
**TECHNISCHE EXZELLENZ UND OPERATIVER FOKUS ZUR DEMOKRATISIERUNG VON
ELEKTROFAHRZEUGEN**

**CAPITAL MARKET DAY DER RENAULT GROUP: STRATEGIE VON
AMPERE ENTHÜLLT**

Im Rahmen des Capital Market Day am 15. November 2023 hat Luca de Meo, Chief Executive Officer der Renault Group, die Strategie und die mittelfristige finanzielle Prognose von Ampere vorgestellt, dem ersten europäischen Pure Player für Elektrofahrzeuge und Software. Die am 1. November offiziell formierte Unternehmenseinheit der Renault Group wird künftig unter dem Markennamen Renault Elektroautos entwickeln, herstellen und vermarkten. Damit wird Ampere zur treibenden Kraft beim Wandel des Konzerns. Erklärtes Ziel ist es, die Listenpreise für Elektrofahrzeuge mithilfe eines Fahrplans zur Kostensenkung um 40 Prozent zu reduzieren. Konkret sollen die Elektrofahrzeuge von Renault bis 2027/2028 preislich auf demselben Niveau sein wie Modelle mit Verbrennungsmotor. Bis 2031 will Ampere jährlich rund eine Million Fahrzeuge mit Elektroantrieb fertigen. Die Produktpalette wird dann sieben Modelle in den Kernsegmenten des europäischen Markts umfassen.

Boulogne-Billancourt, 15. November 2023 – Dank solider Kapitalausstattung und des Zugriffs auf die Ressourcen der Renault Group ist Ampere vom ersten Tag an betriebsbereit. Unter anderem kann sich das Unternehmen auf die Kapazitäten und das Know-how des effizienten und räumlich konzentrierten Produktionsverbunds ElectriCity im Norden Frankreichs stützen. Ampere wird darüber hinaus in seiner gesamten Wertschöpfungskette nach den Kriterien der Environmental, Social and Corporate Governance (ESG) nachhaltig agieren. Ziel sind Netto-Null-Emissionen bis 2035. Das Umsatzziel beläuft sich auf mehr als zehn Milliarden Euro mit vier Fahrzeugen im Jahr 2025 und mehr als 25 Milliarden Euro im Jahr 2031 mit sieben Fahrzeugen. Angestrebter Börsengang von Ampere ist im ersten Halbjahr 2024, sofern die Marktbedingungen günstig sind.

„Ampere ist die ehrgeizige, ganzheitliche und strukturelle Antwort der europäischen Industrie auf die Herausforderungen, die aus Ost und West kommen“, sagt Luca de Meo, Chief Executive Officer der Renault Group. „Ganz im Geiste von Renault wurde Ampere entwickelt, um Elektroautos und vernetzte Fahrzeuge für alle erschwinglich zu machen, die Herausforderungen der Energiewende zu erfüllen und die Wachstumschancen auf dem Markt zu nutzen. Ampere strebt vorrangig nach technologischer Exzellenz und dem Kundenerlebnis: zwei selbstentwickelte Elektroauto-Plattformen, eine leistungsstarke Modellpalette von sieben Fahrzeugen, eine neue Generation zentraler Elektroarchitektur, eine fortschrittliche Android-basierte Software sowie das kompakteste und effizienteste Liefer- und Produktions-Ökosystem für Elektroautos – alles in Europa entwickelt. Alleinstellungsmerkmal von Ampere ist der offene und horizontale Ansatz mit erstklassigen Partnern. Er verringert das Risiko und ermöglicht Flexibilität sowie einen intelligenten Kapitaleinsatz, um in einem sich schnell verändernden und wettbewerbsintensiven Umfeld zu bestehen. Ampere vereint das Beste aus zwei Welten: die Erfahrung und Schlagkraft eines führenden Automobilherstellers mit der Agilität und dem Innovationsgeist eines Newcomers. Ampere steht für ESG in 3D, wurde von Grund auf neu konzipiert und erreicht einen hohen

Standard in Bezug auf Dekarbonisierung, Kreislaufwirtschaft und faire Transformation", so Luca de Meo weiter.

