

Handel und E-Mobility: „Wir benötigen Schnellladesäulen und Roaming“

Die Bundesregierung will die Elektromobilität in Deutschland voranbringen und der Handel soll seinen Beitrag leisten.



Jan-Oliver Heidrich, EHA-Geschäftsführer und Vorsitzender des Energieausschuss beim Handelsverband Deutschland [HDE], erläutert den aktuellen Stand und macht Vorschläge, wie es funktionieren könnte.

Ist Corona ein Hemmschuh oder ein Treiber der Elektromobilität? Sowohl als auch. Während die Wirtschaft und die Verbraucher sich derzeit eher abwartend verhalten, wird von staatlicher Seite viel investiert. In Corona-Zeiten soll die Konjunktur angekurbelt werden und es gilt, zukunftsfähige und nachhaltige Technologien voranzutreiben. Die E-Mobility wird weiter Fahrt aufnehmen, denn es gibt einen großen politischen Druck.

Der Handel soll mithelfen, die Infrastruktur für die Elektroautos bereitzustellen. Wie weit ist die Branche beim Ausbau der Ladesäulen?

Der Handel will die E-Mobility fördern, aber leider hängen wir in einer Warteschleife. Zunächst muss endlich das GEIG (Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz) verabschiedet werden und das wird nach einigen Verzögerungen frühestens im September 2020 der Fall sein. Die Handelsunternehmen müssen die gesetzlichen Bestimmungen kennen, um planen zu können. Dieser Zustand ist sehr ärgerlich.

Was sind die Streitpunkte bei der Gesetzgebung?

Im aktuellen Entwurf des GEIG sind Leerrohre an jedem fünften Parkplatz vorgesehen. Die SPD verfolgt nun offenbar weiterreichende Pläne, wonach für einen Parkplatz mit 100 Stellplätzen zehn Ladepunkte erforderlich wären. Die Ladeleistung hingegen wird gar nicht vorgeschrieben, dafür reicht im Prinzip eine normale Steckdose. Für die Kunden ist das nicht sinnvoll.

Warum ist die Ladeleistung wichtig?

Mit einer Minimalleistung von 3,7 Kilowattstunden können Kunden, die eine halbe Stunde aufladen, gerade mal sechs oder sieben Kilometer fahren. Mit solchen Kleinststeckdosen lässt sich die E-Mobility nicht fördern. Stattdessen brauchen wir ein vernünftiges Konzept für die Ladeinfrastruktur in Gewerbeimmobilien.

Hat der Entwurf des GEIG noch weitere Schwachpunkte?

Leider ja. Zum Beispiel ist darin lediglich die Installation der Anlagen geregelt, aber nicht, wer als Betreiber fungieren soll.

Was kostet die Installation einer Strom-Zapfsäule?

Eine AC-Wechselstromsäule mit 3,7 Kilowatt kostet zwischen 1.000 und bis 2.000 Euro inklusive des Netzanschlusses. Für eine viel sinnvollere 50 Kilowatt-Anlage (DC) sind es 50.000 bis 60.000 Euro, was allerdings zu teuer ist für flächendeckende Investitionen der Händler. Allein die REWE Group mit ihren rund 7.000 Parkplätzen müsste dafür über 400 Millionen Euro aufwenden. Falls also kommunale Energieversorger oder Andere auf den Parkplätzen des Handels Ladestellen installieren wollen, stellen wir gerne die Fläche bereit.

Wird der Handel den Strom an seine Kunden wie bisher überwiegend kostenlos abgeben?

Das kann ich mir nicht vorstellen. Bei Schnellladesäulen (DC) haben wir viel höhere Beträge, als bei den kleinen AC-Säulen mit beispielsweise 0,40 Euro je Tankvorgang während des Einkaufs. Aktuell gibt es für den Handel leider immer noch kein tragbares Geschäftsmodell, um das mal klarzustellen.

Wie erfolgt künftig die Abrechnung?

Das ist genauso ungewiss wie die Frage des Betriebs. Angesichts verschiedener Stromversorger brauchen wir ein Roaming-Modell so ähnlich wie bei der Mobilfunk-Abrechnung. Den Kunden kann nicht dauerhaft zugemutet werden, mit dutzenden Tankkarten durch Deutschland zu fahren.

Nutzen Sie bei EHA Elektroautos als Dienstwagen?

Ja, wir haben ein E-Auto der Mittelklasse zur freien Nutzung durch die Mitarbeiter. Das Angebot wird sehr gut angenommen.

Wo sehen Sie die Zukunft - bei Elektroautos oder bei solchen mit Wasserstoffantrieb?

Beide Technologien werden genutzt und dazu kommt auch weiterhin ein gewisser Anteil von fossilen Brennstoffen. Die Elektromobilität wird aber den höchsten Stellenwert haben. Der Wasserstoffantrieb ist nämlich eher geeignet für große Lkw, Busse, Schiffe oder Flugzeuge, die wegen ihrer hohen Lastwechselzahl nicht so spritzig sind. Wer beim Elektroauto Gas gibt, hat sofort Leistung zur Verfügung, das ist bei Wasserstoff nicht so.

Welche Hürden sehen Sie außerdem für den Wasserstoff?

Für die Produktion von grünem Wasserstoff ist hohe elektrische Leistung verlangt, die es in Deutschland nicht gibt. Wir müssten sie zukaufen, so wie heute das Öl. Trotzdem hat der Wasserstoff einige vorteilhafte Eigenschaften wie die Speicherbarkeit.