

PRESSEMITTEILUNG

KAUM NOCH CHANCEN FÜR NEWCOMER IM MARKT DER BATTERIEPRODUZENTEN

Der Bedarf an Traktionsakkus legt gewaltig zu, in erster Linie profitieren etablierte Hersteller. Chancen für Start-ups beim Recycling.

- Bedarf an Li-Ionen-Batteriekapazität steigt bis 2030 weltweit auf bis zu 2.600 GWh. Dennoch sinken die Chancen für Neueinsteiger, als Akkuproduzenten Erfolg zu haben.
- Große Investoren stecken viel Geld in die Industrie, bevorzugen allerdings bereits gut eingeführte Unternehmen.
- Tätigkeitsfelder wie Dienstleistungen rund um Akkus, Recycling und Wiederverwertung gewinnen stark an Bedeutung, sowohl für Start-ups wie für bereits etablierte Firmen.

München, 21.6.2022 Der jüngste Beschluss des EU-Parlaments, Verbrennungsmotoren ab 2035 als Antrieb für Neufahrzeuge zu verbieten, ist eigentlich obsolet. Schließlich haben sich alle wesentlichen Fahrzeughersteller, die auf dem europäischen Markt eine Rolle spielen, längst zur E-Mobilität bekannt. Viele von ihnen werden schon deutlich vor 2035 aus der ICE-Technik aussteigen. So ist es wenig überraschend, dass die weltweite Nachfrage nach Li-Ion-Akkus als Energiespeicher für die neue Mobilität rasant an Bedeutung zulegt.

Die Experten von Berylls Strategy Advisors gehen davon aus, dass die jährliche Produktionskapazität von Lithiumionen-Batterien im Jahr 2021 in den USA, Europa und China in Summe knapp unter 700 GWh lag. Für 2030 prognostizieren die Experten in diesen Regionen einen jährlichen Bedarf von bis zu 2.600 GWh. Alexander Timmer, Partner bei Berylls Strategy Advisors: „Um dieses Ziel zu erreichen, müssten die Hersteller ihre Fertigungskapazitäten jährlich im Schnitt um 16 Prozent steigern. Das Geld dafür ist da.“ Seit 2020 hat sich das Budget, mit dem die Finanzierungsrunden den Batterie-Start-ups zu Liquidität verhelfen, mehr als sechsfacht. Das gesamte jährliche Finanzierungsvolumen der von Berylls betrachteten Start-ups ist von 900 Millionen Euro auf über sechs Milliarden Euro.

Die Finanziere setzen allerdings eher auf bereits gut im Markt etablierte Unternehmen, zum Nachteil der Newcomer. In der Folge schrumpft die Zahl der Firmenneugründungen rund um die Batterieproduktion, während der Bedarf an Akkus gleichzeitig stark wächst. Neben der Fortführung der Produktion von Li-Ion-Akkus, bestimmen neue Zelltechnologien die Zukunft



der Traktionsbatterien und geben der Industrie den Innovationspfad vor. Allerdings stehen Start-ups, die sich mit der Festkörper-Technologie auseinandersetzen, auch auf diesem Feld im harten Wettbewerb zu den bekannten Zellherstellern. Die treiben mit ihrer Kapitalmacht die Entwicklung voran. Zusätzlich haben sie, durch bereits bestehende Produktionskapazitäten und dem zugehörigen Know-How einen Vorsprung gegenüber den Newcomern. Die können auch in dieser Zukunftstechnologie nur mit echten Produkt-USPs glänzen.

Für Start-ups, die dennoch am Boom der Elektromobilität teilhaben wollen, gibt es andere Möglichkeiten, um erfolgreich in den Markt einzusteigen. Sie sollten sich um die zunehmend wichtiger werdenden Randbereiche der Akku-Wertschöpfungskette bemühen. Zu den erfolgversprechenden Segmenten gehören nach Ansicht der Berylls-Experten die Feldüberwachung der Batterien, die Wiederaufbereitung sowie das stoffliche Recycling der in den Batterien enthaltenen Materialien. Nicht zuletzt, weil die EU die Bedingungen für die Batterie-Recyclingquote deutlich verschärfen will. Bis 2025 auf soll eine Quote von 90 Prozent gelten, die dann bis 2030 auf 95 Prozent anwachsen wird. Für Firmenneugründungen in diesem Bereich sind dies gute Nachrichten.

