

**Az ügyfelek
igényeinek
kielégítése
az eMobilitás
dinamikusan
növekvő piacán.**



eMobilitás - A jövőbe vezető út meghajtása

Huszonöt évvel ezelőtt az elektromos autók és általában az eMobilitás futurisztikus vágyálmomnak tűnt. Ma már nem így van. Azok az idők, amikor az országok egy kezükön megszámolhatták az elektromos járművek számát, átadták a helyüket egy virágzó tömegpiacnak. A statisztikák legalább annyira meglepőek, mint amennyire biztatóak.

A Nemzetközi Energiaügynökség (IEA) 2023-as globális EV kilátások című kiadványa szerint mindössze három év alatt, 2020 és 2022 között az elektromos autók eladása világszerte az összes eladott autó 5%-áról 14%-ra ugrott, ami lenyűgöző, 180%-os részesedéstöbbletet jelent.

Hasonlóképpen, Európában csak 2022-ben 15%-kal nőtt az elektromos autók eladása, és minden ötödik eladott autóból egy elektromos. Mi áll az eMobilitás eladásainak ilyen ugrásszerű növekedése mögött? A válasz a piacra ható erők összessége, amelyek alapvető és gyors változást idéznek elő a fosszilis tüzelőanyagoktól való elszakadásban. Mindennek hátterében az éghajlati válság áll. Számos ország ígérete, hogy az évszázad közepére eléri a nettó nulla kibocsátást, ami nagymértékben támaszkodik a megújuló energiatermelésre, valamint számos ágazat - az ipartól a közlekedésig - villamosítására.

Piaci szinten a törekvés nem kevesebb, mint a belső égésű motorral hajtott járművek értékesítésének teljes megszüntetése. Egyes országok ezt kevesebb mint tíz év alatt kívánják megvalósítani. A gyors előrehaladást az autóipar szereplőinek önkéntes fellépése segíti, akik egyre inkább tudatában vannak mind a klímavédelem szükségességének, mind pedig a virágzó piaci szegmensben rejlő lehetőségeknek.

Az ilyen alapvető változásokkal párhuzamosan az eMobilitás infrastruktúrája is fejlődik. Ezeket kormányzati szinten olyan jogszabályok mozdítják elő, mint az EU alternatív üzemanyag-infrastruktúráról szóló rendelete (AFIR) és az USA inflációcsökkentő törvénye (IRA). A robbanásszerűen növekvő keresletre adott válaszok is jelentős lendületet adtak nekik. A ChargeUp Europe 2023-as, az iparág helyzetéről szóló jelentésében szereplő elemzés szerint 2030-ra az

EU-tagországok töltőpontjainak száma elképesztő, 960%-os növekedést prognosztizál - a 2021-es 3,3 millióhoz képest 2030-ra 35 millióra emelkedik.

A töltőpontok nem csupán a járművek energiaellátását biztosítják - az IEA jelentése szerint 2030-ra világszerte napi ötmillió hordó kőolaj felhasználását takaríthatják meg -, hanem az akkumulátorokkal együtt képesek hozzájárulni az egyre inkább megújuló energiaforrásokból táplálkozó villamosenergia-hálózatok kiegyensúlyozásához is.

Az eMobilitás infrastruktúrájának biztosítása: sok kihívás és sok lehetőség



A Sonepar eMobilitási ügyfelei az infrastruktúráért folytatott verseny élvonalában állnak. Sokan közülük telepítők - kicsik, közepesek és nagyok -, akik nap mint nap azon dolgoznak, hogy növeljék a töltők állományát a legkülönbözőbb helyszíneken.

Mások létesítménygazdák, akik felelősek a töltőpontok kiválasztásáért, biztosításáért és karbantartásáért a telephelyükön. Az ingatlanulajdonosok szintén jelentős töltők vásárlói, mivel azon dolgoznak, hogy a bérleményeikben lévő létesítmények vonzóak legyenek, és lépést tartsanak az eMobilitás iránti növekvő kereslettel.

Bár e három ügyféltípus töltési igényei hasonlóak lehetnek, a kihívások, amelyekkel szembe kell nézniük, meglehetősen eltérőek. A telepítők világában az elmúlt években jelentős zavarok jellemezték az ellátási láncot. Számukra az a kihívás, hogy könnyen be tudják szerezni a szükséges töltőket és hozzájuk tartozékokat,

és hogy azokat gyorsan eljuttassák azokra a helyszínekre, ahol dolgoznak. A létesítményvezetők számára a költségérték arány, a vásárlás előtti, alatti és utáni támogatás, valamint a könnyű karbantarthatóság létfontosságú.

