

Rock Tech Lithium Inc.: Elektro-Auto-Industrie - Erfolgsfaktoren sind Batteriekosten und Software

25.06.2019 | [IRW-Press](#)

- Dirk Harbecke, Chairman von [Rock Tech Lithium Inc.](#), erläutert Hintergründe zum Lithiummarkt

https://www.irw-press.at/prcom/images/messages/2019/47138/Newsletter_17-EV_Erfolgsfaktoren_Regional.001.jpeg

Als sich der deutsche Autozulieferer Bosch vor rund zwei Jahren dagegen entschied, eine eigene Fertigung von Batterie-Zellen aufzubauen, war die Auto-Welt noch eine andere. Man könne trotz vermeintlicher Investitionen von 20 Milliarden Euro den technischen Vorsprung der Asiaten nicht einholen, argumentierte Bosch damals, und die Batterie-Zelle sei letztendlich eine austauschbare Commodity. Hinter den Kulissen wurde kolportiert, dass der wahre Grund darin lag, dass sich die deutschen Autobauer, allen voran VW, nicht zu festen Abnahmemengen von Batteriezellen verpflichten wollten. Damals haben die Autobauer noch anders als heute gedacht: Die Marke sei das wichtigste, der Vertriebsweg von Neufahrzeugen über das Händlernetz nur den großen Autoherstellern (den OEM) zugänglich. Man werde weiterhin die Zulieferer in einem permanenten Preis- und Qualitätswettbewerb belassen und die besten Produkte am billigsten einkaufen. Joint Ventures (JVs) zwischen OEMs und Zulieferern waren Einzelfälle.

https://www.irw-press.at/prcom/images/messages/2019/47138/Newsletter_17-EV_Erfolgsfaktoren_Regional.002.jpeg

Konkurrenzsituation im Automarkt im Umbruch

In den zurückliegenden zwei Jahren hat sich jedoch das Denken der führenden Autobauer grundlegend gewandelt: Neue Management-Teams sind am Werk und neue, deutlich finanziell stärkere Konkurrenten sind aufgetaucht. Die großen Softwarekonzerne des Silicon Valley - Google mit Waymo, Apple, Uber, aber auch die aufstrebenden chinesischen Wettbewerber wie BYD und Geely, die den größten Absatzmarkt der Welt als Heimatmarkt haben. Dabei handelt es sich um mächtige Marken, die für Fortschritt und Innovation stehen. Die westlichen Autokonzerne und Toyota hadern nach wie vor mit den richtigen Lösungen. Nur Tesla hat von Anfang an das Wesentliche erkannt, und VW folgt nun mit einem unmissverständlichen Commitment für die Elektro-Mobilität. Das hat signifikante Auswirkungen auf die künftige Strategie.

Eine stringente Markenführung allein wird zukünftig nicht mehr ausreichen, da jüngere Zielgruppen nachwachsen, für die Autos weniger ein individualisiertes Statussymbol sind, sondern vielmehr eins von vielen möglichen Fortbewegungsmitteln. Einfachheit der Nutzung, geringe Kosten und permanente Vernetzung sind für sie die entscheidenden Verkaufskriterien der Autos der kommenden Generation. Die Entwicklungszyklen werden immer kürzer, die Autoindustrie wird sich der Innovationsgeschwindigkeit der Internet-Industrie annähern. Da sich die Hardware der Fahrzeuge der neuen Generation vereinfacht (mit Fokus auf Batterie und Elektro-Motor), liegt das Unterscheidungsmerkmal bei der Software (autonomes Fahren und Vernetzung) und der Batterie-Technologie (Lebensdauer, Ladezeit, Reichweite, Energie-Effizienz).

https://www.irw-press.at/prcom/images/messages/2019/47138/Newsletter_17-EV_Erfolgsfaktoren_Regional.003.png

Am frühesten hat Tesla-Boss Elon Musk erkannt, dass weder Software noch Batterie-Zellen eine Commodity sind, sondern die entscheidenden Verkaufsargumente neben dem Design. Tesla ist der einzige Autobauer, der - zusammen mit Technologiepartner Panasonic - in der Gigafactory in Nevada fast die gesamte E-Auto-Wertschöpfungskette abdeckt, von der Produktion der Batteriezelle bis zur Entwicklung der Software. Die europäischen Autobauer hinken hinterher.

