

Privatmärkte

Transition Center of Expertise:

Elektrifizierung des Verkehrs

BlackRock

**Nur für professionelle Kunden
Marketingmaterial**

Elektrifizierung des Verkehrs

Januar 2024

Markteinblicke von



Dickon Pinner
Head of Transition Capital,
BlackRock



Mark Everitt
Head of Private Markets Investment
Research und Strategy, BlackRock



Christopher Kaminker
Head of Sustainable Investment
Research and Analytics,
BlackRock



Benjamin Attia
Research Lead for Energy,
Climate and Sustainability,
BlackRock

Center of Expertise: Mobility - Land



Patrick Bydume
Director, BlackRock
Renewable Power
Group, BlackRock



SuetChee Chiong
Director,
Decarbonization
Partners,
BlackRock



Hannah Johnson
Portfolio Manager,
Fundamental Equities,
Active Equity Group,
BlackRock



Giovanni D'Andria
Director, Climate
Infrastructure
Group, BlackRock



Paddy O'Kane
Chair, BlackRock
Mobility Center of
Expertise,
BlackRock

Auf einen Blick

- ✓ Die Automobilbranche ist im E-Pkw-Segment in die Wachstumsphase eingetreten: Akzeptanz und Nutzung nehmen rapide zu, die Technologie wird besser, und die Kosten sinken.
- ✓ Die Einführung von Elektrofahrzeugen verläuft in den verschiedenen Regionen weltweit unterschiedlich, wobei China und Europa führend sind, gefolgt von den USA.
- ✓ Die Anlagechancen erstrecken sich nicht nur auf die Fahrzeuge selbst, sondern auch auf Ladeinfrastruktur, Batterietechnologie und andere neue Entwicklungen.
- ✓ Angesichts der Kapitalkosten und des hohen Investitionsbedarfs in vielen Bereichen der Elektrofahrzeugherstellung und -infrastruktur erwarten wir weitere Konsolidierung.
- ✓ Mögliche Risiken sind eine unerwartet geringe Akzeptanz, niedrigere Gewinnspannen beim Weiterverkauf von Energie, veraltete Technologien sowie Engpässe bei Netzkapazitäten und in der Lieferkette.
- ✓ Die Chancen in diesem Bereich sind vielfältig, an den öffentlichen wie den privaten Märkten, und reichen von Unternehmen in der Frühphase bis zu großen Infrastrukturprojekten.

Einführung

Der Personen- und Güterverkehr auf dem Landweg ist für etwa 12 % der weltweiten Treibhausgasemissionen verantwortlich.¹ Dank der jüngsten Fortschritte bei der Batteriespeicherung wird die Elektrifizierung des Straßenverkehrs unserer Ansicht nach eine zentrale Rolle beim Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft spielen.

Das Transition-Szenario des BlackRock Investment Institute geht davon aus, dass sich die Nachfrage nach Elektrofahrzeugen bis 2030 gegenüber heute etwa versiebenfachen wird, mit den USA an der Spitze. Die Gründe dafür sind unter anderem niedrigere Kosten, die zunehmende Verfügbarkeit öffentlicher Ladeinfrastruktur sowie eine Reihe von Regelungen, die den Verkauf oder die Herstellung von Verbrennern in den 2030er-Jahren verbieten werden. Infolgedessen erwarten wir, dass bis 2050 fast jeder Neuwagen auf der Welt einen Elektroantrieb haben wird.

Ähnliches gab es schon einmal in der Geschichte: Bereits um 1900 war etwa ein Drittel aller Fahrzeuge auf US-amerikanischen Straßen mit einem Elektromotor ausgestattet.²

Dann kam einerseits das T-Modell von Ford auf den Markt und andererseits billiges texanisches Rohöl. In der Folge stellten die Automobilhersteller schnell auf flüssige Kraftstoffe um. Scheinbar über Nacht entstand damals ein Netz von Tankstellen.

Ähnlich erfolgt aktuell der Ausbau der Infrastruktur, die Grundlage der Elektromobilität. Noch wird der größte Teil der Ladenachfrage über häusliche Pkw-Ladestationen gedeckt. Künftig wird aber der Ausbau öffentlicher Ladestationen notwendig sein, um eine breite Akzeptanz zu fördern, den Zugang zu verbessern und Befürchtungen hinsichtlich der Reichweite von Elektrofahrzeugen zu zerstreuen. Wir gehen davon aus, dass die meisten in Zukunft nicht zu Hause aufgeladen werden. Es braucht also dringend Ladeinfrastruktur im öffentlichen Raum.

2022 wuchs die öffentliche Ladeinfrastruktur um 55 % auf 2,7 Millionen Ladesäulen, wobei China hier die Nase vorn hatte.³ Doch gibt es weltweit weiterhin große Unterschiede.

Quellen: ¹ World Resources Institute, 2020; ² Energy.gov: History of the Electric Car, 2015; ³ IEA: EV Global Outlook 2023.

Über die Transition Centers of Expertise von BlackRock

Der Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft gehört zu den wenigen großen strukturellen Veränderungen, die unserer Ansicht nach Volkswirtschaften, Sektoren und Unternehmen von Grund auf umgestalten. Der Übergang dürfte weltweite Auswirkungen haben und überall dort zu Veränderungen führen, wo Umsätze und Gewinne erzielt werden.

Wie schnell dieser Wandel voranschreitet, ist jedoch schwer vorhersehbar. Dies erhöht die Komplexität und birgt Risiken, aber auch Chancen – für Investoren und Unternehmen gleichermaßen.

Bei BlackRock definieren wir Transition Investing als Investitionen mit dem Fokus darauf, sich auf den Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft vorzubereiten, sich daran anzupassen, davon zu profitieren und/oder dazu beizutragen. Wir sehen, dass Kunden auf der ganzen Welt in die Energiewende investieren, um Renditen zu erzielen, Risiken zu managen oder Verpflichtungen zu erfüllen.

Die neuen Transition Centers of Expertise (CoEs) von BlackRock, zu denen auch unser Mobility CoE gehört, bündeln das Wissen von mehr als 600 Spezialisten für Nachhaltigkeit und den Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft in unserem Unternehmen sowie von externen Experten und Branchenverbänden. Diese virtuellen Arbeitsgruppen sind nach Technologiefeldern organisiert und verfügen über Expertenwissen, das die gesamte Kapitalstruktur und verschiedene Wertschöpfungsketten der Branche umfasst. Damit tragen sie zu den Einschätzungen bei, die das BlackRock Investment Institute für sein Transition-Szenario (BIITS) nutzt, und helfen, neue Chancen für unsere Kunden zu finden.