*„Mit leistungsstarken Fahrzeugen, wettbewerbsfähigen Preisen, einer starken Marke und hochwertigen Dienstleistungen ist Ampere bestens aufgestellt, um das Wachstum auf dem europäischen E-Fahrzeugmarkt zu nutzen“, sagt **Thierry Piéton, Chief Financial Officer der Renault Group**. „Ampere strebt ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von 30 Prozent zwischen 2023 und 2031 an. Von zehn Milliarden Euro im Jahr 2025 mit vier Fahrzeugen visiert Ampere im Jahr 2031 mit sieben wettbewerbsfähigen Fahrzeugen einen Umsatz von mehr als 25 Milliarden Euro an. Dank seines klaren Fahrplans, der eine Kostensenkung von 40 Prozent innerhalb einer Modellgeneration vorsieht, wird Ampere in der Lage sein, die Fahrzeugpreise schrittweise zu senken und gleichzeitig die Margen zu verbessern. Ampere profitiert vom frühen Start der Renault Group bei Elektrofahrzeugen und Software und bietet ein risikoarmes und ertragsstarkes Finanzprofil mit dem Ziel, 2025 die Gewinnschwelle zu erreichen – sowohl bei der operativen Marge als auch beim Free Cashflow – und ab 2030 eine operative Marge von über zehn Prozent zu erzielen. Über die eigene Produktpalette hinaus ist Ampere auch als Technologie-, Produktions- und Geschäftsplattform für andere Marken konzipiert, was weitere Vorteile mit sich bringt. Die vor zwei Wochen erfolgreich abgeschlossene Ausgliederung ist ein erster wichtiger Meilenstein für uns, so dass wir jetzt den nächsten strategischen Schritt vorbereiten. Der Börsengang wird die Entwicklung von Ampere weiter beschleunigen, ohne auf die Ressourcen der Renault Group zurückzugreifen. Zudem ermöglicht er der Renault Group, den Fahrplan zu Gunsten der Aktionäre zu beschleunigen“, ergänzt Thierry Piéton.*

AMPERE: ANTRIEBSMOTOR DES WANDELS DER RENAULT GROUP

Die Renault Group hat die ersten Schritte des Strategieplans „Renaulution“ früher als geplant abgeschlossen und damit den schnellsten Turnaround in der jüngeren Geschichte der Automobilindustrie vollzogen.

Die im November 2022 angekündigte „Revolution“ Phase zielt darauf ab, die Renault Group in ein Automobilunternehmen der nächsten Generation umzuwandeln, das sich auf fünf Geschäftsbereiche konzentriert. Diese betreffen die neuen Wertschöpfungsketten, die sich aus der Transformation der Automobil- und Mobilitätsindustrie ergeben: Elektrofahrzeuge (EV) und Software, neue Mobilitätsdienstleistungen, Kreislaufwirtschaft, High-End-Fahrzeuge sowie Fahrzeuge mit Hybridantrieb und Verbrennungsmotor.

Ampere ist die treibende Transformationskraft des Konzerns: ein eigenständiges Unternehmen, das Elektro-Pkw unter der Marke Renault in Europa entwirft, entwickelt, produziert und vertreibt. Ziel ist es, die Marke Renault voranzutreiben, damit sie in der neuen Ära der emissionsfreien Fahrzeuge und der Softwareentwicklung eine Führungsrolle übernehmen kann. Ampere hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2031 einen zweistelligen Marktanteil mit einer zweistelligen operativen Marge in den wichtigsten Fahrzeugsegmenten in Europa zu erreichen.

Am 1. November 2023 wurde die Ausgliederung von Ampere erfolgreich abgeschlossen. Vom ersten Tag an zählte Ampere 11'000 Beschäftigte, darunter 35 Prozent Ingenieure und Ingenieurinnen, die sich auf

EV- und Software-Technologien konzentrieren. Ampere profitiert von soliden Vermögenswerten, für die die meisten Investitionen bereits getätigt wurden. Dazu zählen zwei eigens entwickelte EV-Plattformen und ein hochproduktives industrielles Ökosystem in Frankreich mit niedrigen Kohlenstoffemissionen: der Produktionsverbund ElectriCity und der Standort Cléon.

Die schlanke und effiziente Struktur ermöglicht ein agiles Arbeiten. Ampere ist ein datengesteuertes Unternehmen, das dank zentraler, vollständig vernetzter IT-Plattformen technologiezentriert agiert. Das sehr erfahrene Führungsteam verfügt über langjähriges Know-how bei globalen Tech-Giganten und internationalen Automobilunternehmen.