Eigenes Know-how und Zugang zu Rohstoffen werden entscheidend

Vor diesem Hintergrund lassen zwei Entwicklungen aufhorchen und darauf hoffen, dass auch die

europäische Autoindustrie in der Zukunft zumindest mithalten kann:

1. Die Autobauer öffnen sich für Joint Ventures - sowohl mit eigentlichen Konkurrenten als auch mit Zulieferern. Das hat mehrere Gründe: Zum einen haben die JV-Partner in der Regel mehr Know-how, aber weniger gut gefüllte Kassen. Zum anderen wissen diese Partner auch, wie man Fortschritte in den Bereichen managed, die die OEMs bisher nur von den Zulieferern eingekauft haben. Es reicht eben nicht, 500 neue Software-Entwickler einzustellen. Man muss diese auch richtig führen, Ziele klar definieren und Fortschritte messen. Hier hinkt die Autoindustrie weit hinter den Tech-Giganten zurück. Bei gemeinsamen Projekten agiert wohl VW am entschlossensten. Mit Ford kooperiert der Konzern künftig beim Bau von Pickups und kleinen Transportern. Als weitere Bereiche kommen das autonome Fahren und die Elektromobilität infrage. Gleichzeitig will Volkswagen zusammen mit dem Start-up Northvolt eine eigene Zelle-Fertigung aufziehen.
2. Gleichzeitig sorgt sich das erste Mal in Ihrer Geschichte die Autoindustrie auch um die Versorgung mit Rohstoffen! Tesla hat als erster schon vor Jahren langfristige Lieferverträge mit Lithium-Produzenten abgeschlossen, VW folgte kürzlich mit ersten Absichtserklärungen im Lithium-Sektor und Verträgen im Bereich Zell-Einkauf. Beide Auto-Hersteller zweifeln jedoch inzwischen, ob die Partner Ihre Verpflichtungen einhalten können. Die logische Konsequenz: Die Kontrolle über Kosten und Produktion übernehmen und eigene Zellfabriken aufzubauen (hat Tesla schon gemacht) sowie in Lithium-Minen investieren (haben Tesla und Ford vergangene Woche angekündigt, VW prüft dies Gerüchten zufolge). Die anderen großen Autobauer werden folgen.

Aus meiner Sicht wird ein dritter Faktor den Ausschlag geben: Die Regionalisierung der Produktions-Wertschöpfungskette, um die zurzeit systemimmanenteren Lieferverzögerungen zu stoppen und die Kosten so weit wie möglich zu drücken. Das bedeutet in der Praxis: Es reicht nicht, neben den Autowerken Produktionsstätten für Batterieblöcke und -zellen zu errichten. Zugleich sollten vor allem die Fertigung der Kathoden und die Herstellung der notwendigen Lithium-Chemikalien (wie Lithium-Hydroxid) in derselben Region stattfinden. In China werden derartige Hubs bereits aufgebaut, unter anderem in sogenannten Battery-Development-Areas in den Provinzen Jiangxi und Sichuan. In Europa werden wir in zehn Jahren ähnliche Hubs sehen. Und auch in Nordamerika, zum Beispiel in der Region der großen Seen. Ford und GM produzieren demnächst in Detroit Elektroautos und bauen zusammen mit asiatischen JV-Partnern Batterie-Zell-Fabriken auf. Das benötigte Lithium werden sie dann wohl in den USA und Kanada einkaufen.

https://www.irw-press.at/prcom/images/messages/2019/47138/Newsletter_17-EV_Erfolgsfaktoren_Regional.004.jpeg

Kontaktieren Sie uns:

[Rock Tech Lithium Inc.](#)
600 - 777 Hornby Street
Vancouver, British Columbia V6Z 1S4
Tel.: +1 (778) 358-5200
Fax: +1 (604) 670-0033
E-Mail: info@rocktechlithium.com

Dieser Artikel stammt von [Rohstoff-Welt.de](#)

Die URL für diesen Artikel lautet:

<https://www.rohstoff-welt.de/news/69985-Rock-Tech-Lithium-Inc.-Elektro-Auto-Industrie---Erfolgsfaktoren-sind-Batteriekosten-und-Software.html>

Für den Inhalt des Beitrages ist allein der Autor verantwortlich bzw. die aufgeführte Quelle. Bild- oder Filmrechte liegen beim Autor/Quelle bzw. bei der vom ihm benannten Quelle. Bei Übersetzungen können Fehler nicht ausgeschlossen werden. Der vertretene Standpunkt eines Autors spiegelt generell nicht die Meinung des Webseiten-Betreibers wieder. Mittels der Veröffentlichung will dieser lediglich ein pluralistisches Meinungsbild darstellen. Direkte oder indirekte Aussagen in einem Beitrag stellen keinerlei Aufforderung zum Kauf-/Verkauf von Wertpapieren dar. Wir wehren uns gegen jede Form von Hass, Diskriminierung und Verletzung der Menschenwürde. Beachten Sie bitte auch unsere [AGB/Disclaimer!](#)

Die Reproduktion, Modifikation oder Verwendung der Inhalte ganz oder teilweise ohne schriftliche Genehmigung ist untersagt!
Alle Angaben ohne Gewähr! Copyright © by Rohstoff-Welt.de -1999-2026. Es gelten unsere [AGB](#) und [Datenschutzrichtlinien](#).