

Interview

Alle Fäden in einer Hand

[03.03.2021] Die Schwesterunternehmen TankE und chargecloud arbeiten daran, E-Autofahrern deutschlandweit einheitliche Lade- und Abrechnungsmöglichkeiten zu bieten. Michael Krystof, Geschäftsführer von TankE, und Axel Lauterborn, Geschäftsführer von chargecloud, erläutern im Interview die Besonderheiten der Lösung.

Herr Lauterborn, was zeichnet die Kooperation zwischen chargecloud und TankE aus?

Lauterborn: So wie TankE ist auch chargecloud eine Tochtergesellschaft der RheinEnergie. Als Schwestern können wir den Markt ganzheitlich betrachten und marktkonforme Lösungen entwickeln, die allen Marktteilnehmern einen wirtschaftlichen Betrieb der Lade-Infrastruktur ermöglichen – sowohl auf der Hardware- als auch auf der Dienstleistungsebene. Wir sind somit sehr nah an Geschäftskunden, Stadtwerken und Kommunen. Bei chargecloud haben wir inzwischen ein Team von über 40 Experten, die sich zum Ziel gesetzt haben, das beste IT-Back-End für Elektromobilität auf dem Markt zu entwickeln. Unser Alleinstellungsmerkmal besteht dabei aus zwei Aspekten: Wir entwickeln gemeinsam mit den Kunden Lösungen für die Anforderungen des Marktes und stellen ihnen zudem unser Know-how in der Abrechnung zur Verfügung.

Aus welchem Grund betonen Sie die Abrechnung besonders?

Lauterborn: Um die E-Mobilität wirtschaftlich zu machen, muss man bedarfsgerechte Tarife im IT-Back-End definieren. Dafür haben wir ein Modell entwickelt, mit dem Kunden flexible Preismodelle gestalten können – unter Berücksichtigung von Bestandteilen wie beispielsweise Startgebühren, bezogenen Kilowattstunden oder auch Ladezeit.

Krystof: Neu ist außerdem die so genannte Blockier- oder Standgebühr. Oft werden E-Ladeplätze als billige Parkplätze missbraucht. Dabei wird die Lade-Infrastruktur geblockt, was logischerweise die Wirtschaftlichkeit der Anlagen beeinträchtigt. Eine Blockiergebühr fällt nach einer flexibel einstellbaren Standzeit oder nach Abschluss des Ladevorgangs an.

„Wir wollen das beste IT-Back-End für Elektromobilität auf dem Markt entwickeln.“

Und das funktioniert aufgrund der Verzahnung von TankE und chargecloud?

Krystof: Das fängt an mit TankE, das als ‚Face to the Customer‘ von der Beratung, Planung und Projektierung bis hin zu Bau, Betrieb, Wartung und Abrechnung alles aus einer Hand abbildet. Das ist das, was unsere Kunden wollen: Eine funktionierende und wirtschaftliche Lade-Infrastruktur, mit der sie sich aber nicht mehr als nötig beschäftigen müssen. Wir fungieren deshalb als Partner, der das komplette Geschäft für sie abwickelt.

Wie sehen Ihre Lösungen für Stadtwerke, Kommunen und kommunale Unternehmen aus?

Krystof: Wir haben dafür beispielsweise eine Kooperation mit der Firma &Charge geschlossen. Mit deren Loyalty-Lösung können Kunden über Käufe bei Online-Shops oder im Einzelhandel Kilometer sammeln und diese über unsere TankE-App in Fahrstrom umwandeln. Jeder Kauf liefert Punkte, die am Ladepunkt

über die TankE-App in Kilometer übertragen werden können.

Könnte man das als eine Art Payback-System für die Elektromobilität bezeichnen?

#bild2

Lauterborn: Genau. Mit unseren Produkten müssen sich Stadtwerke und Kommunen nicht mehr konzeptionell mit dem Thema E-Mobilität beschäftigen und auch keine IT-Umgebung dafür schaffen. Sie bekommen von uns alles, was sie brauchen, um für sich und ihre Kunden vollumfängliche E-Mobilitätskonzepte und -lösungen umzusetzen.

Welche Stakeholder sind mit Blick auf eine funktionierende Lade-Infrastruktur in einer Kommune erforderlich und wie erreichen Sie diese?