BASIS DES WACHSTUMS: KOSTENVORTEILE, PRODUKTPALETTE UND KUNDENERLEBNIS

Demokratisierung des E-Fahrzeugs in Europa, um eine breitere Kundenbasis anzusprechen: Als führender Anbieter von Mittelklasse- und Kompaktfahrzeugen in Europa sind die Renault Group und damit auch Ampere gut positioniert: Das Unternehmen spricht Käufer und Käuferinnen im B- und C-Segment an, die zusammen bis 2030 voraussichtlich 75 Prozent des europäischen Elektromarktes ausmachen werden. Für diese Segmente wird eine jährliche Wachstumsrate (CAGR) von rund 25 Prozent zwischen 2023 und 2030 prognostiziert. Ampere zielt darauf ab, Elektromobilität in Europa zu demokratisieren, indem das Unternehmen die Preisparität von Elektroauto und Fahrzeug mit Verbrennungsmotor in den B- und C-Segmenten vor dem Wettbewerb erreicht. Ampere hat bereits heute einen grossen Wettbewerbsvorteil durch seine beiden kosteneffizienten und zweckmässigen EV-Plattformen:

- AmpR Small-Plattform für das B-Segment (früher CMF-B EV)
- AmpR Medium-Plattform für das C-Segment (vormals CMF-EV)

Über diese Plattformen hinaus arbeitet Ampere nach einem klaren Fahrplan, um die Kosten mit einem ganzheitlichen EV-Systemansatz zu senken. Bis 2027/2028 werden die variablen Kosten zwischen der ersten und zweiten Elektrofahrzeuggeneration im C-Segment um 40 Prozent sinken. Die beruht auf drei wichtigen Hebeln:

- EV-Antrieb und Batterie:
 - 50-prozentige Reduzierung der Batteriekosten pro Fahrzeug bei gleicher Reichweite
 - 25-prozentige Kostenreduzierung für den E-Antrieb pro Fahrzeug
- Plattform und Aufbau:
 - 25-prozentige Reduzierung der Plattformkosten pro Fahrzeug
 - 15 Prozent geringere Kosten für den Karosserieaufbau pro Fahrzeug
- Operative Effizienz für 50 Prozent geringere Herstellungs- und Lieferkettenkosten

Als Ergebnis der kontinuierlichen Kostensenkungen hat der neue Scenic E-Tech Electric bereits das Niveau der Gesamtbetriebskosten (TCO) von Hybridfahrzeugen erreicht. Die Preisparität zu Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor wird voraussichtlich bis 2027/2028 mit der zweiten Generation von Megane E-Tech Electric und Scenic E-Tech Electric bei gleichbleibenden Margen erreicht. Im B-Segment startet Ampere

mit dem Renault 5 im Jahr 2024 zu einem Startpreis von rund 25'000 Euro. 2025 folgen der Renault 4 sowie der „Legend“, ein neues Elektroauto für weniger als 20'000 Euro.

Eine umfassende Produktpalette: Ampere verfügt über ein attraktives und wettbewerbsfähiges Fahrzeugportfolio im A-, B- und C-Segment, das zunächst aus fünf Fahrzeugen besteht:

- Der seit Mitte 2022 zu einem Einstiegspreis von 38.000 Euro erhältliche **Megane E-Tech Electric** hat die Marke im Elektroautosegment neu positioniert und neue Kundinnen und Kunden gewonnen. Die Eroberungsrate in Europa beträgt über 50 Prozent. Das Modell hat einen Marktanteil von 2,2 Prozent auf dem europäischen Markt für Elektrofahrzeuge und ist das meistgefragte Fahrzeug im C-EV-Segment in Frankreich. Merkmal ist das herausragende Infotainment- und Konnektivitätssystem OpenR Link.
- Der **Scenic E-Tech Electric** kommt Anfang nächsten Jahres zu einem Einstiegspreis von rund 40.000 Euro auf den Markt und verkörpert die Zukunft des europäischen Familienautos. Sein Design ist nachhaltig und das Modell besteht zu 95 Prozent aus wiederverwertbaren Materialien. Dazu kommt die klassenbeste Reichweite von über 625 km (WLTP) und ein TCO-Wert, der bereits auf dem Niveau von Hybridfahrzeugen liegt.
- Der **Renault 5** kommt voraussichtlich im ersten Quartal 2024 auf den Markt. Der Kompaktwagen verkörpert die Wiedergeburt eines ikonischen Modells und wurde von der Presse und den sozialen Medien bereits sehr positiv aufgenommen. Der Renault 5 wird eine Reichweite von bis zu 400 Kilometern zu einem Einstiegspreis von rund 25.000 Euro bieten und damit mit den wichtigsten Hybridfahrzeugen des B-Segments konkurrieren. Das Modell erhält den Reno Avatar, einen virtuellen Copiloten mit künstlicher Intelligenz, der jeden Tag von seinem Nutzer lernt, um dessen individuelle Bedürfnisse besser zu erfüllen.
- Der **Renault 4** erscheint voraussichtlich 2025 und symbolisiert die Neuinterpretation eines Allround-Fahrzeugs für das Elektrozeitalter. Das äusserst vielseitige Modell wird die Komponenten des Renault 5 nutzen, darunter die AmpR Small-Plattform und das Infotainment-System.
- Der auf dem Ampere Capital Market Day erstmals gezeigte „**Legend**“ ist ein kompromissloses Stadtfahrzeug: Merkmal ist die hervorragende Effizienz mit nur 10 kWh/100km. Hinzu kommen 75 Prozent geringere CO₂-Emissionen über den gesamten Lebenszyklus hinweg als bei einem aktuellen europäischen Durchschnittsmodell mit Verbrennungsmotor. Dazu kommen null CO₂-Emissionen im Fahrbetrieb und dank der kompakten Grösse ein geringerer Rohstoffverbrauch. Das in Europa hergestellte Fahrzeug wird zu einem Einstiegspreis von weniger als 20.000 Euro (vor Abzug möglicher Förderungen) angeboten, was für Kundinnen und Kunden Mobilitätskosten von unter 100 Euro pro Monat bedeutet.

