



Fotos: ionity

Nicht nur der Strombezug für ein Fahrzeug, sondern das Management der E-Flotte wird künftig bei Ionity möglich sein.

Die schlanke Lösung

Ionity startet das eigene Flottenportal, das neben dem Zugang zu den High Power Chargers (HPC) mehr Kontrolle über Ladevorgänge im Fuhrpark geben soll.

Wir sprachen mit Damla Godefroy, Senior Product Manager Ionity Fleet, über die Ausweitung des Angebots für Fuhrparkbetreiber.

Frau Godefroy, warum steigt Ionity jetzt selbst in Flottenmanagement-Funktionen ein, obwohl dieser Markt bisher vor allem von Mobility-Service-Providern besetzt wird?

Damla Godefroy: Wir reagieren damit vor allem auf konkrete Nachfrage von Kundenseite. Viele Flottenbetreiber wünschen sich einen direkten Zugang zu Ionity, da sie mit der Netzabdeckung und der Ladequalität sehr zufrieden sind, aber nicht zwingend das umfassende Leistungsangebot klassischer Mobility-Service-Provider benötigen. Mit Ionity Fleet und unserem Fleet Portal bieten wir daher eine schlankere, direkte Lösung, die sich auf das Wesentliche konzentriert: ultraschnelles, zuverlässiges Laden sowie die Verwaltung von Flotten, Ladekarten und Ladeberechtigungen.

Was haben die Fuhrparks davon?

D. Godefroy: Unternehmen erhalten so mehr Kontrolle und Transparenz, ohne zusätzliche Komplexität oder Kosten. Gleichzeitig adressiert unser Fleet Portal die wachsenden organisatorischen Anforderungen elektrifizierter Flotten – insbesondere dann, wenn mehrere Fahrzeuge im Einsatz sind oder grenzüberschreitend geladen wird. Unser Ziel ist es, den administrativen Aufwand zu reduzieren und die Steuerung von Nutzung und Kosten für Unternehmen deutlich zu vereinfachen.

Können Sie die wesentlichen Funktionen des eigenen Flottenportals kurz umreißen?

D. Godefroy: Das Ionity Fleet Portal dient als zentrale Steuerungs- und Verwaltungsplattform für das Laden von elektrischen Firmenflotten. Über das Portal können Flottenmanager Fahrzeuge registrieren, Ladekarten zuweisen und verwalten, aber auch den Zugang zu Ladeinfrastruktur gezielt steuern. Unter anderem lässt sich festlegen, in welchen Ländern oder an welchen Ladestationen Flot-

ten laden dürfen. So können Unternehmen beispielsweise bestimmen, ob ihre Fahrer und Fahrerinnen ausschließlich das Ionity-Netz nutzen oder zusätzlich auf ausgewählte Roamingpartner zugreifen dürfen. Oder sie können einzelne Länder gezielt freischalten oder einschränken – etwa dort, wo höhere Kilowattstunden-Preise gelten. Darüber hinaus bietet das Portal einen Überblick über sämtliche Ladevorgänge sowie gebündelte Rechnungen. Nutzungs- und Abrechnungsdaten können exportiert und für interne Auswertungen weiterverarbeitet werden. Auch administrative Aufgaben wie das Sperren oder Ersetzen verlorener Ladekarten lassen sich direkt im System erledigen.

Wird es zusätzliche Flottentarife oder Mengenrabatte für Nutzer des Ionity-Portals geben?

D. Godefroy: Wir bieten für Flottenkunden bereits heute dedizierte und attraktive Fleet-Tarife mit einer klaren, verbrauchsabhängigen Preislogik. Über das Flottenportal können Mana-

ger selbst entscheiden, welcher Tarif je Fahrer oder Flotte am sinnvollsten ist. Mengenabhängige Preisstaffeln orientieren sich am monatlichen Ladevolumen der Flotte. Ziel ist es, insbesondere für größere und international aktive Flotten planbare und nachvollziehbare Konditionen zu schaffen, ohne die Tarifstruktur unnötig zu verkomplizieren.

Wie unterscheidet das Ioney-Flottenportal zwischen Privatfahrten und Dienstfahrten?

D. Godefroy: Im Fleet Portal werden ausschließlich Ladevorgänge erfasst, die über die dem Unternehmen zugeordneten Flottenkarten durchgeführt werden. Eine inhaltliche Unterscheidung zwischen den privaten und dienstlichen Fahrten auf Basis von Fahrprofilen gibt es nicht. Private Ladevorgänge sind deshalb nicht Teil des Fleet Portals.