Krystof: Natürlich ist die städtische Verwaltung sofort mit im Boot, wenn öffentliche Lade-Infrastruktur ausgebaut werden soll. Das fängt mit dem Standortkonzept an, an dem zum Beispiel das Grünflächenamt, das Straßenverkehrsamt der Denkmalschutz und weitere Ämter beteiligt sind. Wurden geeignete Standorte identifiziert, muss der örtliche Netzbetreiber einbezogen werden, um die Versorgungssicherheit zu gewährleisten.

Lauterborn: Von der Stadt Köln wurden wir beispielsweise beauftragt, bis Juni 2021 insgesamt 200 Ladesäulen aufzubauen. Das ist bundesweit das aktuell größte öffentliche Projekt.

Krystof: Wir sind in diesem Projekt der Generalunternehmer, der alle Fäden in der Hand hält. Das ist vielleicht auch für kleinere Stadtwerke interessant. Diese wollen zwar im Geschäftsfeld E-Mobilität tätig sein – und müssen es auch –, können aber keine Kapazitäten dafür aufbringen. Nun aber können sich die Stadtwerke auf ihre Hauptaufgabe konzentrieren und ohne großen Aufwand das Geschäft E-Mobilität realisieren.

Wo liegen die Mehrwerte für Stadtwerke und Kommunen?

Krystof: Zum einen liegen diese im Preis, vor allem aber im Netzwerkgedanken. Unsere Vision ist, dass unsere Kunden quer durch Deutschland – und künftig durch ganz Europa – fahren und mit nur einer einzigen Ladekarte an jeder Ladesäule zu fairen Preisen laden können. Stadtwerke erhalten dazu von uns die Lade-Infrastruktur als modulare Whitelabel-Lösung.

Lauterborn: Klar ist aber auch, dass Stadtwerke nicht als Netzwerkpartner auftreten müssen, wenn wir für sie als Dienstleister arbeiten und für sie das gesamte E-Mobilitätsgeschäft bei uns abwickeln.

Welche Anwendungen und Lösungen bieten Sie konkret an?

Lauterborn: Wir fokussieren uns unter anderem auf elektrifizierte Fahrzeugflotten. Hier können wir beispielsweise auf dem Unternehmensparkplatz eine eigene Infrastruktur für Mitarbeiter, Kunden und Besucher aufbauen. Gleichzeitig ist klar, dass viele Dienstwagen auch außerhalb des Unternehmensgeländes geladen werden müssen. Dafür haben wir das chargE Business-Angebot entwickelt. Dabei bekommen die Mitarbeiter eine eigene Ladekarte und können ihre Fahrzeuge damit an über 90.000 Ladepunkten in ganz Europa aufladen.

Krystof: Außerdem kann der Mitarbeiter an seinem Wohnort eine Wallbox installieren lassen, über die der Dienstwagen mit privatem Strom aufgetankt werden kann. Über unser chargE Business-Angebot kann er sich dann die Kilowattstunden, die zuhause in das Dienstfahrzeug fließen, über den Arbeitgeber wiedererstaten lassen.

Gibt es Hindernisse auf diesem Weg?

Lauterborn: Ja. Diese bestehen in erster Linie darin, dass die Infrastruktur oftmals unzureichend ausgebaut ist. Zwar nimmt der Druck auf die Kommunen auch aufgrund politischer Entscheidungen stetig zu, es fehlt dennoch vielerorts an der nötigen Kompetenz oder den personellen Ressourcen zum Aufbau der Infrastrukturen.

Krystof: Wir sehen Kommunen dabei in der Pflicht, etwas zu unternehmen. Sie haben den Auftrag, Infrastruktur zu stellen. Das gilt ja nicht nur für die Elektromobilität, sondern auch für andere Einrichtungen wie Schulen oder Kindertagesstätten. Die E-Lade-Infrastruktur ist eine Basisinfrastruktur und Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Verkehrswende – davor dürfen Kommunen und Stadtwerke nicht die Augen verschließen.

Interview: Jonas Reihl, SIG Media

Im Interview: Michael Krystof und Axel Lauterborn

Michael Krystof ist seit November 2019 Geschäftsführer bei der TankE GmbH. Zuvor war er in leitender Funktion bei der innogy SE tätig, wo er im B2B Bereich die Produktentwicklung für digitale Kundenlösungen verantwortete. Axel Lauterborn ist seit August 2019 Geschäftsführer bei der TankE GmbH und in Personalunion seit September 2016 Geschäftsführer der chargecloud GmbH. Bis 2019 war er als Leiter des Bereichs Unternehmensentwicklung bei der RheinEnergie AG tätig.

()

Dieser Beitrag ist im Titel der Ausgabe Januar/Februar 2021 von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Elektromobilität, chargecloud, TankE