

# Transparente Ladepreise

Jörg Reimann ist CEO von Digital Charging Solutions, dessen Netz gerade viele OEM-Kunden nutzen. Wir sprachen mit ihm über faire Preise, Blockiergebühren und das neue Laden.



Fotos: DCS

**Jörg Reimann sieht ein gutes Ladenetz mit preislichen Tücken.**

**Herr Reimann, lange galt die Reichweitenangst als Ausschlusskriterium gegen die E-Mobilität. Ist das immer noch so?**

**Jörg Reimann:** Die Reichweitenangst war lange das medienwirksamste Argument gegen die E-Mobilität, spielt heute aber kaum noch eine Rolle. Wer ein E-Auto fährt, stellt schnell fest: Die Ladeinfrastruktur ist zuverlässig und die tägliche Nutzung funktioniert problemlos – das Thema hat sich faktisch erledigt. So haben wir Mitte dieses Jahres die Marke von einer Million Ladepunkten in Europa geknackt.

**Zufrieden sind dennoch nicht alle damit. Können Sie die Kritik an einigen Punkten nachvollziehen?**

**J. Reimann:** In Deutschland stehen DCS-Kunden bereits rund 180.000 Ladepunkte zur Verfügung, das Netz ist technisch hervorragend ausgebaut –

sowohl was AC als auch HPC betrifft. Die durchschnittliche Auslastung liegt allerdings nur bei gut 17 Prozent, was klar zeigt: Die Infrastruktur ist da, nun müssen die Fahrzeuge nachziehen. Dass dies in der öffentlichen Wahrnehmung anders aussieht, liegt auch daran, dass das mediale Narrativ der ‚Ladewüste‘ schwer zu korrigieren ist.

**Die Ladewüste in der Innenstadt betrifft lokal das AC-Laden. Wie würden Sie das bewerten?**

**J. Reimann:** AC-Laden bleibt ein relevanter Use Case, insbesondere für urbane Nutzer und gewerbliche Flotten. Aber: Der Ausbau in den Städten stockt, die Ladegeschwindigkeit ist im Vergleich zu HPC begrenzt – und genau diese Geschwindigkeit wird künftig entscheidend sein. Deshalb setzen wir uns dafür ein, auch in Innenstädten stärker auf Schnellladeparks und depotnahe Lösungen zu setzen.

**Was bremst den Ausbau in Innenstädten – Genehmigungsverfahren oder fehlende Flächen?**

**J. Reimann:** Das Hauptproblem sind nicht die Flächen, sondern die langwierigen und komplexen Genehmigungsverfahren. Wir brauchen dringend eine Vereinfachung, etwa durch digitale Genehmigungsportale und überarbeitete Schwellenwerte bei Ausschreibungen, um Planungssicherheit und Investitionsgeschwindigkeit zu erhöhen.

**Was müsste passieren, damit Laden in Deutschland günstiger wird?**

**J. Reimann:** Der Schlüssel liegt in echter Preistransparenz – nicht in Subventionen oder radikaler Regulierung. Wenn alle Anbieter ihre Konditionen offenlegen und keine versteckten Kosten oder Diskriminierungen mehr möglich sind, wird der

Wettbewerb den Preis automatisch im Sinne der Kunden regulieren. Transparenz ist die stärkste Marktregel.

**Aufregertes Thema Blockiergebühren: Erfüllen diese ihren Zweck?**

**J. Reimann:** Blockiergebühren sind ein sinnvolles Mittel, um Ladevorgänge nicht zu verlängern und die Verfügbarkeit zu erhöhen. Das Problem liegt weniger in der Gebühr, sondern in der oft mangelnden Transparenz – viele Nutzer wissen nicht, wann und wie sie greift. Das erzeugt Unmut, den wir in unseren Callcentern spüren. Auch hier ist Transparenz das beste Mittel für Akzeptanz: Bei den Ladeservices von DCS sind Blockiergebühren in der App vor Beginn des Ladevorgangs deutlich ausgewiesen.

