Laden als Servicebaustein

In den Werkstätten stehen die Fahrzeuge. Sind diese E-Modelle, dann bietet sich dort auch das Laden an. Dies soll künftig Teil des Geschäftsmodells bei Bridgestone werden.

Bridgestone hat im vergangenen Herbst mit EVBox einen neuen Partner präsentiert. Das gemeinsame Ziel ist es, in Europa bis zu 3.500 Ladeanschlüsse für das Einzelhandels- und Servicenetz von Bridgestone aufzubauen. Mit dem auf fünf Jahre angelegten Plan unterstütze man die Einführung von E-Autos und setze sich für eine nachhaltige Zukunft der Mobilität ein, so das Credo. Die Maßnahmen starteten als Pilotprojekt in Spanien und sollen nun über Frankreich und Italien in weitere Märkte wie Deutschland, Großbritannien und Polen ausgerollt werden. Was genau dahintersteckt besprechen wir mit Christophe de Valroger, Vice President Retail Operations bei Bridgestone.

Fotos: Bridgestone

Christophe de Valroger verantwortet das Retail-Geschäft für Bridgestone in Europa

Für welche Bereiche genau sind Sie verantwortlich, Herr Valroger?
Christophe de Valroger: Als Vize-Präsident bin ich für die Retail-Aktivitäten von Bridgestone EMIA zuständig. Das sind europaweit 17 verschiedene Marken oder Netzwerke, einige davon gehören zu uns, bei anderen sind wir Teilhaber oder Partner.

Was bedeuten die Pläne zum Ausbau einer eigenen Ladeinfrastruktur dann für diese deutschen Standorte?
C. de Valroger: Wir setzen dies innerhalb der einzelnen Netzwerke so um, wie es für den Kunden am besten passt. Jedes Netzwerk hat dafür seine eigene Strategie, was bisweilen auch an den rechtlichen Fragen im jeweiligen Land begründet liegt. Beim Thema Flottenbetreuung wollen wir uns mit partnerschaftlichen Angeboten an die Kunden wenden, so wie wir es mit der Ankündigung getan haben, zusammen mit EVBox aktiv zu werden, um ein gemeinsames Ladenetzwerk aufzubauen.

Der Plan liest sich ob der Anzahl an Ländern ambitioniert. Wo hat man mit der Partnerschaft begonnen?
C. de Valroger: Die ersten Aktivitäten fanden bei unseren Marken in Spanien statt. Fuhrparkbetreiber kamen mit dem Wunsch auf uns zu, das Thema Laden anzugehen. Sie investierten vermehrt in Elektrofahrzeuge und suchten nach Angeboten unsererseits. Das heißt konkret Lademöglichkeiten für die Kunden zu schaffen, die auch über Nacht funktionieren und sich gleichzeitig um den Pannen- und Wartungsservice der E-Fahrzeuge zu kümmern. Diese Nachfrage betraf vor allem Flottenbetreiber, die urban zu finden sind.

Wie ging es nach der Bestandsanalyse weiter mit der Umsetzung?
Zusammen mit EVBox haben wir nach Geschäftsmodellen gesucht, die für alle Parteien stimmig sind. Zwei bis drei Modelle haben wir als relevant identifiziert und setzen diese nun um. Umsetzen heißt in dem Fall: ausprobieren. Denn wir wissen zum jetzigen Zeitpunkt auch noch nicht, was am Ende funktionieren wird. Von Land zu Land weiten wir das Testing nun aus.

Erklären Sie uns bitte diese einzelnen Geschäftsmodelle kurz.
C. de Valroger: Der klassische Fall ist das, was wir nun begonnen haben, nämlich

selbst die Ladeinfrastruktur in unseren Filialen aufzubauen, zu betreiben und die Kunden dort laden zu lassen. Neben dem Reifen- oder Wartungsservice gehört dann auch das Laden der Fahrzeuge zum Leistungsangebot der Filiale.

Hier treffen dann zwei Welten aufeinander. Wie bekommt man die klassischen, verbrennerorientierten mit den neuen Services in ein Paket zusammen?
C. de Valroger: Diese Beobachtung stimmt natürlich. Alle neuen Angebote wie das Laden von E-Autos oder neue Abo-Modelle müssen am Ende auf die Gesamtrechnung mit allen Leistungen gebracht werden.

Im nächsten Schritt soll das Angebot dann auch auf die öffentliche Ladeinfrastruktur ausgebaut werden, heißt es. Wie geht dies konkret?
C. de Valroger: Das ist ein zentraler Punkt unserer Kooperation mit EVBox. Die Nutzer haben nicht nur Zugriff auf unsere Ladeinfrastruktur, sondern können gleichzeitig das Ladenetz von EVBox mit derzeit über 230.000 Ladepunkten in Europa verwenden.

Laden für Werkstattkunden. Das ist die Zukunft, nicht nur bei den Bridgestone-Marken

Es heißt, **neue Geschäftsmodelle auszuprobieren**. Noch weiß niemand, was funktionieren wird.

Was haben Sie bei den ersten Versuchen in Spanien gelernt, dass Sie beim Umsetzen der Idee in Deutschland beachten sollten?
C. de Valroger: Es hat sich schnell gezeigt, dass jede einzelne Filiale ihre Eigenheiten hat. Dem muss man sich stellen. Einige Standorte sind im ländlichen Raum, andere im Stadtgebiet. Das hat einen großen Einfluss auf viele Fragen der Elektromobilitätsstrategie. Das Platzangebot vor Ort ist eine der naheliegenden Parameter. Ein weiterer ist die Möglichkeit, vor Ort Schnelllader zu installieren, welche an hochfrequentierten Standorten sinnvoll sein können. In Spanien zum Beispiel haben wir 20 Standorte lokalisiert, an denen Schnellladesysteme möglich wären. Für Deutschland haben wir hierzu noch keinen finalen Überblick.

Wie kann ich mich anmelden, um mein Fahrzeug an den Ladesäulen laden zu können?
C. de Valroger: Die Idee ist, eine White-Label-Lösung auf den Weg zu bringen, die dann auf die individuellen Anforderungen angepasst wird. Damit erhält der Nutzer Zugriff auf unser Ladenetzwerk wie auf das von EVBox.

Die Abrechnung von Ladeleistung ist sicher nur der Einstieg ins Geschäft rund um die E-Mobilität. Welche neuen Dienste wird es noch geben?
C. de Valroger: Die Standorte werden lernen, ihre Aktivitäten schrittweise auszuweiten. Nehmen wir das Warten der E-Auto-Batterien oder die Möglichkeit für den Kunden eine Ladeinfrastruktur aufzubauen. Dazu werden die Kollegen vor Ort von EVBox geschult. Daran arbeiten wir gerade. Die Zusammenarbeit mit EVBox ist unser gemeinsamer Anker für alle erwähnten Länder. Dennoch wollen wir auch lokal so unabhängig bleiben, dass man vor Ort weitere relevante Partner ins System einbinden kann.

Wann geht es hierzu in Deutschland los?
C. de Valroger: Um eine Hausnummer zu nennen: Bislang haben wir über 130 Ladestationen in Europa aufgebaut, davon ein paar Dutzend in Deutschland. Das Ausrollen in großem Maße findet nun in Frankreich und Italien statt. In Deutschland planen wir gegen Mitte 2022 aktiv zu werden.

Vielen Dank, Herr de Valroger, für das Gespräch. *rs*