ELEKTROMOBILITÄT

»Investition in Ladestationen sinnvoll«

Gerade zu Beginn der Elektromobilität sollten Autohäuser, wenn sie Elektrofahrzeuge verkaufen möchten, auch in Ladestationen investieren. Bau-Spezialist Jürgen Papadopoulos erklärt die Details.

Die E-Mobilität ist auf dem Vormarsch. Sowohl bei Neubauten als natürlich auch bei bestehenden Autohäusern stellt sich nun die Frage, wie diese Nachfrage tatsächlich in die Praxis umgesetzt und vor Ort installiert wird. Dazu haben wir uns mit dem Autohaus-Spezialisten Papadopoulos Associates GmbH in München unterhalten.

AH: *Herr Papadopoulos, wie viele Händler in Deutschland werden Ladestationen für die E-Mobile errichten müssen?*
J. Papadopoulos: Aktuell gehen wir von ca. 3.000 bis 4.000 Installationen in den nächsten drei Jahren aus. Diese Zahl resultiert einfach daraus, dass wir in den Händlernetzen davon ausgehen, dass wir ca. bei 50 Prozent der bestehenden Partner zeitnah die Installation in die Elektromobilität vorsehen müssen. Bisher sind dazu von einigen Herstellern bereits die Vorgaben bekannt und in der Umsetzung. Von anderen erwarten wir zeitnah auch die Kriterien dafür. Aber auch in der Eigeninitiative des Autohauses lohnt es sich darüber nachzudenken, bereits jetzt die Investitionen vorzusehen.

AH: *Von welcher Investition sprechen wir im Durchschnitt?*
J. Papadopoulos: Aktuell gehen wir davon aus, dass wir mindestens drei bis vier Ladestationen in einem Autohaus vorzusehen haben, nämlich eine Ladestation in der Werkstatt mit dem zugehörigen Hochvoltarbeitsplatz, eine Ladestation im Ausstellungsraum und eine im Bereich der Auslieferung oder der Auslieferungsvorbereitung. Und natürlich evtl. eine Ladestation außen vor oder am Eingang. Eine simple Wall Box liegt bei ca. 800 Euro, eine Ladesäule mit zwei mal 22 kW bei ca. 5.000 Euro brutto, dazu kommen dann noch die elektrischen Arbeiten im Autohaus, die ca. 2.000 bis 5.000 Euro ausmachen. Aber dies setzt auch voraus, dass die Leistung am Autohaus anliegt, da ansonsten ein Trafo erforderlich wird, der schnell mit ca. 50.000 Euro zu einem wesentlichen Kostenfaktor wird. Da die Kalkulation sehr individuell von der Situation vor Ort abhängig ist, empfiehlt es sich deshalb, unverbindlich einen Termin mit uns und unserem Partner E.ON Drive zu vereinbaren, so dass die Maßnahme individuell besprochen, geplant und umgesetzt werden kann. Die Investition amortisiert sich langfristig nicht nur finanziell - v.a. wenn die Ladeinfrastruktur öffentlich bereitgestellt wird, sondern auch in der Außenwirkung und mit ggf. höherem Abverkauf.

Chance für Kundenbindung

AH: *Wie soll künftig eine Ladestation gestaltet sein? Das dürfte sicher abhängig von der Größe des Betriebs, also der verkauften Einheiten sein?*
J. Papadopoulos: Generell sehen wir die Investition in die Ladestation als sinnvolles und auch notwendiges Invest. Gerade zu Beginn der Elektromobilität muss, wenn man Elektrofahrzeuge verkaufen möchte, dies auch aufgrund der Verfügbarkeit der Ladestationen im eigenen Autohaus dargestellt werden. Darüber hinaus ist aber die Ladestation auch als Chance zu begreifen, zusätzliche Kundenbindung herzustellen, das bedeutet somit den Kunden das Laden zu ermöglichen, um zusätzlichen Traffic im Autohaus zu generieren. Wichtig ist, dass die Ladestation auch sinnvoll in ein Marketingkonzept eingebunden ist und somit dem Kunden ins Auge sticht, eine „versteckte" Ladestation, nur um Vorgaben zu erfüllen, halten wir für etwas zu kurz gesprungen. Als kleiner Hinweis ist noch anzumerken, dass im Bereich Werkstatt die entsprechenden Richtlini-

