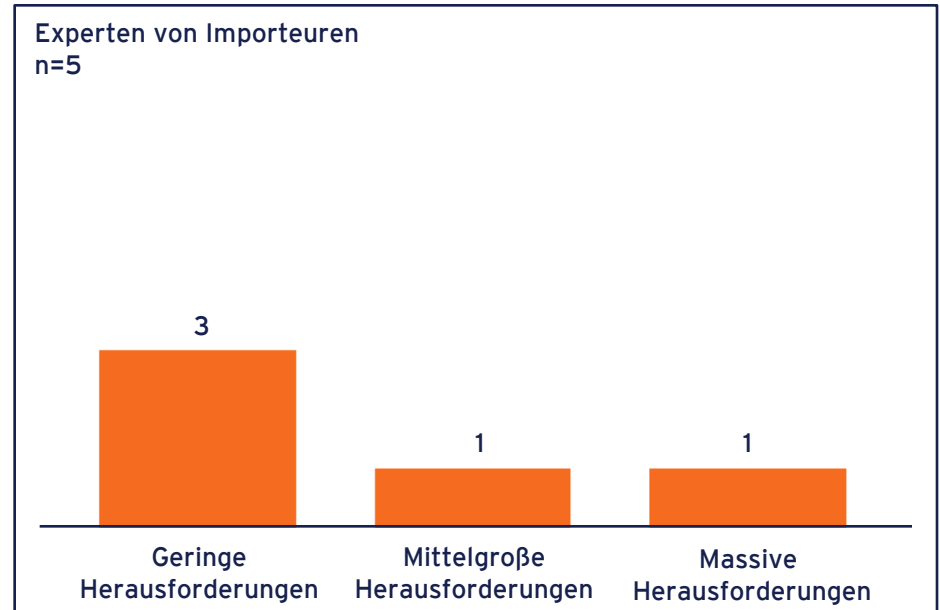
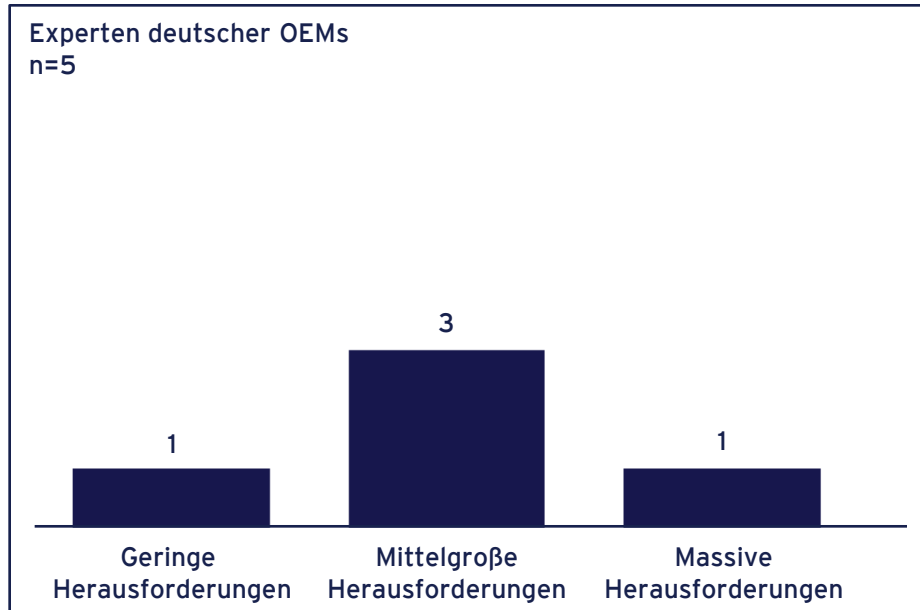
Frage: Wie hoch werden die Herausforderungen durch die Vielzahl der neuen Antriebsarten für das Verkaufspersonal im Automobilhandel sein?



- Die Mehrheit der Experten aus der Entwicklung geht davon aus, dass die Vielzahl der neuen Antriebsarten für das Verkaufspersonal eine geringe Herausforderung darstellen. Etwa ein Viertel rechnet mit mittelgroßen Herausforderungen
- Experten aus dem Vertrieb sind da etwas skeptischer. Die Hälfte rechnet mit mittelgroßen Herausforderungen. Lediglich ein Drittel von ihnen teilt die Meinung der Kollegen aus der Entwicklung

Die Vertreter der Importeure schätzen die zukünftigen Herausforderungen an das Verkaufspersonal geringer ein als die Kollegen von deutschen OEMs

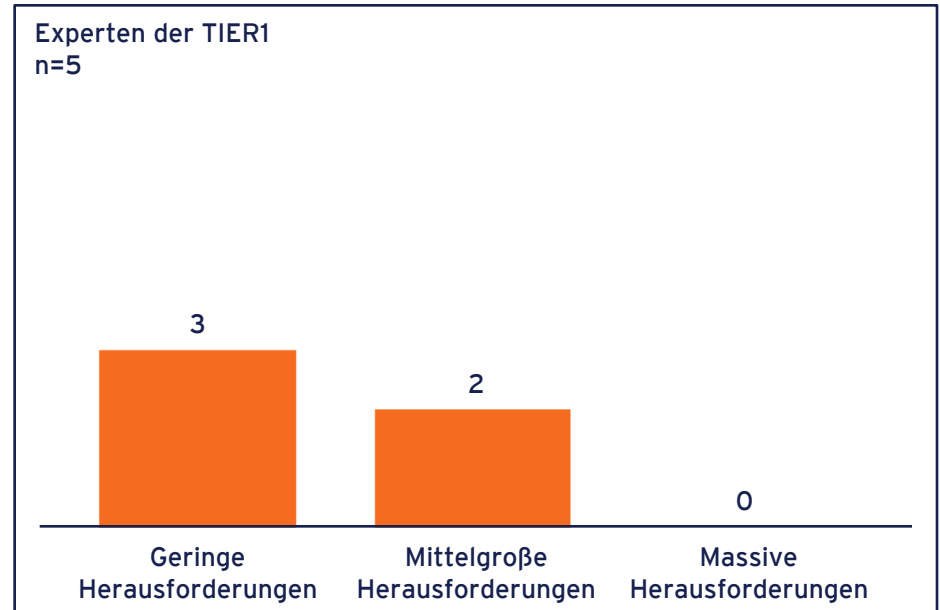
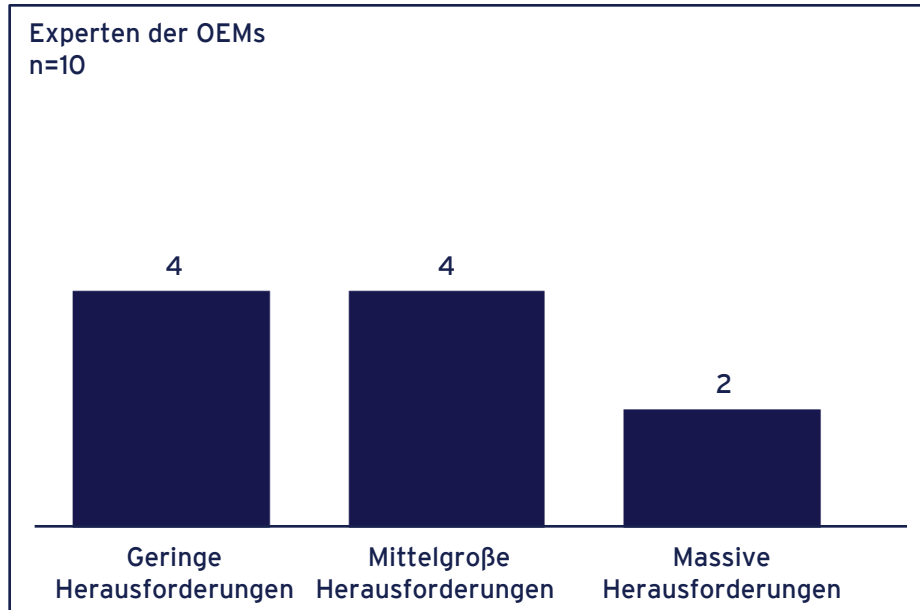
Frage: Wie hoch werden die Herausforderungen durch die Vielzahl der neuen Antriebsarten für das Verkaufspersonal im Automobilhandel sein?



- Die Mehrheit der Experten deutscher OEMs geht davon aus, dass zukünftig mittelgroße Herausforderungen auf das Verkaufspersonal zukommen werden
- Die Mehrheit der Importeur-Experten geht eher davon aus, dass die Herausforderungen durch die neuen Antriebsarten gering sein werden

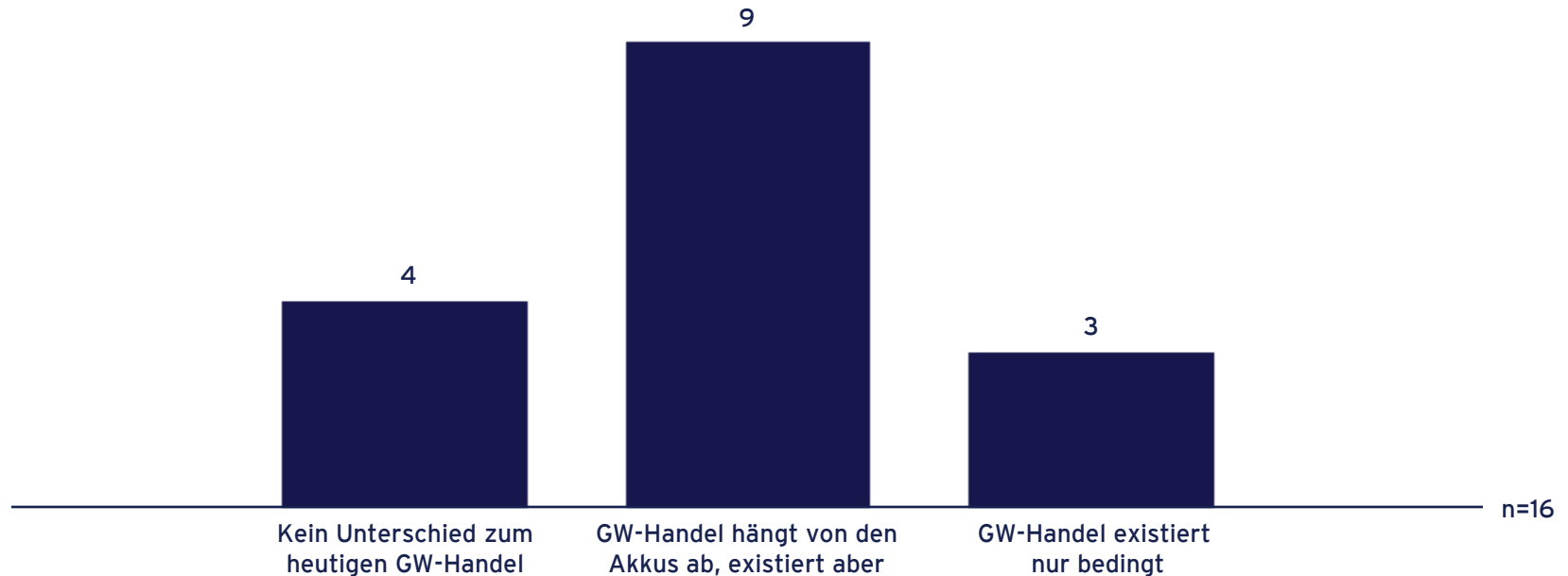
TIER1-Experten sind tendenziell eher der Meinung, dass die neuen Antriebsarten nur geringe Herausforderungen für das Verkaufspersonal darstellen

Frage: Wie hoch werden die Herausforderungen durch die Vielzahl der neuen Antriebsarten für das Verkaufspersonal im Automobilhandel sein?



