



Fotos: Michael Blumenstein, ChargeX (1)

Im Lodenfreyparkhaus sind vier Wallboxen jeweils in Reihe geschaltet und teilen sich 11 Kilowatt Ladestrom.

Einfach macht es schnell

Reihenschaltung. Das klingt nach Physikbaukasten, ist aber die fundamentale Idee von ChargeX, wenn es um Wallboxen geht. Wir haben uns das im Lodenfrey-Park mal angeschaut.

Man hat das Gefühl, dass 2024 das Jahr der Ladeinfrastruktur ist. Übernahmen, Aufgaben, Start-ups. Zu Letzterem zählt ChargeX. Und wie es sich für eine Neugründung ziemt, haben auch die Münchner einen griffigen Gründungsmythos parat. Dieser geht in Kurzform so: Die beiden Gründer ärgern sich bei ihrem gemeinsamen Arbeitgeber darüber, dass die dortigen E-Autos in der Firma zwar geladen werden können, es aber zu wenige intelligente Ladesäulen gab. Sodass sich per Whats-App-Gruppe darüber ausgetauscht wird, wer wann laden durfte. Auf den darauffolgenden „Das muss doch besser gehen“-Moment folgte die Gründung.

Seit fast fünf Jahren – und damit im Grunde seit den ganz frühen Tagen – ist Lukas Bobinger bei ChargeX. Zunächst als Werkstudent, dann schrieb er hier seine Masterarbeit und durchlebte von der Produktion, dem Support und dem Vertrieb alles mit. Heute verantwortet er das Marketing und leitet die Digital Services. Und das läuft über Google-Ads, aber auch über Mundpropaganda. „Wenn wir beispielweise in einem Gewerbe-

gebiet einen Auftrag übernehmen, melden sich nicht selten kurze Zeit später Firmen aus dem gleichen Umfeld bei uns und fragen nach einer Ladelösung an.“ Diese Firmen sind in der Regel kleine Mittelständler mit fünf bis 200 Fahrzeugen und sitzen oft im Speckgürtel von Metropolen im Süden oder Westen des Landes.

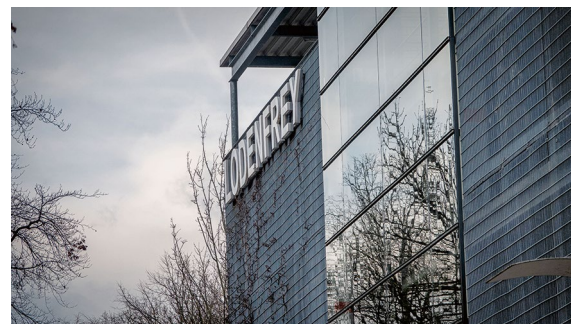
Patentierter Lösung

Mit den mittlerweile gut 60 ChargeX-Mitarbeitern ist man vornehmlich als Entwickler und Dienstleister aktiv. Früher wurden die Wallboxen noch vor Ort gefertigt, heute übernimmt das ein Partner.

Bei der Installation ist das ebenso der Fall. Das wickeln lokale Techniker (oder wie im Lodenfrey-Park der Haustechniker) ab. Das Anschließen der Wallboxen ist simpel, da weder zusätzliche Trafos gebraucht werden (der verfügbare Strom in der Immobilie reicht in der Regel) noch braucht es Kabel zu zentralen Verteilerkästen. Denn von einem Ladepunkt, der in der Regel 11 oder 22 kW liefert, werden einfach in Reihe die Wallboxen

angeschlossen. Dieses in Reihe-Schalten ist patentiert, einfach und findet sich etwa beim Anschließen der Module einer PV-Anlage wieder – diese werden in Reihe zu einem „Strang“ geschaltet. Dass mit der geteilten Leitung keine großen Lade-Sprünge drin sind, ist der einzige Pferdefuß der sonst sehr günstigen Lösung.

„In der Regel reichen die niedrigeren Ladeleistungen aber aus, da sehr viele Nutzer recht lang ihr Auto zum Laden anschließen“, erzählt der 27-Jährige. Wer mit wie viel Kilowatt



Das ehemalige Werksgelände bietet nun gut 90 Firmen ein Zuhause.



