

Presseinformation

NEV in China

“Wachstumsschub von 324% beim Absatz von Elektrofahrzeugen in China – Ist dies der Durchbruch?”

Die aktuellen Nachrichten belegen einen Wachstumsschub des Absatzes von Elektrofahrzeugen & Plug-In-Hybriden in China, welche vor Ort unter dem Begriff „New Electric Vehicles“ (kurz: NEV) zusammengefasst werden. Dabei lässt die aktuelle Entwicklung vermuten, dass der Durchbruch für Elektrofahrzeuge bald erreicht ist. 2014 wurden laut CAAM (China Association of Automobile Manufacturers) 74,763 NEVs verkauft. Dies entspricht einem Wachstum von 324% im Vergleich zum Vorjahr 2013. China wird damit, nach den USA (~100.000 Einheiten), zum zweit größten Markt der Welt für Elektrofahrzeuge. Mit der für die Chinesen bekannten Geschwindigkeit sollte hier zeitnah mit einem Überholmanöver gerechnet werden. Dies bringt uns zu den folgenden Fragen:

Wird China die ambitionierten Ziele des 5-Jahres-Planes einhalten können? Wie konnte dieses Wachstum so schnell erzielt werden? Ist das der nachhaltige Durchbruch für NEVs im chinesischen Markt?

Wird China die ambitionierten Ziele einhalten können?

Hierfür werfen wir kurz einen Blick auf den angestrebten 5 Jahres Plan der chinesischen Wirtschaft. Das ambitionierte Ziel bezüglich der Electric Vehicles für das Jahr 2015 ist eine Fahrzeugbestandserhöhung auf 500.000 Einheiten. Selbst inklusive des Absatzes von 2014 befindet sich der Fahrzeugbestand derzeit noch unter 100.000 Einheiten. Betrachtet man jedoch die staatlichen Beschaffungspläne 87 relevanter Städte Chinas, so liest man, dass allein im Jahr 2015 rund 320.000 neue NEVs zugelassen werden sollen. Hierbei wird es sich primär um gewerbliche Fahrzeuge handeln. Die Zahlen klingen zunächst sehr hoch und lassen an der Realisierbarkeit zweifeln. Angesichts der Leistungsbereitschaft der Kommunalbehörden, wenn auch nur zur Vermeidung des Gesichtsverlustes, sind wir

uns sicher, dass die angestrebten Ziele auch umgesetzt werden. Demnach wird das kurzfristige Ziel von 500.000 Fahrzeugen in naher Zukunft erreicht, auch wenn dies vielleicht erst ein Jahr später, also im Jahr 2016 der Fall sein wird. Das langfristige Bestands-Ziel von 5.000.000 NEVs für das Jahr 2020 bleibt unserer Meinung derzeit jedoch sehr weit hergeholt. Primärer Grund für die Zweifel sind die Treiber des bisherigen Wachstums und ob diese langfristig aufrechterhalten werden können.

Wie konnte dieses Wachstum so schnell erzielt werden?

Natürlich gibt es hierfür eine Vielzahl von zu berücksichtigenden Aspekten; besonders stehen unserer Meinung nach jedoch folgende hervor: staatliche Unterstützung, die neue Angebotsvielfalt der Hersteller und letztlich die Kundennachfrage. Eine Schlüsselrolle in China spielt die staatliche Unterstützung. Neuerdings gibt es eine Befreiung der Mehrwertsteuer, sowie KFZ-Steuer, als auch direkte Subventionen bei der Zulassung der NEVs. Zusätzlich erhalten EV-Kunden in stark reglementierten Großstädten wie Beijing und Shanghai weitere Unterstützung um an Nummernschilder zu gelangen. Neben den diversen finanziellen Anreizen, die teilweise kaum die höheren Anschaffungskosten der EVs kompensieren, gibt es einen weiteren Treiber, den staatlichen Konsum. Dieser wächst stetig an. Dabei spielen unter anderem Pläne für die wichtigsten Städte Chinas eine entscheidende Rolle. Einen weiteren wesentlichen Anteil haben die Hersteller. Diese arbeiten kontinuierlich daran den Markt mit neuen Produkten zu versorgen. Das Produktangebot ist erstmals soweit, dass unterschiedlichste Kunden angesprochen werden können. Aktuell sind in China bereits 11 lokale Hersteller mit NEVs auf dem Markt vertreten, davon bereits 6 mit 4-stelligen Fahrzeugabsätzen. Dies hat zur Folge, dass die Förderungen des Staates endlich auch auf fruchtbaren Boden fallen. Leider sind von den meisten Förderungen sämtliche importierende Hersteller ausgeschlossen. Am Beispiel des amerikanischen Herstellers TESLA, lässt sich aber gut zeigen was passiert wenn sowohl die staatlichen Anreize, die Bemühungen der Hersteller als auch das Kaufverhalten der Kunden zusammenkommen. Der Hersteller aus dem Silicon Valley ist der erste ausländische Anbieter, der für die Großstädte Shanghai und Hangzhou eine Ausnahmegenehmigung zur Befreiung der Zulassungsgebühr in Höhe von \$12,000 erhalten hat. Dabei konnte TESLA

allein in Shanghai bereits 400 Neuzulassungen verbuchen. Einher gehen die staatlichen Unterstützungen mit der Genehmigung zum Aufbau einer eigenen Ladeinfrastruktur. Dies nimmt dem Elektromobil-Kunden eine der größten Ängste, Mobilitätsengpässe erleiden zu müssen. Die Kombination aus der Fahrzeug-Reichweite und der damit verbundenen Ladeinfrastruktur stellt eines der Kernprobleme dar, die es für den Durchbruch von NEVs zu lösen gilt. Demnach gelang es TESLA unter anderem durch ihre umfassende Problemlösung eine „echte Kundennachfrage“ zu generieren. Allerdings sollte man unserer Meinung nach hieraus keine falschen Schlüsse auf die allgemeine Akzeptanz von NEVs und somit auf das Konsumverhalten der chinesischen Käufer ziehen. Wir sind der Meinung, dass hier primär das „alte“ Konsumverhalten im chinesischen Markt, Ursache ist. Wir möchten die These in den Raum stellen, dass es eher eine ausgeprägte Statussymbolik einer Elektro-Limousine im Hochpreissegment war, die zu Nachfrage in der gehobenen Käuferschicht Shanghais geführt hat. Das Image von TESLA suggeriert Innovation, Wertigkeit und Luxus wie kein zweites NEV-Produkt. Somit kann man hier sicher nicht von einem Wandel im Konsumverhalten sprechen.

Ist das der Durchbruch von NEVs?

Wenn Sie mich nach meiner persönlichen Meinung fragen, würde ich kurz und knapp mit „Nein!“ antworten. Dabei bestärken mich die oben erwähnten Punkte. Der aktuelle Erfolg lässt sich hauptsächlich auf einen der drei betrachteten Beteiligten zurückführen: den chinesischen Staat. Dabei braucht es für einen vollständigen Wandel alle drei Interessenvertreter. Der Staat und die Hersteller müssen gemeinsam als Anbieter agieren, während die Käufer sich einem Bedürfniswandel unterziehen müssen. Diese Voraussetzungen sind derzeit in China nicht erfüllt. Natürlich etabliert sich die E-Mobilität. Besonders Elektro-Roller finden einen starken Anklang, wobei auch diese primär per Dekret in den Markt gedrückt wurden. Es lassen sich jedoch ohnehin keine direkten Schlüsse von den Zweirädern auf PKWs ziehen. Die Anforderungen hierfür sind zu unterschiedlich und wie zuvor erwähnt spielt die Statussymbolik unserer Meinung nach noch eine zu große Rolle. Die Kombination von hohen Preisen und geringer Anerkennung für die „Öko-Mobile“ führt dazu, dass die Kundennachfrage nach wie vor sehr gering ist. Hinzu kommt, dass die

meisten der in China angebotenen NEVs auch vor Ort produziert werden und es demnach an Wertigkeit und Beständigkeit fehlt.

Abschließend lässt sich sagen, dass der Durchbruch der NEVs in China noch nicht gekommen zu sein scheint. Wenn jedoch Staat und Hersteller den Angebotsdruck weiterhin aufrechterhalten können, setzt sich wohlmöglich auch in den nächsten Jahren eine erhöhte Nachfrage ein. Vielleicht nicht genug um in 2020 einen Fahrzeugbestand von 5 Mio. Fahrzeugen aufzuweisen, aber sicherlich wird China bald der größte Absatzmarkt für elektrische Fahrzeuge sein. Die schiere Größe des Marktes und der eiserne Wille der chinesischen Regierung sollten erhebliche Veränderung mit sich bringen. Denken wir nur an die Sumpflandschaft von Pudong in den 80er Jahren auf der mittlerweile eine der bekanntesten Skylines der Welt steht. Allerdings darf man auch nicht vergessen, dass ein Großteil der Elektrizität in China nach wie vor durch Kohle gewonnen wird und die Elektrifizierung der Fahrzeuge somit aus Öko-aspekten nur einen marginalen Vorteil mit sich bringt. Aber dies wiederum wäre eine eigene Thematik, die jedoch auch hierauf großen Einfluss nehmen könnte.

Über PROGENIUM

Wir sind fest überzeugt davon, dass Erfolg kein Zufall ist – Erfolg ist ein Ergebnis. Das Ergebnis von fundierten Analysen, strategischen Zielen, richtigen Entscheidungen, einer konsequenten Umsetzung und einer klaren Wertebasis.

Seit 2002 begleiten wir internationale Industrie- und Dienstleistungsunternehmen von der Strategieentwicklung bis hin zur erfolgreichen Umsetzung um den Unternehmenswert unserer Kunden nachhaltig zu steigern.

Als erfolgreich inhabergeführtes Beratungsunternehmen agieren wir – PROGENIUM – unabhängig auf dem Markt und richten unser Geschäftsmodell und unsere Kompetenzen

konsequent auf die Anforderungen der Kunden und deren Erfolg aus. „creating success“ ist für uns Anspruch und gleichzeitig Versprechen an unsere Kunden.

Unsere Berater sind mehr als exzellente Analysten und Strategen. Unsere Berater sind starke und kreative Persönlichkeiten und verbinden Beratung, Wissenschaft und Unternehmertum auf besondere Art und Weise. In der Zusammenarbeit mit unseren Kunden leiten uns dabei folgende Werte: Vertrauenswürdigkeit, Tatkraft und Exzellenz. Gemeinsam mit unseren Kunden haben wir bereits mehr als 500 Projekte in über 30 Märkten erfolgreich abgeschlossen.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Dr. Michael Mandat

+49 89 315 687 80

www.PROGENIUM.com