- Über die Hälfte der OEM-Experten rechnet mit mittelgroßen bis massiven Herausforderungen für das Verkaufspersonal
- Die Mehrheit der TIER1-Experten geht von geringen Herausforderungen für das Verkaufspersonal aus. Die übrigen prognostizieren mittelgroße Veränderungen. Keiner von ihnen geht von massiven Herausforderungen aus

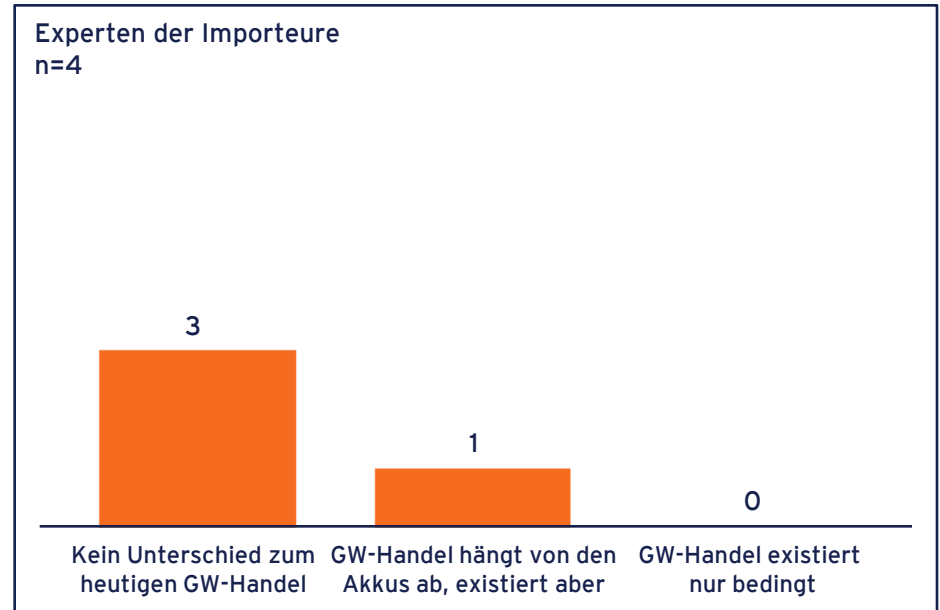
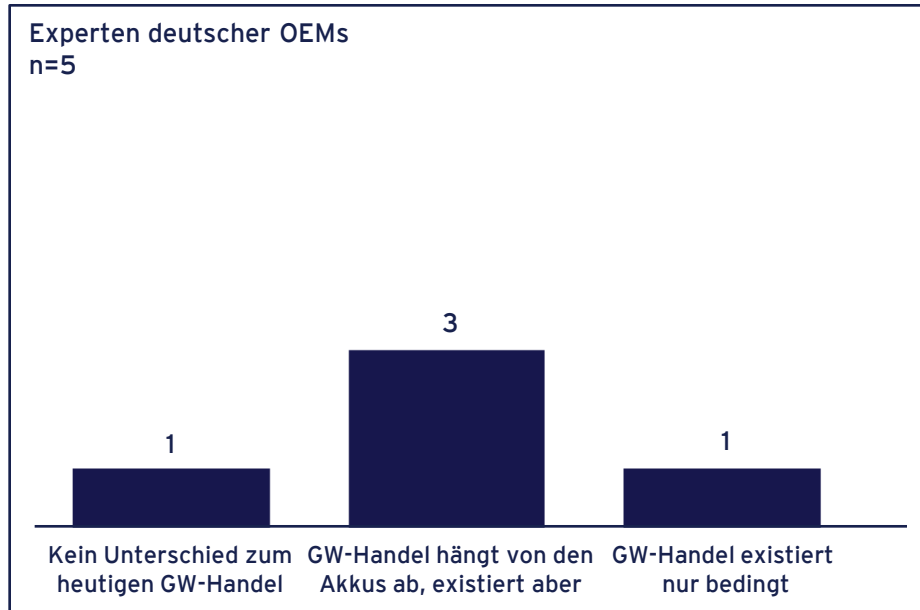
Wie wird sich der Gebrauchtwagenmarkt von Elektrofahrzeugen entwickeln?



- Die Mehrheit der Experten geht davon aus, dass der GW-Handel von Elektrofahrzeugen stark von der Haltbarkeit der Akkus abhängt. Aufgrund der kurzen Lebensdauer müssen diese Komponenten bei Wiederverkauf ausgetauscht werden
- Experten meinen außerdem, dass Kunden, allein wegen der Energiedichte der Akkus, Gebrauchtfahrzeuge nur mit neuem Akku akzeptieren werden. Eine Herausforderung wird zudem die Bestimmung des Akkuzustands sein, da dieser nur mit aufwendigen Gerätschaften zu ermitteln sei
- Knapp ein Viertel der Befragten sieht keinen Unterschied zwischen dem GW-Handel von Elektrofahrzeugen und konventionell angetriebenen Fahrzeugen
- Ein Experte meinte, dass die OEMs gezwungen seien, die GW-Werte auf dem heutigen Niveau zu halten, da sonst der Anreiz einen Neuwagen zu kaufen schwinden wird
- Ein weiterer Experte fügte hinzu, dass die Restwerte von Betreibermodellen für Akkus abhängen werden

Verteter deutscher OEMs schätzen den Gebrauchtwagenmarkt von Elektrofahrzeugen schwieriger ein als Experten der Importeure

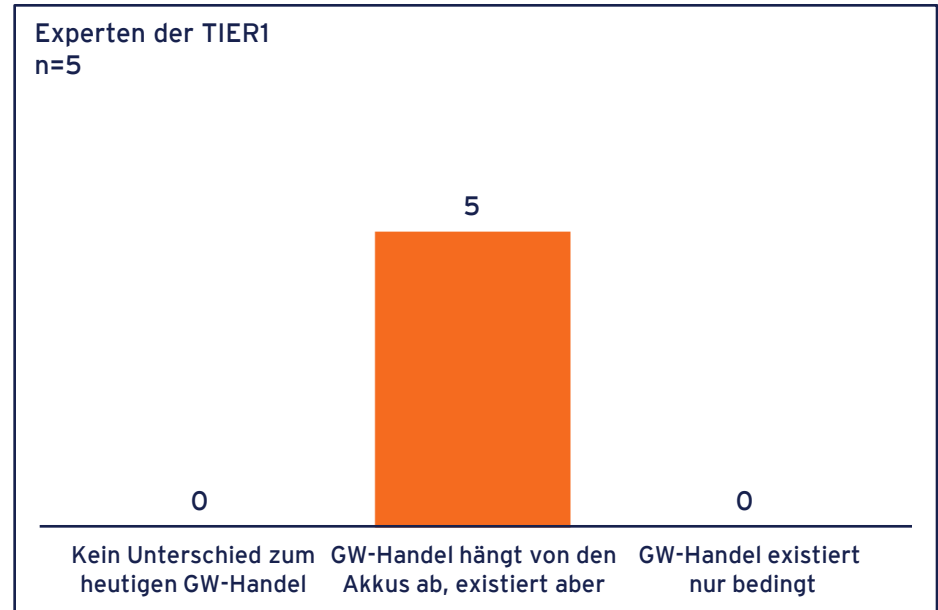
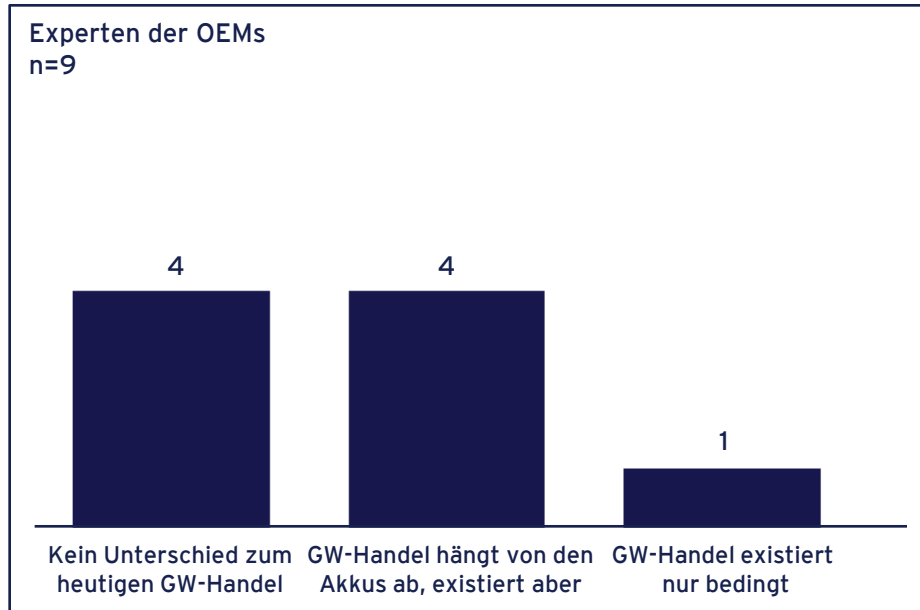
Frage: Wie wird sich der Gebrauchtwagenmarkt von Elektrofahrzeugen entwickeln?



- Die Mehrheit der OEM-Experten tendiert zu der Aussage, dass der Gebrauchtwagenhandel zwar existieren wird, aber vom Zustand gebrauchter Akkus abhängen wird
- Die Mehrheit der Importeur-Vertreter hingegen geht davon aus, dass der Gebrauchtwagenmarkt von Elektrofahrzeugen keine Unterschiede zum Gebrauchtwagenmarkt konventionell betriebener Fahrzeuge aufweisen wird

Alle befragten Experten der TIER1 sind der Meinung, dass der GW-Handel von Elektrofahrzeugen vom Zustand der Akkus abhängen wird

Frage: Wie wird sich der Gebrauchtwagenmarkt von Elektrofahrzeugen entwickeln?



- Die Experten der OEMs sind geteilter Meinung, wenn es um den GW-Markt geht. Die Vertreter deutscher OEMs tendieren eher zu den Aussagen der TIER1-Experten, während die Vertreter der Importeure keine Unterschiede zum heutigen GW-Handel sehen
- Alle TIER1-Experten sind der Meinung, dass ein GW-Handel von Elektrofahrzeugen existieren wird. Dieser ist jedoch vom Zustand der Akkus abhängig

Ausgewählte Kommentare zum Kapitel „Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich VERKAUF des Automobilhandels im Jahre 2020“

- „Der Wiederverkaufswert von gebrauchten Elektrofahrzeugen ist stark von der Alterung der Akkus abhängig. Sollte bis dahin ein Gesetzesentwurf zum zwingend erforderlichen Austausch Realität sein, so ließe sich dieser Wert sicherlich erhöhen, aber die Investitionskosten für den Kunden wären damit auch wesentlich höher“
- „Es ist hierzu sehr wenig Wissen vorhanden, extremes Szenario-Denken notwendig“
- „Der Grad der Veränderungen im Handel kann regional unterschiedlich stark ausfallen (urban/ländlich)“
- „Es können auch völlig neue Stakeholder hinzukommen“

Fazit zum Kapitel „Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich VERKAUF des Automobilhandels im Jahre 2020“

- Die Gefahr durch Markteintritte neuer Wettbewerber scheint eher mittelgroß zu sein, wobei nationale OEMs die Gefahr höher einschätzen als Importeure
- Die Bedeutung des Automobils für den Kunden wird sich nach Meinung der Experten nicht grundlegend verändern. Experten der OEMs sehen hier geringere Veränderungen als beispielsweise Vertreter der TIER1
- Neben Kauf, Leasing und Finanzierung von Fahrzeugen werden nach Meinung aller Experten neue Absatzarten an Bedeutung gewinnen. Vertriebsexperten gehen teilweise sogar weiter und prognostizieren massive Veränderungen für die Zukunft
- Die Befragten gehen von lediglich mittelgroßen Veränderungen im Handelsnetz und in den Vertriebskanälen aus
- Größere Veränderungen im GW-Markt von Elektrofahrzeugen erwartet zumindest ein Teil der befragten Experten. Es sind vor allem Experten aus dem Vertrieb, die eher Herausforderungen im GW-Markt von Elektrofahrzeugen sehen

