



Fotos: Michael Blumenstein

Michael Schumacher (I.) und Christoph Ebert zwischen Eon-HPC-Booster und dem Autoflotte-Ioniq5.

Mit dem HPC Geld verdienen

Eon Drive bietet mit dem Booster jetzt einen Schnelllader an, der „überall“ funktioniert und mit dem Unternehmen nicht nur Mitarbeiter mobilisieren, sondern auch Erlöse generieren können.

Die Diskrepanz zwischen Wunsch und Wirklichkeit könnte kaum größer sein als bei der E-Mobilität. Der Wunsch potenzieller Käufer: preiswerte E-Autos, lange Reichweite, hohe Ladeleistung und vielleicht noch ein bisschen Style. Der Wunsch der deutschen Politik: 15 Millionen Elektroautos bis 2030. Und die Wirklichkeit so? Die kennen wir ... Ein oft erwähntes Hemmnis auf dem Weg in die E-Mobilität ist die Ladeinfrastruktur. Es gibt zu wenig. Das trifft, je nach Region und Gemeinde, mal zu. Aber im großen Ganzen ist Deutschland gut aufgestellt – vor allem entlang der Autobahnen.

DC-Lader innerstädtisch

In Firmen, an Tankstellen, in Parkhäusern und anderen „Innenstadtlagen“ sieht es hingegen nicht immer so rosig aus – zumindest mit Schnellladern (DC = Direct Current = Gleichstrom). Oftmals ist nicht der Wille im Weg, sondern Bürokratie oder Strom „vor Ort“. Ist dieser begrenzt, können Unternehmer zwar viel Geld in die Hand nehmen und mehr Strom „beantragen“ und mittels Erdarbeiten Leitun-

gen verlegen. Oder sie wählen die Ausweichlösung und verteilen den vorhandenen Strom auf viele Wallboxen. Lastmanagement lautet das Zauberwort. Dann jedoch kann es sein, dass bei intensiver Nutzung der Office-Wallboxen nicht mehr viel in den E-Autos ankommt, denn die Ladeleistung muss entsprechend runter-

geregelt werden. Das funktioniert meistens, jedoch gibt es Szenarien, bei denen schnell sehr viel Strom geladen werden muss, um nach dem Termin nicht direkt am ersten Autobahn-Schnelllader zu stranden.

Schnelllader und auch die noch flatterten High Performance Charger (HPC) am Firmensitz sind eine Lö-



Christoph Ebert ist E-Mobilist der ersten Stunde und kennt die Bedürfnisse.



Michael Schumacher (l.) mit Rocco Swantusch (Autoflotte) im Gespräch.

sung. Klar, die Anschaffung ist deutlich teurer als einige Wallboxen an die Wand zu dübeln. Aber: Eine Idee ist, nicht nur zu investieren, sondern mit dem Schnelllader Geld zu verdienen. Wie das gelingen soll, haben wir uns bei Eon Drive in München angeschaut. Die 100-Prozent-Tochter der Eon SE aus Essen ist spezialisiert aufs Laden – egal ob mit Wallboxen oder mit Geräten, die eine hohe Ausgangsleistung bieten, aber nur wenig Anschlussleistung benötigen. Genau solch einen Schnelllader mit Batteriepuffer hat Eon Drive auf dem angemieteten Firmengelände in München stehen.

Wir haben Christoph Ebert und Michael Schumacher in der Arnulfstraße besucht. Christoph Ebert ist seit 2018 Head of Eon Drive DACH. „Angefangen haben wir vor sechs Jahren mit 20 Personen hier in München“, erinnert sich Ebert, „Start-up im Konzern waren wir damals.“ Dem Start-up sind sie längst entwachsen. Eon Drive in München heißt heute 120 Mitarbeiter. 150 weitere sitzen in Essen und alles in allem sind es derzeit etwa 500 Leute, die europaweit das E-Mobilitätsgeschäft vorantreiben. „Eon Drive ist in sechs Kernmärkten aktiv: Norwegen, Schweden und Dänemark gelten als ‚Nordics‘, also ein Markt, hinzu kommen Großbritannien, Niederlande, Österreich, Italien und Deutschland“, präzisiert es Michael Schumacher, im Vertrieb B2B bei Eon Drive zuständig für den Booster, wie der eigene Schnelllader genannt wird, und im Großprojektbereich tätig.

Der Lengrieser Christoph Ebert ist seit rund 13 Jahren rein elektrisch on Tour, kennt also die Hürden, die die

E-Mobilität in den Anfangsjahren mit sich brachte – und auch heute teils noch bringt. Ein Erfahrungsvorteil, aus dem nicht jeder Länderchef schöpfen kann.

Einen Fokus legt er und damit auch Eon Drive auf die größeren Player im Markt. Mit BMW haben sie sich einen der größten an Land gezogen: „Wir statten deren Standorte mit Ladelösungen aus“, sagt Ebert eher nebenbei. Dass das allein in München rund 2.300 Ladepunkte bedeutet, schindet dennoch Eindruck. Vor allem dann, wenn man es ins Verhältnis setzt: „In München gibt es etwa 1.700 öffentliche Ladestationen. In den Parkhäusern für Mitarbeiter haben wir alleine im FIZ – also BMWs Forschungs- und Innovationszentrum – 1.250 der 3.800 Ladepunkte realisiert.“