Wir hoffen, dass die Erkenntnisse dieser CoEs aus einer Vielzahl unterschiedlicher Perspektiven und Erfahrungen dazu führen, dass wir die Unsicherheitsfaktoren im Zusammenhang mit dem Übergang besser verstehen.

Derzeit haben wir weltweit mehr als 110 Milliarden US-Dollar in übergangsrelevante Vermögenswerte investiert, und zwar in allen Anlageklassen und Branchen, an den öffentlichen wie an den privaten Märkten. Diese Investitionen reichen von großen Infrastrukturprojekten bis hin zur Anschubfinanzierung für Technologie-Start-ups. Auch Aktien oder Anleihen von Unternehmen, die ihre Emissionen reduzieren oder in kohlenstoffarme Lösungen investieren, könnten dazugehören. Dieses Papier wurde in enger Zusammenarbeit mit unserem Mobility CoE erstellt.

In den USA werden über das Bipartisan Infrastructure Law Finanzmittel bereitgestellt, um bis 2050 landesweit 500.000 öffentliche Ladestationen einzurichten.¹ Daraus könnten Chancen durch Investitionen in US-Ladeinfrastrukturprojekte entstehen.

Eine zentrale Frage ist, ob die Verfügbarkeit öffentlicher Ladestationen wesentlich zur breiteren Akzeptanz von Elektrofahrzeugen beitragen wird. Verbraucherpräferenzen wie auch technische Entwicklungen erschweren die Antwort.

Verbraucherpräferenzen

Ob sich Verbraucher entscheiden, ihre Elektroautos zu Hause oder an öffentlichen Stationen aufzuladen, hängt nicht zuletzt von der verfügbaren Leistung und der daraus folgenden Ladegeschwindigkeit ab – die Spanne reicht hier von Minuten bis Stunden.² Je fortgeschrittener die Technologie ist und je mehr leistungsstarke Ladestationen (150 kW und mehr) verfügbar sind, desto schneller dürfte der Ladevorgang künftig gehen.

Bei mittelschweren und schweren Fahrzeugen, darunter Busse und Lkws, sieht es jedoch etwas anders aus. Solche Fahrzeuge legen weitere Strecken zurück, befördern schwerere Lasten und sind wesentlich länger unterwegs. Sie benötigen also größere Batterien, leistungsstärkere Ladestationen und häufig Lademöglichkeiten in Depots mit Zeitplänen, die die Logistik optimieren.

Das könnte bedeuten, dass Flottenbetreiber mit effektiven zeit- und bedarfsorientierten Ladestrategien oder speziellen Ladenetzen für schwere Nutzfahrzeuge in der Ausbauphase der öffentlichen Infrastruktur die Ausfallzeiten ihrer Flotte am besten minimieren können.

Dynamik der technischen Entwicklung

Die zusätzliche Belastung regionaler Stromnetze durch das Laden von Elektrofahrzeugen wird Prognosen zufolge den weltweiten Stromverbrauch bis 2050 um etwa 15 % erhöhen.³ Das könnte ein Problem darstellen. Allerdings vollzieht sich der erwartete Nachfrageanstieg über Jahrzehnte, was den Netzbetreibern ausreichend Zeit gibt, vorhandene Stromnetze zu modernisieren und auszubauen.

Ein kritischer Punkt bleibt jedoch: Netzbetreiber könnten Schwierigkeiten haben, die zunehmenden Anfragen zur Netzanbindung neuer Anlagen zeitnah umzusetzen.

Aber es gibt auch Lichtblicke, etwa Technologien, die es Elektrofahrzeughaltern ermöglichen, Netzbetreibern die Batterien ihrer Fahrzeuge als Energiespeicher zur Verfügung zu stellen.

Das verbessert nicht nur die Netzstabilität, sondern bietet Fahrzeugbesitzern auch die Möglichkeit, vom neuen Energiesystem zu profitieren.

Bewertungen

Technologischer und politischer Wandel sowie sich ändernde Vorlieben von Verbrauchern und Anlegern können dazu führen, dass Technologien oder Sektoren an einen Wendepunkt gelangen: Die bislang linear verlaufende, sukzessive Dekarbonisierung beschleunigt sich exponentiell.

Allerdings nehmen die Märkte künftiges Gewinnwachstum manchmal schon vorweg, bevor ein solcher Wendepunkt erreicht ist. Das beeinflusst die potenziellen Anlagechancen. Teilweise können die Bewertungen dann auch übertrieben sein.

So sind etwa die Bewertungen vieler Elektrofahrzeughersteller im vergangenen Jahr zunächst in die Höhe geschossen, dann aber wieder gefallen, obwohl ihr Marktanteil insgesamt weiter wuchs.⁴ Daher denken wir, dass eine detaillierte Analyse erforderlich ist, um rund um das Thema Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft Chancen zu finden, die der Markt noch nicht abbildet.

Anlagechancen

Wir sehen attraktive Anlagechancen in der gesamten Wertschöpfungskette rund um die Verkehrswende.

Dabei haben Unternehmen Wettbewerbsvorteile, die bereits selbst in Bereichen wie dem Tankstellengeschäft aktiv sind oder überall dort funktionierende Kooperationen haben, wo es um den Kundenkomfort geht.

Im Umfeld öffentlicher Ladestationen könnten ergänzende Geschäftsmodelle, die den Kunden während der Wartezeit Einkaufsmöglichkeiten und Dienstleistungen bieten, stark wachsen. Ein Beispiel dafür ist die jüngste Übernahme von TravelCenters of America, einem US-amerikanischen Betreiber von Autobahnraststätten, durch BP.⁶ Der Mineralölkonzern erweiterte so seine Einzelhandelssparte und gleichzeitig seinen Bestand an Ladestationen für Elektrofahrzeuge.

Insgesamt hat die Phase der Elektrifizierung bereits begonnen. Sie ist ein entscheidender Schritt auf dem Weg zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft und steht daher im Fokus aktueller Anlagechancen.

Staatliche Anreize, sich ändernde Verbraucherpräferenzen und technologische Entwicklungen, insbesondere bei Batterien, verändern zusehends die Bedingungen für Elektrofahrzeuge und ihre Infrastruktur. Daraus entstehen Anlagechancen, bei denen es sich lohnt, genauer hinzuschauen.

Quelle: ¹ Whitehouse.gov, Februar 2023; ² Transportation.gov, 2023; ^{3,4} Bloomberg NEF Global EV Outlook 2023; ⁶ BP, Februar 2023.

