STROMMARKTTREFFEN

Vortrag am 5. Juli 2019

Von:
Björn Niggl
P3 Energy & Storage GmbH
Am Kraftversorgungsturm 3
52070 Aachen

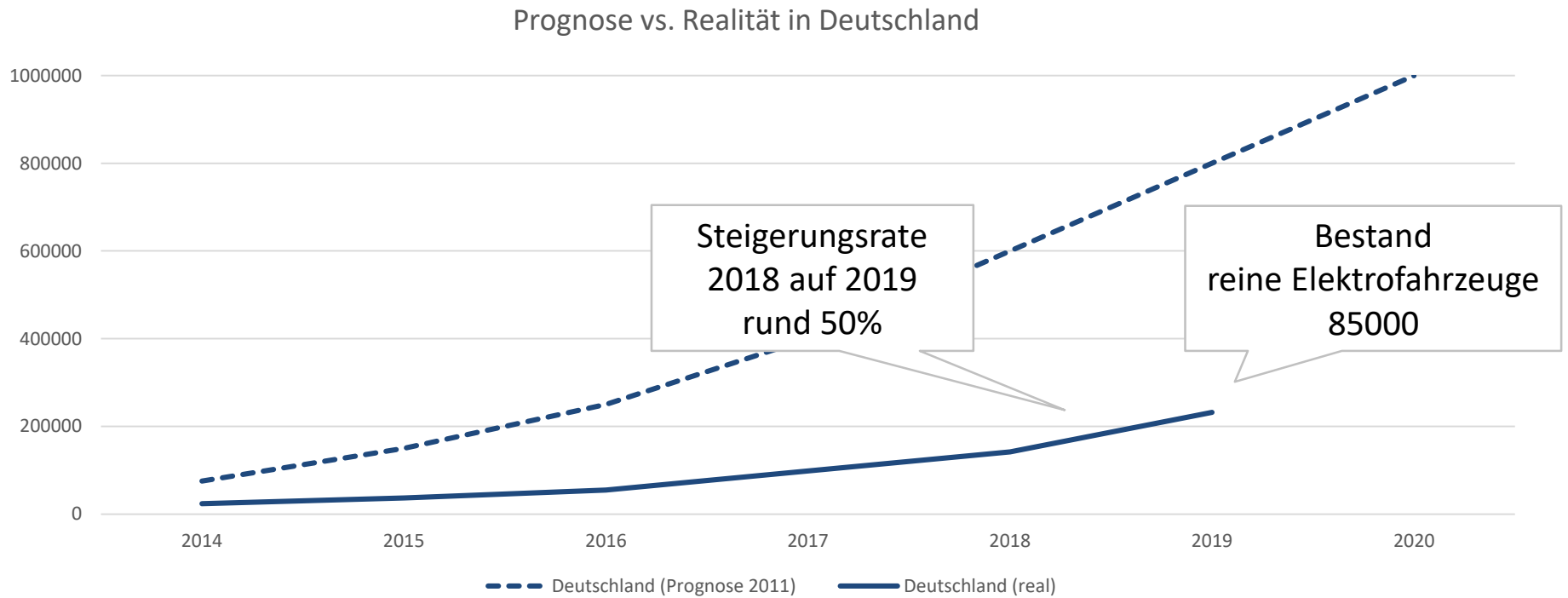
GESCHÄFTS MODELLE LADEINFRASTRUKTUR

P3
WAK LN 200
B AH 3434

Habemus Papam 2005

Habemus Papam 2013

Für Business Cases prognostizierte Umsätze blieben aus, weil es an Nachfrage scheiterte

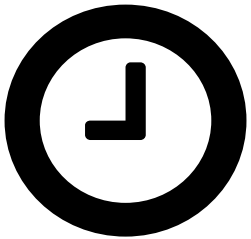


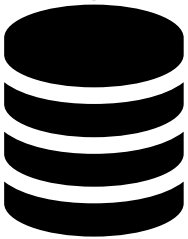
Quelle: Kraftfahrtbundesamt (2019) https://www.kba.de/DE/Statistik/Fahrzeuge/Bestand/b_jahresbilanz.html