Realistisch bleiben

Es geht Ebert aber nicht darum, möglichst viele Ladepunkte bei Großkunden zu implementieren und auf Wunsch auch Dienstleistungen rund um CPO (Charge Point Operator)- und EMP (E-Mobility Provider)-Themen anzubieten. „Wir wissen, wie schwierig es ist, Flotten umzustellen. Vor allem ist die Motivation derzeit aus Kostensicht schwer zu bekommen. Wir hoffen, dass ein Motivationsfaktor das Thema Nachhaltigkeit ist und es treibt“, bleibt Christoph Ebert realistisch. Die derzeitige Nachfrage-Delle nach Elektroautos sieht Ebert nüchtern: „Im Moment stehen wir uns in Deutschland ein bisschen selbst auf den Füßen. Weniger im B2B-Bereich als vielmehr im privaten. Wir haben

die Grundlagen geschaffen und jetzt geht es darum, alles intelligent zu machen. Einfach nur Kupfer und Alu im Boden zu vergraben, ist keine Lösung.“

Was intelligent neben den viel zitierten AC-Wallboxen mit Lastmanagement noch bedeuten kann, schauen wir uns im Hof an, der für jeden frei zugänglich ist. Dort steht ein dicker Lade-Block (rund 2,7 Tonnen schwer), dessen Akkupacks zusammen eine Speicherkapazität von knapp 200 kWh beinhalten – also die Akkus von zwei zeitgleich angesteckten Audi e-Tron GT füllen würden. „Stand jetzt sind es neue Batterien, wie sie auch in den ID.-Modellen von VW genutzt werden“, präzisiert Schumacher die Technik kurz. „In Zukunft sind auch Second-Life-Akkus möglich. Produzent des Schnellladers ist Elli, die Tochter im Volkswagen-Universum, die sich ums Thema Laden kümmert“, so Schumacher weiter.

Eon Drive kooperiert mit Elli und kann die Ladeinheit mit zwei DC-Ladeanschlüssen optisch den CI-Wünschen der Kunden anpassen. „Der Use Case ist, dass die Leute schnell mit hoher Energiemenge laden können. Unser Booster kann zweimal 150 kW Ladeleistung liefern“, ergänzt Ebert mit CCS-Stecker in der Hand, um den Booster mit unserem Ioniq-5 zu verbinden. Michael Schumacher schwärmt indes von der Einfachheit der Standortbestimmung: „Man kann mit dem Gabelstapler drunterfahren und den Booster an beliebiger Stelle aufstellen – sofern die Traglast vorhanden ist. Das funktioniert überall, wo ein CEE-Starkstrom-Anschluss liegt. Keine Bauzeit, keine riesige Projektplanung – kaum ein Thema mit dem Vermieter – wir sind hier auch nur Mieter. All das umgehen wir mit unserem HPC-Booster. Das notwendige Kabel dazu kann einfach aus der Wand kommen und lädt dann ständig mit 30 kW nach – bis die Akkus voll sind. Plug-and-Play-Charme eben.“

Das Schöne in unserem Gespräch: Die Herren sprechen die Sprache der Kunden: „Wir hatten tatsächlich schon intensive Tage, an denen die Booster-

Akkus leer waren und kurzzeitig nur mit der maximalen Anschlussleistung via DC-Kabel geladen werden konnte“, merkt Christoph Ebert offen an. Aber selbst das ist schneller, als mit 11 kW am AC-Stecker laden zu müssen.

Öffentlich zahlt sich aus

Vollkommen klar war Christoph Ebert, die eigene Ladestation öffentlich anzumelden. „Nur so lässt sich eine Grundauslastung hochhalten – auch am Wochenende, wenn praktisch niemand im Büro ist.“ Diese zwei Ladepunkte werden in den gängigsten Lade-Apps angezeigt und sind für jeden nutzbar. So kann sich eine sinnvolle Investition ergeben und nicht bloß eine Ausgabe. Der Strom wird intern zu den Selbstkosten weitergegeben und extern beispielsweise für 55 Eurocent pro Kilowattstunde.

Ebert und Schumacher appellieren zudem unisono, sich vor einem Projekt mit allen relevanten Abteilungen abzustimmen, was die Zielsetzung sein soll. „Bei uns ist auch das Corporate Real Estate Management in solche Projekte involviert, was wir allen ans Herz legen. Wenn ich meine Ladepunkte auch für externe Ladegäste öffne und einen fairen Preis ansetze, habe ich im DC-Bereich häufig eine deutlich höhere Nutzungsintensität. Das heißt, Maximierung der Auslastung ist ein Schlüssel zum Erfolg und war bei uns bei der Planung bereits gesetzt. Es braucht den Schulterchluss in der Firma, um den TCO-Hebel umlegen zu können.“ Der Preis fürs ultraschnelle „Battery Supported Charging“ startet bei gut 100.000 Euro. Wer nun denkt, dass sei teuer, liegt richtig und auch nicht. Fakt ist: Ein fest installierter HPC ist samt Trafo, Erdarbeiten und anderen Baumaßnahme in den seltensten Fällen günstiger.

Bleibt noch die Frage, wie man die Mitarbeiter dazu animieren kann, bei einem Ladestand des Akkus (SoC) von rund 80 Prozent das DC-Ladekabel einzuhängen und den nächsten dranzulassen. „Die Leute müssen mitmachen“, lässt Ebert verlauten.

mb



AFC

AFC
Aus Liebe zur Flotte

**Machen Sie aus
Ihrem Fuhrpark
einen Fahrpark.**

Ihre Fahrparkmanager

Auto Fleet Control GmbH
T 040 79 68 60 350 · kam@autofleetcontrol.de · autofleetcontrol.de