Inhalt

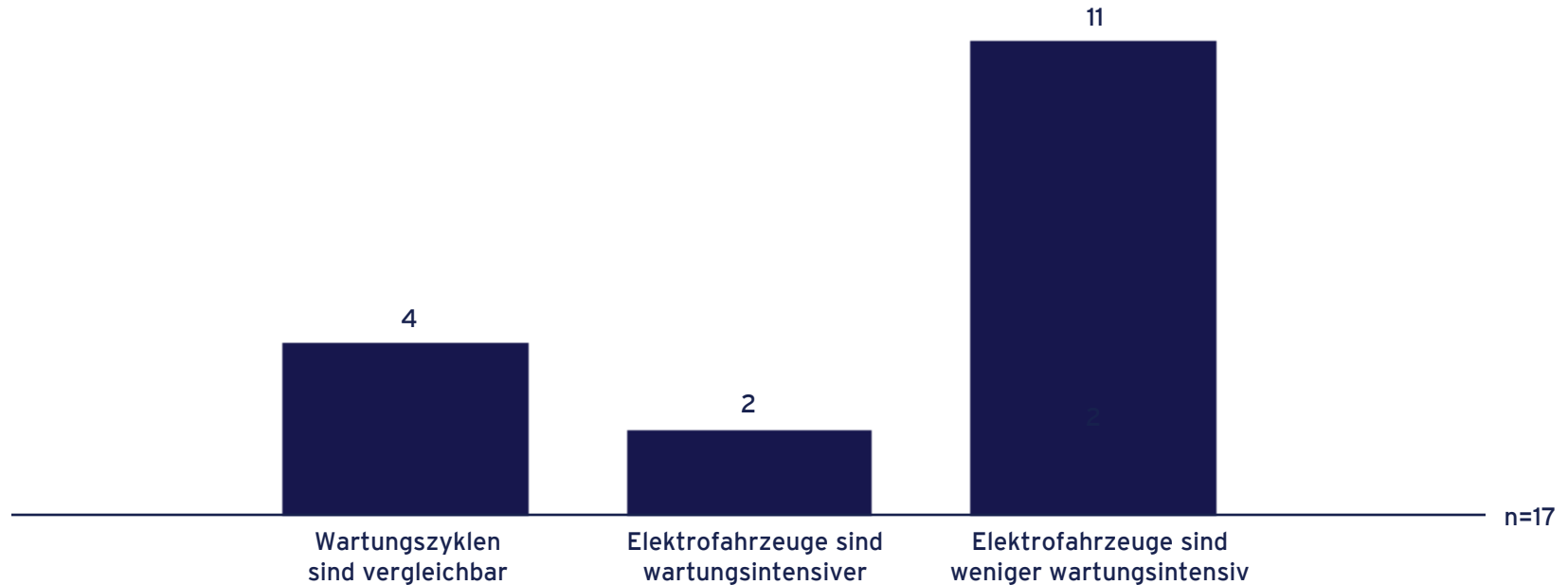
- Studiendesign
- Technologische Entwicklung
- Das Elektrofahrzeug im Jahre 2020
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich VERKAUF des Automobilhandels im Jahre 2020
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich SERVICE UND ERSATZTEILE des Automobilhandels im Jahre 2020
- Fazit & Handlungsempfehlungen

Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich SERVICE UND ERSATZTEILE des Automobilhandels im Jahre 2020

Zentrale Fragestellungen

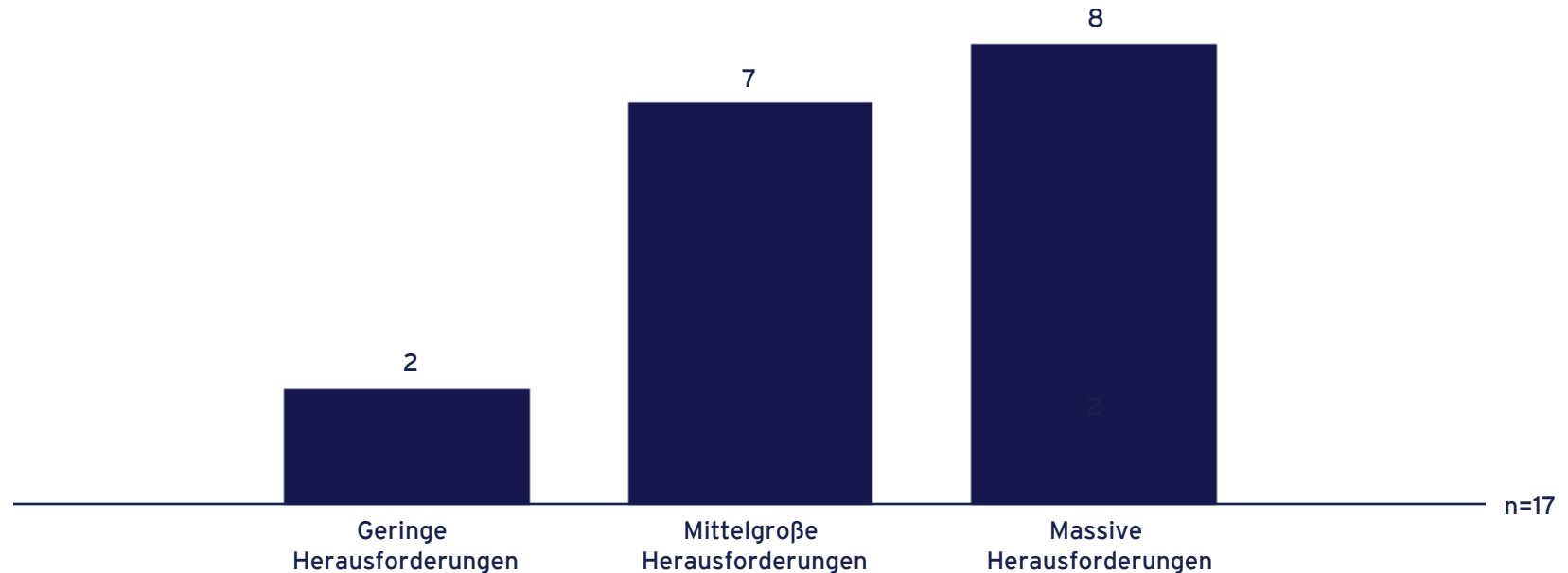
- Wie unterscheiden sich die **Wartungszyklen** von Elektrofahrzeugen im Vergleich zu herkömmlichen Antrieben?
- Kann der Wegfall klassischer **Margenbringer** kompensiert werden?
- Wie wird sich das **Potenzial im Bereich Ersatzteile** entwickeln?
- Wie hoch werden die Herausforderungen für das **Werkstattpersonal** im Automobilhandel sein?
- Kommt es zu einem **Rückwärtstrend von den freien Werkstätten hin zu den OEMs**?
- Können OEMs von der **Unsicherheit der Kunden** profitieren?

Wie unterscheiden sich die Wartungszyklen (abhängig von der Reparaturintensität) von Elektrofahrzeugen im Vergleich zu herkömmlichen Antrieben?



- Die Mehrheit der befragten Experten geht davon aus, dass Elektrofahrzeuge weniger reparaturintensiv sind. Demnach ist damit zu rechnen, dass die Wartungszyklen länger sind als bei herkömmlichen Antrieben
- Knapp ein Viertel der Befragten prognostiziert vergleichbare Wartungszyklen von Elektrofahrzeugen und konventionell angetriebenen Fahrzeugen
- Zwei Experten gehen davon aus, dass die Wartungszyklen vergleichbar zu herkömmlichen Antrieben seien. Allerdings fügte einer der Experten hinzu, dass die Elektrofahrzeuge bei gleichem Wartungszyklus weniger reparaturintensiv seien

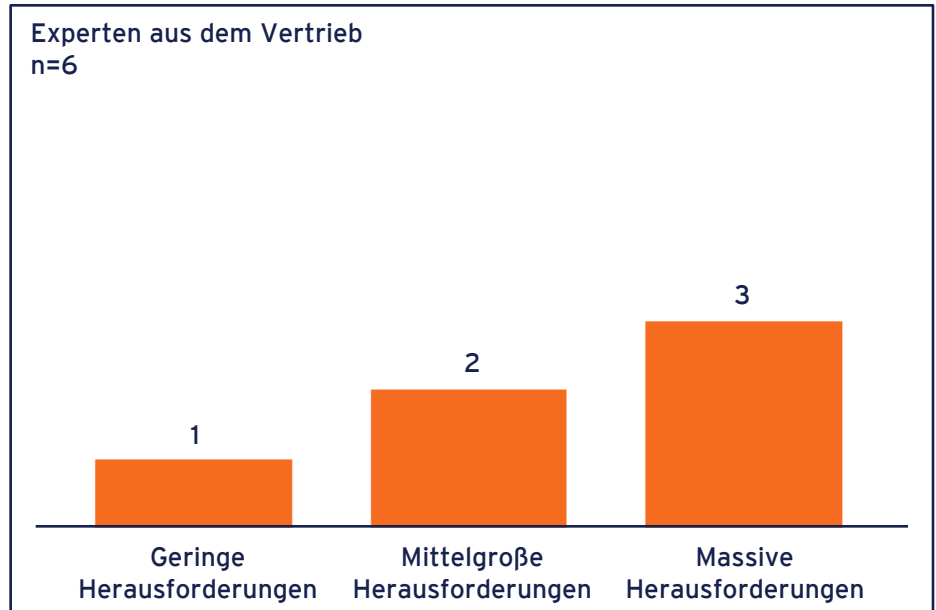
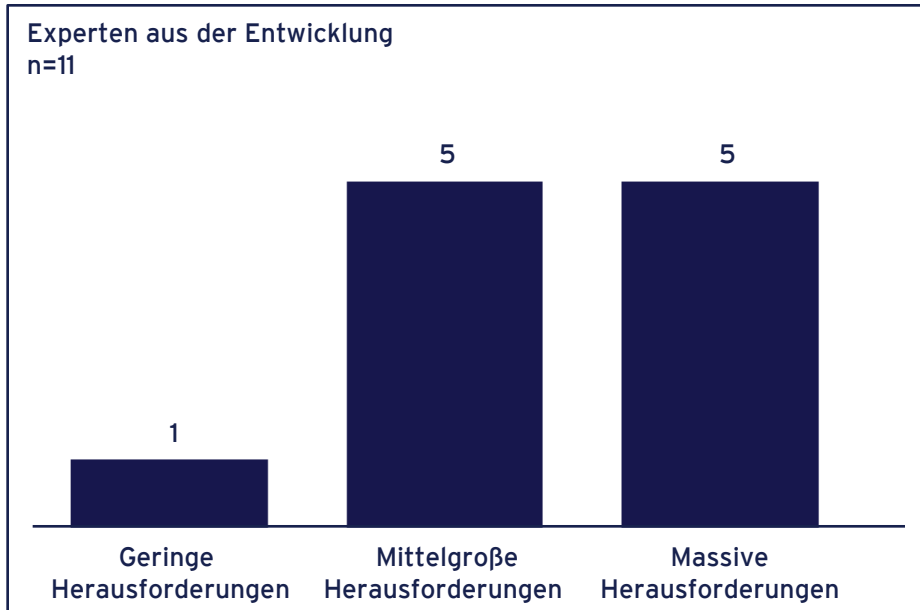
Bei Elektrofahrzeugen werden Margen-Bringer wie etwa Ölwechsel etc. wegfallen. Wie groß sind die Herausforderungen, diese zu kompensieren?



- Knapp die Hälfte der befragten Experten rechnet mit massiven Herausforderungen durch das Wegfallen klassischer Margen-Bringer. Die Kompensation muss an anderen Stellen (wie bspw. Verkauf, Teile/Zubehör) erfolgen
- Fast ebenso viele Experten gehen von mittelgroßen Herausforderungen aus. Demnach wird sich der Wegfall der klassischen Margen-Bringer bemerkbar machen. Auch wenn neue Margen-Bringer diese nicht vollständig kompensieren können, stellt dies den Händler nicht vor größere Probleme. Neue Margen-Bringer könnten laut Expertenmeinung bspw. zugehörige Ladestationen für zu Hause sein
- Nur zwei der Befragten sieht beim Wegfall der klassischen Margen-Bringer lediglich geringe Herausforderungen. Demnach wird der Wegfall durch neue Margen-Bringer kompensiert

Vertriebs- und Entwicklungsexperten sind sich einig, dass der Wegfall von Margen-Bringern mittelgroße bis massive Herausforderungen mit sich bringen wird