Dieses Modellangebot wird um zwei weitere Fahrzeuge der zweiten Generation erweitert, so dass bis 2031 insgesamt sieben Elektrofahrzeuge zur Verfügung stehen werden. Ausgehend von einem Ziel von ca. 300.000 verkauften Fahrzeugen im Jahr 2025 erwartet Ampere bis 2031 den Verkauf von rund einer Million Fahrzeuge, was einem europäischen Marktanteil von rund zehn Prozent entspricht.

Über die eigene Produktpalette hinaus ist Ampere dank der Flexibilität der Fertigungslinien, der Modularität der beiden Plattformen und der wettbewerbsfähigen Kostenbasis auch als eine Technologie-, Produktions- und Geschäftsplattform für andere Marken gedacht. Ampere wird mindestens zwei Modelle für Alpine, den nächsten Micra für Nissan und ein Modell für Mitsubishi Motors produzieren. Ampere wird auch die Elektrifizierung von Dacia unterstützen und Softwarelösungen für die gesamte Renault Group bereitstellen.

Ein massgeschneidertes Kundenerlebnis über das Produkt hinaus: Ampere bietet ein spannendes und erfüllendes Kundenerlebnis. Dies ist entscheidend, da sich der E-Fahrzeugmarkt von den Early Adopters hin zu breiten Käuferschichten verlagert. Dafür kann sich Ampere vom ersten Tag an auf fünf starke Fakten stützen:

- 98 Prozent gestützte **Markenbekanntheit** von Renault
- Ein **Kundenerlebnis auf allen Kanälen**: physisch auf Basis der 4.700 Händlerstandorte der Renault Group in ganz Europa und 30.000 EV-geschulten Mitarbeitern sowie digital mit der Einführung einer 100-prozentigen Online-Kundenbetreuung
- Das einzigartige **Kundendienstnetz** der Renault Group
- **Umfassende und nachhaltige Ladelösungen** zu wettbewerbsfähigen Preisen für zu Hause und unterwegs
- Finanzierungslösungen von **Mobilize Financial Services**, die vom einfachen Abonnement für einige Tage bis hin zum mehrjährigen Leasing reichen

KOMBINATION AUS TECHNOLOGISCHER SPITZENLEISTUNG, INNOVATION UND PARTNERSCHAFTEN

Softwaredefinierte Fahrzeugtechnologie: Durch eine zentrale elektronische, cloudbasierte Architektur, die über hohe Rechen- und Konnektivitätskapazitäten verfügt, ermöglicht das softwaredefinierte Fahrzeug (Software-Defined Vehicle = SDV) die permanente Aktualisierung des Fahrzeugs. Zudem reduzieren sich die Chipkosten signifikant, der Restwert des Fahrzeugs und die Kundenbindung steigen. Bei Ampere arbeiten seit dem ersten Tag 1.800 Software- und Systemfachleute, die 50 Prozent der gesamten Ingenieursbelegschaft ausmachen. Durch die Übernahme von Intel Europe im Jahr 2017 verfügen sie über ein Know-how, das die gemeinsame Entwicklung mit führenden Technologieunternehmen wie Qualcomm Technologies und Google ermöglicht. Das Team von Ampere hat mit Google bereits eine Lösung entwickelt, die schon heute im Megane E-Tech Electric und Scenic E-Tech Electric integriert ist: OpenR Link.

Dieser partnerschaftliche Ansatz ermöglicht es Ampere, Zeit und Kosten zu sparen und das Entwicklungsrisiko zu verringern. Neben der gemeinsamen Nutzung von Investitionen und der Sicherung wettbewerbsfähiger Kosten verkürzt sich die Entwicklungszeit um 50 Prozent. Dadurch ziehen die

Entwicklungskosten mit denen chinesischer Anbieter gleich und betragen bis zur Hälfte der Kosten westlicher OEMs. Das erste Software Defined Vehicle wird voraussichtlich im Jahr 2026 auf den Markt kommen.