Fragen und Antworten

Die Centers of Expertise von BlackRock bringen unsere führenden Experten für bestimmte Branchen zusammen, die unserer Meinung nach eine Schlüsselrolle beim Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft spielen werden. Zu unserem Mobility Center of Expertise gehören Patrick Bydume, verantwortlich für Investitionen in energiebezogene Infrastruktur, SuetChee Chiong, die in private Unternehmen in der Frühphase investiert, Giovanni D’Andria, spezialisiert auf Energieinfrastruktur in ganz Europa, Hannah Johnson, aktive Managerin an öffentlichen Märkten, und Paddy O’Kane, Vorsitzender des BlackRock Mobility Center of Expertise.

Wie hat sich die Transportbranche in den letzten Jahren entwickelt?

SuetChee Chiong: Elektrofahrzeuge sind zu einer zentralen Anlagechance im Kontext des Übergangs zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft geworden. Wichtig ist, dass sie aus Anlegersicht weniger Risiken bergen. Dies gilt insbesondere für technologische Entwicklungen: Viele Kerntechnologien sind heute weitgehend bewährt und zuverlässig, und ihre Kosten sinken.

Hannah Johnson: Gleichzeitig stellen wir auch ein enormes Wachstum bei den Verkäufen von Elektrofahrzeugen fest. Zudem gibt es immer mehr neue Automobilhersteller.

In Europa und Nordamerika hat dieses Wachstum das Premium-Segment stark verändert. Traditionelle Autohersteller haben hier in der Vergangenheit den Großteil ihrer Gewinne erzielt. Etablierte Unternehmen haben ihre Marktanteile gesichert, indem sie neue E-Modelle auf den Markt gebracht haben. Dieser verschärfte Wettbewerb führt dazu, dass die Preise fallen. Das ist für Verbraucher erfreulich und auch notwendig, damit Elektrofahrzeuge auf breitere Akzeptanz stoßen. Die Rendite jedoch leidet darunter. Darum sind einige Autohersteller vorsichtiger geworden, wenn es um zusätzliche Investitionen in Elektrofahrzeuge geht.

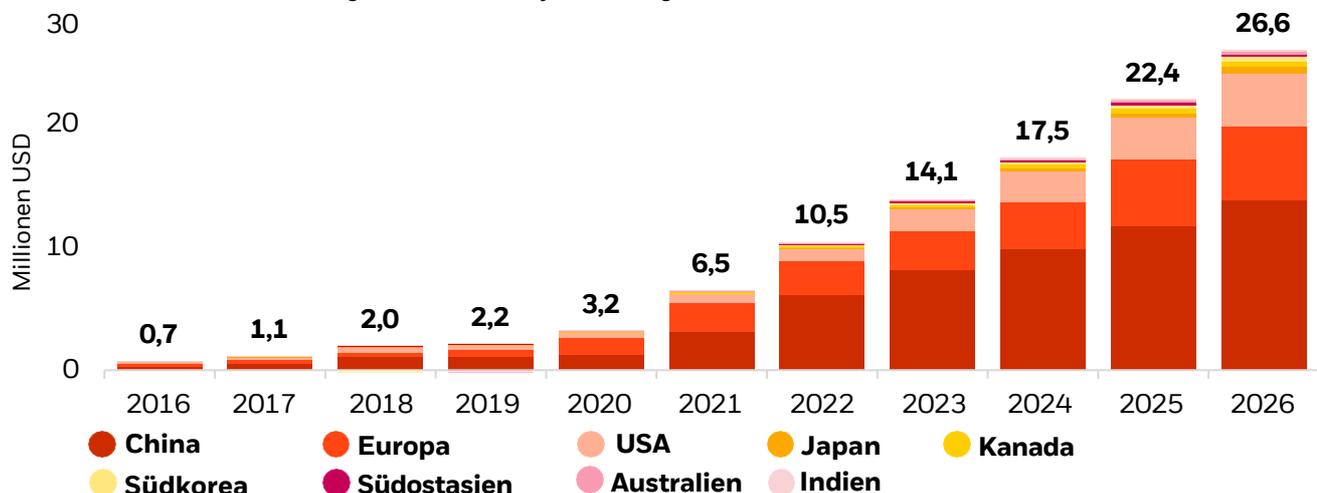
Anzumerken ist, dass der chinesische Markt auf viel breiterer Front gewachsen ist. Chinesische Unternehmen haben neue Elektrofahrzeuge herausgebracht, die im Einzelhandel etwa 30.000 US-Dollar kosten. Das zielt auf den Massenmarkt im Inland und den schnell wachsenden Export ab. In China ist die Akzeptanz viel größer, seit diese günstigeren Fahrzeuge den Markt erobert haben.

SC: Ich stimme zu, dass die Fortschritte nicht überall auf der Welt gleich sind. Im Moment ist China führend bei der Einführung und Produktion von Elektrofahrzeugen, eine Entwicklung, die auch durch politische Anreize herbeigeführt wurde. Aber die Gesamtbetriebskosten für Elektrofahrzeuge erreichen weltweit ein Niveau vergleichbar mit dem von Verbrennungsmotoren, und das ohne Subventionen. Und viele Schwellenländer, etwa Indien, könnten bei neuen Zwei- und Dreirädern ganz auf Verbrennungsmotoren verzichten und direkt auf Elektromodelle setzen.

Patrick Bydume: Ja, genau – ich denke, das ist eine wichtige Beobachtung. Sie gilt nicht nur für die Hersteller selbst, sondern für das ganze Thema Elektrifizierung im Transportwesen. Je nach Region fällt die Entwicklung hier recht unterschiedlich aus. Auch die Möglichkeiten für Investoren, sich bei diesem Thema zu engagieren, können von Region

Regionale Unterschiede

Der Absatz von Elektrofahrzeugen wächst, aber je nach Region unterschiedlich schnell



Quelle: BloombergNEF, Juni 2023. Anmerkung: Europa umfasst die EU, Großbritannien und die Länder der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA). Elektrofahrzeuge sind batteriebetriebene Elektrofahrzeuge und Plug-in-Hybrid-Elektrofahrzeuge. Zukunftsgerichtete Schätzungen treten möglicherweise nicht ein.

zu Region stark differieren. Und gerade diese Unterschiede sind es, die Chancen eröffnen können.

In den USA haben wir uns zum Beispiel sehr auf den Nutzfahrzeugmarkt konzentriert. Und es gab enorme Technologieinnovationen, die die Einführung gewerblich genutzter E-Fahrzeuge erheblich beschleunigen dürfte, eine Entwicklung, die wir ab etwa 2025 erwarten und die sich dann bis 2030 noch beschleunigen dürfte.