Az ingatlanulajdonosok számára kulcsfontosságú, hogy találjanak egy megbízható tanácsadót, aki segít eligazodni a lehetőségek túlnyomó választékában. Olyan töltőpontokat kell tudniuk telepíteni, amelyek egyszerre nyújtanak magas színvonalú és zökkenőmentes áramvásárlási élményt bérlelőknek.



Sonepar: a töltőinfrastruktúra megbízható partnere

Az eMobilitás ügyfelei kihívásaik megoldása érdekében egyre inkább a Sonepar termékválasztékát és logisztikai szakértelmét keresik. A Sonepar az ellátási láncok know-how-jára épülő, 40 országban működő csoportként jó helyzetben van ahhoz, hogy segítse az eMobilitás ügyfeleit kihívásaik kezelésében. A Csoport alapvető célja, hogy a vásárlóknak azt adja, amit keresnek, ott és úgy, ahol és ahogyan szeretnék - egyszerűen.

Ezt támogatja az egyre jobb ellátási lánc logisztikájába történő 2 milliárd eurós beruházás, 200 raktárral és 28 új vagy továbbfejlesztett központi elosztóközponttal.

Világszerte a Sonepar eMobilitási ügyfelei ma már vásárlásaik mintegy 40%-át online intézik, és egyre inkább ki tudják majd használni a Sonepar online és ügyfélközpontú platformjába történt 1 milliárd eurós beruházást, hogy összeállítsák és megrendeljék a számukra szükséges csomagokat.

Az eMobilitás piacán, amely jelenleg 170 millió eurós bevételt és évi 140 000 EV-töltő értékesítését jelent, a Sonepar célja, hogy egyszerre legyen a „go to” szolgáltató és ügyfelei megbízható partnere. És ennél több is szeretne lenni. A Sonepar eMobilitási ügyfelei 20 fejlett országban vannak jelen, amelyek mindegyike ambiciózus célokat tűzött ki az éghajlatváltozással kapcsolatban, ki akarja venni a részét egy fenntarthatóbb jövő kialakításában.

Amellett, hogy töltőket biztosít a meglévő felhasználók számára, a csoport célja, hogy hozzájáruljon a töltőpontok sűrűségének növeléséhez, ami felgyorsítja az elektromos járművek elterjedését - elvégre a töltőpontok tulajdonosai, akik biztosítják ezt az infrastruktúrát, és az azt használó járművezetők teszik lehetővé az energiaátállást. Ez a törekvés jól illeszkedik a Sonepar saját vállalásaihoz, miszerint az ellátási lánc fejlesztésére fordított tőke 10%-át fenntarthatósági megoldásokba fekteti, valamint csökkenti saját CO₂-kibocsátását és hulladékát, hogy segítsen a globális felmelegedés 1,5°C-ra történő korlátozásában.

Személyre szabott megközelítés az ügyfelek igényeinek megfelelő kielégítése érdekében

Bizonyos esetekben a Sonepar jól tájékozott értékesítési csapata révén kielégíti a létesítménygazdák és ingatlantulajdonosok lakossági töltési igényeit. Másokban ez a kiváló minőségű partnerekkel való szoros kapcsolaton keresztül történik. Ez olyan innovatív megközelítéseket foglal magában, mint például a Sonepar, a telepítőket és az elektromos járművek kereskedőit magában foglaló háromoldalú, közös vállalkozások. Itt, amikor a márkakereskedők értékesítenek, a Sonepar együttműködik a szerelővel, kihasználva a csoport egészére kiterjedő logisztikai képességét, hogy pontosan a megfelelő alkatrészeket szállítsa - időben. Ez azt jelenti, hogy a töltőpont telepítése az ügyfél számára pontosan abban az időpontban megoldható, amikor az igényli. A csoport másik nagy növekedési potenciállal rendelkező területe a kereskedelmi és önkormányzati ingatlanok igényeinek

kielégítése. Itt a Sonepar a töltőegységeket értékesítő nagy gyártókkal működik együtt, hogy logisztikai hálózatát és szakértelmét a kisebb és nagyobb projektekhez egyaránt rendelkezésre bocsássa. Ez biztosítja, hogy a gyártók hatékonyan juttassák el a töltőket ügyfeleikhez, és a Sonepar átfogó készletkínálatából származó kiváló minőségű tartozékokkal kombinálják azokat. A csoport egyre inkább hasonló megközelítést alkalmaz az autósok igényeinek kielégítése terén, például a magánparkolóknak és a telekocsiparkolóknak.

