

Mehr Ladestationen für Elektrofahrzeuge: REWE Group schließt strategische Partnerschaften mit Shell und EnBW

Neue Allianzen für den Klimaschutz: Am 8. November 2021 gab die REWE Group bekannt, strategische Partnerschaften mit EnBW und Shell vereinbart zu haben. Gemeinsam mit dem Energieversorger und dem Mineralölkonzern soll die E-Mobility angeschoben und eines der größten und modernsten Schnellladesäulen-Netze in Deutschland aufgebaut werden.



Dazu werden auf den Parkplätzen von REWE- und PENNY-Märkten 6.000 Stromladepunkte errichtet. Wie kam es zur Kooperation dieser drei Unternehmen aus so unterschiedlichen Branchen und was sind die Herausforderungen? Jan-Oliver Heidrich, EHA-Geschäftsführer und Vorsitzender Energieausschuss beim Handelsverband Deutschland (HDE) war ein Initiator des

Großprojektes. Im Interview gibt er Auskunft.

Warum engagiert sich die REWE Group als Handelskonzern für den Ausbau der E-Mobility?

Die REWE Group fühlt sich dem Klimaschutz und damit auch der E-Mobility stark verpflichtet. Für ihren Erfolg ist der Ausbau der Ladesäuleninfrastruktur entscheidend. Die Partnerschaft mit Shell und EnBW erleichtert den Kunden die Entscheidung für ein Elektroauto, denn sie erhalten die attraktive Gelegenheit, während ihres Einkaufs die Batterien aufzuladen.

Was genau plant die REWE Group mit ihren neuen Partnern?

Bis Ende 2024 baut die REWE Group an mindestens 400 ausgewählten Eigenobjekten und an zusätzlichen Mietobjekten bis zu 2.000 Ladepunkte auf. Im gleichen Zeitraum sollen an bestehenden Mietobjekten sowie Neubauten bis zu 4.000 weitere Ladepunkte errichtet werden. Mit den bereits bestehenden Ladepunkten entsteht so ein Netz von weit mehr als 6.000 Ladepunkten. Installiert werden ausschließlich Schnellladesäulen, das heißt DC-Charger mit einer Leistung von mindestens 75 kW bis zu 300 kW. Das Projekt erfordert eine Investitionssumme im dreistelligen Millionenbereich. Die REWE Group ist der erste und bisher einzige große Handelskonzern, der eine solche Kooperation eingeht.

Wie sieht die Rollenverteilung innerhalb der Partnerschaft aus?

Die REWE Group stellt ihre Parkplätze und damit den Zugang zu ihren Kunden zur Verfügung. Auch für die Ausstattung mit Leerrohren wird gesorgt. Anschließend kümmern sich die Partner EnBW und Shell um den Netzanschluss und die Installation der Ladesäulen, deren Betrieb sie dann ebenfalls übernehmen.

Warum entschied sich die REWE Group für eine Zusammenarbeit gerade mit EnBW und Shell?

Mit diesen beiden starken Partnern lässt sich eine Ladeinfrastruktur-Abdeckung in der Fläche erreichen. Dazu wurde das Projekt zwischen Shell und EnBW regional aufgeteilt. Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass die Unternehmen ausschließlich auf hochmoderne Schnellladesäulen setzen, an denen Kunden in 20 bis 30 Minuten, also der Zeitspanne eines Einkaufs, eine Strommenge laden können, die für mehrere Hundert Kilometer ausreicht. Weniger leistungsstarke Anlagen wären für diese Ladesituation nicht angemessen.

Welche Herausforderungen gilt es noch zu bewältigen?

Die Partner haben sich für den Ausbau der Ladesäuleninfrastruktur eine ambitionierte Zielmarke bis 2024 gesetzt. In dieser relativ kurzen Zeitspanne müssen anspruchsvolle Planungen geleistet, personelle Ressourcen aufgebaut und Material wie zum Beispiel Trafos beschafft werden. Darüber hinaus gilt es, die verschiedenen Netzbetreiber ins Boot zu holen. Die REWE Group hat nun die Aufgabe, entsprechende Vereinbarungen mit den Eigentümern der

angemieteten Standorte zu treffen. Dort setzen wir ein Interesse voraus, weil die Vermieter schließlich die Bestimmungen des Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetzes (GEIG) erfüllen müssen.

Plant die REWE Group noch mehr Kooperationen im Bereich der Ladeinfrastruktur?

Die REWE Group will die E-Mobility voranbringen und engagiert sich auch zukünftig für den Ausbau der Ladeinfrastruktur. Wir sind prinzipiell offen für weitere Partnerschaften.