Gleichzeitig verändert sich das regulatorische Umfeld in den USA auf nationaler wie auf lokaler Ebene. Ein gutes Beispiel ist Kalifornien: Der Bundesstaat nimmt eine Vorreiterrolle ein mit einer Gesetzgebung, die Nutzfahrzeughersteller und Flottenbetreiber dazu verpflichtet, stärker auf E-Fahrzeuge umzusteigen.

Und in New York City fordert die Green Rides Initiative von Bürgermeister Eric Adams und der Taxi & Limousine Commission, dass ein wachsender Anteil aller sehr häufig angefragten Fahrten von Mitfahrdiensten mit E-Fahrzeugen durchgeführt wird. Die Vorschrift enthält zahlreiche Anreize und Vergünstigungen für Fahrer. Dies könnte die Einführung von Elektrofahrzeugen noch stärker vorantreiben als Strafen bei Zuwiderhandlung.

Wo sehen Sie die größten Chancen bei der Elektrifizierung des Landverkehrs?

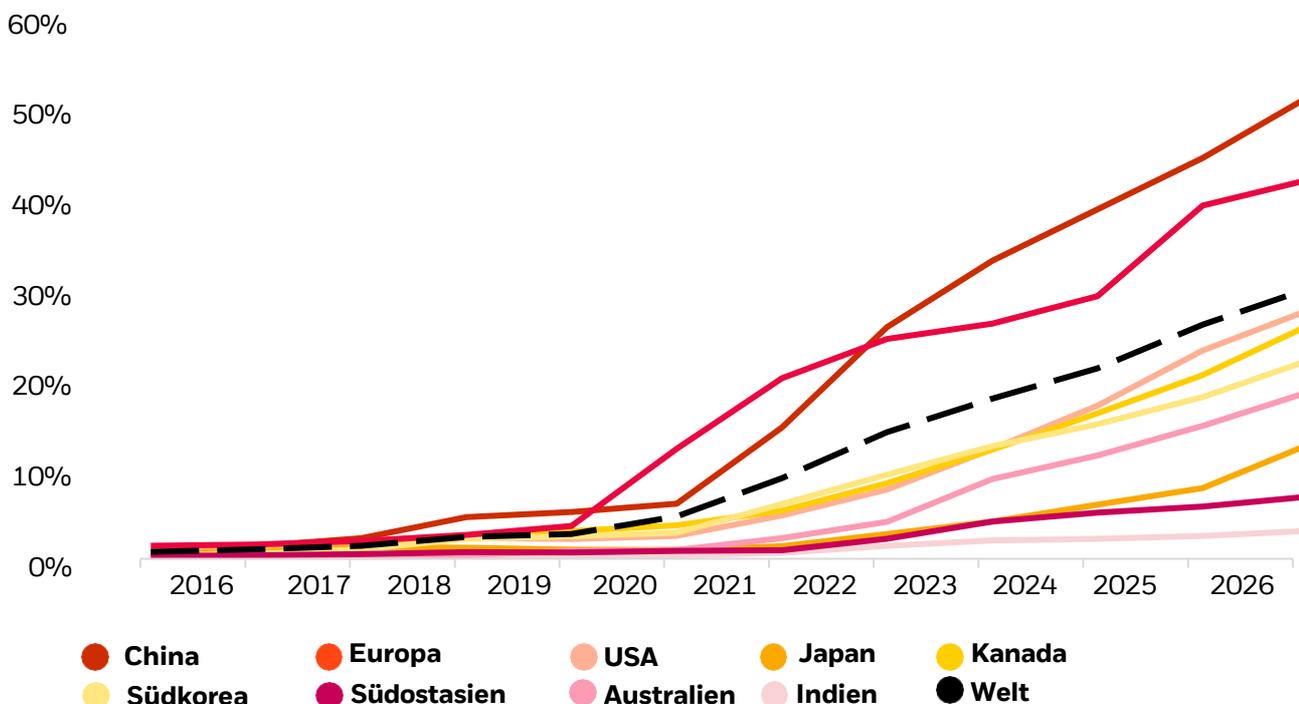
Giovanni D'Andria: Wir konzentrieren uns zwar auf bestimmte Chancen, aber es ist wichtig, sich klarzumachen, dass es eine Vielzahl von Chancen gibt. Blicken wir auf die Infrastruktur, so besteht ganz klar eine Diskrepanz zwischen den Fahrzeugen auf der Straße und den verfügbaren öffentlichen Ladestationen. Wir sehen darin eine deutliche Anlagechance.

Diese Diskrepanz kann sich unterschiedlich auswirken. Wichtig ist vor allem sicherzustellen, dass Ladeinfrastruktur zur Verfügung steht. Außerdem fehlen Hochleistungs-Ladestationen. Ein weiterer Schwerpunkt ist neu hinzugekommen, nämlich Ladesäulennetze für den Fernverkehr. Denn anfangs konzentrierte man sich bei Elektrofahrzeugen nur auf die Nutzung innerhalb eines kleinen Radius.

Neu ist auch die Möglichkeit, in Ladestationen zu investieren, die zukunftsfähiger sind, und mit denen insofern auch längerfristige Investitionen verbunden sind. Da die Technologie immer ausgereifter wird, erhöhen sich die Eintrittsbarrieren für neue Wettbewerber. Daher denken wir, dass künftig einige wenige Anbieter den Sektor dominieren werden.

Neue Normalität

Aktueller und prognostizierter Anteil von Elektrofahrzeugen am Neuwagenabsatz



Quelle: BloombergNEF, Juni 2023. Anmerkung: Europa umfasst die EU, das Vereinigte Königreich und die Länder der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA). Elektrofahrzeuge sind batteriebetriebene Elektrofahrzeuge und Plug-in-Hybrid-Elektrofahrzeuge. Zukunftsgerichtete Schätzungen treten möglicherweise nicht ein.

HJ: Ja, bei den am heftigsten umstrittenen Angeboten zeichnet sich ab, dass einige wenige die Gewinner sein werden. In mehreren Szenarien könnte es zu einer Konsolidierung unter den börsennotierten Infrastruktur-anbietern kommen, insbesondere bei fallenden Bewertungen. Da Konsolidierung üblicherweise die Standardisierung verbessert, dürfte sie dazu beitragen, die technologischen Risiken zu entschärfen.

