



Fotos: Volksbank Kraichgau

An einem Teil der rund 60 Standorte des Finanzdienstleisters wird gestromert. Der Trend geht in Richtung: Ausbau.

Aus klein wird groß

Die Volksbank Kraichgau ist in der Fläche zu finden. Die dezentrale Flotte wird nun schrittweise elektrifiziert, was eine eigene Ladeinfrastruktur erfordert.

Die Elektrifizierung von Unternehmensfuhrparks ist längst Teil einer strategischen Standort- und Nachhaltigkeitsentscheidung. Gerade dezentral organisierte Unternehmen stehen dabei vor besonderen Herausforderungen: Unterschiedliche Standorte, variierende Netzanschlüsse, heterogene Nutzergruppen und nicht zuletzt das rechtssichere Abrechnen von Ladevorgängen – auch im privaten Umfeld der Mitarbeiter – verlangen nach ganzheitlichen Lösungen statt isolierter Einzelmaßnahmen.

Die Volksbank Kraichgau hat diesen Anspruch früh erkannt und gemeinsam mit dem E-Mobilitätsdienstleister Amperfed ein Ladeökosystem aufgebaut, das heute sowohl die



Andreas Hahn, Vorstandsmitglied der Volksbank Kraichgau, lobt den Ausbau.

Bankstandorte als auch das Heimladen von Dienstwagen integriert. Das Projekt zeigt exemplarisch, wie sich Elektromobilität in einer regional verwurzelten Genossenschaftsbank skaliert, wirtschaftlich und administrativ beherrschbar umsetzen lässt.

Grundsätzliche Fragen

Der Weg zur installierten Ladeinfrastruktur begann nicht mit Technik, sondern mit grundsätzlichen Fragen: Welche Standorte sind relevant? Welche Ladeleistungen sind sinnvoll? Und wie lässt sich das Thema organisatorisch in bestehende Prozesse integrieren? Bis aus einem ersten Interesse eine konkrete Umsetzung

wurde, verging – wie bei vielen vergleichbaren Projekten – rund ein Dreivierteljahr. Diese Phase war geprägt von internen Abstimmungen, dem Aufbau von Grundverständnis für Ladeinfrastruktur und der Definition passender Anwendungsfälle.

Ein zentraler Aspekt war dabei, die Dimensionierung realistisch zu halten. Statt frühzeitig auf leistungsstarke Schnelllader zu setzen, entschied sich die Volksbank Kraichgau bewusst für AC-Ladeinfrastruktur, die dem tatsächlichen Nutzungsprofil entspricht. „Entscheidend ist, den passenden Anwendungsfall zu definieren – Investition und Nutzen müssen in einem sinnvollen Verhältnis stehen“, ordnet Lukas Schmitt, zuständiger Projektmanager bei Amperfiel, ein.

Netzwerk von 60 Standorten

Im Ergebnis sind aktuell an sechs Bankstandorten insgesamt 32 Wallboxen installiert, ergänzt um aktuell sechs Ladepunkte bei Mitarbeitern zu Hause. Weitere Heimpladepunkte befinden sich bereits in der Pipeline. An diesen sechs Standorten entsteht eine wachsende Flotte von Elektrofahrzeugen – sowohl im Pool als auch im Dienstwagensegment. Die E-Flotten-Entwicklung stellt sich hier wie folgt



Lukas Schmitt, Amperfiel, mahnt zur Skalierbarkeit der Ladelösung.



Von 2024 zu 2025 wurde ein Viertel weniger getankt, dafür eben mehr geladen.

dar: Aktuell sind rund 64 Prozent der Fahrzeuge entweder ein Hybrid oder ein Stromeer. Bei den Pool- und Kurierfahrzeugen sind aktuell rund die Hälfte der Autos vollelektrisch unterwegs. Bei den Dienstwagen sind derzeit rund 83 Prozent als Hybrid-Modell oder vollelektrisch auf Tour. Die noch bestehenden Verbrenner laufen in den kommenden Jahren aus. Konkret sind aktuell 67 Fahrzeuge im Bestand, davon sind 23 vollelektrisch, 20 sind Hybride und 24 Verbrenner gibt es.

Dass dies also nur der berühmte erste Schritt ist, wird klar, wenn man sich das gesamte Einzugsgebiet des Finanzdienstleisters näher anschaut. Zwischen den Ballungszentren Heidelberg, Karlsruhe, Pforzheim und Mannheim ist die Volksbank Kraichgau mit ihren rund 1.125 Mitarbeitern an mehr als 60 Standorten zu Hause.

Der IT-Kern des Projekts ist ein cloudbasiertes Backend, über das sämtliche Ladepunkte – unabhängig vom Standort – zentral verwaltet werden. Alle Ladevorgänge werden automatisch erfasst, Nutzern eindeutig zugeordnet und abgerechnet. Die

Plattform ist mandantenfähig, sodass sich einzelne Filialen getrennt darstellen lassen, während die Gesamtsteuerung zentral erfolgt.

