

> **es:** Schicke Teslas, Mini Cooper oder Fiat 500. Ist das ein sinnvoller Einstieg in das Thema E-Mobility?

Bei diesen Fahrzeugen handelt es sich um sogenannte Conversion Designs, also für den Elektroantrieb teils aufwendig umgebaute Fahrzeuge konventioneller Bauart. Sie sind ein Symbol für den Einstieg, aber sicher nicht der Weg, den man sinnvollerweise und nachhaltig beschreiben sollte.

es: Gemäß dem nationalen Plan für die Elektromobilität sollen bis 2020 insge-

Macht es da Sinn, sich als regionaler Versorger vor Ort jetzt schon zu engagieren?

Es gibt in Deutschland den erklärten Willen zur CO₂-Emissionsminderung. Schon allein deswegen führt an der Elektromobilität kein Weg vorbei. Ich bin davon überzeugt, dass sich dieser Markt sehr schnell entwickeln wird. Somit ist es gerade auch für den regionalen Versorger notwendig, sich hier bereits in einer frühen Phase zu beteiligen. In seiner Rolle als Infrastrukturdienstleister vor Ort hat ein Stadtwerk zudem ganz andere Möglichkeiten, sich zu positionieren.

»E-Mobility als Prozess«

STADTWERKE Nicht nur die Großen können das Thema Elektromobilität stemmen, ist sich Bernhard Mildebrath von Schleupen sicher. Der IT-Anbieter hat ein Gesamt-Paket für Stadtwerke entwickelt – mit Nutzfahrzeugen.

samt eine Million Elektrofahrzeuge auf den Straßen rollen. Ist das realistisch?

Diese Fahrzeuge können auch Zweiräder sein, denen der Einstieg in die Elektromobilität längst gelungen ist. Bei E-Mopeds und elektrisch unterstützten Fahrrädern liegen wir nach verschiedenen Quellen bei rund 100.000 Fahrzeugen, die allein 2009 neu auf deutsche Straßen gekommen sind. Ich denke, dass wir auch bei vierrädrigen Fahrzeugen in den kommenden Jahren eine rasante Entwicklung erleben werden. Und einen frühen Anteil daran werden meiner Einschätzung nach Nutzfahrzeuge haben.

es: Bislang besetzen vor allem die großen Markt-Player das Thema E-Mobility.

es: Welche anderen Möglichkeiten sind das denn?

Die mächtigen Interessengruppen wie die großen Energieunternehmen oder die Automobilindustrie verfolgen natürlich ihre eigenen Konzepte. Das Stadtwerk hingegen kann ganz unabhängig Mehrwertangebote entwickeln, die beispielsweise speziell auf die Kommune oder die örtlichen Gewerbebetriebe zugeschnitten sind und dadurch die Gegebenheiten vor Ort optimal berücksichtigen. Damit hat es nicht nur die Chance, sich die Elektromobilität schrittweise zu erschließen, sondern sich ganz gezielt auch als Unternehmen zu profilieren, das selber mit kreativen und umweltfreundlichen Lösungen vorangeht, statt

zu warten, bis sich der Markt allgemein entwickelt hat.

es: Und was ist mit fehlenden Standards? Genormt ist inzwischen nur der Stecker für die Ladestationen, aber ansonsten ist doch fast alles noch offen.

Bei dem Standard für den Stecker stellt sich die Frage, ob wir diesen genormten Stecker für die Ladesäule überhaupt brauchen. Denn dieses Konzept geht davon aus, dass der Zähler in der Ladestation steckt. Es gibt aber durchaus auch vernünftige Gründe für die Forderung, dass der Zähler ins Auto gehört, das Auto also zu einem rollenden Zählpunkt wird. Die Identifizierung des Kunden erfolgt dann über das Fahrzeug – und damit na-

türlich auch die Abrechnung. Aber auch wenn sich der genormte Zugang zur Messung in der Ladesäule durchsetzt, reicht der Standardstecker alleine nicht aus.

es: Warum nicht?

Wir benötigen künftig Standards für zahlreiche Prozesse rund um das Be- aber auch Entladen des Fahrzeugs, wenn wir es beispielsweise als Energiespeicher für das Netzlastmanagement in den kommenden intelligenten Netzen einsetzen möchten. Auch die gesamten Kommunikationsprozesse zwischen dem Fahrzeug, den Ladestationen und weiterführenden Systemen wie letztendlich auch die Prozesse der Abrechnung müssen künftig in vielen Bereichen standar-

> VITA

BERNHARD MILDEBRATH

- Seit 2001 bei der Schleupen AG verantwortet er aktuell das Produktmarketing für den Bereich Energie- und Wasserwirtschaft.
- Davor war er bei den Städtischen Werken Krefeld Leiter des Service- und Abrechnungsbereichs und bei Thaler als Geschäftsführer für das Vertriebsgeschäft im Bereich Mobile Verbrauchsdatenerfassung zuständig.

disiert werden. Insofern ist der Norm-Stecker genau wie der Tesla ein geeignetes Symbol für den Einstieg in die Elektromobilität, aber sicher noch nicht die endgültige Lösung.

es: Wie sollten die Versorger das Thema denn angehen?