Bei Komponenten wie dem Elektromotor, der Batterie, den Rohstoffen und der Software könnte auch das Volumengeschäft eine Rolle spielen. So kann etwa ein Softwaresystem seine Gewinnspannen schnell verbessern, wenn die Akzeptanz steigt.

SC: Da die E-Auto-Technologie immer ausgereifter wird, haben sich auch die Möglichkeiten für Transaktionen von Risikokapital hin zu Private Equity und Infrastruktur verschoben, vor allem bei Produktion und Ladeinfrastruktur.

Aber die Entwicklung ist nicht überall auf dem gleichen Stand. So ist sie bei Elektro-Pkws relativ weit fortgeschritten, der Nutzfahrzeugsektor beginnt hingegen gerade erst mit der Elektrifizierung. Derzeit setzen vor allem Logistikunternehmen auf elektrische Flotten, wenn sie ihren CO₂-Fußabdruck aktiv verringern und von den niedrigeren Gesamtbetriebskosten profitieren möchten. Denn gewerbliche Käufer lassen sich eher von wirtschaftlichen Erwägungen und einem klaren Geschäftskonzept leiten als von Emotionen.

Langsam entwickeln sich innovative kommerzielle Dienstleistungsmodelle rund um Elektrofahrzeuge, die die Elektrifizierung bei Nutzfahr-

zeugen weiter beschleunigen werden. Die meisten traditionellen Logistikunternehmen haben wenig bis gar keine Kompetenzen im Bereich der Elektrifizierung, was Raum für diese Dienstleister schafft.

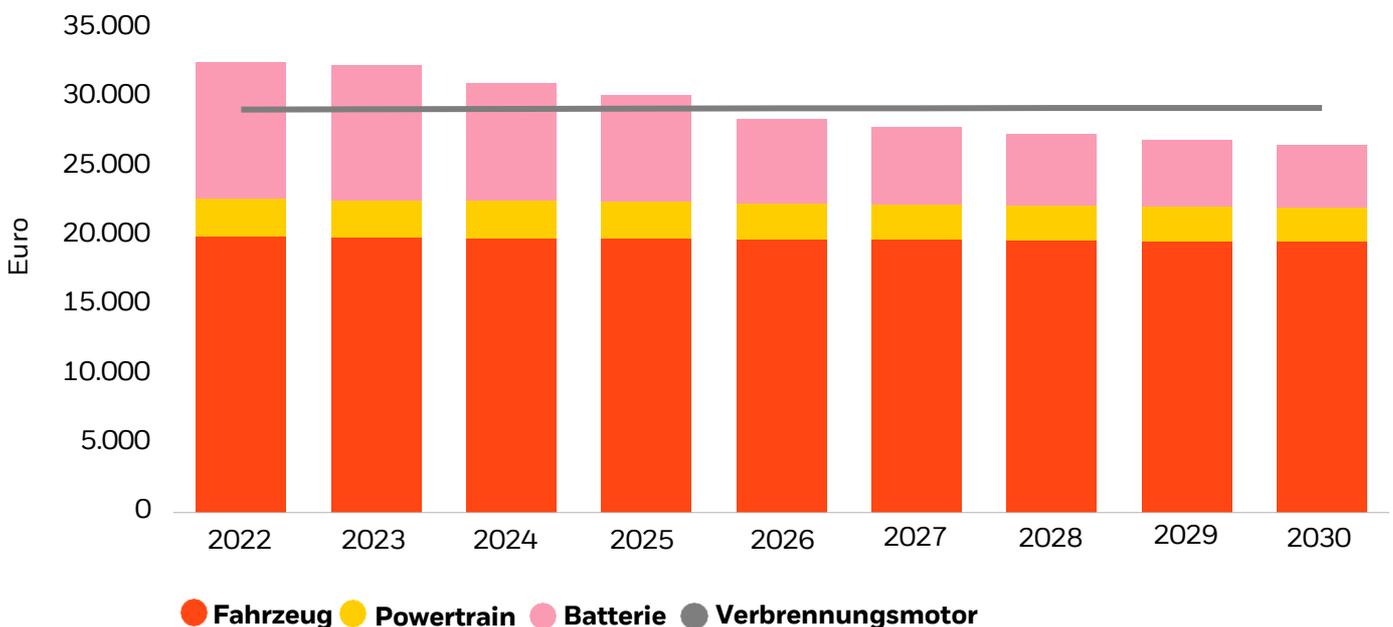
PB: Wir erleben dasselbe. Letztlich liegt es daran, dass zum Betrieb einer Elektrofahrzeugflotte Strom nötig ist. Der Umgang mit Strom als Rohstoff erfordert enormes Fachwissen, etwa für Entwicklung und Anschluss der Infrastruktur an das Netz, die Zusammenarbeit mit den Stromversorgern und den Einblick in deren komplexe Tarifstrukturen. Letztlich können die Vorteile enorm sein, und es gibt ein hohes Sparpotenzial, wie bereits erwähnt. So oder so ist Strom als Treibstoff derzeit aber viel komplexer als Benzin oder Diesel. Vielen gewerblichen Flottenbetreibern fehlt einfach das nötige Fachwissen. Daher gibt es unheimlich viele verschiedene Geschäftsmodelle.

Das gilt allein schon für die Ladeinfrastruktur von Elektroautos. Ein Investor kann zum Beispiel an fünf Unternehmen beteiligt sein, ohne dass er sich große Sorgen um Überschneidungen oder Umsatzverluste machen muss.

So kann man sich etwa auf das öffentliche Laden von Pkws konzentrieren, sei es an verschiedenen städtischen Standorten oder an Autobahnen. Daneben gibt es aber auch „Charging-as-a-Service“ für gewerbliche Fahrzeugflotten. Bei diesem Konzept wird die Ladeinfrastruktur maßgeschneidert auf dem jeweiligen Betriebsgelände bereitgestellt. Über diese privaten Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Aufladen von Nutzfahrzeugen könnte ein Drei-, Fünf- oder Zehnjahresvertrag geschlossen werden.

Die kostengünstigste Variante

In Europa sollen viele Elektrofahrzeuge bald billiger sein als ihre Pendanten mit Verbrennungsmotor



Quelle: BloombergNEF, Juni 2023. Zukunftsgerichtete Schätzungen treten möglicherweise nicht ein.

Wo finden sich hier also Anlagechancen?

PB: Es gibt nach wie vor zahlreiche Chancen, in Unternehmen aus diesem Bereich zu investieren. Wir glauben, dass der Schlüssel darin liegt, Strategie und Anlagestruktur individuell und auf das jeweilige Unternehmen und die Region, in der es tätig ist, zuzuschneiden.