Der Flottenleiter lobt

Für die Volksbank Kraichgau bedeutet das eine deutliche Reduzierung des administrativen Aufwands. Manuelle Abrechnungen oder fehleranfällige Excel-Lösungen entfallen vollständig. Markus Odenwald, zentraler Fuhrparkmanager der Bank, beschreibt die Umsetzung als pragmatisch und kooperativ: „Die Anforderungen an Verwaltung, Nutzerrechte und IT-Schnittstellen ließen sich vollständig abbilden. Besonders überzeugt hat uns die Flexibilität der Lösung.“

Auch organisatorisch war das Projekt kein reines Fuhrpark- oder IT-Thema. Neben Facility Management und Fuhrpark waren unter anderem Legal, Vertrieb sowie Marketing eingebunden – etwa bei der Umsetzung eines individuellen Wallbox-Designs im Erscheinungsbild der Volksbank Kraichgau. Elektromobilität wurde da-

Das sichere Abrechnung fürs Heimpladen wurde ebenso bedacht, wie für die Externen.



Die Charger mit integriertem Ladekabel erhielten das Logo der Volksbank.

mit früh als Querschnittsthema verstanden.

Mit der zentralen Steuerung und automatisierten Abrechnung rückten für die Bank jedoch nicht nur technische Vorteile in den Fokus, sondern auch die wirtschaftliche und organisatorische Bewertung der Lösung. Auch wirtschaftlich wurde Ladeinfrastruktur nicht isoliert betrachtet, sondern als Teil der Gesamtbetriebskosten des Fuhrparks. Zwar entstehen durch Backend, Betrieb und Heimladeabrechnung laufende Kosten, gleichzeitig reduziert sich jedoch der administrative Aufwand.

Thema Heimladen

Und dieser wächst seit vergangenem Herbst speziell beim Thema Heimladen. Nachdem nun nicht mehr über eine Pauschale abgerechnet werden kann, sondern der tatsächliche Strom aus der eigenen Wallbox erfasst und später abgerechnet werden muss, kommt auf manche Nutzer und Firmen Mehraufwand zu. Im Fall der Volksbank aus dem Südwesten Deutschlands wird mittels der MID-Zähler der genaue Ladeverbrauch erfasst. Die Daten werden automatisiert an das zentrale Backend übertragen, dort verarbeitet und über einen angebotenen Zahlungsdienstleister abgerechnet. Der gesamte Prozess läuft ohne manuelle Eingriffe ab – weder

Mitarbeiter noch HR-Abteilung müssen Zählerstände melden oder Rechnungen prüfen.

„Heimladen vereint viele Herausforderungen klassischer Großprojekte – allerdings im sensiblen Umfeld, wo B2B auf B2C trifft“, erklärt Lukas Schmitt. „Deshalb ist es entscheidend, die Komplexität für die Anwender vollständig herauszunehmen und Prozesse maximal zu standardisieren.“ In der Praxis bedeutet das auch klare Entscheidungen zu Eigentums- und Verantwortungsfragen: Der Trend geht aktuell dahin, dass Mitarbeiter Eigentümer der Wallbox sind, was Betrieb und Haftung vereinfacht.



Markus Odenwald, Fuhrparkmanager der Volksbank Kraichgau.

Die Stromkosten haben alle Firmen im Fokus, sobald es um den Aufbau und Anschluss eigener Ladeinfrastruktur geht. Wie im Fall der Kraichgauer hilft hier das Lastmanagement dabei, sehr teure Lastspitzen zu vermeiden. Eine definierte Gesamtstromleistung wird auf die Ladepunkte verteilt. Die offene Systemarchitektur ermöglicht perspektivisch auch dynamische Erweiterungen oder die Einbindung externer Energiemanagementsysteme.

Öffnung für Externe

Das Projekt ist bewusst als laufender Prozess angelegt. Weitere Standorte sollen sukzessive ausgestattet werden. Zudem ist geplant, künftig auch das Laden privater Fahrzeuge von Mitarbeitern auf dem Firmengelände zu ermöglichen. Langfristig wird auch eine Öffnung der Ladeinfrastruktur für externe Nutzer geprüft – etwa über Roaming oder Ad-hoc-Laden. Die Software ist dafür bereits vorbereitet.

Lukas Schmitt sieht darin einen typischen Entwicklungspfad: „Ladeinfrastruktur entfaltet ihren Mehrwert dann, wenn sie mitwachsen kann – technisch wie organisatorisch. Ziel ist es, Unternehmen über den gesamten Lebenszyklus hinweg zu begleiten.“

Der Erfolg des Projekts liegt weniger in der Anzahl der Ladepunkte als in der Systematik dahinter: zentrale Steuerung, automatisierte Abrechnung, klare Prozesse und eine skalierbare Architektur. Elektromobilität wird so nicht zum Zusatzaufwand, sondern zu einem integrierten Bestandteil der Unternehmensorganisation – ein Ansatz, der auch für andere mittelständische Unternehmen zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Das bestätigt auch Andreas Hahn, Vorstandsmitglied der Volksbank Kraichgau, wenn er auf die letzten Monate zurückblickt: „Wir brauchten eine Gesamtlösung, die alle unsere Standorte umfasst, die flexibel erweiterbar ist und auch zukünftige Entwicklungen berücksichtigt. Diese haben wir gefunden.“ RS