**Können Flottenkunden Blockiergebühren „sinnvoll“ abrechnen?**

**J. Reimann:** In der Praxis ist das für viele Flotten heute noch schwer umsetzbar, weil die Prozesse komplex und kostspielig sind. Die separate Erfassung und Abrechnung dieser Gebühren gegenüber Mitarbeitern steht oft in keinem Verhältnis zum Aufwand – das wird sich mit intelligenteren Abrechnungslösungen verbessern.

**Ist die neuerdings variable Preisgestaltung an der Ladesäule kundenfreundlich oder intransparent?**

**J. Reimann:** Grundsätzlich ist die Tarifvielfalt in Ordnung. Denn sie fördert den Wettbewerb und spiegelt die vielfältigen Nutzungsverhalten der Fahrer wider. Gleichzeitig sorgen die vielen Tarife aber häufig für Verwirrung, gerade bei Gelegenheitsnutzern. Ladeverträge bieten breiten Netzzugang und Planungssicherheit. Wer allerdings hauptsächlich ad hoc lädt, sieht sich häufig mit höheren Preisen konfrontiert.

**Warum sind die Preise an den Ladesäulen, speziell in Deutschland, so schwer vergleichbar?**

**J. Reimann:** Viele Nutzer haben noch kein Gefühl dafür, was eine Kilowattstunde eigentlich kostet – anders als beim Literpreis an der Tankstelle. Erschwert wird das durch starke Preisunterschiede zwischen Vertragskunden, Ad-hoc-Nutzern und regionalen Anbietern. Einige Betreiber optimieren ihre Preise bewusst auf Kosten der Transparenz – das untergräbt das Vertrauen in den Markt.

**Wird es künftig Premium- vs. Discount-Ladeanbieter geben – wie bei Tankstellen?**

**J. Reimann:** Die Differenzierung wird kommen – sei es über Service, Standort, Zusatzangebote oder Preisstruktur.

Mineralölkonzerne mit Ladeinfrastruktur setzen auf Markentreue und Komfort, etwa mit Kaffee, Shop oder Waschstraße. Andere Anbieter punkten über Preis und Verfügbarkeit – entscheidend ist, dass der Kunde die Wahl hat und die Konditionen klar erkennbar sind.

**Der Weg zur Ladesäule führt für viele über Android Auto und Apple Carplay. DCS-Kunden werden in der Regel über die Autonavis gesteuert, was das Vorkonditionieren der Batterie erst ermöglicht.**

**J. Reimann:** Wer das OEM-Navi nutzt, profitiert etwa von der Vorkonditionierung der Batterie, was die Ladeleistung spürbar verbessert. Zudem sind oft bevorzugte Ladepreise integriert, weil wir mit den Herstellern spe-

zielle Konditionen verhandeln. Diese Funktionen greifen nur bei vollständiger Integration ins Fahrzeug – nicht bei Drittanbieter-Apps.

**DCS ist in 30 Märkten in Europa aktiv. Wo wächst der Lademarkt am schnellsten?**

**J. Reimann:** Die größten Wachstumsraten sehen wir derzeit in Osteuropa – etwa in Estland (über 100 %), Bulgarien (50 %) oder Polen (30 %). Das Wachstum ist dort zwar auf niedriger Basis, aber sehr dynamisch. Volumensmärkte wie Frankreich und Deutschland bleiben zentral, mit Deutschland als langfristigem Schlüsselmarkt für rund 50 Prozent des europäischen Ladevolumens.

**Herzlichen Dank, Herr Reimann, für das Gespräch. rs**

Anzeige



**Moderner Doppellader**

**witty park 2**

**Die neue AC-Ladelösung für den halböffentlichen und öffentlichen Bereich.**

witty park 2 überzeugt durch einfache Installation, hohe Sicherheit und intuitive Bedienung. Mit zwei Ladepunkten à 22 kW, robustem Metallgehäuse (IP55/IK10) und nur einer zentralen Zuleitung gelingt die Installation besonders schnell.

Der Ladebetrieb lässt sich überwachen, steuern und individuell abrechnen. So wird witty park 2 zur verlässlichen Basis für effizientes Flottenmanagement.

[Kreditkartenterminal verfügbar ab April 2026.](#)

[hager.de/witty-park2](https://hager.de/witty-park2)

**:hager**