So gibt es beispielsweise neben dem reinen Verkauf von Ladestrom für E-Fahrzeuge eine ganze Reihe von Einnahmequellen, die je nach Geschäftsmodell und Region sehr unterschiedlich sein können.

Für öffentliche Ladestationen, an der Menschen anhalten, um ihre Autos aufzuladen, entstehen Chancen über Konzessionen und Werbeeinahmen. Anbieter von Depot-Ladeinfrastruktur für gewerbliche Fahrzeugflotten könnten unter Umständen durch den Verkauf von Netzspeicherkapazitäten aus den Fahrzeugbatterien an Versorger zusätzliche Einnahmen erwirtschaften.

GD: Wir sehen zurzeit mehrere Entwicklungen, die leistungsstarke Ladestationen überaus attraktiv machen. Selbst für ein stabiles Stromnetz stellen diese 350-Kilowatt-Ladegeräte eine erhebliche Belastung dar. Daher können Firmen, die sich in diesem Bereich früh etablieren, effektive Markteintrittsschranken für andere Akteure aufbauen. Für Anleger bieten solche Stationen die Chance der Teilhabe an regionaler Marktdominanz. Insbesondere in Europa herrscht ein eklatanter Mangel bei der Infrastruktur für den Schwerlasttransport. Hier laden Elektro-Lkws neben Elektro-Pkws. Daraus folgen Platzprobleme – und Anlagechancen.

Was sind die wichtigsten Auswahlkriterien bei Anlagen?

SC: Etablierte Technologieunternehmen können vor allem in Geschäftsbereichen erfolgreich sein, in denen sie klare Wettbewerbsvorteile haben.

Dazu können Marktführerschaft in ihren Sparten, besonders niedrige Betriebskosten, digitalisierte Produktangebote oder Zugang zu zinsgünstigen Darlehen gehören.

GD: Ich möchte noch ergänzen, dass staatliche Fördermaßnahmen wie der Inflation Reduction Act in den USA und prognostizierte Verbrauchertrends dazu führen, dass wir leistungsstarke Ladestationen als den wichtigsten Bereich der Ladeinfrastruktur ansehen.

Um Unternehmen einzuschätzen, muss man immer auch ihre Finanzen betrachten. Die Frage ist, ob sie langfristig nachhaltig und rentabel wirtschaften können.

Vor allem ein prognostizierbarer Cashflow ist wichtig. Er kann sich aus längerfristigen Kundenbeziehungen speisen, sowohl B2B als auch B2C. Auch die Skalierbarkeit spielt eine Rolle, also die Frage, wie sich ein Unternehmen künftig weiterentwickeln und über verschiedene Geschäftsbereiche hinweg expandieren kann.

HJ: Eine wichtige Dynamik bei börsennotierten Unternehmen sind mögliche Größenvorteile infolge des bevorstehenden signifikanten Wachstums. Das gilt vor allem für Unternehmen mit Geschäftsmodellen, die nicht auf traditionelle Verbrenner ausgerichtet sind, sondern nur auf Wachstum durch Elektrifizierung.

Milliarden für den Infrastrukturausbau

E-Fahrzeug-Ladeinfrastrukturausbau in den USA und Europa

US-Personenfahrzeuge und -Lieferwagen

		Größe des Netzwerks: Millionen Anschlüsse	Kumulierte Investitionen
Privat	2030	23	33 Mrd. USD
	2040	63	90 Mrd. USD
Öffentlich	2030	2,2	40 Mrd. USD
	2040	6,9	114 Mrd. USD

Personenfahrzeuge und Lieferwagen in der EU

		Größe des Netzwerks: Millionen Anschlüsse	Kumulierte Investitionen
Privat	2030	32	60 Mrd. USD
	2040	74	111 Mrd. USD
Öffentlich	2030	3,3	59 Mrd. USD
	2040	4,8	108 Mrd. USD

Quelle: BloombergNEF, Juni 2023. Zukunftsgerichtete Schätzungen treten möglicherweise nicht ein.

Wie Giovanni sagt, ist auch die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells entscheidend. Der Wind hat sich gedreht: Technologieunternehmen, die keine Gewinne erzielen und auch kein klares Konzept haben, um Cashflows zu generieren, sind in Ungnade gefallen. Wir wollen nachhaltige Wettbewerbsvorteile. Das können technologische Fortschritte, Partnerschaften, Verbraucherakzeptanz oder ein schnell wachsendes Auftragsvolumen sein.

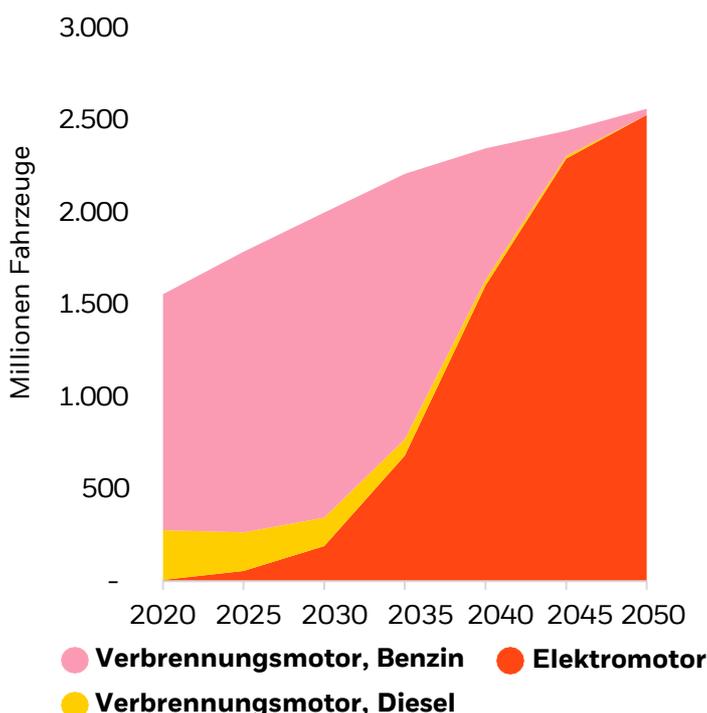
Wichtige Kriterien für diese längerfristigen Investitionen sind die Bewertung, aber auch der kurzfristige Cashflow – vor allem, wenn diese Unternehmen Finanzierungsbedarf haben und erhebliche Investitionen anstehen.