A piac igényeit kiszolgáló, kiváló minőségű termékek széles skálája

A Sonepar egyik fő erőssége a készlet nagysága és változatossága. Országtól függően a csoport akár 100 000 terméket is kínálhat ügyfeleinek. Mindezek a központi raktárakból és a fióktelepekről gyorsan szállíthatóak az ügyfelek által igényelt bármely helyre. Ezt a választékot tükrözi az eMobilitás kínálata is, ahol a kisebb és nagyobb igények kielégítésére 22 kW-ig terjedő teljesítményű váltakozó áramú töltőket, valamint 150 kW-ig terjedő egyenáramú töltőket is tart.

A Sonepar a töltővel együtt az összes kapcsolódó alkatrészt - például dugókat, csatlakozókat, speciálisan konfigurált vezérlőpaneleket, szerszámokat és kapcsolóberendezéseket - is össze tudja kötni. Ez biztosítja, hogy a telepítőnek minden szükséges felszerelés a rendelkezésére áll, hogy a töltőt - pontosan a megfelelő időben - a helyére tehesse. Ez fontos szempont a Sonepar minden ügyfele számára, de különösen kritikus például a létesítménygazdák számára. Itt a vezetőnek biztosnak kell lennie abban, hogy minden szükséges dolog a telepítő megérkezése előtt a helyszínre szállítható, így a művelet a lehető legzökkenőmentesebbé válik, és a létesítményt a lehető legkisebb mértékben zavarja.

Mindezek támogatása érdekében a Sonepar arra törekszik, hogy

folyamatosan fejlessze csapatainak minőségét, és hogy megossza a piaci szakértelmet. Mindezt hosszú távú befektetésnek tekinti, amely alátámasztja a csoport általános törekvését, hogy részt vegyen az eMobilitás útján. A Sonepar globális ügyfélkapcsolati csapata jelenleg mintegy 250 fős. Ezt 40 termékmenedzser egészíti ki, akik mindegyike mély termék szakértelemmel rendelkezik.

Ők határozzák meg a választékot, nyújtanak értékesítés előtti segítséget és technikai támogatást. Mi több, a termékmenedzserek szorosan összpontosítanak a készségfejlesztésre. Rendszeres (gyakran tanúsított) képzéseken vesznek részt a gyártóknál, az új szaktudást házon belül sajátítják el, majd ezt a Sonepar saját ügyfeleinek képzésével osztják meg.



Összehozni mindent



A képességeknek, az etikának és a szakértelemnek ez a kombinációja határozza meg a Sonepar erejét az eMobilitás piacán. Erős elkötelezettséget hoz az elektromos forradalom növekvő részvétele mellett, amelyet a globális felmelegedés gyors és határozott kezelésének szükségességével kapcsolatos szilárd vállalati értékek támogatnak.

Gyakorlatilag ez azt jelenti, hogy az értékesítési piacvezető pozícióját a töltők és tartozékaik terén is kamatoztatja - biztosítva, hogy a telepítők, létesítménygazdák és ingatlantulajdonosok azt kapják, amire szükségük van, amikor szükségük van rá. A végeredmény a teljes töltőinfrastruktúra jelentős fellendülése. Ez segít meggyőzni még több szereplőt - legyen szó kereskedelmi létesítményekről, létesítménygazdákról vagy

ingatlantulajdonosokról - arról, hogy a töltőpontok telepítése hozzáadott értéket jelenthet az ingatlanuk számára, és jobb élményt nyújthat az autósok számára. Ez pedig segít meggyőzni a járművezetőket arról, hogy az elektromos járművek életképes opciót jelentenek, valamint segít abban, hogy a villamosított közlekedés piaca elérje a kritikus tömeget, és kezelje a szén-dioxid-kibocsátás csökkentésének sürgető szükségességét.



Ha szeretne többet megtudni az EV-töltő termékeinkről, vagy van egy közelgő EV-projektje, beszéljen még ma eMobilitási szakértőnkkel:

