

Aufgeladene Stimmung

Onboard-Charger beflügeln Automotive-Sparte der Kostal-Gruppe

LÜDENSCHIED. Nach einigen Störungen durch die angespannte Versorgungslage fällt die Prognose beim Zulieferer Kostal Automobil Elektrik für das Restjahr „vorsichtig optimistisch“ aus. Für Zuversicht sorgt vor allem der Onboard-Charger. „Unsere größte Wachstumschance liegt definitiv im Bereich der Onboard-Ladeelektronik“, sagt Kai Knickmann, CEO von Kostal Automobil Elektrik. Der Geschäftsbereich steuert über 80 Prozent zum Gesamtumsatz der Kostal-Gruppe von zuletzt 2,8 Milliarden Euro bei.

Der Manager sieht das Unternehmen in einer beneidenswerten Situation: „Wir haben kein einziges Bauteil im Portfolio, das am Verbrennungsmotor hängt.“ Und Kostal hat vor zwölf Jahren damit begonnen, Wechselrichter aus dem Bereich Solarelektrik für das Automobilsegment zu adaptieren. „Vermutlich hat uns das einige Jahre nur Geld gekostet, aber wir haben Erfahrung gesammelt.“ Mit dem ersten E-Golf wurde das Produkt auf den Markt gebracht.

Mittlerweile fertigt das Unternehmen Onboard-Charger in der fünften Generation. Der VW-Konzern war dabei ein wichtiger Pilotkunde für den Zulieferer. Das Unternehmen hat mittlerweile Aufträge für die im Auto verbauten Ladegeräte aus allen Weltregionen. „Während wir mit einem Wachstum von sieben bis acht Prozent jährlich bei unseren etablierten Kernsegmenten rechnen, reden wir bei Onboard-Chargern von Umsatzverdoppelungen.“

Knickmann verdeutlicht diese Dimension an einem Beispiel: Vor zehn Jahren fertigte Kostal Lenk-



Foto: Kostal

Kai Knickmann: CEO von Kostal Automobil Elektrik.

säulen- und Schaltmodule, Sitzverstellungen, Tür- und Sitzsteuergeräte sowie Kameras. „Wenn man all diese Produkte zusammennimmt, dann haben sie in Summe einen geringeren Wert pro Fahrzeug als ein guter Onboard-Charger.“

Er nennt zwar keine konkreten Jahreszahlen, beschreibt die Entwicklung aber so: „Wir hatten 100 Millionen Euro Umsatz, dann 200 Millionen, dann 400 Millionen, und wir gehen in Richtung einer Milliarde Euro Umsatz pro Jahr.“ Der Auftragsbestand für Onboard-

Charger für die nächsten Jahre liegt in einer Größenordnung von vier Milliarden Euro.

Knickmann konstatiert einen Kulturwandel im Unternehmen. In der Vergangenheit habe der Zulieferer viele Dinge selbst entwickelt. „Doch mit unserem Wachstum und den Anforderungen, die sich aus den Halbleitertechnologien ergeben, wird immer klarer, dass wir das nicht mehr alles allein machen wollen.“ Der Entwicklungsanteil an Software ist bei den Produkten des Zulieferers inzwischen größer als der für die Hardware. „Es geht uns um Schnelligkeit. Wenn wir ein Ziel mit einer Kostal-Entwicklung in fünf Jahren erreichen können, wir aber eigentlich schon in drei Jahren so weit sein wollen, dann sind wir auch offen für Partnerschaften und Kooperationen.“

Klaus-Dieter Flörecke



Mehr dazu lesen Sie unter [automobilwoche.de/21-22-142](https://www.automobilwoche.de/21-22-142)



Foto: Kostal

End-of-Line-Prüfung von Türsteuergeräten: Dies ist ein klassisches Produkt von Kostal. Onboard-Charger sind aber der große Hoffnungsträger.