Die Rechnung aus Sicht des Betreibers (CPO) mutet einfach an

8760
Stunden
pro Jahr

30 Cent/kWh
bzw.
330 Cent/11kWh





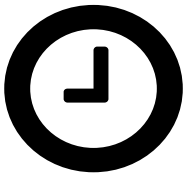
28908 EUR
Umsatz
pro Jahr

Die Rechnung aus Sicht des Betreibers (CPO) mutet einfach an, ist sie aber nicht

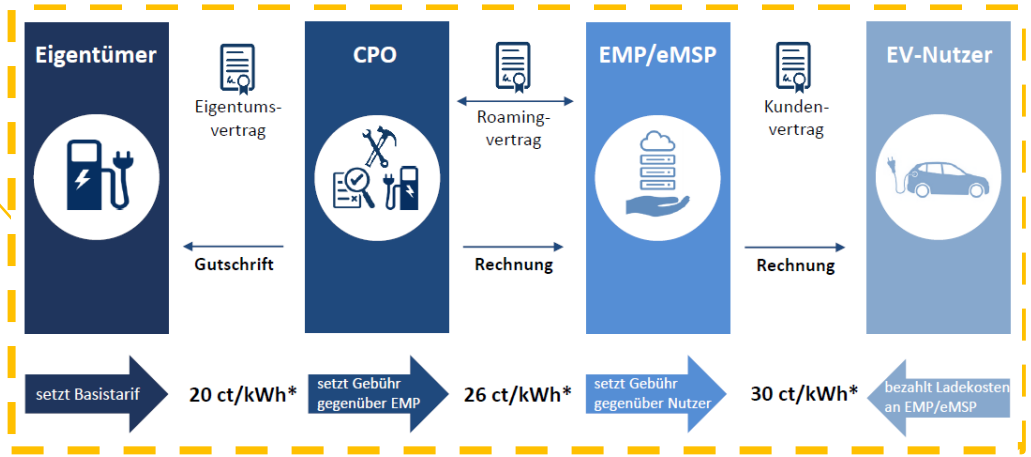
30 % Auslastung

2920
Betriebsstunden
pro Jahr

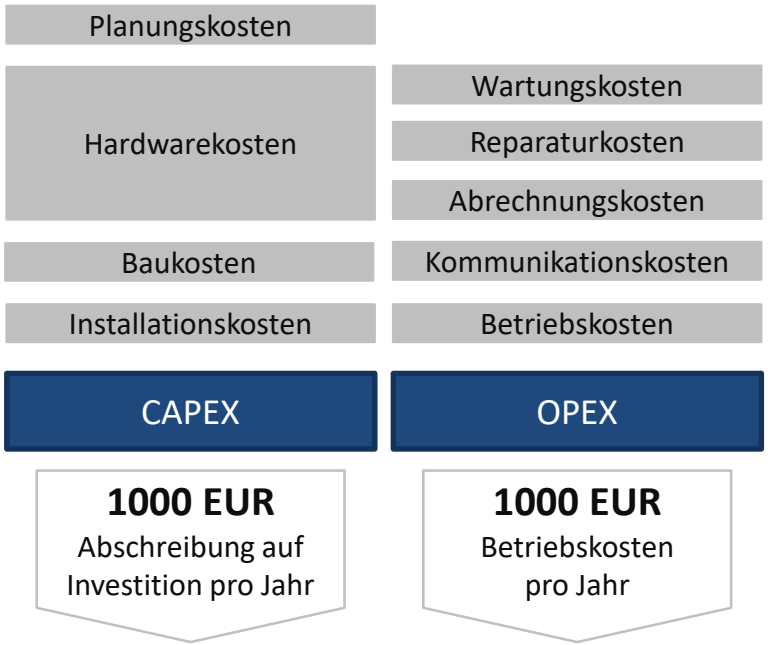
6 Cent/kWh
bzw.
66 Cent/11kWh



1950 EUR
“Umsatz“
pro Jahr



Eine Vielzahl an Kostenpositionen drücken auf den Gewinn



Quelle: https://www.westfalen-blatt.de/OWL/Kreis-Paderborn/Paderborn/3819112-Kreis-Paderborn-bietet-zehn-oeffentliche-Stellflaechen-an-Interesse-liegt-bei-Null-Ladesaeulen-Angebot-laeuft-ins-Leere

Umsatz (Ladeerlöse, Sonstiges) – Kosten (CAPEX, OPEX) = Gewinn

Hypothese 1: Ökonomisch relevante und solitär nachhaltige Geschäftsmodelle werden mit dem Verkauf von Ladestrom kaum möglich sein

1950 EUR
Umsatz
pro Jahr

1000 EUR
Abschreibung auf
Investition pro Jahr

1000 EUR
Betriebskosten
pro Jahr

0 EUR
Gewinn
pro Jahr

Hypothese 2: Der Lademarkt wird langfristig durch viele dezentrale bzw. lokale Service-Anbieter bestimmt

Quasi-Monopol

Beispiel:
Suchmaschinen

1 -> n

Oligopol

Beispiel:
Mobilfunkanbieter

2-4 -> n

Situation heute

>750 Unternehmen, 15 Player mit > 100 Tankstellen

750 -> 14,5 Mio.

Polypol

Beispiel:
Restaurants & Gaststätten

n -> n

Anzahl Anbieter

Quellen: MWV, BFT, KBA

Der Low-Cost-Druck eines Marginalmarktes, gepaart mit der Kapitalintensität eines dezentralen Infrastruktur-Marktes führt zu Notwendigkeit ergänzender Geschäftsmodelle

Marginalmarkt

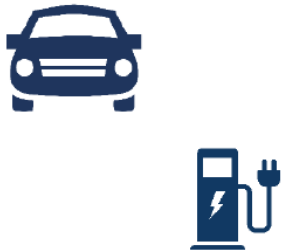
Dezentraler Markt

Hocheffiziente Realisierung der Kernfunktionalitäten

Cross Financing durch ergänzende Geschäftsmodelle

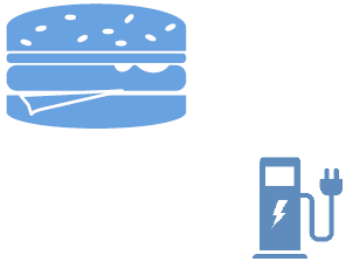
Aufgrund des limitierten Hebels auf der Kostenseite, ist das Cross Financing attraktiver – drei Szenarien sind denkbar

Refinanzierung durch Fahrzeugabsatz



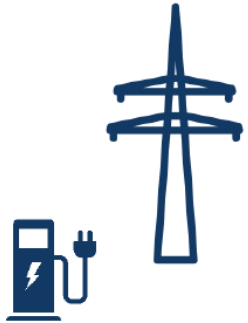
Ladeinfrastruktur als Bestandteil des Fahrzeugmarkts

Refinanzierung durch verbundene Geschäftsmodelle



Kommerzialisierung der Ladezeit

Refinanzierung durch Netzentgelte

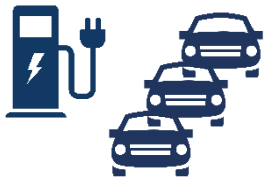


Ladeinfrastruktur als Teil des regulierten Netzgeschäfts

Etablierung von möglichen Cross Financing Modellen durch ergänzende Geschäftsmodelle

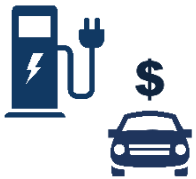
Erhöhung des Auslastungsgrads

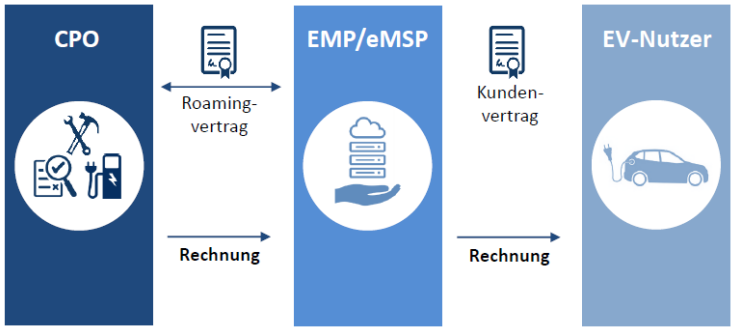
Incentivierung, die Ladesäule zu nutzen



Arrondierung des Kundenkontaktes

Incentivierung von zusätzlichen Umsätzen in den mit dem Laden verbundenen, lokalen Geschäften





Habemus Papam 2013

Selfie Generation 2015

Selfie Generation 2016

Autonomes Fahren
Automatisiertes Laden
Induktiv statt Konduktiv
Zentrale Ladeparks in 2030?
JESUS

Über 2 Jahrzehnte weltweiten Wachstums machen die P3 zu einem zuverlässigen Teilnehmer auf dem Beratermarkt

P3 group

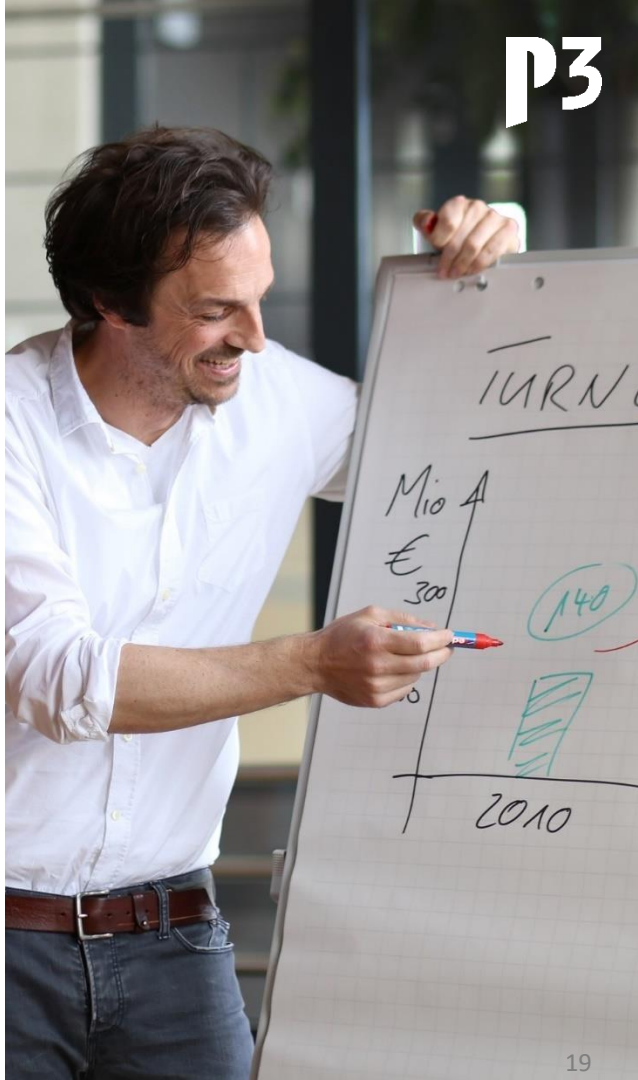
30 GESELLSCHAFTEN
gehören zur P3 group

EINNAHMEN
>300 Mio Euro

45 STANDORTE
in 15 Ländern

75% UNSERES TEAMS
hat ingenieurwissenschaftlichen Hintergrund

>4000 ANGESTELLTE
aus über 40 Nationen



P3 ist ein globales Netzwerk innovativer und kreativer Experten, die in fünf Sektoren beraten

- Luftfahrtindustrie
- Telekommunikationsbranche
- Automobilwirtschaft
- Energiewirtschaft
- Öffentlicher Bereich

P3 tritt als Dienstleister entlang der Wertschöpfungskette auf und berät zu technologischen und wirtschaftlichen Fragestellungen

Unsere Kunden (Auszug)

Projektbeispiele

Entwicklung & Implementierung einer strategischen Ausrichtung und eines Organisationskonzepts für eine Dienstleistungssparte mit Fokus Elektromobilität

Entwicklung und Implementierung eines Vertriebskonzepts zur Neuausrichtung von zwei Konzerngesellschaften im Bereich Elektromobilität

Quantifizierung der globalen Marktrelevanz von ICT- & Software-Intelligence-Lösungen im Elektromobilitätssektor

Strategie-Sparring zur Beantwortung der „where-to-play“-Frage entlang der Wertschöpfungskette „Ladeinfrastruktur“

Entwicklung eines kompletten DC Portfolios für den B2B Vertrieb

Erstellung von optimierten Standortkonzepten für Ladeparks jeder Leistungsklasse

Strategische Standortplanung und Partnering für den Aufbau eines europaweiten HPC Ladenetzes

Quick-Check der Prozesslandschaft einer neuen Organisationseinheit mit Fokus auf dezentrale Geschäftsmodelle
(u.a. Elektromobiliät, Contracting & Engineering)

P3 FÜR DIE ENERGIEWIRTSCHAFT

BUSINESS OPTIMIZATION

- PROJECT MANAGEMENT
- COST MANAGEMENT
- BUSINESS MODELS
- STRATEGY

ENERGY MANAGEMENT

- SOFTWARE & IT
- DIGITIZATION & ANALYTICS
- AUTOMATION & CYBER SECURITY

ASSET MANAGEMENT

- RENEWABLE GENERATION
- GRID
- ENERGY STORAGE
- E-MOBILITY

VIELEN DANK FÜR DIE AUFMERKSAMKEIT

Björn Niggl
Geschäftsmodelle Elektromobilität

+49 175 28 58 117
Bjoern.Niggl@p3-group.com

Disclaimer
This document and all information contained herein is the sole property of P3. No intellectual property rights are granted by the delivery of this document or the disclosure of its content. This document shall not be reproduced or disclosed to a third party without the express written consent of P3. This document and its content shall not be used for any purpose other than that for which it is supplied.