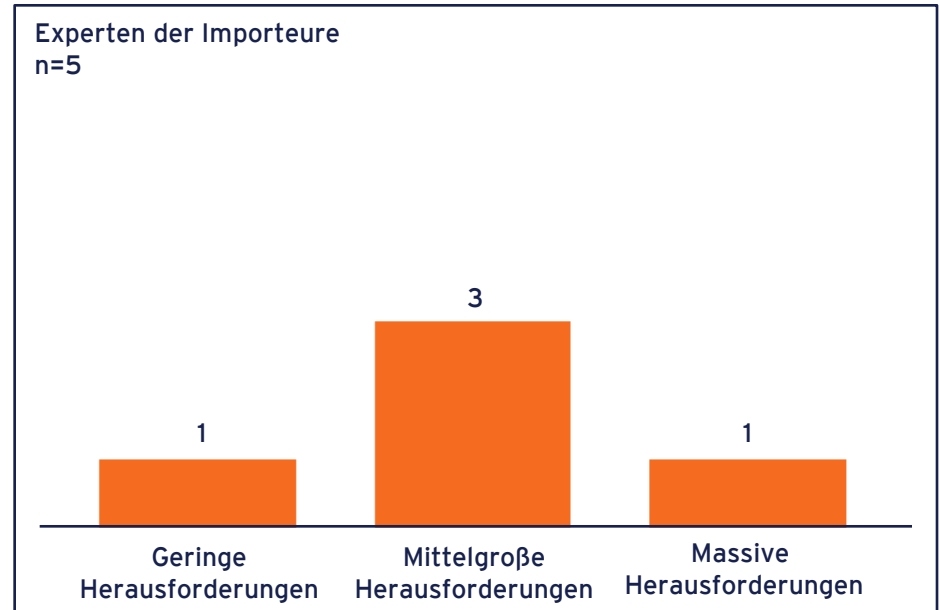
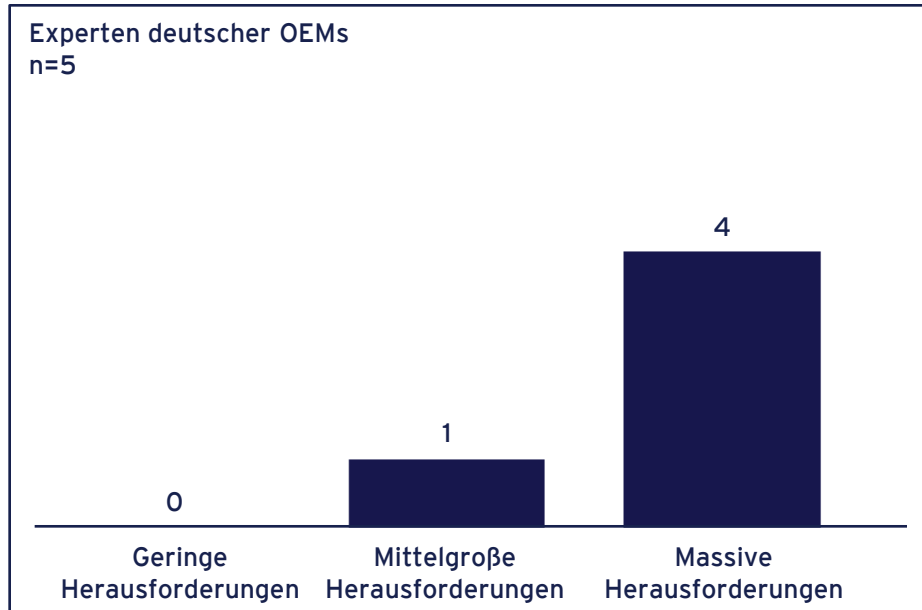
Frage: Bei Elektrofahrzeugen werden Margen-Bringer wie etwa Ölwechsel etc. wegfallen. Wie groß sind die Herausforderungen, diese zu kompensieren?



- Bei den Experten aus der Entwicklung ist die Meinung in zwei Lager geteilt. Die eine Hälfte prognostiziert massive Herausforderungen, die andere Hälfte mittelgroße Veränderungen. Dass jedoch Herausforderungen bestehen, darin sind sich fast alle einig
- Die Experten des Vertriebs sind ähnlicher Meinung. Auch die Verteilung zwischen mittelgroßen und massiven Veränderungen verhält sich fast analog zu jener der Entwicklungs-Experten

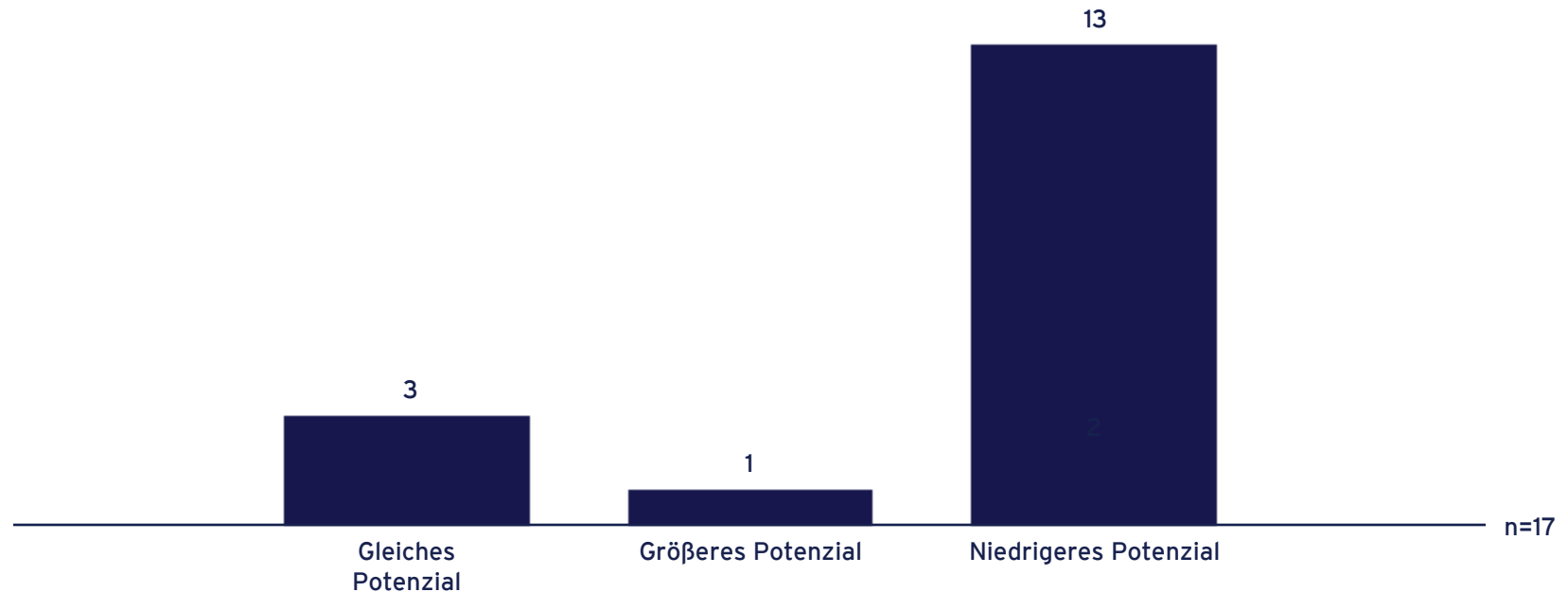
Vertreter nationaler OEMs sehen massive Herausforderungen, wenn es darum geht die wegfallenden Margen-Bringer zukünftig zu kompensieren

Frage: Bei Elektrofahrzeugen werden Margen-Bringer wie etwa Ölwechsel etc. wegfallen. Wie groß sind die Herausforderungen, diese zu kompensieren?



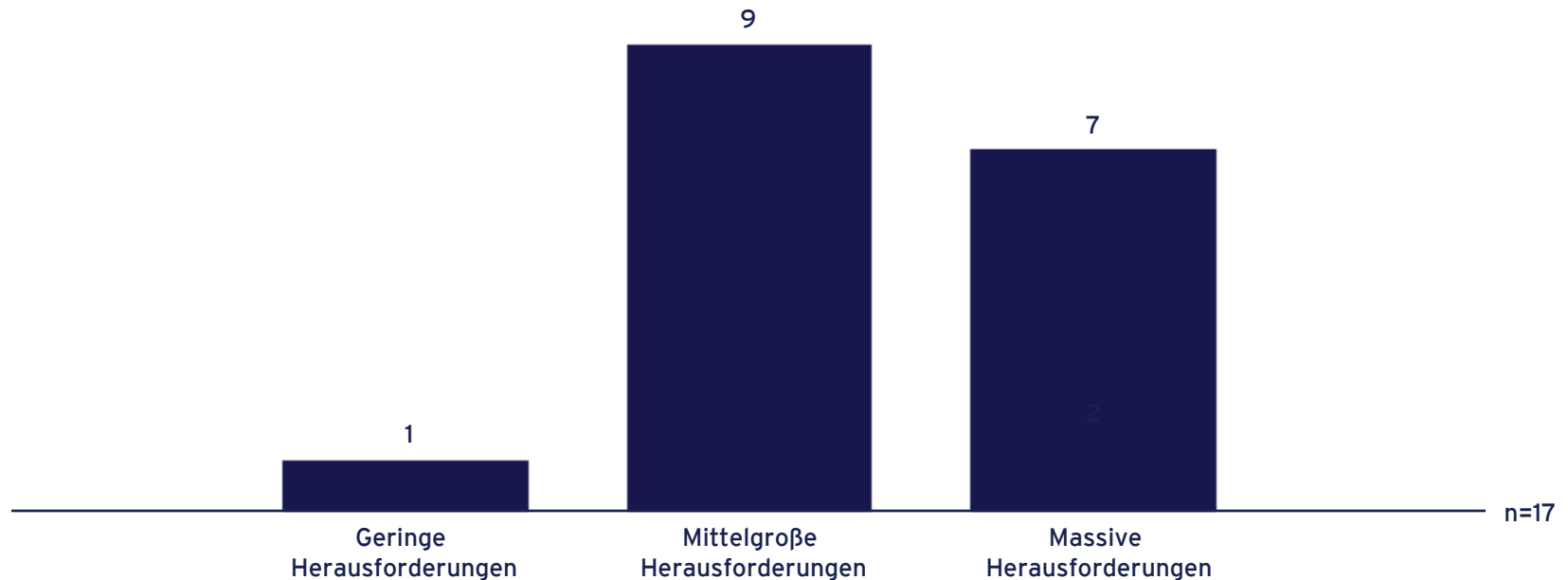
- Fast alle befragten Experten deutscher OEMs gehen davon aus, dass es massiv herausfordernd sein wird, die wegfallenden klassischen Margen-Bringer zu kompensieren
- Im Gegensatz dazu herrscht bei den Experten der Importeure eher die Meinung, dass die Kompensation mittelgroße Herausforderungen mit sich bringen wird

Wie wird sich das Potenzial im Bereich Ersatzteile entwickeln?



- Mehr als Dreiviertel der befragten Experten geht davon aus, dass Elektrofahrzeuge weniger reparaturintensiv sind und weniger Verschleißteile haben als Fahrzeuge mit konventionellen Antrieben. Demnach ist das zukünftige Potenzial im Bereich Ersatzteile niedriger. Hierzu meinte ein Experte: „Reparaturen und Service wie Dichtungen, Riemen, Zündkerzen, Öl- und Filterwechsel fallen weg. Andere Teile sind so langlebig, dass sie Akku und auch die allgemeine Optik (Sitzbezüge, Lack) und damit die Gesamtlebensdauer vieler Fahrzeuge überleben werden.“
- Drei der 17 Befragten rechnen mit einem gleichen Potenzial. Ihrer Meinung nach wird sich im Vergleich zu heute nichts ändern. Der Bedarf an Teilen und Zubehör bei Elektrofahrzeugen wird im Vergleich zu herkömmlichen Antrieben kompensiert

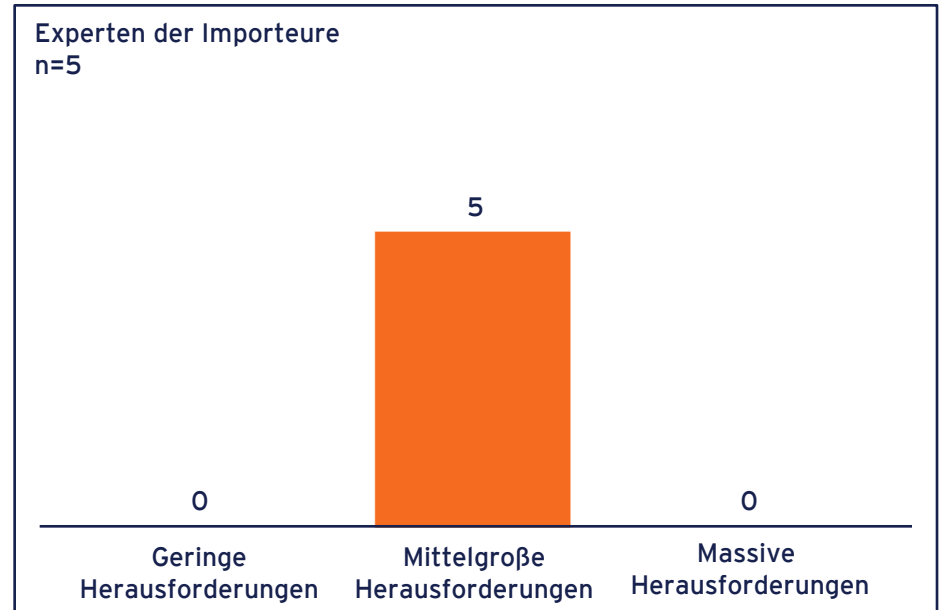
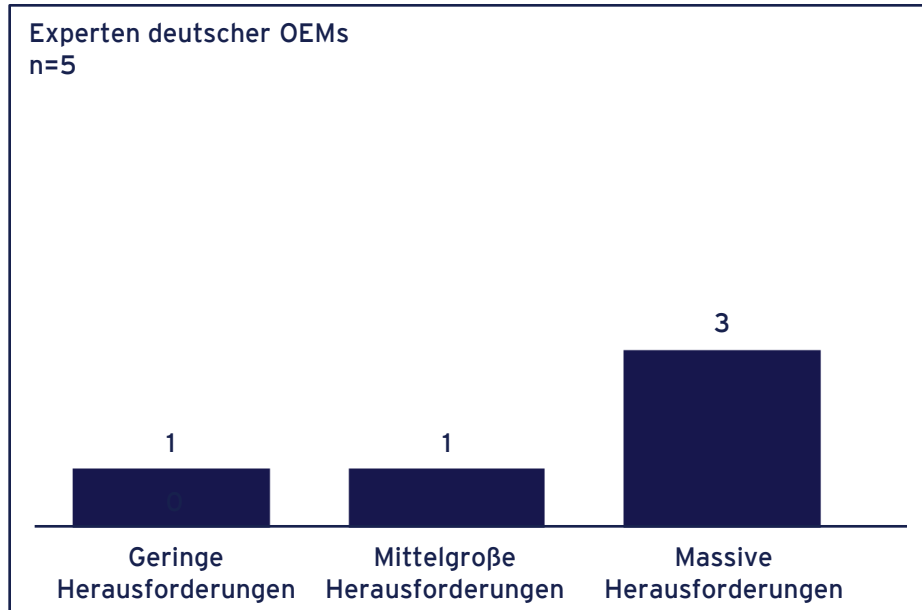
Wie hoch werden die Herausforderungen durch die Vielzahl der neuen Antriebsarten für das Werkstattpersonal im Automobilhandel sein?