1 Das geht einfach. Strom abstellen, Wallbox herausheben ... **2** ... das lange Hybridkabel (Strom und Daten) abklemmen, schon ist die Wallbox abgebaut. Oder anderes herum neu installiert.



seine Lithium-Ionen-Packs befüllen kann, regelt dann nicht nur die Physik, sondern die Priorisierung über die Software. Das ist der Clou und das Kerngeschäft des Start-ups.

700 Fahrkilometer

Machen wir es mal plastisch: Laut Bobinger können innerhalb eines halben Tages pro 11 kW Leistung ungefähr 700 Fahrkilometer auf die verschiedenen E-Autos verteilt werden. Dank der Profile, etwa der Pendler, weiß man, wie lange der Mitarbeiter den Stromer am Netz hat und wie weit sein Nachhauseweg ist.

Per Chipkarte oder besser per App meldet sich der Nutzer an. Sein Profil ist hinterlegt, er kann aber auch seinen eigenen Bedarf an getankten Kilometern festlegen. Dann priorisiert die Software den Stromfluss. Die smarten Wallboxen, die das Last- und Lademanagement integriert haben, erhalten damit ihre Strommengen.

Dass nicht nur Strom, sondern auch ein Stellplatz ein teures Gut sein kann, wissen viele Firmen. So auch im Fall des Lodenfrey-Parks, einer der Kunden von ChargeX. Wir treffen dort Markus Hofmann, der seit Februar 2022 Geschäftsführer des Lodenfrey-Parks ist und damit erst in Verantwortung kam, nachdem der Zuschlag für

ChargeX fiel. Ebenfalls beim Gespräch dabei ist der technische Asset-Manager Danny Langnickel sowie Sebastian Pertl von ChargeX, der mit dem ID.Buzz vorfuhr, indem er Equipment für die Wallboxen dabei hat, denn wir werden später selbst an der Ladeinheit schrauben. Das geht, da zum einen in einer Wallbox nicht allzu viel Hightech steckt. Zum anderen ist das System der Münchener schnell zu begreifen und ebenso schnell umzusetzen, wie Langnickel bestätigt. Das ist wichtig, denn das Komplizierte ist nie

die Hard-, sondern eher die Software. Wenn es, wie hier geschehen, der Haustechniker schnell selbst anschließen kann, spart das natürlich bei der Installation Zeit und Geld.

Peak zweimal im Jahr

Den Anfang macht hier das Parkhaus, das direkt vor dem historischen Industriepark steht und dazugehört. Der Lodenfrey-Park, recht zentral in München gelegen, ist ein Quartier, das mehr als 90 Firmen ein Zuhause gibt. 1870 wurde der Grundstein für die Lodenfreyfabrik hier gelegt, da der Platz in der Innenstadt nicht mehr ausreichte. Über 100 Jahre blieb das Gelände die Produktionsstätte für die Textilien mit Weltruhm. Noch in den 1960er-Jahren beschäftigte man mehr als 2.000 Mitarbeiter, was einen Eindruck von der Größe des Areals gibt.

In den 1980er-Jahren wanderte fast die gesamte Textil-Industrie aus Deutschland ab und das traumhaft am Englischen Garten gelegene Gelände stand plötzlich leer. Also bot man die Räumlichkeiten zunächst Mietern aus der Medienbranche an, danach kamen Modelabels hinzu.

Nun sind es wieder die Marken wie Fred Perry, Liu Jo oder Mey, die ihre Kollektionen zweimal im Jahr (Winter und Sommer) ihren Händlern präsent-



Die drei Vor-Ort-Gesprächspartner vor dem noch aktiven Turbinenhäuschen.



1 Markus Hofmann ist Geschäftsführer des Lodenfrey-Parks und ein Fan der Ladelösung. **2** Sebastian Pertl kümmert sich um die Kundenwünsche bei ChargeX. **3** Danny Langnickel lobt als technischer Asset-Manager die Einfachheit.

tieren. Dann ist der Peak an Besuchern und das Parkhaus ist rappellvoll.

Seinen Stromer aufladen kann man an über fünfzig Ladepunkten auf dem gesamten Gelände. Der Aufbau des Ladenetzes ist immer gleich. Ein Starter-Modul wird mit 11 Kilowatt Leistung angeschlossen, von dem gehen drei weitere Wallboxen in Reihe geschaltet ab. Als Steckverbindung dient ein Hybridkabel, das neben dem Strom über eine separate Leitung die Daten schickt, also der Kommunikation innerhalb der Hardware dient. Die Datenübertragung in die Cloud übernimmt die verbaute Sim-Karte oder in den Tiefgaragen der direkte Datenanschluss.