Ich denke, gerade die Versorgungsunternehmen vor Ort müssen Elektromobilität als Prozess verstehen und anbieten. Deswegen haben wir ein entsprechendes Paket geschnürt, das nicht nur das Fahrzeug selbst, sondern auch die Ladestation sowie den gesamten Kommunikationsprozess bis hin zur Abrechnung umfasst. Zumal wir Softwarehersteller sind und das auch gerne bleiben wol- >





Eine Hauptaufgabe aller Marktteilnehmer wird es sicher sein, die Transaktionskosten der E-Mobility zu minimieren.

Bernhard Mildebrath

len! Bei unseren Lösungen für die Elektromobilität setzen wir aber nicht auf die Teslas dieser Welt, sondern ganz gezielt auf Nutzfahrzeuge, wie sie typischerweise beim Stadtwerk selbst, aber auch im Bauhof, im Grünflächenamt oder beim örtlichen Gewerbe zum Einsatz kommen.

es: Wieso gerade Nutzfahrzeuge?

Im Unterschied zu elektrobetriebenen PKW gibt es hier bereits Fahrzeuge, die nur geringfügig teurer als herkömmliche benzin- oder dieselgetriebene Modelle sind. Was Wartung und Verbrauch angeht, sind diese Elektro-Fahrzeuge dagegen deutlich günstiger. In unserem Beispiel sprechen wir von 36 Cent pro Kilometer im Vergleich zu 61 Cent für konventionelle Fahrzeuge. Und sie sind in der Regel ausschließlich im regionalen Raum unterwegs. Damit kommen sie auch mit deutlich weniger Reichweite aus, als für einen PKW gefordert wird.

es: Vielen Kunden ist wichtig, dass die Energie für ihr Fahrzeug aus Erneuerbaren kommt.

Unser Prozesspaket für die Elektromobilität ist auch mit anderen Angeboten kombinierbar, etwa mit vor Ort erzeugten regenerativen Energien. Da es auch die Software umfasst, können solche Angebote direkt bei den Kundenverträgen hinterlegt und entsprechend abgerechnet

werden. Aber auch Prozesse der Fuhrparkverwaltung oder der Instandhaltung sind darstellbar. Damit ist der regionale Versorger autark in der Lage, schon heute attraktive Dienstleistungsprodukte zu entwickeln und zu vermarkten.

es: Nehmen wir einmal an, ein Stadtwerk nutzt solch ein Prozesspaket für seine Kunden. Was passiert, wenn künftig Standards für Prozesse festgelegt werden?

Der Vorteil ist sicherlich, dass sich das Stadtwerk hier nicht an einen der großen Mobilitätsanbieter bindet oder gar an einen Fahrzeughersteller. Denn die verfolgen momentan noch ganz unterschiedliche Ansätze. Und niemand weiß heute, welches Konzept sich am Ende durchsetzen wird: Ob das ein Roaming-Modell werden wird oder ob Autos künftig inklusive Stromliefervertrag verkauft werden, ob es einen Komplett-Service in Form von Kilometerabrechnung oder gar austauschbare Akkus geben wird. Vielleicht entstehen aber auch Clearing-Stellen zur Koordination des Datenaufkommens zwischen den Prozessbeteiligten, wie wir das von den Kreditkartenanbietern kennen.

es: Was bedeutet diese Konzeptvielfalt für die Stadtwerke?

Davon macht sich das Stadtwerk mit einem eigenen, durchgängigen Prozesspaket zunächst einmal unabhängig. Gleichzeitig stehen wir als Software-An-

bieter in der Pflicht, unsere Lösungen an die entstehenden Marktprozesse anzupassen. Das betrifft heute schon den Austausch von Verbrauchsdaten oder die Messstellenprozesse, die beide auch E-Mobility berühren – egal ob der Zähler in der Ladestation steckt oder ob das Auto zum mobilen Zählpunkt wird. Das bedeutet aber auch, dass künftige Standards integriert werden und damit auch unseren Kunden zur Verfügung stehen.

es: Langfristig muss sich das Engagement auch rechnen. Werden die mittelständischen Versorger die Elektromobilität denn zum Geschäft machen können?

Elektromobilität rechnet sich schon heute, wie Sie am Beispiel der Nutzfahrzeuge sehen. Und ich bin überzeugt, dass jedes mittelständische Unternehmen eine Chance hat, die E-Mobility zum Geschäft zu machen – wenn es bereit ist, die entsprechenden Prozesse frühzeitig aufzubauen und weiterzuentwickeln. Wichtig ist aber auch, dass man sich jederzeit im Klaren ist, welche Prozesskosten mit Elektromobilität verbunden sind.

es: Was ist hier zu beachten?

Viele Fachleute rechnen heute mit einem durchschnittlichen Jahresverbrauch von 3.000 Kilowattstunden pro Elektro-PKW. Das entspricht dem Verbrauch eines Durchschnittshaushalts. Allerdings werden die Transaktionskosten beispielsweise für die Abrechnung eines Elektrofahrzeugs deutlich höher liegen als beim Haushaltskunden. Denn sie sind ja in der Regel nicht nur im eigenen Netzgebiet unterwegs. Und auch die notwendige Infrastruktur, egal ob das nun Ladestationen oder Clearing-Stellen sein werden, muss finanziert werden. Deswegen wird es sicher eine Hauptaufgabe aller Marktteilnehmer sein, diese Transaktionskosten zu minimieren – durch schlanke Prozesse, Interoperabilität auf allen Ebenen und Prozessautomatisierung. Dies kann aber nur mit Hilfe einer integrierten Abbildung und weitestgehender Standardisierung in allen Bereichen gelingen. <

Uwe Pagel

www.schleupen.de