

E-Mobility im Handel am Beispiel REWE

Der E-Mobility gehört die Zukunft. Nach den Plänen der Bundesregierung sollen bis 2020 eine Million Elektrofahrzeuge auf deutschen Straßen unterwegs sein. Voraussetzung dafür ist ein flächendeckendes Versorgungsnetz mit Ladestationen, was im öffentlichen Raum nicht so leicht zu bewerkstelligen ist.



Als weitere Variante kam das Laden der Fahrzeuge auf den Parkflächen des Einzelhandels, ins Spiel. Der Handel könne als Stromanbieter neue Geschäftsfelder erschließen und Kundenbindung betreiben, außerdem lockt ein öffentliches Förderprogramm.

Klimawirkung und Zukunft der E-Mobilität

Statement von Jan-Oliver Heidrich, EHA Geschäftsführer

```
function playPauseVideo[obj]{ if[obj.paused] { obj.play(); } else {  
obj.pause(); } }
```

Sind die Ladesäulen ein vielversprechendes Geschäftsmodell für den Handel? Jan-Oliver Heidrich, EHA Geschäftsführer und zugleich Vorsitzender des Energieausschusses beim Handelsverband Deutschland HDE sieht zurzeit noch wenig Anlass für Euphorie.

Frage: Wie weit gediehen ist die E-Mobility in Deutschland?

Heidrich: Der Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) hat kürzlich Zahlen veröffentlicht. In Deutschland fahren heute fast 60.000 Fahrzeuge mit elektrischem Antrieb und es gibt circa 6.500 öffentliche Stromtankstellen.

Für die Versorgung der angestrebten Million Elektrofahrzeuge in Zukunft muss die Ladeinfrastruktur stark ausgebaut werden und zwar flächendeckend.

Vor diesem Hintergrund hat das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) ein Förderprogramm aufgelegt in Höhe von insgesamt 300 Mio. Euro abrufbar in jährlichen Raten von 75 Mio. Euro bis 2020.



Jan-Oliver Heidrich, EHA Geschäftsführer und Vorsitzender des Energieausschusses beim Handelsverband Deutschland HDE

Frage: Das klingt attraktiv. Was hält den Handel also davon ab in großem Umfang in die E-Mobility zu investieren?

Heidrich: Bei genauerem Hinsehen relativieren sich die Fördersummen. Eine Ladesäule kostet 20 bis 30.000 Euro, der Bund will aber maximal 60 Prozent dieser Summe übernehmen. Noch einmal 50 Prozent weniger gibt es, wenn die verlangte öffentliche Zugänglichkeit nicht rund um die Uhr gewährleistet ist. Das ist ein Problem für den Handel. Viele Parkflächen der REWE-Märkte werden nachts geschlossen, damit sie am nächsten Morgen für die Kunden frei sind.

Frage: Gibt es noch weitere Knackpunkte?

Heidrich: Wichtig ist auch die freie Standortauswahl der Ladesäulen. Die Bundesregierung plant aber, dem Handel die Standorte vorzuschreiben. Investitionen verlören so ihr strategisches Moment.

Außerdem fordert das BMVI für die Stromtankstellen eine Mindestbetriebsdauer von sechs Jahren. Diese Spanne ist zu lang für Handelsunternehmen, die ihre Flächen meist anmieten oder pachten. Auch das Risiko einer Geschäftsaufgabe wird hier noch nicht berücksichtigt.

Frage: Hätte der Handel auch technische Probleme zu gegenwärtigen?

Heidrich: Ja. Ein Beispiel sind die Schnelllader der neuesten Generation, die den Strom mit einer Ladeleistung von mehr als 22 Kilowatt in das Fahrzeug übertragen. Diese Stationen verursachen Leistungsspitzen und dürfen daher keinesfalls an die Hausanlage angeschlossen werden.

Frage: Es gibt auch einige REWE-Märkte, die über eine Photovoltaikanlage auf dem Dach verfügen. Lässt sich der draus gewonnene Ökostrom für die Ladesäulen nutzen?

Heidrich: Eher nicht. Eine Deckung des Energiebedarfs der Ladestationen mit ausschließlich eigenerzeugtem Ökostrom ist nicht sicher gestellt. Dazu kommt: War der grüne Strom ursprünglich zum Beispiel für die Kälteanlage bestimmt, müsste diese nun mit Graustrom versorgt werden. Das wäre nicht zielführend. Darüber hinaus würde der Betreiber eines Ladepunkts mit eigenerzeugtem Strom juristisch zum Energieversorgungsunternehmen, mit allen Konsequenzen und Anforderungen.

Frage: Welche Chancen bietet die E-Mobility dem Handel?

Heidrich: Man sollte sich keinen übersteigerten Erwartungen hingeben. Die Stromladesäule auf dem Parkplatz hat als Geschäftsfeld wenig Alleinstellungsmerkmal und das Gros der Betankungen wird zuhause stattfinden. Der apostrophierte Kundenbindungsnutzen ist fraglich. Trotz alledem darf sich der Handel der E-Mobility nicht verschließen.

Frage: Warum? Was spricht für den Handel als Stromanbieter?

Heidrich: Die Elektromobilität ist ein echtes Zukunftsthema und beim Ausbau der Infrastruktur möchte der Handel gerne seinen Beitrag leisten. Die REWE Group z. B. stattet schon heute neue Green Buildings mit einer Stromtankstelle aus. Dennoch ist Stromversorgung keine originäre Angelegenheit der Branche. Für Investitionen in großem Stil bedarf es zusätzlicher Anreize und auch andere Akteure wie die Automobilindustrie müssen in die Pflicht genommen werden. Der Handel ist aber gesprächsbereit, zumal die Europäische Union Ladesäulen bei Neubauten und Gebäuderenovierungen ab 2019 im Privatsektor bereits vorschreiben will.

Frage: Gibt es speziell bei der REWE schon weitere Vorstöße in Richtung Elektromobilität?

Heidrich: Ja. Heute werden bereits Erdgas LKW und Elektro LKW zwischen Logistik Standorten und REWE oder Penny Märkten eingesetzt. Begrenzt ist diese Antriebstechnik also schon im Einsatz. Die Fahrzeuge überzeugen laut REWE durch einen geringen Geräuschpegel und ihre Zuverlässigkeit. Gerade für die Nachtlieferung oder Lieferungen in frühen Morgenstunden wäre es

folglich günstig, auch zukünftig auf die alternative Antriebstechnik zu setzen. Indes gilt es noch einige Nachteile auszumerzen; da sind z. B. die aktuell vergleichsweise hohen Kosten oder die geringere Reichweite. Sobald sich diese Faktoren positiv entwickeln, steht einem großflächigen Einsatz nichts im Wege.