Viererverbünde

Insgesamt gibt es vierzehn Mal diese Vierer-Kombis, also 56 Ladepunkte. Innerhalb dieser Vierer-Verbünde ist jede Wallbox alle 15 Minuten am La-

den, während die anderen drei nicht-laden. Man könnte nun für das Startendes Ladens auch im Lodenfrey-Park die ChargeX-App nutzen, was momentan aber noch nicht stattfindet, da die einzelnen Ladepunkte den Mietern zugeordnet werden und diese sich selbst organisieren.

In der „Drop-Power-Sharing-App“ erhält jeder Nutzer ein Budget an Ladeleistung (dargestellt als Tropfen) und kann mit diesem planen, sprich, vor dem Laden in der App eingeben, wann er wieder losfahren will (in Drei-Stunden-Schritten) und wie viel Kilometer der Akku an Energie laden sollte – im Idealfall. Damit lassen sich Prioritäten beim raren Gut Strom darstellen. Für externe Gäste, die vielleicht einen anderen Tarif bekommen sollen, bietet ChargeX mittlerweile das Direct Payment mit der eigenen Kreditkarte an.

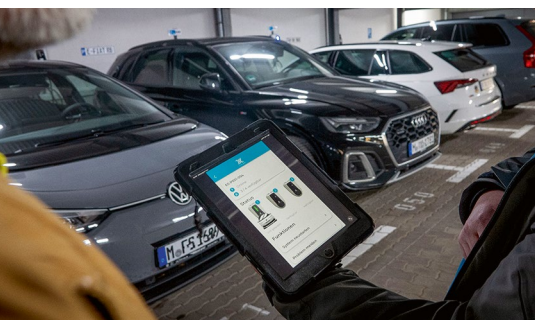
Energiemarkt der Zukunft

Den Strom erzeugt der Lodenfrey-Park zum guten Teil selbst, denn fast auf jedem der historischen Dächer glänzt eine PV-Anlage und man hat weiterhin das Nutzungsrecht für den Schwabinger Bach, sodass das Turbinenhaus längst mehr ist als eine profane Kulisse.

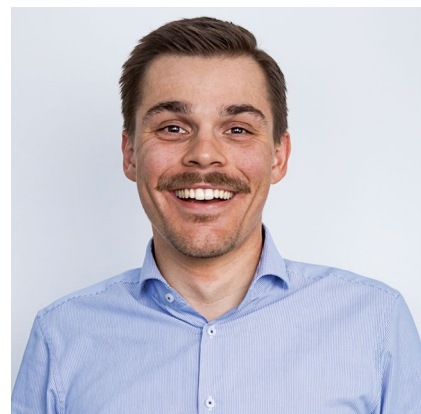
Der Geschäftsführer Hofmann spricht von bis zu 60 Prozent des eigen produzierten Stromes. Umso leichter fällt es, die Energie in die Fahrzeuge zu packen, wenn mal wieder die Einkäufer für die Modenschauen im Parkhaus verweilen.

Das Thema Strom beflügelt auch die Fantasie von ChargeX, wie Lukas Bobinger erklärt: „Die Wallbox ist die Schnittstelle zwischen der Elektromobilität und dem Energiemarkt. Das ist die Zukunft.“ Was heute noch mit der eigenen Photovoltaik-Anlage geht, wird dann, so die Hoffnung, im großen Stil funktionieren.

Was braucht es vorher? Zum Beispiel den Abbau von Bürokratie. Doch beim Blick auf die lokalen Netzbetreiber (Stadtwerke) wird klar, wie groß das Knäuel ist, das es zu entwirren gilt. Laut Bobinger gibt es mehr regionale Verteilnetze als Landkreise in Deutschland – es sind mehr als doppelt so viele. „Und jeder von denen hat ein eigenes Formular, um einen Ladepunkt anzumelden.“ Merke: Elektromobilität geht nur mit Digitalisierung einher. Sonst scheitert sie. *rs*



Die eigene Lade-App zeigt, welches Auto gerade Strom erhält.