PB: Ein weiterer Faktor ist die Marktdynamik. In den USA sind Elektrofahrzeuge im Vergleich zu Europa und weiten Teilen Asiens noch weniger verbreitet. Wir konzentrieren uns daher auf Geschäftsmodelle, die den Cashflow zu einem gewissen Maß garantieren, entweder aus dem Geschäft selbst heraus oder durch Verträge mit Drittanbietern.

In Europa gibt es schon viel mehr E-Fahrzeuge, und der Bedarf an Ladenetzen ist entsprechend größer. Außerdem gibt es hier weniger Möglichkeiten, das Auto zu Hause zu laden, einfach weil es weniger Einfamilienhäuser gibt als in den USA. Das ist ein Beispiel dafür, wie sich Gegebenheiten vor Ort auf die Entwicklung der Ladeinfrastruktur in den einzelnen Regionen auswirken.

Aufholjagd

Die Zahl der E-Pkws dürfte in den kommenden Jahren schnell wachsen



Quelle: Bloomberg NEF Global EV Outlook 2023. **Es gibt keine Garantie, dass Prognosen eintreten werden.**

GD: Aktuell machen sich bei einigen Unternehmen aus dem Bereich der Ladeinfrastruktur erste Probleme aufgrund hoher notwendiger Investitionen und geringer Liquidität bemerkbar. Ihre Bewertungen decken sich nicht mit dem Finanzierungsbedarf, den sie haben, um am Markt zu bestehen.

In Europa herrscht ein Konsolidierungstrend; in der ganzen Region tätige Anbieter wetteifern mit eher lokalen Champions. Wir glauben, dass es einige lokale Akteure geben wird, die überleben werden.

Und diese soliden Akteure werden die Chance haben, durch anorganisches Wachstum recht schnell zu expandieren.

Entscheidend werden die Partnerschaften sein, die sie mit Branchenführern eingegangen sind, seien es Ausrüster, Lkw-Hersteller oder auch Öl- und Gasunternehmen mit Tankstellennetz.

PB: Im Zuge der Entwicklung von Ladetechnologie und Batterien wird die durchschnittliche Reichweite neuer E-Fahrzeuge zunehmen. Beruht die Konzeption eines Ladenetzes also darauf, dass ein voll aufgeladenes Fahrzeug im Schnitt 400 Kilometer zurücklegen kann, sind die Ladestationen nicht mehr optimal verteilt, wenn das Fahrzeug plötzlich doppelt so weit fahren kann.

Ähnliches gilt, wenn ein Ladenetz davon ausgeht, dass ein durchschnittliches Fahrzeug mit 300 kW geladen wird, der Markt aber inzwischen auf 1-MW-Ladegeräte umgestiegen ist. Das kann die Verweildauer pro Kunde verändern, da der durchschnittliche Fahrer in einem Drittel der Zeit fertig ist.

Und wenn der durchschnittliche Kunde nun in 5 bis 10 Minuten statt in etwa 30 Minuten wieder weiterfahren kann, bedeutet das, dass man weniger an den Konzessionen verdient?

Wenn ja, lässt sich das durch höheren Stromabsatz ausgleichen, indem insgesamt mehr Kunden bedient werden?

Es handelt sich also um ein sehr komplexes Zusammenspiel, das sich im Laufe der Zeit verändert, da sich sowohl die Batterie- als auch die Ladetechnologie weiterentwickeln. Um dem Rechnung zu tragen, braucht es einen Partner, der sich anpassen kann, um möglichst erfolgreich zu sein.

Fazit

Eines zeigen die Gespräche mit unseren Anlegern deutlich: Die E-Autoindustrie ist den Kinderschuhen entwachsen. Vorbei ist die Zeit, als die Technologie noch weitgehend unbekannt war und der Markt von sogenannten Early Adopters bestimmt wurde.

Wir befinden uns jetzt in der Wachstumsphase: Akzeptanz und Nutzung nehmen rasch zu, da die Technologie immer besser verfügbar ist und sich zunehmend bewährt, bei größeren Reichweiten und sinkenden Kosten.

Das zeigt sich darin, dass sich die Gesamtbetriebskosten von Verbrennern und Elektrofahrzeugen annähern.

In den verschiedenen Regionen ist die Verbreitung der Elektromobilität unterschiedlich weit fortgeschritten. So unterscheiden sich auch die Risiko-Ertrags-Profile deutlich.

An der Spitze stehen China und Europa, dicht gefolgt von den USA, wenn auch mit regionalen Unterschieden.

Die Anlagechancen rund um Elektromobilität betreffen nicht nur die Fahrzeuge selbst, sondern auch die Lieferketten und das weitere Umfeld, einschließlich Ladeinfrastruktur, Batterie-technologie und anderer neuer Entwicklungen.

Vielen Unternehmen dürfte das Volumenwachstum zugutekommen, insbesondere denen, die nicht auf veraltete Verbrennungsmotoren setzen. Wir glauben, dass sich auch Fusionen und Übernahmen positiv auswirken. Sie nehmen zu, da sich die Branchenakteure auf neue Technologien konzentrieren.

Jeder Bereich hat seine Besonderheiten. Beim öffentlichen Laden sehen wir Chancen durch leistungsstarke Ladestationen (150 kW und mehr) an Autobahnen und in speziellen städtischen Gewerbeflächen (Urban Facilities). Auch Ladestationen mit mittlerer Leistung an Orten wie Einkaufs- und Stadtteilzentren sind interessant. Ladestationen mit hoher Leistung halten wir aktuell für besonders attraktiv, da man mit ihnen die höchsten Umsätze erzielen kann.

Bislang lag der Fokus auf Elektroautos für den Personenverkehr. Wir sehen aber auch Chancen in anderen Einsatzbereichen der Technologie, die in verschiedenen Entwicklungsphasen Einstiegsmöglichkeiten bieten. Dazu gehören elektrische Nutzfahrzeuge und Schwerlastwagen-Flotten.

Wir rechnen in den nächsten drei Jahren mit einer Reihe neuer Chancen bei Elektrofahrzeugen, da Unternehmen und Regierungen gemeinsam an der Entwicklung zuverlässiger, vollautomatischer Ladestationen (Plug and Charge) arbeiten.

Es dürfte auch eine Vielzahl von Anlagechancen geben, wenn die Erkenntnisse und Technologien aus Pkw-Infrastrukturprojekten auf neue Regionen sowie gewerbliche Nutzung und Lkw-Flotten angewandt werden.

Gleichzeitig gibt es aber auch Risiken, die genau im Blick behalten und bei Anlageentscheidungen berücksichtigt werden müssen.

