

E-Mobility im Handel am Beispiel REWE

Der <u>E-Mobility</u> gehört die Zukunft. Nach den Plänen der Bundesregierung sollen bis 2030 mindestens 15 Millionen vollelektrische Pkw 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 gibt es ein öffentliches Förderprogramm.

Klimawirkung und Zukunft der E-Mobilität

Statement von Jan-Oliver Heidrich, EHA Geschäftsführer



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: Die Bundesnetzagentur hat im Januar 2023 Zahlen veröffentlicht. In Deutschland fahren heute fast 1 Millionen Fahrzeuge mit elektrischem Antrieb und es gibt mehr als 40.000 öffentliche Ladeeinrichtungen.

Für die Versorgung der weiter steigenden Zahl von Elektrofahrzeugen in Zukunft muss die Ladeinfrastruktur flächendeckend stark ausgebaut werden.

In dem neu aufgelegten Förderprogramm "Öffentlich zugängliche Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge in Deutschland" stellt das Bundesministerium für Digitales und Verkehr bis Ende 2025 insgesamt 500 Millionen Euro zur Verfügung. Insbesondere den kleinen und mittelständischen Unternehmen soll ein Anreiz geboten werden, in die Zukunft der Elektromobilität zu investieren.





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

Frage: Das klingt attraktiv. Wird der Handel also in großem Umfang in die E-Mobility 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 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: Das BMVI fordert für die Stromtankstellen eine Mindestbetriebsdauer von drei Jahren. Diese Spanne ist ziemlich 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 Leistungsspitzen verursachen und daher keinesfalls an die Hausanlage angeschlossen werden dürfen.

Frage: Es gibt 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 sichergestellt. 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 das GebäudeElektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz für jedes bestehende
Nichtwohngebäude, das über mehr als 20 Stellplätze innerhalb des
Gebäudes oder über mehr als 20 an das Gebäude angrenzende
Stellplätze verfügt, nach dem 1. Januar 2025 einen Ladepunkt
vorschreibt. In neu errichteten Handelsimmobilien mit mehr als
sechs Stellplätzen muss künftig jeder dritte Stellplatz mit
Leerrohren für Elektrokabel ausgestattet sein und zusätzlich ist
mindestens ein Ladepunkt erforderlich.

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 laute 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.