Lukas Bobinger verantwortet Marketing und Digital Services bei ChargeX.

Exot ist ins Zentrum gerückt

Mit einer bis dahin unbekanntem Leasing-Form hat Holman vor zehn Jahren den deutschen Markt betreten. Das neue Produkt nimmt heute einen Stammplatz im Leasing-Geschäft ein. Managing Director Majk Strika und Sales Director Henning Schick geben Einblick in die Erfolgsstory von Holman.

Welche Bedeutung hat der deutsche Markt für Holman?

Majk Strika: Der deutsche Markt ist eine Herzensangelegenheit für die Familie Holman, die das Unternehmen seit 100 Jahren familiengeführt leitet. Deutschland und England sind die ersten Länder außerhalb von Nord- und Mittelamerika, die Holman betreut. Man hat im deutschen Markt ein großes Wachstumspotenzial erkannt, und wenn wir Deutschland schaffen, dann schaffen wir ganz Europa.

Henning Schick: Aus strategischer Sicht war es ein wichtiger Schritt, mit Deutschland einen der größten Herstellermärkte anzugehen. Wir sehen gerade jetzt in der Transformation zur Elektromobilität, dass man sich stark mit uns austauscht. Wir sehen Deutschland nicht nur als Wachstumsmarkt, sondern auch als „Best Practise Sharing“.

Wie hat sich das Geschäft von Holman in Deutschland entwickelt?



„Die Flexibilität und die Kostentransparenz unseres Systems finden in Deutschland immer mehr Anklang.“
Henning Schick, Sales Director Holman

Henning Schick: Wir sind hier mit einem Paradigmenwechsel vom Closed End Kilometerleasing hin zum Open End Leasing angetreten und waren der Steakverkäufer, der im vegetarischen Restaurant Steaks verkaufen will. Wir rechnen Services verursachungsgerecht ab. Immer dann, wenn zum Beispiel ein Reifenwechsel fällig wird, dann zahle ich genau das. Dieses Geschäftsmodell haben wir stark ausgebaut und managen heute mehr als 100.000 Fahrzeuge.

Majk Strika: Ich glaube, dass wir heute in Deutschland die Go To Adresse sind für so genannte funktionale weiße Flotten. Wenn es um das Managen sogenannter Produktivflotten geht, dann sind wir die Adresse, die einem als erste in den Sinn kommt. Wir gehören zu den größten deutschen Flottenmanagement-Gesellschaften und im Leasing wollen wir in die Top Five vorstoßen.

Wie unterscheidet sich Deutschland beim Open End Leasing von anderen Ländern?

Majk Strika: Deutschland unterscheidet sich nicht großartig von europäischen Märkten: Mehr als die Hälfte ist im Closed End Leasing unterwegs, der Rest teilt sich in Kauf- und Finanzierung auf. In den USA sind 95 Prozent der Flotten im Open End Finance Lease gemanagt. In Deutschland erkennt man aber immer mehr die höhere Flexibilität und Kostentransparenz beim Open End – das spielt uns absolut in die Karten. In Deutschland dominieren Banken und Hersteller das Geschäft, in den USA gibt es Leasing und Flottenmanagement auch aus privater Hand. Das zeigt für mich, dass in Europa Banken und Hersteller sehr viel Geld verdienen mit dem hier vorherrschenden Leasing.



„Es wird akzeptiert, was wir auf dem deutschen Markt anbieten, und wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung“

Majk Strika, Managing Director Holman

Welche Zukunftspläne hat Holman?

Majk Strika: Wir wollen uns breiter aufstellen und unsere Kunden auch bei der E-Mobilität beraten. Außerdem wollen wir die Digitalisierung vorantreiben und unsere Kunden im Remarketing aktiv unterstützen und ihnen helfen, dafür das beste Portal zu finden.

Zahlen mit Aussagekraft

Seit **10 Jahren** ist Holman auf dem deutschen Markt
Vor **100 Jahren** wurde Holman in den USA gegründet
10.000 Leasingverträge hat Holman in Deutschland im Bestand
Mehr als **100.000 Fahrzeuge** betreut Holman in Deutschland

Interessiert an weiteren Zahlen und Fakten von Holman?

<https://www.holman.com/de/#>