- Mehr als die Hälfte der Experten rechnet mit mittelgroßen Herausforderungen für das Werkstattpersonal im Automobilhandel. Demnach wird das Werkstattpersonal nicht alle Antriebsarten professionell warten und reparieren können. Es werden völlig neue Fachkräfte mit speziellem Know-how im Bereich Elektrik/Elektronik benötigt
- 7 von 17 Experten gehen davon aus, dass die neuen Antriebsarten massive Herausforderungen mit sich bringen werden. Demnach könnten spezielle Bereiche wie etwa Akku-Wartung aufgrund der Komplexität nicht von den Werkstätten und dem Personal des Handels durchgeführt werden. Diese Bereiche würden daher von spezialisierten „Akku-Werkstätten“ vorgenommen werden

Alle befragten Importeur-Experten gehen von mittelgroßen Herausforderungen für das Werkstattpersonal aus. Experten deutscher OEMs sind da etwas kritischer

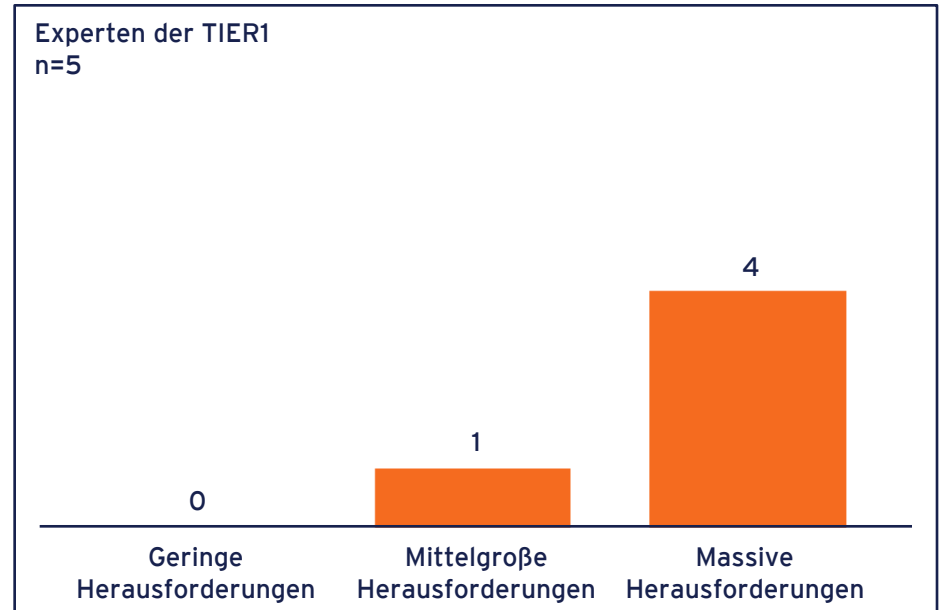
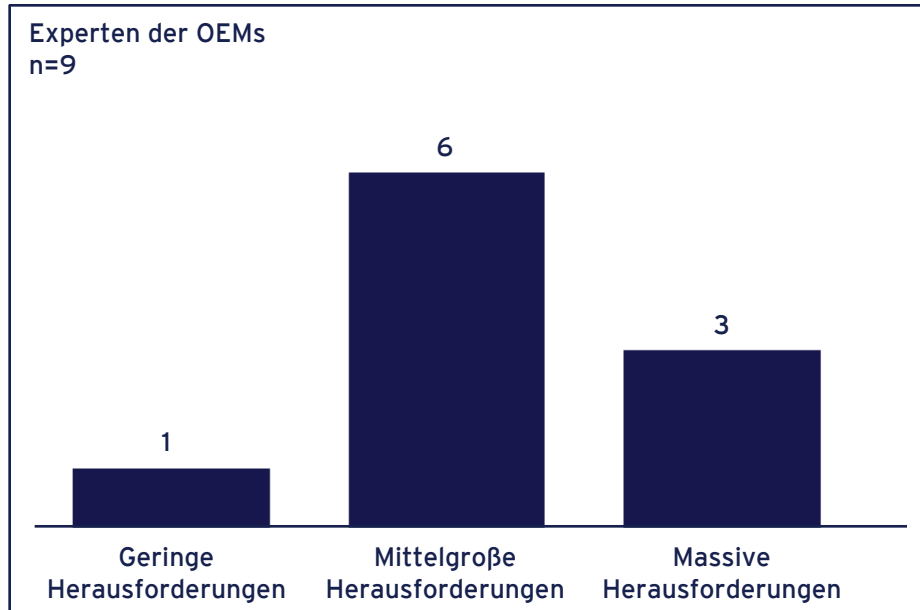
Frage: Wie hoch werden die Herausforderungen durch die Vielzahl der neuen Antriebsarten für das Werkstattpersonal im Automobilhandel sein?



- Die Mehrheit der befragten Experten von deutschen OEMs prognostiziert massive Herausforderungen für das Werkstattpersonal in der Zukunft
- Alle Importeur-Experten hingegen gehen einheitlich davon aus, dass die Herausforderungen durch die neuen Antriebsarten mittelgroß sein werden

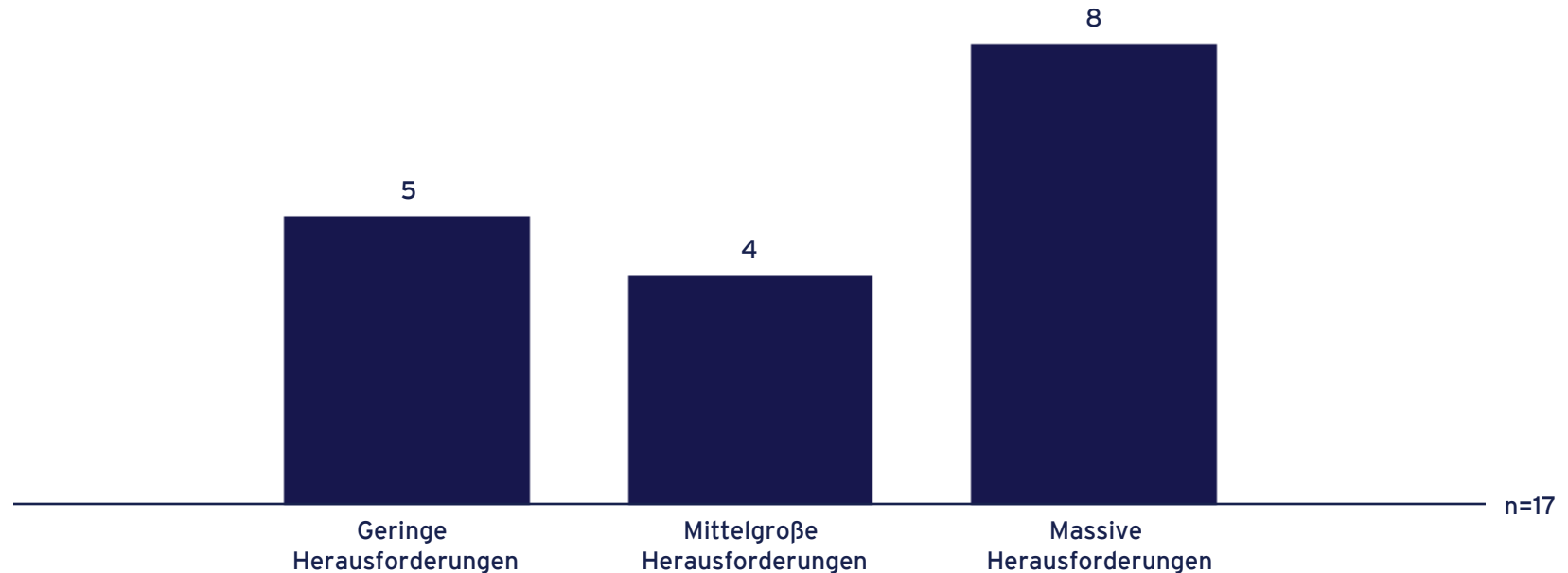
Im Vergleich zu den OEM-Experten prognostizieren die TIER1-Experten massivere Herausforderungen für das Werkstattpersonal

Frage: Wie hoch werden die Herausforderungen durch die Vielzahl der neuen Antriebsarten für das Werkstattpersonal im Automobilhandel sein?



- Die Mehrheit der OEM-Experten geht davon aus, dass zukünftig zumindest mittelgroße Herausforderungen auf das Werkstattpersonal zukommen werden
- Die Mehrheit der TIER1-Experten geht davon aus, dass die Herausforderungen durch die neuen Antriebsarten massiv sein werden

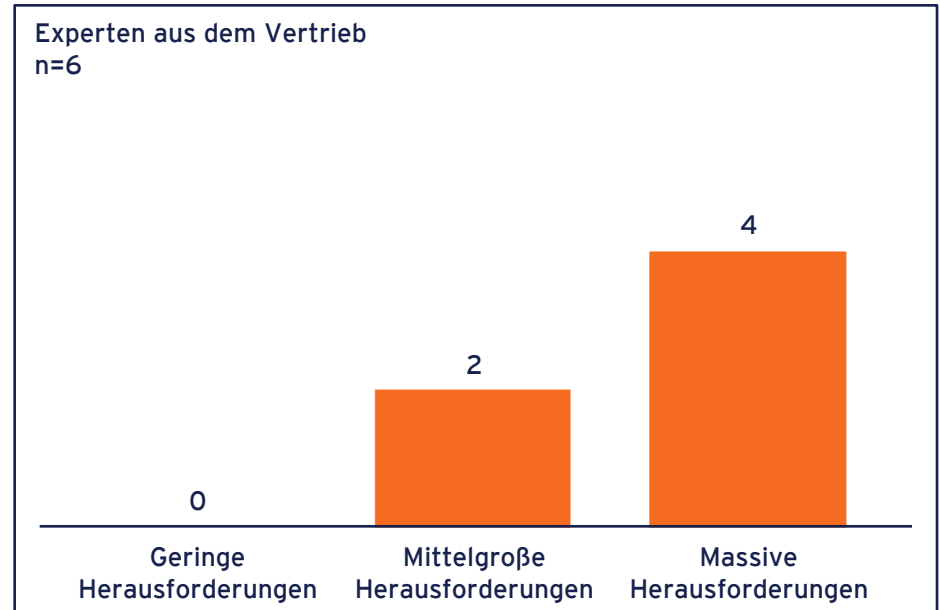
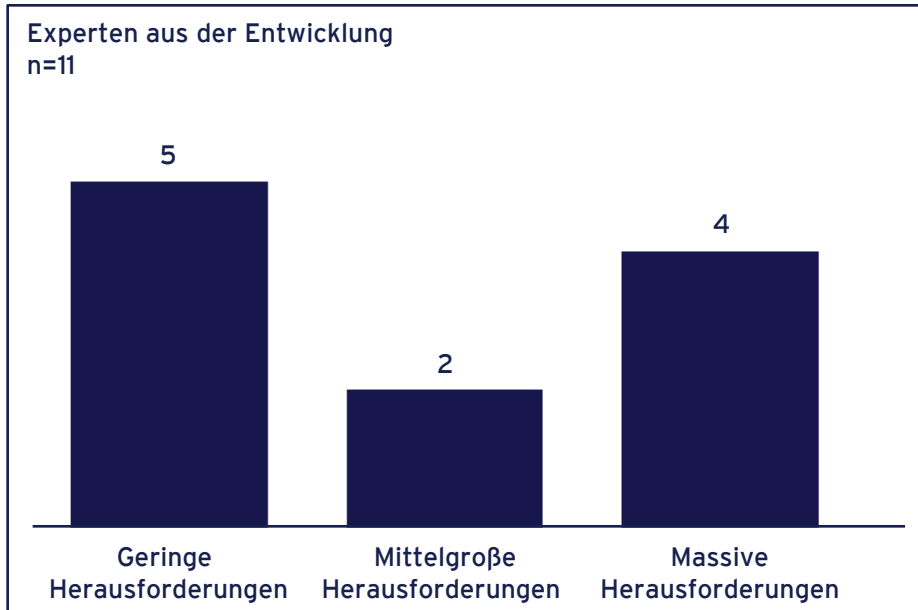
Werkstätten werden bauliche und technische Umrüstungen vornehmen müssen. Welche Herausforderungen ergeben sich hinsichtlich Kapazitätsauslastungen?



