

„Energiemanagement ist wichtig“

Interview | Kfz-Betriebe benötigen weit mehr als nur Ladesäulen für E-Fahrzeuge. Thomas Rath, Vertriebs- und Serviceleiter bei Volkswagen OTLG, erklärt im Interview, auf was es bei der Planung der Infrastruktur ankommt und wie die neuen Produkte von Moon dabei helfen.



Foto: Volkswagen

Thomas Rath, Ressortleiter Vertrieb und Services bei der Volkswagen Original Teile Logistik (OTLG).

asp: Herr Rath, Volkswagen OTLG hat die Ladeprodukte des österreichischen Herstellers Moon ins Portfolio aufgenommen. Was versprechen Sie sich von der Kooperation?

T. Rath: Wir haben Moon-Produkte ins Portfolio aufgenommen, um das Angebot des VW-Konzerns zu ergänzen. Die Produkte von Moon umfassen sowohl Lade-Infrastruktur wie Wallboxen und Ladesäulen als auch Lastmanagement oder Speichertechnologien. Moon hat in Österreich und weiteren europäischen Märkten schon reichlich Erfahrung auf diesem Gebiet gesammelt. Als Besonderheit kann der Kfz-Betrieb zum Beispiel wählen, ob das Lastmanagement nur für die Ladesäulen, sofern es die Marke im Standard zulässt, oder den gesamten Betrieb gelten soll. So kann beispielsweise ein Betrieb mit energieintensiven Verbrauchern in der Werkstatt die Leistung der Ladesäulen drosseln, wenn dadurch Lastspitzen auftreten. Die

Mehrkosten in der Technik amortisieren sich dadurch relativ schnell.

asp: Was für Moon-Produkte bieten Sie bereits an?

T. Rath: Bereits erhältlich ist ein High-Power-Charger, der eine DC-Ladeleistung von bis zu 300 Kilowatt bietet. Auch Produkte für bidirektionales Laden werden in 2021 eingeführt. Volkswagen hat momentan AC/DC-Ladelösungen mit 22 Kilowatt als Standard definiert. Für schnelles Laden von Autos wie beispielweise den Audi e-tron mit großer Batterie empfehlen wir Ladesäulen mit höheren Leistungen.

asp: Kann der Kunde jetzt wählen, ob er die VW-eigenen Produkte bei der Ladeinfrastruktur wählt oder zu Moon greift?

T. Rath: Ja, der Kunde hat selbstverständlich immer die Wahl, da die Marken im Standard eine Spezifikation, aber kein be-

stimmtes Produkt vorschreiben. Natürlich freuen wir uns, wenn der Kunde die Produkt-Vorteile und günstigen Preise unserer Angebote erkennt und darauf zurückgreift. Die Konzernprodukte fokussierten sich zunächst auf die Standarderfüllung. Moon-Produkte sind komplementär und ergänzen das bisherige Angebot.

asp: Ist Moon auch für Mehrmarken-Betriebe oder freie Werkstätten erhältlich?

T. Rath: Wir konzentrieren uns erst einmal auf unsere eigenen Service- und Händlerbetriebe und berücksichtigen die fünf Konzernmarken VW, VW Nutzfahrzeuge, Skoda, Audi und Seat. Deren Bedarf an Ladeinfrastruktur und den damit verbundenen Herausforderungen des Energiemanagements wollen wir uns zunächst stellen. Dabei werden die Anforderungen von Mehrmarkenbetrieben, wenn diese alle aus dem Konzern stammen, selbstverständlich berücksichtigt. Andere OEM sowie den freien Markt können wir zurzeit nicht bedienen. Momentan stehen die Händler vor der Herausforderung, Neufahrzeuge aufzuladen zu können, damit Endkunden eine Probefahrt machen oder Mitarbeiter ihre Fahrzeuge laden können und dafür ausreichend Strom zur Verfügung zu haben.

asp: Was müssen die VW-Betriebe momentan an Ladeinfrastruktur vorhalten?

T. Rath: Volkswagen hat als Standard definiert, dass jeder VW-Händler mindestens eine öffentlich zugängliche Ladesäule haben muss. Sie beherrscht sowohl DC-Schnellladen mit 22 Kilowatt als auch AC-Laden mit elf Kilowatt und soll eichrechtskonform sein. Die anderen Marken haben ähnliche Anforderungen, schreiben aber nicht die öffentliche Stellung der Ladeinfrastruktur ins Lastenheft. Unser Konzernangebot erfüllt diese Anforderungen mit drei verschiedenen Produkten in mehreren Ausführungen. Alle Produkte sind zudem mit dem Charge Point

„Wir müssen dem Handel nicht nur eine Ladesäule anbieten, sondern auch eine Beratung.“

Thomas Rath, Volkswagen OTLG

Operator (CPO) Backend von Elli ausgestattet. Auch die angebotenen Moon-Produkte erfüllen die Standardvorgaben der Marken.

asp: Wie viele Ladesäulen hat ein typischer VW-Händler?

T. Rath: Das kann man nicht pauschalisieren. Das hängt vom Bedarf des Händlers ab und wie stark die E-Mobilität schon bei ihm angekommen ist. Im Grundsatz entscheidet das jeder Händler für sich. Gerade bei größeren Betrieben ist eine Ladesäule im Regelfall nicht ausreichend. Es obliegt dann der wirtschaftlichen oder strategischen Entscheidung des Händlers, ob er in mehr Ladesäulen investiert. Bei einigen Betrieben sind fünf Säulen zu wenig, in ländlichen Regionen ist eine Ladesäule vielleicht schon genug. Die meisten Betriebe schauen sich das erst mal an und skalieren dann relativ schnell hoch, wenn mehr

Bedarf besteht. 2021 merken die Händler, dass sie sich darum kümmern müssen.

asp: Ladesäulen sind das eine, auf der anderen Seite stehen technische Hürden wie die Anschlussleistung des Betriebs oder notwendige Tiefbauarbeiten. Wie unterstützen Sie die Betriebe hierbei?

T. Rath: Für die Betriebe ist in der Tat das gesamte Energiemanagement wichtig. Wenn ich eine bestimmte Leistung für den Betrieb benötige, kommt nun noch eine weitere Menge X für das Laden der Elektroautos hinzu. Wir müssen dem Handel deshalb viel mehr anbieten als nur eine

Ladesäule, nämlich auch eine vernünftige Beratung. Zusammen mit den Bauberatern der fünf Marken haben wir ein Gesamtkonzept entwickelt (siehe Kasten unten).

asp: Was umfasst das Konzept?

T. Rath: Die Bauberatung schaut sich den Betrieb an und überprüft, welche Lasten aktuell anliegen und welche voraussichtlich mit der E-Mobilität hinzukommen. Dafür gibt es ein speziell programmiertes Tool. Anschließend bekommt der Betrieb ein komplettes Planungs-Booklet mit den zu erwartenden Kosten und einer Empfehlung.

Interview: Alexander Junk

Das Ladeinfrastruktur-Beratungskonzept im Detail

Der 360-Grad-Ansatz der Marken in Kooperation mit der Volkswagen OTLG bietet VW-Händlern und Servicebetrieben ein umfassendes Konzept von der Beratung bis zur Umsetzung. Mithilfe eines Software-Tools wird über einen Fünfjahres-Zeitraum ermittelt, was der Betrieb benötigt. Berücksichtigt werden dabei unter anderem folgende Parameter:

- Anzahl der voraussichtlich verkauften Elektro-Neufahrzeuge
- Verkaufte Fahrzeugtypen und der damit verbundene Strombedarf
- Anzahl der Probefahrten pro Tag und die voraussichtliche Strecke der Probefahrt
- Anzahl der Euromobil-Fahrzeuge im E-Bereich
- Anzahl der Werkstatt-Durchgänge
- Getankte Strommenge der Fahrzeuge, die den Betrieb verlassen. Das definiert jeder Händler für sich selbst. Soll der Endkunde mit halber Akkulation den Betrieb verlassen oder ein voll aufgeladenes Fahrzeug vorfinden?
- Anzahl der Mitarbeiter im Betrieb, die ein Elektrofahrzeug fahren und am Arbeitsplatz laden möchten

Aufgrund dieser Daten kalkuliert das Programm den voraussichtlichen Kilowatt-Bedarf, der dann zum bereits benötigten Strombedarf des Betriebes hinzugerechnet wird. Anschließend wird ermittelt, ob der Strom komplett über den eigenen Netzbetreiber bezogen werden kann oder ob es wirtschaftlich ist, eigenen Strom zu produzieren, beispielsweise durch den Einsatz einer PV-Anlage oder eines Blockheizkraftwerkes. Abschließend wird das ganze Konzept dahingehend überprüft, welche unterschiedlichen Förderprogramme in Anspruch genommen werden können. Bis zu 25 Prozent der Kosten können in bestimmten Fällen über Förderungen und Subventionen wieder hereingeholt werden.



Foto: Volkswagen

Moon-Ladesäulen mit bis zu 300 Kilowatt DC-Leistung sind ab sofort erhältlich.