VOM ERSTEN TAG AN EINSATZBEREIT DANK DER STARKEN BASIS DER RENAULT GROUP

Einzigartiger ökosystemischer Ansatz entlang der gesamten EV-Wertschöpfungskette: Ampere profitiert von einem einzigartigen ökosystemischen Ansatz, der durch Partnerschaften mit den wichtigsten Akteuren die gesamte EV-Wertschöpfungskette abdeckt. Ampere wird so in die Lage versetzt, seine Investitionen zu optimieren und Kompetenzen auf dem neuesten Stand der Technik zu erwerben. Ampere profitiert von einer risikoarmen Batteriebeschaffung durch eine intelligente Kapitalallokation und ist ein Pionier bei der Entwicklung von Elektromotoren ohne Einsatz von Seltenerdmetallen.

ELECTRICITY, EIN INDUSTRIEPOL MIT VERSCHIEDENEN STANDORTEN

Der Produktionspol von Ampere besteht aus vier Hightech-Fabriken, die vom ersten Tag an einsatzbereit sind und eine Kapazität von 400'000 Fahrzeugen pro Jahr aufweisen, die sich bis 2028 auf 620'000 Fahrzeuge pro Jahr erweitern lässt.

- ElectriCity:
 - Douai und Maubeuge, zwei Montagewerke für die Fahrzeuge von Ampere und seiner Partner
 - Ruitz für die Produktion von Batteriegehäusen und elektrischen Komponenten,
- Cléon, das zu einem der grössten und wettbewerbsfähigsten europäischen Produktionsstandorte für E-Antriebe umgebaut wird

ElectriCity ist ein einzigartiges und kompaktes Ökosystem mit 75 Prozent der Lieferanten in einem Umkreis von 300 Kilometern. Dies ermöglicht 40 Prozent geringere Logistikkosten. Die Fertigung von Ampere wird mit neun Stunden für die Montage eines Autos die klassenbeste Produktivität bieten. Den Beginn markiert der neue Renault 5. In Bezug auf die Kosten wird ElectriCity bis 2025 genauso wettbewerbsfähig sein wie osteuropäische Werke.

Der Kohlenstoff-Fussabdruck von ElectriCity (Industriebereich 1 und 2) wird bis 2025 bei netto null liegen. Dies wird durch einen klaren Dekarbonisierungspfad erreicht, der auf einer optimierten Auslastung, der richtigen Dimensionierung, einem optimierten Energiemanagement dank eines Fertigungssystems nach den Prinzipien der Industrie 4.0 und digitalen Tools in Kombination mit kohlenstoffarmer Energie beruht.

RENAULT GROUP UND AMPERE: VORTEILHAFTE ZUSAMMENARBEIT FÜR BEIDE SEITEN

Zusätzlich wird Ampere von anderen Geschäftsbereichen der Renault Group profitieren. Hierzu zählen die umfassenden Finanzierungskapazitäten (einschliesslich Versicherungen) von Mobilize Financial Services, die Mobilitäts- und Energiedienstleistungen (einschliesslich Ladelösungen) von Mobilize Beyond Automotive und die Dienstleistungen im Bereich der Kreislaufwirtschaft von The Future is Neutral.

Die Nutzung des Ökosystems der Renault Group in Verbindung mit dem Bekanntheitsgrad der Marke Renault, das Vertriebsnetz, die Fertigungskapazitäten und Skaleneffekte bei der Beschaffung von

Komponenten und Materialien werden Ampere schätzungsweise Kosteneinsparungen in Höhe von 15 Milliarden Euro ermöglichen.

Die Beziehung zwischen der Renault Group und Ampere wird auf Gegenseitigkeit beruhen und strebt ein ausgewogenes Verhältnis an. Sie wird durch klare vertragliche Vereinbarungen untermauert, die den Interessen beider Unternehmen in vollem Umfang gerecht werden.

	Ampere: Fokus auf EV & Software	Renault Group: Fokus auf nicht-EV- und nicht-softwarerelevante Inhalte
Strategie	Line-up-Strategie Fahrplan für Technologie und Innovationen Fahrplan für das Dienstleistungsangebot	Gesamtkapitalausstattung Konsistenz der Marke Renault
Entwicklung	Design & Entwicklung von EV-spezifischen Komponenten und Software-Komponenten	Design und Entwicklung von Komponenten, die nicht spezifisch für EV und Software sind
Betrieb	Produktion: ElectriCity und Cléon Vertrieb und Betriebsplanung Beschaffung (Spezifikationen) Qualität & IS/IT speziell für Ampere	Abläufe in der Lieferkette (Transport, Verpackung) Beschaffung (Skaleneffekte) IT-Plattformen Qualitätsstandards
Vertrieb und Marketing	Kommerzielle Strategie für die Ampere-Produktpalette Kompetenzzentren verbunden mit den EV-Kundenerfahrungen (z.B. Laden)	Nationale Vertriebsgesellschaften und Steuerung des Händlernetzes Aktivitäten im Bereich Kundendienst und Finanzierung
Unterstützende Funktionen	Einfache Unterstützungsaufgaben	Komplexere Unterstützungsfunktionen

ESG IN DEN WURZELN

Ampere ist nach ESG-Prinzipien aufgestellt. Das ESG-Ziel von Ampere basiert auf drei Säulen:

- Die **Dekarbonisierung über die Elektrifizierung hinaus**, mit dem Ziel von Netto-Null-Emissionen bis 2035
- Eine **Kreislaufwirtschaft** zur Erhaltung der Ressourcen, basierend auf Partnerschaften mit The Future is Neutral und Mobilize
- **Fairness** mit hohen Ansprüchen bei Menschenrechten und Transparenz in der Lieferkette sowie in Bezug auf einen ethischen und integrativen Arbeitsplatz

Die Nachhaltigkeits-Ratingagentur Sustainalytics stuft Ampere mit einer Punktzahl von 12,8 weltweit als Nummer eins im Automobilsektor¹ ein. Damit liegt das neu formierte Unternehmen mehr als vier Punkte über anderen reinen E-Fahrzeugherstellern.

¹Bezieht sich auf Unternehmen in der Unterbranche Automobile, die nach dem Gesamtmodell bewertet werden.

NETTO-NULL-EMISSIONEN BIS 2035 ANGESTREBT

Ampere hat sich das Ziel von Netto-Null-Emissionen bis 2035 zum Ziel gesetzt und verfolgt dabei einen ganzheitlichen Ansatz. Dieser Fahrplan zur Kohlenstoffneutralität basiert auf einer rein elektrischen Produktpalette mit null Emissionen im Fahrbetrieb, dem angestrebten Netto-Null-Ziel in der Produktion bis 2025 sowie kohlenstoffarmen Ladestrom. Darüber hinaus verfolgt Ampere das Ziel, bis 2030 die Emissionen der Zulieferer um 30 Prozent und bei der Batteriebeschaffung um bis zu 35 Prozent zu reduzieren.

EIN NEUER ANSATZ FÜR LIEFERANTEN

Ampere wird die Zahl seiner Zulieferer um rund 40 Prozent reduzieren und gleichzeitig eine langfristige und strategischere Beziehung zu seinen Zulieferern auf Basis gemeinsamer Investitionen, gemeinsamer Aktivitäten und gemeinsamer Entwicklung aufbauen. Ampere wird dafür sorgen, dass dieses Ökosystem die höchsten Standards in puncto Menschenrechte, Transparenz und Ethik erfüllt.

GOVERNANCE: DIE ORGANISATION UNABHÄNGIG FÜHREN

Die Unternehmensführung von Ampere wird unabhängig und schlank sein, um schnelle Entscheidungen und grösstmögliche Agilität zu gewährleisten, wie sie für das Geschäftsmodell erforderlich sind. Der Verwaltungsrat von Ampere wird aus elf Mitgliedern bestehen, die über umfangreiche Erfahrungen in der Technologie- und Automobilbranche verfügen. Neben vier unabhängigen Mitgliedern (mehr als ein Drittel aller Mitglieder) setzt er sich aus sechs Mitgliedern der Renault Group (darunter der Vorsitzende) und einem Vertreter von Nissan zusammen. Den Vorsitz wird Luca de Meo führen.

Zusätzlich wird es drei spezielle Ausschüsse geben (Audit & Risks, Nomination & Compensation, Strategy & Sustainability).

SOLIDES FINANZPROFIL, NIEDRIGES RISIKO UND HOHE RENDITEZIELE

Wachstumsgeschichte: Ampere strebt ab 2030 einen Umsatz von mehr als 25 Milliarden Euro und eine operative Gewinnmarge von mehr als zehn Prozent an. Das Erreichen der Gewinnschwelle im Jahr 2025 ist dabei als klares Ziel festgelegt (operative Marge und freier Cashflow).

	2023	2025	2031
Anzahl der Modelle	1	4	7
Fahrzeugverkäufe (in Einheiten)	~45 Tsd.	~300 Tsd.	~1 Mio.
Einkünfte	~€2,8 Mrd.	+10 Mrd.	+€25 Mrd.
Betriebsergebnis in % der Einnahmen	<0	Breakeven	+10% ¹

Anmerkung: 1) 10 Prozent operative Marge ab 2030

Ampere rechnet damit, dass die Umsätze zwischen 2023 und 2031 um mehr als 30 Prozent wachsen, von ca. 2,8 Milliarden Euro im Jahr 2023 auf mehr als 25 Milliarden Euro im Jahr 2031. Basis dafür sind:

- **Fahrzeugverkäufe** (angestrebte 90 Prozent des Umsatzes im Jahr 2031; rund eine Million Einheiten), gestützt auf eine zunehmend erschwingliche Produktpalette von sieben Fahrzeugen.

Dafür wird Ampere seine Roadmap zur Kostensenkung um 40 Prozent zwischen der 1. und der 2. Generation von Elektrofahrzeugen des C-Segments bis 2027/2028 umsetzen.

- **Verkäufe an Partner**, einschliesslich EV- und Software-Technologien an andere Marken der Renault Group, Allianzmitglieder oder externe Partner. Die Verkäufe an Partner machen im Jahr 2023 die Hälfte des Umsatzes von Ampere aus und werden 2025 voraussichtlich 20 Prozent betragen. Vorsichtshalber sieht der Geschäftsplan von Ampere nur Verkäufe an bereits vertraglich gebundene Partner vor, was den allmählichen Rückgang im Laufe der Zeit erklärt. Neue Partnerschaften dürften Ampere jedoch Gelegenheit geben, seine Aktivitäten auszubauen.
- Die **Einnahmen aus dem Kundendienst** werden zusammen mit dem Fahrzeugverkauf steigen. Begünstigend kommt hinzu, dass SDVs länger an das Kundendienstnetz gebunden sind und es ermöglichen, den Kunden weitere Dienstleistungen anzubieten.
- **Andere Einnahmen** umfassen:
 - Verkäufe von CAFE-Gutschriften (Corporate Average Fuel Economy) an die Renault Group, da Ampere den Grossteil der EV-Fahrzeuge der Gruppe produzieren wird.
 - Einnahmen aus neuen Dienstleistungen (Apps, Konnektivität, Zusatzfunktionen für autonomes Fahren und Lade-/Energiedienstleistungen), die voraussichtlich 500 Euro pro Jahr und Fahrzeug erreichen werden. Davon dürften 60 Prozent auf Ampere und 40 Prozent auf die Renault Group entfallen.

OPERATIVE MARGE: BREAK-EVEN IN 2025 SOWIE ZEHN ODER MEHR PROZENT MARGE AB 2030

Die operative Marge soll 2025 die Gewinnschwelle erreichen und ab 2030 mehr als zehn Prozent des Umsatzes ausmachen. Grundlage dafür sind drei wichtige Hebel:

- Volumen und Absorption der Fixkosten
- Optimierung der variablen Kosten, die Kosten für Fahrzeuge der nächsten Generation werden bis 2027/2028 um 40 Prozent gesenkt. Dies gleicht den Rückgang des durchschnittlichen Verkaufspreises der Modelle mehr als aus, da Ampere die Preisparität zwischen EVs und Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor anstrebt.
- Optimierung der Vertriebskosten: Dies soll sowohl die Nähe der Kunden und Lieferanten als auch der Fokus auf die Privatkundschaft ermöglichen, die mehr als 50 Prozent des Absatzmixes ausmachen sollte

BREAKEVEN BEIM FREE CASH FLOW 2025

Dank seines weitgediehenen Geschäftsmodells zielt Ampere darauf ab, früher als die meisten Wettbewerber liquide Mittel zu erwirtschaften und den Break-even beim freien Cashflow bereits im Jahr 2025 zu erreichen. Auf dem Weg zu diesem Meilenstein wird Ampere von 2024 bis zum ersten Halbjahr 2025 maximal 1,5 Milliarden Euro an Barmitteln benötigen. Dieses effiziente Cash-Management sollte zu einer hohen Cash-Conversion-Rate² von über 80 Prozent im Jahr 2031 führen.

Ausgehend von rund 25 Prozent des Umsatzes im Jahr 2024 sollen die durchschnittlichen Investitionen in Forschung und Entwicklung in den Jahren 2023 bis 2030 rund zehn Prozent und langfristig rund acht Prozent betragen.

² Berechnet als freier Cashflow in % des Betriebsgewinns

AUSBLICK: DIE NÄCHSTEN SCHRITTE

Die Renault Group hat die erste Phase der Gründung von Ampere finanziert, die mit der Ausgliederung des Unternehmens am 1. November 2023 abgeschlossen wurde. Ampere tritt nun in eine neue Entwicklungsphase ein. Die Beschaffung von Kapital aus einem möglichen Börsengang dürfte Ampere in die Lage versetzen, schneller und autonomer zu wachsen, ohne die Ressourcen der Renault Group weiter zu belasten. Dies sollte letztlich den Investoren von Ampere und dem Konzern höhere finanzielle Erträge bringen.

Mit einem möglichen Börsengang wäre Ampere vollständig finanziert. Ein Teil des Erlöses würde Investitionen, Forschung und Entwicklung sowie potenzielle externe Investitionen, insbesondere in drei Schlüsselbereichen, finanzieren:

- Die weitere Stärkung der Ampere Software-Wertschöpfungskette
- Die Beschleunigung der Kostensenkungsmassnahmen, insbesondere die Konzeption und Entwicklung der zweiten Generation der Fahrzeuge von Ampere
- Die Entwicklung neuer Fahrzeuge

Ein Teil der Erlöse ist bereits durch die vereinbarten Investitionen der ersten Kern-Investoren gesichert: Nissan und Mitsubishi Motors investieren zusammen bis zu 0,8 Milliarden Euro in Ampere. Qualcomm Technologies erwägt ebenfalls einzusteigen.

Elektromobilität bringt andere Regeln mit sich, die eine andere Grundlage benötigen. Die Gründung von Ampere geht mit einer neuen Arbeitskultur einher, die perfekt auf die Besonderheiten des EV-Ökosystems abgestimmt ist. Ampere wird von einem selbst kontrollierten technischen Rückgrat, einem eigenen IP-Portfolio und hochqualifizierten Mitarbeitern profitieren. Das Management und die Unternehmensführung werden dafür sorgen, dass das Unternehmen sich voll und ganz auf die Umsetzung einer umfassenden Strategie konzentrieren kann, um sich als europäischer Spitzenreiter auf dem schnell wachsenden Markt für Elektrofahrzeuge zu etablieren.

FAZIT

Agile Denkweise, massstabsgetreu etabliert und auf Leistung ausgelegt						
Hohes Wachstum		Niedriges Risiko				Knappheitseffekt
1. Schnell wachsender europäischer EV-Markt (~25 Prozent CAGR 2023-30)	2. Aufregende Produktpalette Mit sieben Fahrzeugen	3. Einzigartiger horizontaler Ansatz In der gesamten EV- und Software-Wertschöpfungskette	4. Wettbewerbsfähiges industrielles Ökosystem Klarer Weg zu 40 Prozent Kostensenkung	5. Agil und gut investiert Skaleneffekte von Tag eins an	6. #1 ESG-Bewertung im Automobilssektor Top 6 Prozent in allen Branchen (Sustainalytics)	7. Einziger börsennotierter europäischer EV- und Software-OEM Europäisch für Europa

Risikoarmes Finanzprofil mit dem Ziel, vorhersehbare, attraktive Renditen zu erwirtschaften						
>30 Prozent Wachstum (Umsatz CAGR 2023-2031)	~1M p.a. Einheiten bis 2031	Operative Marge Breakeven bis 2025 ~10%+ ab 2030	80% der Investitionen bereits ausgegeben für die ersten 4 Modelle	Freier Cashflow Breakeven bis 2025 >80% Umrechnungskurs ³ bis 2031	Bereits ca. 700.000 EV verkauft	Vollständig finanziert beim IPO

* * *

³ Berechnet als freier Cashflow in Prozent des Betriebsgewinns

Über die Renault Group

Die Renault Group prägt die Neuausrichtung der Mobilität entscheidend mit. Gestärkt durch ihre Allianz mit Nissan und Mitsubishi Motors sowie ihr einzigartiges Know-how im Bereich Elektrifizierung umfasst die Renault Group vier sich ergänzende Marken. Mit Renault, Dacia, Alpine und Mobilize bietet sie ihrer Kundschaft nachhaltige und innovative Mobilitätslösungen. Die Gruppe ist in mehr als 130 Ländern vertreten und hat im Jahr 2022 2,1 Millionen Fahrzeuge verkauft. Sie beschäftigt rund 106'000 Mitarbeitende, die jeden Tag danach streben, dass Mobilität die Menschen einander näherbringt.

MEDIENKONTAKT

RENAULT SUISSE SA Karin Kirchner
+41 44 777 02 48
Karin.kirchner@renault.com

RENAULT SUISSE SA Marc Utzinger
+41 44 777 02 28
Marc.utzinger@renault.com