- Hinsichtlich der zukünftigen Kapazitätsauslastungen und Investitionshöhen für Umrüstungen in den Werkstätten des Handels herrscht Uneinigkeit zwischen den Experten. Die Mehrzahl von ihnen geht jedoch von massiven Herausforderungen aus. Demnach bedürfen die Erweiterungen und Umrüstungen im Bereich Werkstatt eines hohen Investitionsbedarfs. Die Unter- bzw. Überauslastung einzelner Hebebühnen könnte problematisch werden und auch andere Bereiche wie etwa Lagerräume könnten aufgrund der Produktvielfalt an ihre Grenzen geraten
- Knapp ein Drittel der Befragten rechnet mit geringen Herausforderungen. Ihrer Meinung nach sind die Umrüstungen weitestgehend unproblematisch. Einzelne Hebebühnen werden nach Bedarf auf die Bedürfnisse von Elektrofahrzeugen umgerüstet. Probleme aufgrund von Unter- bzw. Überauslastung einzelner Hebebühnen werden nicht entstehen
- Knapp ein Viertel der Befragten rechnet mit mittelgroßen Herausforderungen. Demnach werden die Umrüstungen im Bereich Werkstatt weitestgehend unproblematisch sein. Die Unter- bzw. Überauslastung einzelner Hebebühnen kann jedoch problematisch werden

Vertriebsexperten gehen davon aus, dass sowohl die Umrüstungen als auch die Kapazitätsauslastungen in den Werkstätten massiv herausfordernd sein werden

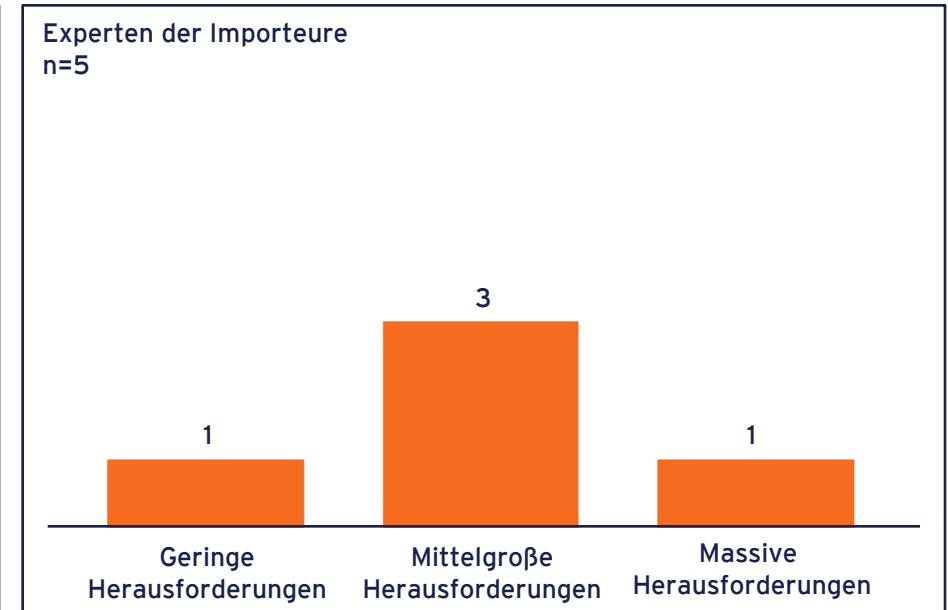
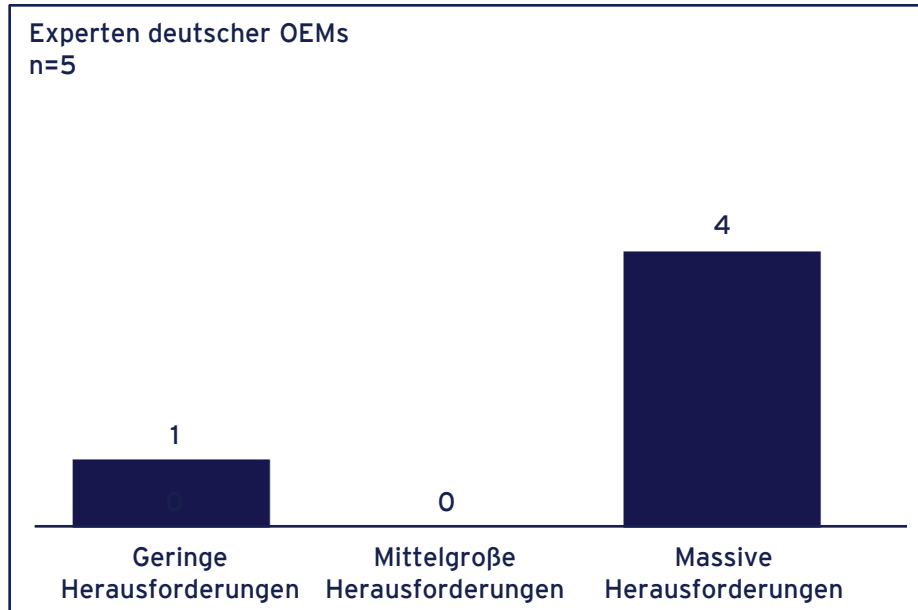
Frage: Werkstätten werden bauliche und technische Umrüstungen vornehmen müssen. Welche Herausforderungen ergeben sich hinsichtlich Kapazitätsauslastungen?



- Die Experten aus der Entwicklung sind sich nicht einig. Die Aussage „Geringe Herausforderungen“ wurde jedoch am häufigsten genannt. Fast ebenso viele prognostizierten jedoch auch massive Herausforderungen
- Zwei Drittel der befragten Vertriebsexperten geht davon aus, dass hohe Investitionen für Umrüstungen sowie die zukünftigen Kapazitätsauslastungen der Hebebühnen aufgrund der verschiedenen Antriebsarten massiv herausfordernd sein werden. Keiner der Vertriebsexperten geht von geringen Herausforderungen aus

Experten deutscher OEMs prognostizieren massive Herausforderungen durch die Einführung neuer Antriebsarten in den Werkstätten des Automobilhandels

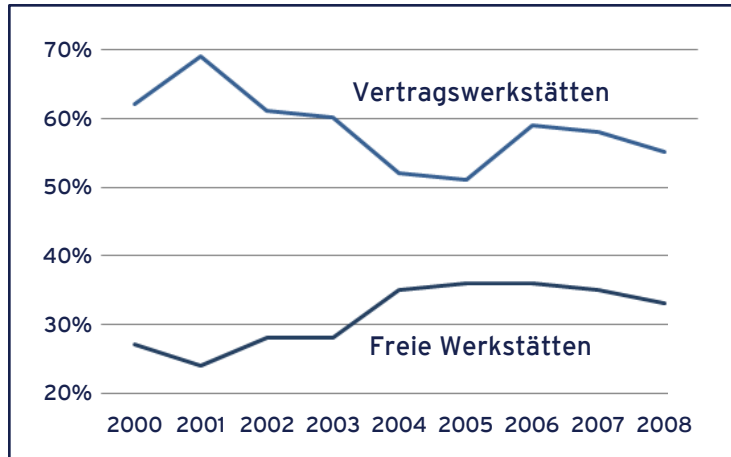
Frage: Werkstätten werden bauliche und technische Umrüstungen vornehmen müssen. Welche Herausforderungen ergeben sich hinsichtlich Kapazitätsauslastungen?



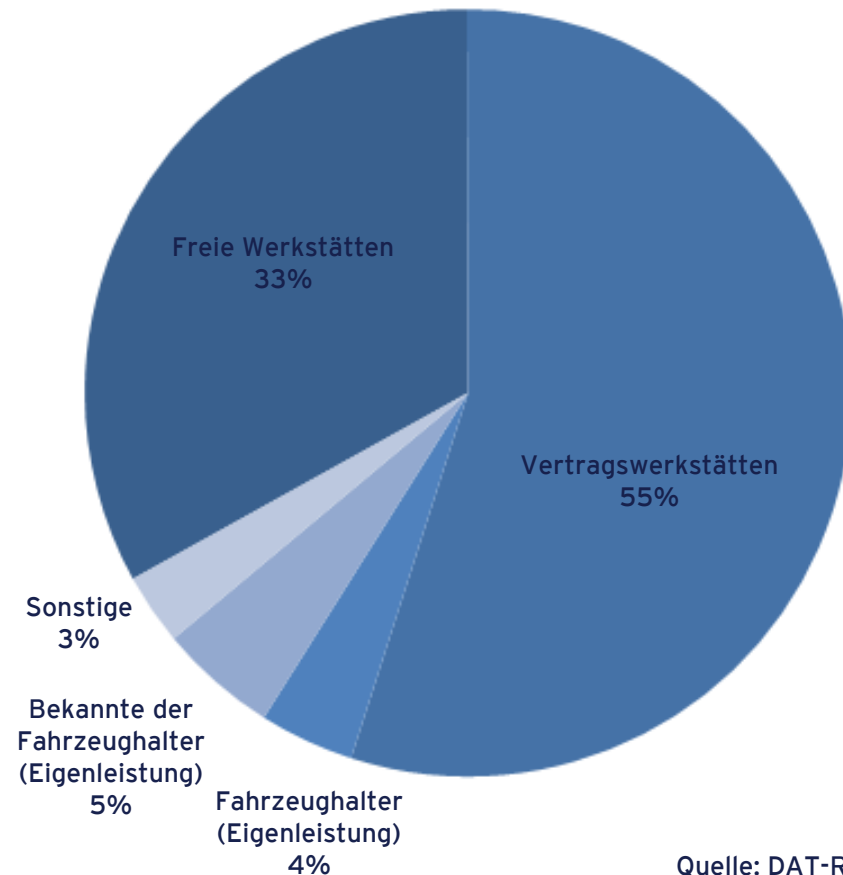
- Vertreter deutscher OEMs gehen davon aus, dass bauliche und technische Umrüstungen sowie zukünftige Kapazitätsauslastungen massiv herausfordernd sein werden
- Die befragten Experten der Importeure hingegen gehen eher von mittelgroßen Herausforderungen aus

Ein hoher Anteil der Wartungs- und Reparaturleistungen wird heutzutage von freien Werkstätten durchgeführt. Der Trend steigt seit Jahren fast kontinuierlich

Entwicklung der Anteile von 2000-2008

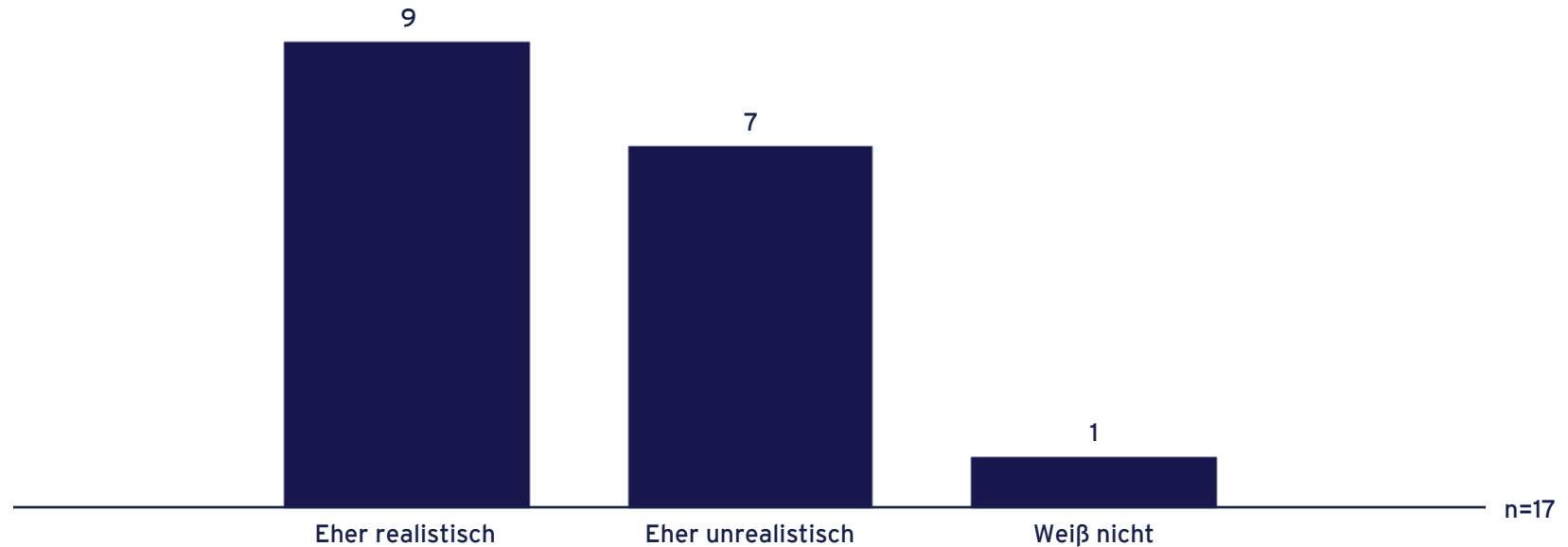


Anteile im Jahre 2008



Quelle: DAT-Report 2009

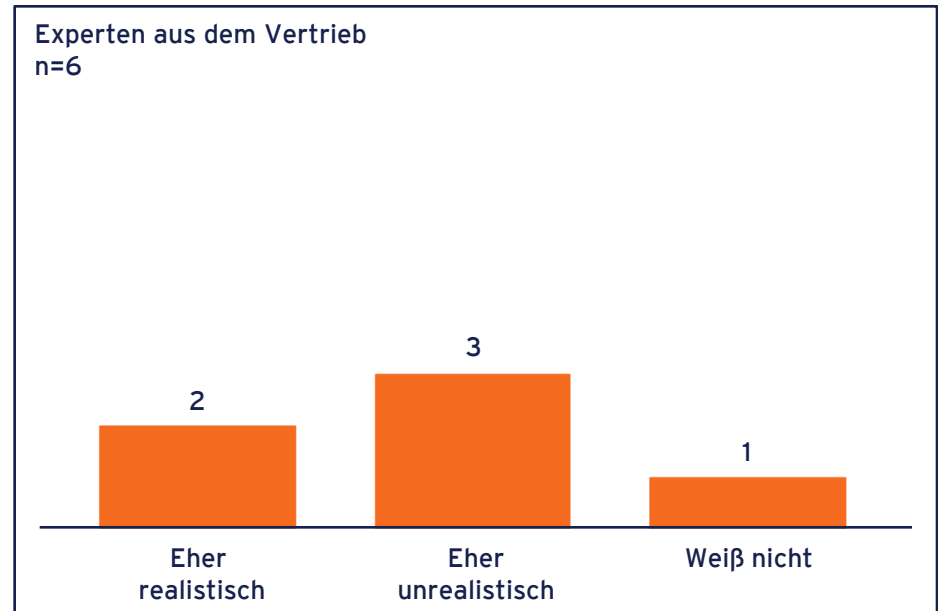
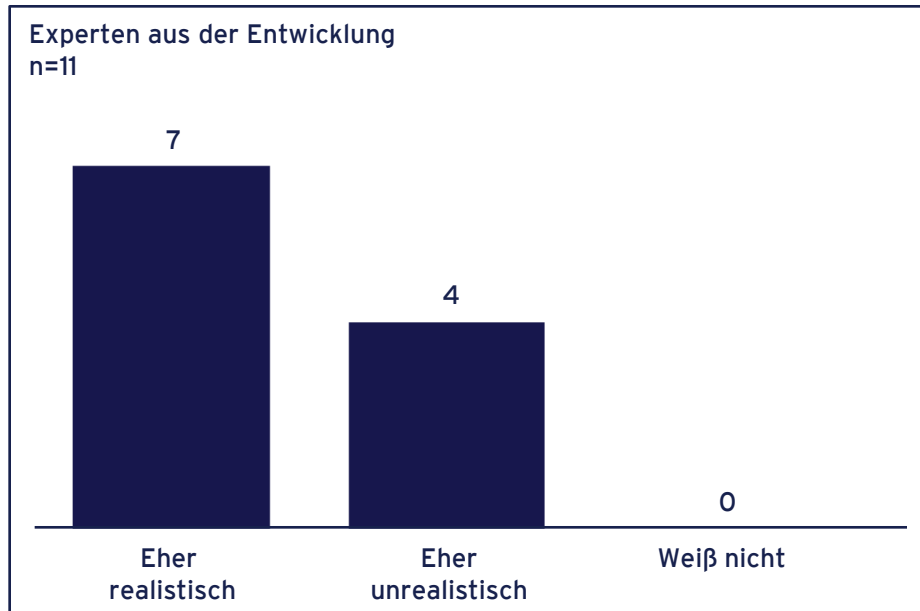
Ist es realistisch, dass fehlendes Know-how und großer Investitionsbedarf zu einem Rückwärtstrend von den freien Werkstätten hin zu den OEMs führt?



- Die Mehrheit der befragten Experten hält dieses Szenario für eher realistisch. Allerdings halten viele Experten den Rückwärtstrend für eine temporäre Erscheinung. Demnach lässt sich der Vorteil der OEMs in den ersten Jahre nach Verkaufsstart nutzen. Mit der Zeit werden auch die freien Werkstätten über das notwendige Know-how verfügen. Ein Experte fügte hinzu, dass freie Werkstätten jedoch nur dann wirklich betroffen seien, wenn der Marktanteil von Elektrofahrzeugen steigt bzw. der von Verbrennern schwindet
- 7 von 17 Experten halten es eher für unrealistisch

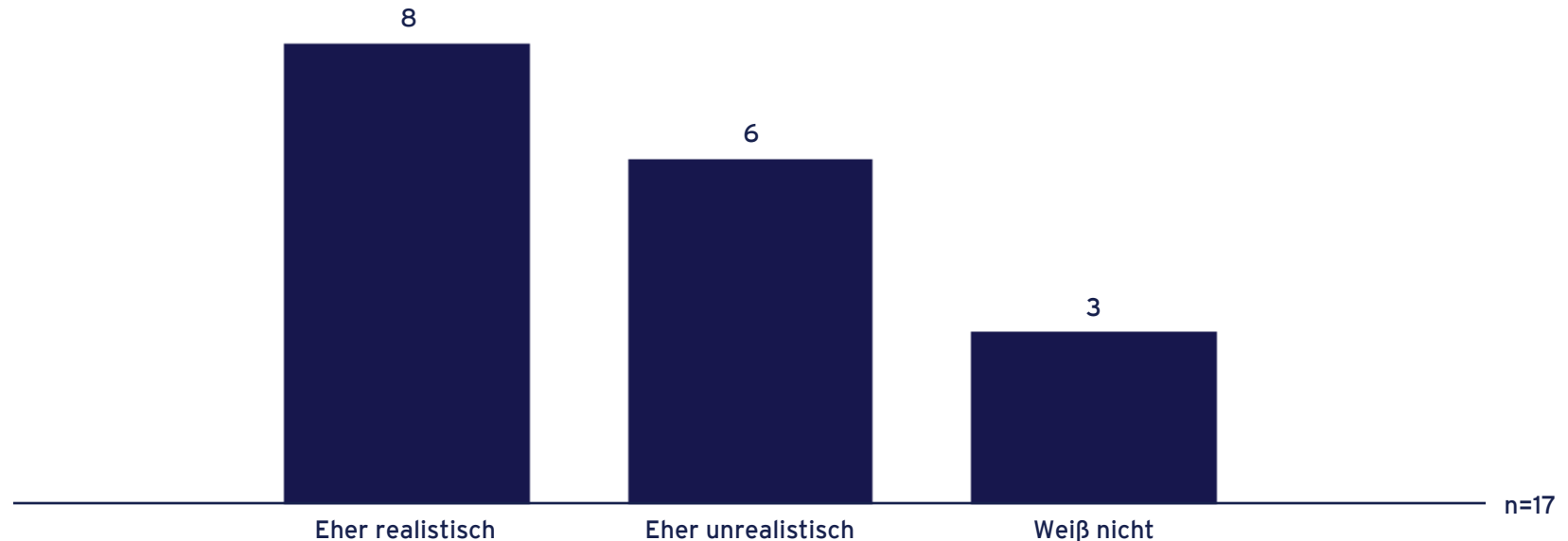
Entwicklungsexperten können sich eher vorstellen, dass es zu einem Rückwärtstrend hin zu OEM-Werkstätten kommt. Vertriebsexperten eher nicht

Frage: Ist es realistisch, dass fehlendes Know-how und großer Investitionsbedarf zu einem Rückwärtstrend von den freien Werkstätten hin zu den OEMs führt?



- 7 von 11 befragten Experten aus der Entwicklung können sich vorstellen, dass es aufgrund des fehlenden Know-hows und dem hohen Investitionsbedarfs einen Rückwärtstrend von den freien Werkstätten hin zu den OEMs geben könnte
- Im Gegensatz dazu hält die Mehrheit der Vertriebsexperten dies für eher unrealistisch

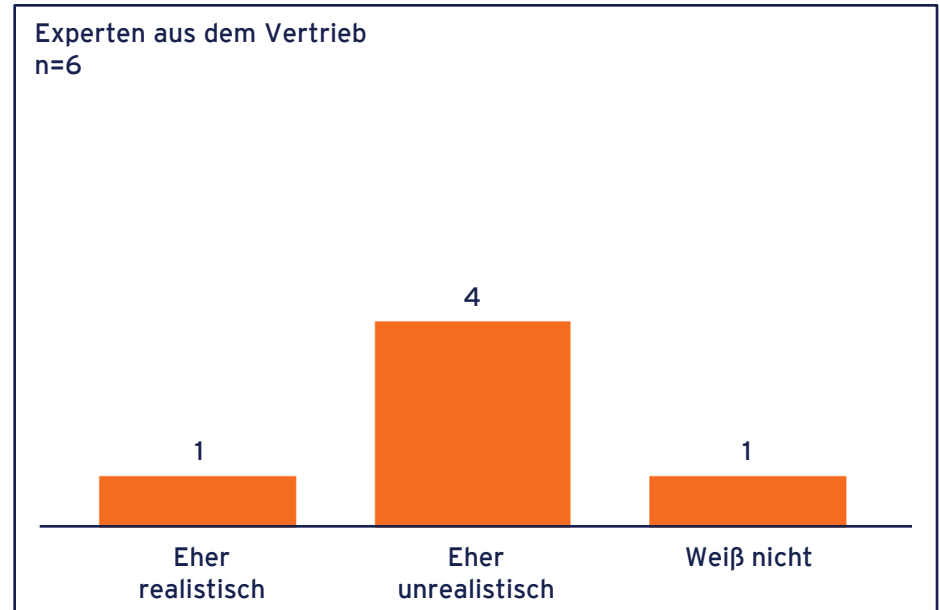
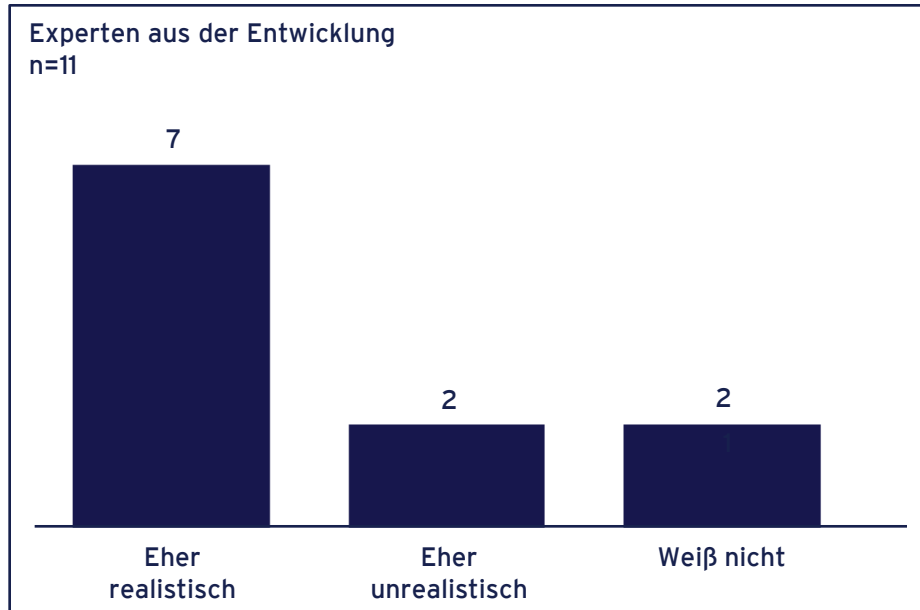
Angenommen, freie Werkstätten bauen notwendige Investitionen und Kompetenzen auf. Können OEMs dennoch von der Unsicherheit der Kunden profitieren?



- Knapp die Hälfte der Experten hält es für realistisch, dass OEMs von der Unsicherheit der Kunden profitieren werden. Aufgrund der technischen Komplexität werden viele Kunden auf das professionelle Service-Angebot der OEMs zurückgreifen
- Ein Experte malte folgendes Szenario: „Vorerst wird der Kunde die OEMs bevorzugen. Langfristig wird das E-Fahrzeug aber ein „gewöhnliches“ Fahrzeug werden und für den Kunden keine besonderen Merkmale aufweisen. Das erleichtert den Gang zu freien Werkstätten“
- Mehr als ein Drittel der Experten hält dieses Szenario für unrealistisch. Sie sind der Meinung, dass die Kunden zu freien Werkstätten das gleiche Vertrauensverhältnis wie bisher aufbauen werden. Der Trend hin zu freien Werkstätten bleibt bestehen

Entwicklungs Experten gehen davon aus, dass die OEMs von der Unsicherheit der Kunden profitieren können. Vertriebsexperten teilen diese Meinung nicht

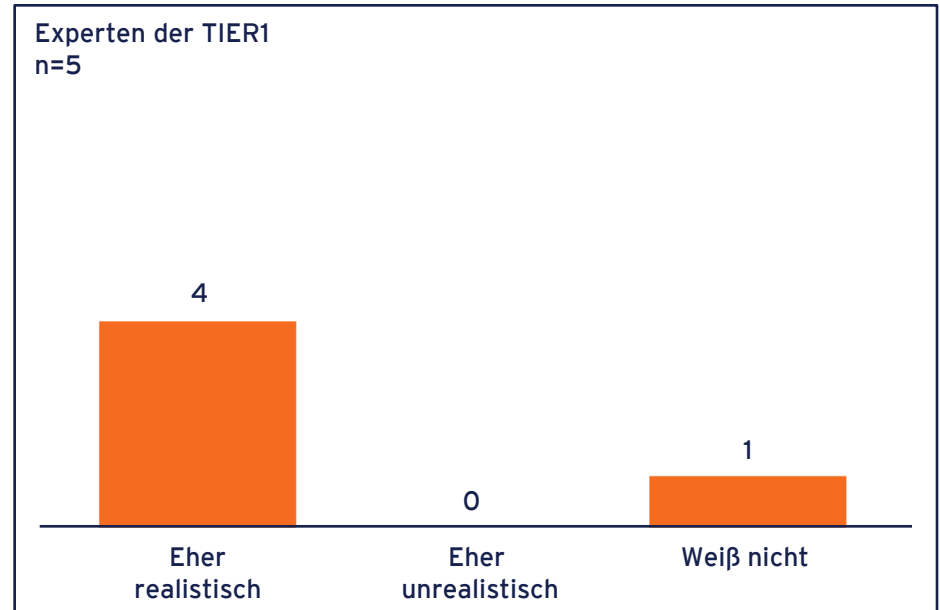
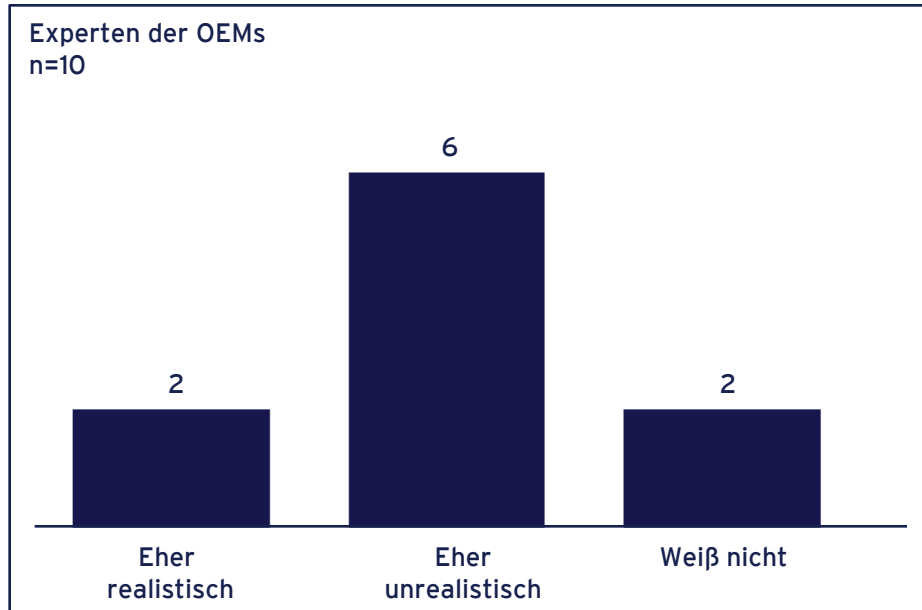
Frage: Angenommen, freie Werkstätten bauen notwendige Investitionen und Kompetenzen auf. Können OEMs dennoch von der Unsicherheit der Kunden profitieren?



- Die Mehrheit der Experten aus der Entwicklung glaubt daran, dass OEMs von einer zumindest anfänglichen Unsicherheit der Kunden profitieren können
- Die Mehrheit der Experten aus dem Vertrieb hingegen schätzt es eher als unrealistisch ein, dass Elektrofahrzeughalter aufgrund von Unsicherheit eher die OEM-Werkstätten aufsuchen

TIER1-Experten rechnen eher damit, dass OEMs von der Unsicherheit von Kunden profitieren können als OEM-Experten

Frage: Angenommen, freie Werkstätten bauen notwendige Investitionen und Kompetenzen auf. Können OEMs dennoch von der Unsicherheit der Kunden profitieren?



- Die Mehrheit der OEM-Experten hält es eher für unrealistisch, dass OEMs von der Unsicherheit der Kunden profitieren können
- Die TIER1-Experten teilen diese Meinung nicht

Ausgewählte Kommentare zum Kapitel „Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich SERVICE UND ERSATZTEILE des Automobilhandels im Jahre 2020“

- „Einzelkomponenten werden beim Tausch sehr teuer. (Leistungselektronik, Motor, Akku) Komponenten können nur getauscht, nicht repariert werden (noch stärker als bisher)“
- „Potenzial für die OEMs: Elektroantriebsreparatur hat hohe Sicherheitsanforderungen. (Hochvoltanlagen) Daher keine Reparatur durch Kunden (Eigenleistung)“
- „Große Herausforderungen im Bereich Service und Ersatzteile“
- „Wenn sich die Zyklenfestigkeit und Energiedichte von Energiespeichern erhöhen lassen (relativ zu heute betrachtet), so kann man bei Frage 20 von wesentlich höheren Intervallen ausgehen“

Fazit zum Kapitel „Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich SERVICE UND ERSATZTEILE des Automobilhandels im Jahre 2020“

- Die Mehrheit der befragten Experten geht von einer geringeren Wartungsintensität und deutlich längeren Wartungszyklen bei Elektrofahrzeugen aus
- Knapp die Hälfte der befragten Experten rechnet mit massiven Herausforderungen durch den Wegfall klassischer Margen-Bringer. Vor allem Experten aus dem Vertrieb sehen dies kritisch und rechnen teilweise mit massiven Veränderungen
- Das Potential im Bereich Ersatzteile wird eindeutig geringer eingeschätzt
- Die Herausforderung, verschiedene Technologien im Service zu beherrschen, wird als „Mittelgroß“ eingeschätzt. Die notwendigen Umrüstungen und Investitionen werden jedoch als eine Herausforderung eingestuft
- Die Mehrzahl der befragten Experten sieht die Chance durch Elektrofahrzeuge mehr Service-Anteile in die Vertragswerkstatt zurückzuholen, insbesondere auch durch die Unsicherheit der Verbraucher (Vertrauen zum Hersteller). Die Rückgewinnung ist jedoch für viele Experten nur eine temporäre Erscheinung

Inhalt

- Studiendesign
- Technologische Entwicklung
- Das Elektrofahrzeug im Jahre 2020
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich VERKAUF des Automobilhandels im Jahre 2020
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich SERVICE UND ERSATZTEILE des Automobilhandels im Jahre 2020
- **Fazit & Handlungsempfehlungen**

Kernergebnisse der Studie

- Es existieren deutlich unterschiedliche Ansichten, wann genau ein profitables E-Auto eingeführt wird, die Meinungen liegen verteilt von 2010 bis 2018. Die Streuung hängt womöglich auch von der Frage ab, wann das profitable Elektrofahrzeug eingeführt wird
- Weitere Antriebskonzepte wie bspw. Hybridantriebe sind laut Einschätzung vieler Experten eine Übergangserscheinung. Der Brennstoffzelle wurden nach wie vor Chancen eingeräumt, diese hängen jedoch wesentlich von Fortschritten in der Entwicklung ab. Speziell beim Hybridantrieb existieren nach wie vor noch deutlich unterschiedliche Ansichten zwischen Importeuren und nationalen Herstellern
- Im Handelsnetz und bei den Verkaufsprozessen wurden zwar Veränderungen prognostiziert, aber keine echte Revolution. Neue Verkaufsarten werden insbesondere in urbanen Regionen langsam an Bedeutung gewinnen. Die Aufrechterhaltung von Differenzierungsmerkmalen in Versionen und Baureihen scheint möglich. Nach wie vor wird es ein Premium- und Volumensegment geben
- Beim Thema Service und Ersatzteile werden jedoch massive Veränderungen und große Herausforderungen erwartet. Es besteht Einigkeit darüber, dass die geringere Wartungsintensität der Elektrofahrzeuge die Potentiale in den Bereichen Service und Ersatzteile deutlich reduziert. Die parallele Beherrschung unterschiedlicher Antriebskonzepte bedeutet eine weitere Herausforderung für den Service der Autohäuser

Handlungsempfehlungen

- In der kleinen, recht tief angelegten Studie konnten verschiedene Themenfelder lediglich angerissen werden. Dennoch konnten bereits deutliche Aussagen herausgearbeitet werden. Hier ergibt sich der Bedarf, die Einzelthemen detaillierter und entsprechend tief zu analysieren
- Es konnten zum Teil überraschend unterschiedliche Sichtweisen und Erwartungen der Zukunft zwischen verschiedenen Disziplinen der OEMs identifiziert werden. Hier sticht insbesondere das Delta zwischen Entwicklung/Tech-Strategie und Vertrieb hervor. Es sollte daher analysiert werden, ob von unterschiedlichen Zukunfts-Szenarien ausgegangen wird oder ob es sich um Kommunikations- und Informationsdefizite handelt
- Für den perspektivisch kleiner werdenden Service/Ersatzteile-Markt werden dringend Strategien benötigt, die den Weg zu neuen Geschäftsmodellen im Service aufzeigen. Eine mögliche Denkrichtung für OEMs ist sicherlich ein größeres Stück vom kleiner werdenden Kuchen (Insourcing/eigene Ersatzteile) zu bekommen
- Generell scheint die Frage nach den Auswirkungen der Elektrifizierung des Antriebstrangs auf den Autohandel bei den OEMs lediglich eine untergeordnete Rolle zu spielen. Die Ergebnisse der Studie zeigen deutlich, dass dieses Thema in den Fokus des Interesses rücken sollte
- Ein weiteres unbearbeitetes Feld ist die Befragung von Autohäusern/ Händlern. Hier stellt sich vor allem die Frage, inwieweit der Handel das Thema und seine potentiellen Auswirkungen bereits erkannt hat

Inhalt

- Studiendesign
- Technologische Entwicklung
- Das Elektrofahrzeug im Jahre 2020
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich VERKAUF des Automobilhandels im Jahre 2020
- Auswirkungen des Elektroantriebs auf den Bereich SERVICE UND ERSATZTEILE des Automobilhandels im Jahre 2020
- Fazit & Handlungsempfehlungen

Kontakt

Ingo Frank
Partner

effisma.group
efficient sales & marketing

Feuerseeplatz 14
70176 Stuttgart

T 0711 6529 04 30
F 0711 6529 04 21
M 0172 710 71 31

i.frank@effisma.de
www.effisma.de

Chun-Yong Shin
Consultant

effisma.group
efficient sales & marketing

Feuerseeplatz 14
70176 Stuttgart

T 0711 6529 04 32
F 0711 6529 04 21
M 0151 5261 76 92

c.shin@effisma.de
www.effisma.de