Wie ist der Umgang mit Blockiergebühren? Gibt es Unterschiede zwischen den eigenen Ladesäulen und jenen der Verbundpartner?

D. Godefroy: Wir erheben an unseren eigenen Standorten derzeit keine Blockiergebühren. Für Flottenkunden bedeutet das maximale Kostentransparenz und Planungssicherheit, da keine Zusatzkosten durch Standzeiten entstehen. Bei der Nutzung von Partnernetzen über unser Roamingangebot können zusätzliche Preiskomponenten wie Blockiergebühren anfallen.

Kann ich aktuell oder perspektivisch als Unternehmen, das einen eigenen Stromvertrag hat, diese Konditionen ins Ioney-Netz mitnehmen?

D. Godefroy: Aktuell ist es nicht möglich, eigene Stromlieferverträge oder individuelle Energiepreise in das Ioney-Netz einzubringen. Als Betreiber der Ladeinfrastruktur stellen wir an allen Standorten 100 Prozent erneuerbaren Strom bereit. Der Vorteil für Flotten liegt dabei in einer einheitlichen Preis- und Vertragslogik über Ländergrenzen hinweg, unabhängig

von lokalen Strommärkten oder Lieferanten.

Werden Flotten Zugriff auf detaillierte Daten und Schnittstellen erhalten, um Lade- und Energiedaten in ihre eigenen Systeme integrieren zu können?

D. Godefroy: Wir planen, das Fleet Portal künftig stärker mit bestehenden Fuhrparkmanagement-Systemen zu verzahnen. In einer nächsten Entwicklungsphase soll es deshalb Schnittstellen geben, über die Unternehmen Daten aus dem Portal in ihre eigenen Systeme integrieren können. Bereits heute lassen sich Nutzungs- und Abrechnungsdaten exportieren, beispielsweise für interne Auswertungen oder Buchhaltungsprozesse. Perspektivisch soll das Portal jedoch weiter ausgebaut werden und zu einer umfassenderen Plattform für das Management elektrischer Flotten in Europa werden.

Können über das Flottenportal auch die privaten Wallboxen der Dienstwagenfahrer abgerechnet werden, damit der Fuhrparkleiter nur ein Tool hat, um alle Stromabrechnungen im Blick zu haben?

D. Godefroy: Derzeit konzentriert sich das Fleet Portal auf das öffentliche Schnellladen im Ioney-Netz sowie bei ausgewählten Partnern. Die Abrechnung privater Wallboxen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen ist aktuell nicht Teil des Angebots. Es besteht jedoch die Möglichkeit, die RFID-Ladekarte nach kurzer Prüfung, auch für das Laden im privaten Umfeld freizuschalten, so dass die Fahrer nur eine Karte mitführen müssen.

Kann ich als Fuhrparkleiter über Ioney die Ladekabelprüfung der Ladekabel meiner Dienstwagenfahrer durchführen lassen?

D. Godefroy: Nein. Ioney bietet aktuell keine Services zur Prüfung von Ladekabeln oder anderen fahrzeugseitigen Komponenten an.

Ioney ist ein Premium-Ladepartner. Wann sieht man das auch bei

Services, die mit der Fahrzeugpflege zu tun haben? Luftdruck prüfen, Scheiben reinigen etc.

D. Godefroy: Der Premium-Anspruch von Ioney zeigt sich primär in der Ladeleistung, der Standortqualität und der Zuverlässigkeit des Netzes. Zusatzservices wie Fahrzeugpflege oder technische Checks gehören aktuell nicht zum Leistungsumfang.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Marktsituation an Schnellademöglichkeiten in Autobahnnähe in Deutschland und den Nachbarländern?

D. Godefroy: In den vergangenen Jahren hat sich die Anzahl von Schnellladepunkten entlang der Hauptverkehrsachsen deutlich erhöht, sowohl in Deutschland als auch in den angrenzenden Ländern. Im Durchschnitt findet man alle 120 bis 150 km eine Ioney-Schnellladesäule. Mit der zunehmenden Elektrifizierung von Autos allgemein steigt gleichzeitig die Nutzung dieser Infrastruktur deutlich an und es wird weiter in den Ausbau leistungsstarker Infrastruktur investiert.

Herzlichen Dank, Frau Godefroy, für das Gespräch.

rs



Damla Godefroy ist Senior Product Manager bei Ioney Fleet.