Foto: AUTOHAUS

» Die Ladestation ist auch als Chance zu begreifen, den Kunden das Laden zu ermöglichen, um zusätzlichen Traffic im Autohaus zu generieren. «

Jürgen Papadopoulos, Papadopoulos Associates GmbH

en für den Hochvoltarbeitsplatz zu berücksichtigen sind, wie z. B. ein spezieller Hochvoltschrank, Werkzeuge, Erdung und natürlich eine spezielle Ausbildung. Auch müssen die Ladesäulen für die Wartung über einen IT-Anschluss verfügen.

AH: *Wie viel Platz ist dafür vorzusehen für wie viele Autos?*
J. Papadopoulos: Aktuell gehen wir davon aus, dass wir diesen Platz im Kunden- und Außenbereich mit ca. 3 x 6 Metern bemessen müssen, sodass er auch etwas in Szene gesetzt werden kann, in der Werkstatt wäre dies dann auf der Größe des normalen Arbeitsplatzes vorzusehen.

AH: *Soll die Anlage öffentlich zugänglich sein?*
J. Papadopoulos: Das entscheidet natürlich jeder Händler selber, aber wir sehen sehr häufig, dass die Händler die Ladesäule vor dem Haus öffentlich zugänglich machen. Zum einen sehen wir dies als Frequenzbringer, zum anderen kann aber daraus auch ein entsprechendes Abrechnungssystem gebucht werden. Wir empfehlen deshalb mit überregionalen Partnern zu arbeiten, die dem Autohaus auch den Vorteil geben, in eine überregionale Ladeinfrastruktur eingebunden zu sein – so wird die öffentliche Ladesäule sinnvoll und kann für das Autohaus einen Mehrwert erreichen.

AH: *Ist das in jedem Autohaus prinzipiell möglich?*
J. Papadopoulos: In der Regel ist die Installation und Umsetzung in jedem Autohaus möglich, zur Not legt man einen neuen Stromanschluss, der allerdings dann kostenintensiv ist.

Anschluss an das Stromnetz

AH: *Kann die Station direkt ans Stromnetz angeschlossen werden bzw. welche Maßnahmen sind vorher zu erfüllen?*
J. Papadopoulos: Im Prinzip ja. Ladesäulen vor dem Haus können in der Regel auch über einen separaten Zähler angeschlossen werden, dazu ist kein Bauantrag, aber ein Antrag auf Netzanschluss erforderlich. Diesen stellen wir dann für Sie. Bei Ladesäulen in einer bestehenden Werkstatt ist es etwas schwerer, einen separaten Anschluss mit eigenem Zähler zu legen. Häufig wird die Box dann einfach an das bestehende Hausnetz angebunden.

AH: *Wer macht das?*
J. Papadopoulos: Wichtig ist wie immer eine sorgfältige Beratung und Planung, zum einen, um die Voraussetzungen vor Ort zu kennen, zum anderen aber auch, um aus dem Thema E-Mobilität/Ladesäule eine Erfolgsgeschichte zu machen und z. B. die bundesweite Nutzung zu integrieren. Deshalb ist eine fachlich kompetente Beratung zwingend erforderlich, die wir mit E.ON Drive durchführen.

Individuelle Beratung einholen

AH: *Wie kann sich der Händler darauf vorbereiten?*
J. Papadopoulos: Bei Umbauten im Bestand soll die individuelle Beratung durchgeführt werden, und bei Neubauten kann und soll man das Ladeinfrastrukturprojekt von Anfang an miteinfließen lassen. Wir beraten dazu gerne.

AH: *Braucht man eine Baugenehmigung?*
J. Papadopoulos: Normalerweise nicht. Bauordnungsrechtlich ist die Neuerrichtung einer Normalladeinfrastruktur genehmigungsfrei, lediglich bei der Schnellladesäule ist dies im Einzelfall zu prüfen. Ladevorrichtungen für Elektrofahrzeuge sind elektrische Anlagen und damit nach DIN VDE 0100-722 zu erstellen.

AH: *Welche Rolle spielt der Stromlieferant? Lässt sich der einfach wechseln wie im privaten Bereich?*
J. Papadopoulos: Ja. Dies wird als komplette Beratungsleistung inkl. Förderungsmöglichkeiten durch uns und unseren Partner untersucht. Und dazu beraten.

AH: *Gibt es Möglichkeiten, die Ladestation über den künftigen Stromverkauf abzurechnen?*
J. Papadopoulos: Ja. Das Ziel ist, energiebezogen abzurechnen und so die Stromkosten wieder hereinzuholen. Allerdings muss man sagen, dass aktuell eine Amortisation der Ladestation selber schwer darstellbar ist.

Der Ladevorgang

AH: *Sollten Kunden umsonst laden dürfen?*
J. Papadopoulos: Das liegt ganz beim Händler, ob er den Strom verschenken möchte oder abrechnet. Aber wir denken, dass auch die individuelle Kundenkarte, die man relativ einfach erstellen kann, und die Einbindung in ein deutschlandweites Abrechnungssystem die richtige Lösung sind. Denkbar ist ja auch, Kundenkarten wie prepaid anzubieten, die dann von Interessierten im Autohaus gekauft werden. Allgemein muss man das Anbieten der Lademöglichkeit als Serviceleistung und Kundenbindungsinstrument verstehen.

AH: *Wie lange wird der Ladevorgang zu Beginn dauern?*
J. Papadopoulos: Je nach Fahrzeug und Batterie muss man dies differenziert betrachten. Die meisten Fahrzeuge werden 11 kW Wechselstrom laden können, d. h. je nach Ladezustand und Größe der Batterie kann ein Volllade-Vorgang zwischen drei und acht Stunden dauern. Gerade im Ausstellungsbereich kann sich zu Vorführzwecken die Investition in einen Schnellladeladen lohnen, da vor allem Elektrofahrzeuge der neuesten Generation über die Schnellladefunktion verfügen. Der Ladevorgang dauert dann nur etwa 30 Minuten.

AH: *Gibt es immer genügend Strom für die angekündigte Armada an E-Mobilen?*
J. Papadopoulos: Davon kann man ausgehen, es wird zu keinem Engpass kommen.

Förderung der Regierung

AH: *Was fördert die Bundesregierung, und wie kann ein Unternehmen davon profitieren?*
J. Papadopoulos: Seit Anfang 2017 fördert die Bundesregierung, genauer das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI), den Aufbau von Normal- und Schnellladeinfrastruktur im öffentlich zugänglichen Bereich in mehreren zeitlich begrenzten Förderrunden. Sowohl die Ladehardware (Ladesäulen, PowerBox etc.) als auch die Installation und der Netzanschluss werden gefördert. Förderfähig ist die Ladeinfrastruktur grundsätzlich dann, wenn sie öffentlich zugänglich ist, sechs Jahre betrieben wird und mit zertifiziertem Ökostrom beliefert wird. Wie hoch die Fördermittel ausfallen und was genau gefördert wird, hängt von der Gestaltung der jeweiligen Förderrunde ab.

AH: *Muss ich es als geldwerten Vorteil versteuern, wenn ich mein Elektroauto mit Firmenstrom lade?*
J. Papadopoulos: Nein. Wer seinen Wagen beim Arbeitgeber auflädt, muss dies nicht mehr als geldwerten Vorteil versteuern. Das Einkommensteuerrecht wurde dahingehend angepasst.

Interview: Ralph M. Meunzel ■