Tatsächlich ergreifen bereits einige Start-ups die hier gegebenen Möglichkeiten und die Zahl der Newcomer in diesen Bereichen beginnt zu wachsen. Die Chancen sollten allerdings auch von den Playern genutzt werden, die heute bereits als Akku-Produzenten erfolgreich sind und selbstverständlich auch von Zulieferern, deren Geschäftsmodell bislang auf dem konventionellen Antriebsstrang fußt.

Vor allem das Recycling erscheint vielversprechend, denn der Hunger nach Rohstoffen wächst beinahe exponentiell, während gleichzeitig wichtige Lieferanten, bedingt durch die Nachwirkungen der Pandemie, vor allem aber wegen des Ukrainekriegs ausfallen. Unternehmen, die hier nicht über das nötige Know-how verfügen, tun gut daran, sich dieses Wissen einzukaufen oder über Kooperationen an Bord zu holen.



Pressekontakt | Christian Bangemann | Head of PR & Media Relations

Berylls Strategy Advisors GmbH | Maximilianstraße 34 | 80539 München

Mobile +49 151 1111 0261 | **E-Mail** christian.bangemann@berylls.com

Berylls Group – ist eine auf die Automobilitätsindustrie spezialisierte Unternehmensgruppe.

Mit Experten in Deutschland, China, Großbritannien, Südkorea, Nordamerika und in der Schweiz deckt Berylls alle Zukunftsthemen ab, um im Ökosystem der Automobilität erfolgreich, zukunftsfähig und digital zu sein. Unsere Experten vernetzen sich dabei über vier spezialisierte Einheiten, um unseren Kunden End-to-End-Unterstützung von der Strategie bis zur finalen Umsetzung anzubieten. Wir nennen das unser Berylls Quartett.

Berylls Strategy Advisors – Die Expertise unserer Top-Management-Berater erstreckt sich über die gesamte Wertschöpfungskette der Automobilität - von der strategischen Konzeption bis hin zur Verbesserung der operativen Performance. Basierend auf der Vordenkerrolle im Bereich der Automobilität zeichnen sich Berylls' Beratungsteams durch langjährige Erfahrung, fundiertes Wissen sowie innovative Lösungskompetenz und unternehmerisches Denken aus.

Berylls Digital Ventures – Strategische Konzepte unserer Kunden sehen immer häufiger die Entwicklung und den Betrieb digitaler Produkte oder den Aufbau neuer Geschäftsmodelle vor. Die Mannschaft von Digital Ventures nimmt sich dieser Herausforderung gemeinsam mit unseren Kunden an - End-to-End. Darüber hinaus beteiligen wir uns an vielversprechenden StartUps und bauen in eigenem Auftrag digitale Lösungen, die wir unseren Kunden marktreif zur Verfügung stellen. Alles mit dem Fokus auf Automobilität.

Berylls Mad Media – Die radikale Digitalisierung der Kundenschnittstelle lässt Grenzen im automobilen Vertriebsmodell verschwimmen. Die Experten von Mad Media entwickeln und implementieren Lösungen von daten-getriebenem Marketing über integriertem Portfolio- und Service-Design bis hin zu agilen Umsetzung ganzheitlicher Prozess- und IT-Architektur. Alles zur Steigerung der Kundenloyalisierung, Marktausschöpfung sowie Profitabilitätssteigerung unserer Kunden - für den digitalen Vertrieb von Fahrzeugen und Services von morgen.

Berylls Equity Partners – ist eine durch starke Ankerinvestoren unterstützte, unternehmerisch agierende Beteiligungsgesellschaft, die Unternehmen der Mobilitätsindustrie mit Perspektive in Sondersituationen erwirbt, operativ verbessert und strategisch langfristig ausrichtet.

Gemeinsam mit seinen spezialisierten Kooperationspartnern verfügt Berylls über tiefes technologisches Know-how, breites Marktverständnis und leistungsfähige Netzwerke zur Entwicklung von umsetzungsstarken Lösungen.

Denn die Zukunft kommt. Aber anders.