Eines davon ist die Akzeptanz: Wird der Markt wie erwartet weiter wachsen? Langfristig gehen wir davon aus. Im Jahr 2023 rückte dieses Risiko aber in den Vordergrund, als der Absatz von Elektrofahrzeugen in Europa und Nordamerika abflaute.

Ein weiteres Problem sind die Gewinnspannen, insbesondere bei der Ladeinfrastruktur. Hier basieren sie weitgehend auf dem Preisaufschlag beim Weiterverkauf von Energie aus dem Stromnetz.

Bei jeder neu aufkommenden Technologie besteht auch das Risiko der Veralterung. Unternehmen, die früh eingestiegen sind, müssen ihre Anlagen möglicherweise früher als erwartet überholen, um ihren Marktanteil zu halten.

Gleichzeitig ist die Lieferkette für Batterien und andere Komponenten für Elektrofahrzeuge von möglichen Engpässen und Preissteigerungen betroffen.

Trotz dieser Risiken sind wir zuversichtlich, dass der Elektrofahrzeugsektor ebenso wie sein umfangreiches Universum an Herstellern und Infrastrukturanbietern auch in den kommenden Jahren zahlreiche attraktive Chancen und Wachstum bieten wird.

Die Möglichkeiten sind vielfältig.

Sie umfassen sowohl öffentliche als auch private Märkte, Unternehmen in der Frühphase wie auch große Infrastrukturprojekte.

Unserer Meinung nach ist dies ein Bereich, der für mehrere Risikoprofile und mehrere Bereiche innerhalb eines diversifizierten Portfolios attraktiv sein kann.

Wichtige Informationen

Dieses Material wird nur zu Bildungszwecken zur Verfügung gestellt und ist nicht als Prognose, Forschung oder Anlageberatung gedacht und stellt keine Empfehlung, kein Angebot und keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder zur Anwendung einer Anlagestrategie dar. Die zum Ausdruck gebrachten Meinungen können sich ändern. Verweise auf bestimmte Wertpapiere, Anlageklassen und Finanzmärkte dienen lediglich der Veranschaulichung und sind nicht als Empfehlungen gedacht und sollten nicht als solche ausgelegt werden. Die Verwendung der Informationen in diesem Material erfolgt auf eigenes Risiko und nach eigenem Ermessen des Lesers. Das Material wurde ohne Rücksicht auf die spezifischen Ziele, die finanzielle Situation oder die Bedürfnisse eines jeden Anlegers erstellt.

Dieses Material kann "zukunftsgerichtete" Informationen enthalten, die nicht rein historischer Natur sind. Solche Informationen können unter anderem Projektionen, Prognosen und Schätzungen von Erträgen oder Renditen beinhalten.

Es wird nicht zugesichert, dass die dargestellte Wertentwicklung von BlackRock-Fonds erreicht wird oder dass alle Annahmen, die bei der Erzielung, Berechnung oder Darstellung der hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Informationen oder historischen Wertentwicklungsinformationen getroffen wurden, bei der Erstellung dieses Materials berücksichtigt oder angegeben wurden. Jegliche Änderungen der Annahmen, die bei der Erstellung dieser Unterlagen gemacht wurden, könnten einen wesentlichen Einfluss auf die hier dargestellten Anlagerenditen haben. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für aktuelle oder zukünftige Ergebnisse und sollte bei der Auswahl eines Produkts oder einer Strategie nicht als einziger Faktor berücksichtigt werden.

Eine Diversifizierung garantiert keine Anlagerenditen und schließt das Verlustrisiko nicht aus.

Die in diesem Material enthaltenen Informationen und Meinungen stammen aus eigenen und fremden Quellen, die von BlackRock als zuverlässig erachtet werden, sind nicht notwendigerweise allumfassend und werden hinsichtlich ihrer Richtigkeit nicht garantiert.

Risikohinweise

Kapitalanlagerisiko. Der Wert von Anlagen und die daraus erzielten Erträge können sowohl steigen als auch fallen und sind nicht garantiert. Anleger erhalten den ursprünglich angelegten Betrag möglicherweise nicht zurück.

Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein zuverlässiger Indikator für aktuelle oder zukünftige Ergebnisse und sollte nicht der einzige Faktor sein, der bei der Auswahl eines Produkts oder einer Strategie berücksichtigt wird.

Änderungen der Wechselkurse zwischen Währungen können dazu führen, dass der Wert von Anlagen sinkt oder steigt. Bei Fonds mit höherer Volatilität können die Schwankungen besonders ausgeprägt sein, und der Wert einer Anlage kann plötzlich und erheblich fallen. Die Höhe und Grundlage der Besteuerung kann sich von Zeit zu Zeit ändern und hängt von den persönlichen Umständen ab.

Rechtliche Informationen

Dieses Material ist lediglich zur Weitergabe an professionelle Kunden (laut Definition in den Vorschriften der britischen Finanzmarktaufsichtsbehörde oder den MiFID-Regeln) bestimmt und sollte nicht von anderen Personen als Entscheidungsgrundlage herangezogen werden.

Dieses Dokument ist Marketingmaterial.

Im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR): herausgegeben von BlackRock (Netherlands) B.V., einem Unternehmen, das von der niederländischen Finanzmarktaufsicht zugelassen ist und unter ihrer Aufsicht steht. Eingetragener Firmensitz: Amstelplein 1, 1096 HA, Amsterdam, Tel.: +31(0)-20-549-5200. Handelsregister Nr. 17068311. Zu Ihrem Schutz werden Telefonate üblicherweise aufgezeichnet.

Alle hier angeführten Analysen wurden von BlackRock erstellt und können nach eigenem Ermessen verwendet werden. Die Resultate dieser Analysen werden nur bei bestimmten Gelegenheiten veröffentlicht. Die geäußerten Ansichten stellen keine Anlageberatung oder Beratung anderer Art dar und können sich ändern. Sie geben nicht unbedingt die Ansichten eines Unternehmens oder eines Teils eines Unternehmens innerhalb der BlackRock Gruppe wieder, und es wird keinerlei Zusicherung gegeben, dass sie zutreffen.

Dieses Dokument dient nur Informationszwecken. Es stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Anlage in einen BlackRock Fonds dar und wurde nicht im Zusammenhang mit einem solchen Angebot erstellt.

© 2024 BlackRock, Inc. Sämtliche Rechte vorbehalten. BLACKROCK, iSHARES und BLACKROCK SOLUTIONS sind Handelsmarken von BlackRock, Inc. oder ihren Niederlassungen in den USA und anderen Ländern. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber.