

Das Ladenetz passt, aber ...

Digital Charging Solutions vermittelt zwischen dem E-Fahrer und dem Ladesäulenbetreiber. Eine Beziehung, die bisweilen für Spannung sorgt, wie der CEO Jörg Reimann erklärt.

Das Gleichsetzen von **Laden** und **Tanken** muss aus den Köpfen.



Jörg Reimann war jahrelang bei BMW und leitet DCS seit fast fünf Jahren

Fotos: DCS

Wer bezahlt die Ladeinfrastruktur? Der Staat oder die Unternehmen? Wir sprachen mit Jörg Reimann, CEO Digital Charging Solutions, über den Lademarkt, der künftig Ökonomie, Ökologie und Soziales vereinen sollte, über die passende Höhe von Blockiergebühren und die Entscheidung, dass die Giro-Karte (EC-Karte) zur Ladekarte werden soll. Als Mittler zwischen den Ladesäulenbetreibern und den E-Auto-Fahrern kennt DCS beide Seiten der Medaille.

Digital Charging Solutions (DCS) bietet den Zugang zum öffentlichen Ladenetz. Wie würden Sie den Stand der Ladeinfrastruktur in Deutschland im Verhältnis zu den zugelassenen E-Fahrzeugen sehen?

Jörg Reimann: Die öffentliche Ladeinfrastruktur ist vorhanden und ist vor allem verlässlich. Das zeigt auch der aktuelle Elektromobilitätsmonitor des Bundesverbandes der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW): Die Ladeleistung in Deutschland nimmt täg-

lich weiter zu, es ist bereits jetzt doppelt so viel Ladeleistung vorhanden, wie von der EU gefordert wird. Auf den Straßen gibt es allerdings bisher nicht genug Elektrofahrzeuge für die bestehende Infrastruktur und Ladeleistung – das zeigt sich deutlich darin, dass das gesamte Ladenetz nur zu maximal 15 Prozent der Zeit am Tag ausgelastet ist. Die passenden Modelle von Elektrofahrzeugen stehen zur Auswahl am Markt, die Ladeinfrastruktur ist ebenfalls vorhanden: Unternehmen sollten jetzt starten und langfristig umsteigen auf E-Fahrzeuge mit einer passenden digitalen Ladelösung, wie sie zum Beispiel DCS mit dem E-Flotten-Service Charge Now for Business anbietet.

Sie erwähnten gerade den Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft. Laut dessen Berechnungen wurden bis 1. Juli 2023 genau 100.838 öffentliche Ladepunkte mit insgesamt 4,5 Gigawatt Lade-

leistung in Deutschland installiert. Das klingt zunächst nach recht viel. Ist es das aus Ihrer Sicht auch oder trägt der Schein?

J. Reimann: Ja, diese Zahl klingt nicht nur nach viel, sie ist es auch: Wenn wir uns das Verhältnis der auf der Straße zugelassenen E-Fahrzeuge zur vorhandenen Ladeinfrastruktur ansehen, wird klar, dass das Angebot der Ladepunkte den Bedarf an Fahrzeugen weit übersteigt: Durchschnittlich bundesweit sind täglich ungefähr 82.500 Ladepunkte unbesetzt. Das deutsche Ladenetz verfügt zudem jetzt schon mit 4,5 GW über eine mehr als doppelt so hohe Ladekapazität als von der EU mit 2,2 GW gefordert. Die Ladeinfrastruktur ist also definitiv vorhanden und gut ausgebaut. Auch der Ausbau der Schnell-Ladeinfrastruktur geht stetig weiter voran. Bereits 50 Prozent der Deutschlandnetz-Suchräume wurden auch jenseits von Ballungsräumen mit HPC-Ladern ausgestattet.

THE NEW

i5



Freude am Fahren. 100% elektrisch.



Mehr
erfahren



Als Zahlungsmittel kommt 2024 die EC-Karte dazu. Das gefällt nicht allen.

Sie sprachen die Belegungsquote von durchschnittlich 15 Prozent an. Wenn so viele Ladepunkte unbesetzt sind, wie ließe sich die Quote denn erhöhen?

J. Reimann: Es muss ein Umdenken bei den Fahrern stattfinden. Vorurteile gegenüber E-Fahrzeugen, zum Beispiel bezüglich geringer Reichweite und unzureichender Ladeinfrastruktur, müssen abgebaut werden. Hier haben Flotten und Dienstwagen ein großes Potenzial, den Einstieg zu erleichtern und Menschen in Kontakt mit dem elektrischen Fahren zu bringen. Aber auch politisch müssen mehr Anreize für den Umstieg gesetzt werden. Das konnten wir bereits in Ländern wie Norwegen beobachten, die mittlerweile eine E-Quote bei Neuwagen von 80 Prozent haben. Hier zeigt sich auch, dass Wetterbedingungen und Reichweite keine Probleme mehr darstellen.

Wenn E-Auto-Fahrer ihre Autos laden, stehen einige länger, als sie müssten, sodass Ladesäulen unnötig blockiert werden. Wie kann man die Ladesäulen-Nutzer besser sensibilisieren, dass der Ladeplatz kein dauerhafter Parkplatz ist?

J. Reimann: Das sollte eigentlich selbstverständlich sein. Aktuell werden bereits ja durch die Ladesäulenbetreiber teilweise Blockiergebühren erhoben und diese sind als Erzie-

hungsmaßnahme auch gerechtfertigt. Wir würden ja auch nicht an einer Tanksäule parken und uns dann wundern, dass das Auto abgeschleppt wird und wir hierfür zahlen müssen.

Trotz der Blockiergebühr sieht man ja solche Fälle. Ist die Strafe also noch zu niedrig?

J. Reimann: Das kommt darauf an, über welchen Ladesäulenbetreiber wir sprechen, da es hier keinen einheitlichen Betrag gibt. Sie sollte sicherlich ihren Zweck erfüllen und davor abschrecken, eine Ladesäule länger als nötig zu blockieren. Wichtig ist die transparente Kommunikation für den Kunden, um diesen Effekt zu erreichen. Wir bieten mithilfe unserer Applikationen bereits vor dem Laden eine transparente Übersicht zu Ladekosten und Blockiergebühren.

Kommen wir zum Ladenetz. Woran hakt der Ausbau an öffentlichen Ladesäulen noch am stärksten?

J. Reimann: Die größten Probleme momentan sind unklare politische Anreize und damit einhergehende Schwierigkeiten bei der langfristigen Planung von Investitionen sowie ein hoher Bürokratie-Aufwand. Aktuell wird der Ausbau stärker von der Branche selbst als politisch getrieben. Wir stehen nämlich bei der Ladeinfrastruktur vor einer wichtigen Weichenstellung: Wer bezahlt sie? Der Staat oder die Unternehmen? Die Unternehmen stehen bereit, brauchen dafür aber Investitionssicherheit – vor allem durch langfristig angelegte Standards fürs Laden und die Ladeinfrastruktur. Konzentriert sich der Staat stattdessen schon im Ausbau des Ladenetzes auf engmaschige Regulierungen, wird er selbst für die Bereitstellung von Ladeinfrastruktur in Zukunft sehr viel Geld ausgeben müssen. Wir brauchen einen Markt, der Ökonomie, Ökologie und Soziales vereint. Eine nachhaltige Entwicklung der Ladeinfrastruktur erreichen wir nur durch Offenheit und im Dialog mit allen Stakeholdern. Da dies momentan noch nicht der Fall ist, kann man sich schon mal fragen, wie ernst

es der Politik mit den Klimazielen und entsprechenden Hebeln zur CO₂-Reduktion wirklich ist.

Das bargeldlose Zahlen per Giro-Karte (EC-Karte) oder Kreditkarte soll nun ab Mitte 2024 kommen. Ist das mehr Komfort für die Nutzer (gerade beim Laden auf Supermarktplätzen etc.) oder nur mehr Aufwand für die Ladesäulenbetreiber für die Abrechnung?

J. Reimann: Wir halten nicht viel von dieser Entwicklung. Aus unserer Sicht hat hier die Finanzindustrie, die aktuell selbst digitalisiert, versucht, ein Stück vom Kuchen abzubekommen. Die technische Nachrüstung der Ladesäulen verursacht Zusatzkosten, die den Ausbau verlangsamen. Wir haben hier eine Riesenchance, die Digitalisierung für uns im Alltag zu nutzen. Mit Lösungen wie Charge Now for Business oder Charge Now können Fahrer mit einem Vertrag dank der App oder RFID-Karte überall laden und bezahlen. Außerdem etabliert sich langsam Plug & Charge, wobei das Auto direkt mit der Ladesäule Daten austauscht und die Abrechnung automatisiert stattfindet. Wofür braucht man da ein Kreditkartenterminal? Zumal man mit einem Ladevertrag klare Konditionen hat, im Gegensatz zum Spritpreis an der Tankstelle.

Laden ist also nicht wie Tanken?

J. Reimann: Die Gleichsetzung von Laden und Tanken muss raus aus den Köpfen. Tanken ist analog, Laden ist digital. Schauen wir beim Tanken auf den Preis der einzelnen Betankung, ist es beim Laden sinnvoller, längere Zeiträume zu betrachten. Laden hat daher mehr mit einem Mobilfunkvertrag gemeinsam als mit dem klassischen Tanken. Als Kunde will ich ja auch nicht vor jedem Anruf checken, wer mir gerade den günstigsten Tarif für das nächste Gespräch anbietet. Viel praktischer und letztlich auch günstiger ist es, mir Preisvorteile durch einen Vertrag zu sichern, der zu meinem Verhalten und meinen Bedürfnissen passt. In Ladeverträgen zu

denken statt in einzelnen Ladevorgängen ist auch die Voraussetzung für Smart Charging – und damit für die Zukunft des Ladens. Beim Smart Charging können Elektrofahrzeuge als Speichermedien für Wind- und Sonnenenergie dienen und die Stromnetze stabilisieren. Auf diese Art können E-Autos dann aufgeladen werden, wenn viel Strom im Netz verfügbar ist.

DCS betreibt selbst keine Ladeinfrastruktur, sondern vermittelt zwischen den Anbietern und den Nutzern. Wie zielgenau sind die Daten über Belegung, Ladeleistung, Störungen, die Sie bei DCS erhalten? Wie kann man die Qualität der Daten erhöhen?

J. Reimann: Wir arbeiten mit mehr als 1.000 Ladesäulenbetreibern in Europa und Japan zusammen. Auf dieser Basis bieten wir Zugang zu einem der größten Ladenetze für Autohersteller, Flottenbetreiber und Endkundinnen und -kunden. Wir bekommen aus dem Netz sogenannte POI-Daten (*Anmerkung der Redaktion: Points of Interest*), die wir auch noch mal einem Qualitätscheck für unsere Kundinnen und Kunden unterziehen und optimieren. Da sprechen wir von 30 bis 40 Prozent Optimierung im Vergleich zu Rohdaten. So verhindern wir, dass eine Ladesäule in der Nordsee angezeigt wird, und stellen sicher, dass eine defekte Ladesäule entsprechend ausgewiesen wird. Die Belegung der Ladesäulen zeigen wir standardmäßig in unseren Ladelösungen an. Zudem haben wir noch Möglichkeiten dafür geschaffen, dass Kunden Ladesäulen bewerten können.

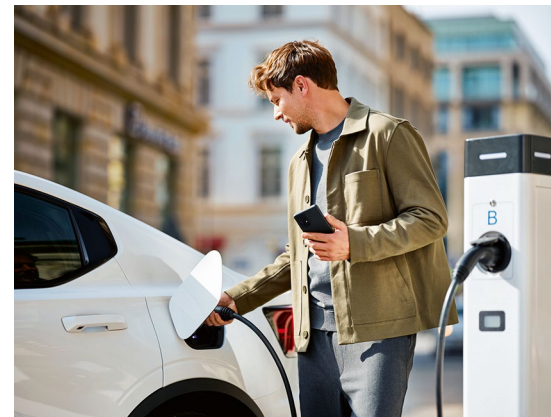
Sie haben Charge Now for Business bereits erwähnt. Damit helfen Sie den Fuhrparkbetreibern bei der Elektrifizierung der Flotten. Wie viele Flottenkunden haben Sie im Moment eigentlich?

J. Reimann: Wir haben Kunden in verschiedenen Flottensegmenten. Wir arbeiten mit großen Leasingunternehmen wie Leaseplan zusammen, aber auch direkt mit großen Unter-

nehmen wie Siemens. Große Autohersteller vertreiben unsere Ladelösungengebrandet an ihre B2B-Partner. Zudem bedienen wir Carsharing-Unternehmen. All diese Kundengruppen stellen unterschiedliche Anforderungen an ihre Ladelösung, denen wir gerecht werden. Ein erster Schritt dabei ist es, zu evaluieren, wie groß die gesamte Flotte des Kunden ist. Das ist sicherlich die relevanteste Größe, um abzuschätzen, wie viele Fahrzeuge in Zukunft womöglich zeitgleich geladen werden müssen. Dabei gilt es, auch zu berücksichtigen, ob das Unternehmen seinen Mitarbeitenden erlauben möchte, ihre privaten Elektroautos zu laden. Wichtig ist also, die Gesamtgröße der Ladeinfrastruktur am Anfang richtig aufzusetzen und die passenden Rahmenbedingungen zu schaffen. Nachträgliche Erweiterungen des Netzanschlusses sind meist unnötig teuer und kompliziert. Darüber hinaus ist es essenziell, die Anwendungsfälle der Firmenfahrzeuge genau in Betracht zu ziehen: Wie lange stehen die Fahrzeuge an der Ladeinfrastruktur, wie schnell müssen sie wieder einsatzbereit sein? Mit unserem Partner von The Mobility House haben wir für die Implementierung dann die richtigen Experten an unserer Seite. Insgesamt setzen wir damit auf eine ganzheitliche Beratung, welche dann auch alle Ladearten mit einbezieht.

Wie viele Unternehmen wählen die individuell anpassbare Customise-now-Lizenz, die alle Ladeszenarien zu Hause, im Betrieb und öffentlich abdeckt? Welche Angebote gibt es für die weiteren B2B-Kunden?

Mit customise now bieten wir eine Lizenz an, die den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden gerecht wird. Mit großen Unternehmen mit hohem Individualisierungsbedarf wie Leasingunternehmen erarbeiten wir gerne bedarfsgerechte, auf das Unternehmen angepasste Ladelösungen. Andere Kunden wie OEMs, die ihren B2B-Kunden Flotten anbieten, können Charge Now for Business als Co-Branded-Solution nutzen. Für Carsharing-Anbieter sind API-Lösungen mit



Tanken ist noch analog, aber Laden ist schon digital mit vielen Vorteilen.

eigenem Frontend und DCS-Daten ideal geeignet. Die Lösungen sind alle individuell miteinander kombinierbar und können in Zusammenarbeit mit unseren Flotten-Experten an die Bedürfnisse und Wünsche der Unternehmen angepasst werden.

DCS hat ausschließlich mit Daten rund ums Laden zu tun. Wie oft stellen Sie ungewöhnliche Ladeaktivitäten fest? Bei den Tankkarten gibt es ja Plausibilitätsprüfungen. Gibt es so etwas auch für E-Fahrzeuge? Dass nicht über die Ladekarte für den Dienstwagen auch das private E-Fahrzeug geladen wird?

J. Reimann: Wir optimieren hier aktuell unsere Services und werden über neue Features unsere Kunden noch besser bei der Fraud-Detection unterstützen können.

DCS ist aktuell im Besitz von drei Gesellschaftern – den Autobauern BMW und Mercedes-Benz sowie dem Energieriesen BP. Wird sich an dieser Struktur mittelfristig etwas ändern?

J. Reimann: Momentan ist keine Änderung dieser Struktur angedacht, da wir mit diesen drei Investoren gut für unsere künftige Entwicklung aufgestellt sind.

Herzlichen Dank, Herr Reimann, für das Gespräch. rs