Knut Hechtfischer

Gründer von ubitricity, Gesellschaft für verteilte Energiesysteme mbH

© Claudia Lommel

Laden ist doch nicht Tanken

Wer Vertreter deutscher OEMs fragt, wieso die Konzerne bis heute nicht selbst mehr in den Aufbau und Betrieb von eigener Ladeinfrastruktur investiert haben, dem wird mit einer gewissen Verwunderung begegnet. Es heißt dann meist, man betreibe ja auch keine Tankstellen. Außerdem arbeite man ja jetzt an einer Schnellladeinfrastruktur. Deswegen stelle sich die Frage nach dem Warum eigentlich gar nicht. Aber ist es wirklich so einfach?

Laden ist doch nicht Tanken. Es handelt sich um ein durchaus komplexeres Wechselspiel, wenn zuhause und am Arbeitsplatz lange Ladezeiten zur Verfügung stehen und die Elektrizität von einem frei zu wählenden Versorger geliefert wird – oder sogar vom eigenen Dach kommt. Zusätzlich haben die Art der Beladung, der Zeitpunkt, die Steuerbarkeit etc. Einfluss auf Kosten und Abgaben. Schließlich kann auch ein OEM Stromerzeuger und/oder Stromlieferant werden und den Strom nach Hause, an öffentliche Ladeinfrastruktur oder an den Arbeitsplatz liefern. Die energiewirtschaftliche Dienstleistung kann heute also vergleichsweise einfach Bestandteil der automobilwirtschaftlichen Wertschöpfung werden. So etwas hat es in der Mineralölwirtschaft nie gegeben.

Bekanntermaßen befassen sich Autohersteller mit den Fragen, wie abgerechnet werden soll, wie man sich die energiewirtschaftliche Wertschöpfung an der Ladeinfra-

struktur sichern soll, wie der Komfort für den Kunden optimiert werden kann – diese möglichen Perspektiven bewegen ganz erheblich, und sie ließen sich ausbauen: Es ist doch auch denkbar, die Anforderungen mit einer gewissen Agilität weiter zu schärfen und zu implementieren, wenn man sich entschlossener als Entwickler, Eigentümer oder Betreiber von Ladeinfrastruktur positionieren würde. Dies wäre eine hervorragende Gelegenheit, die Fahrzeuge eines Herstellers energiewirtschaftlich überlegen zu „verwerten“ – und natürlich auch günstiger zu beladen. Mögliche neue Geschäftsfelder werden hier unterschätzt. Bislang sieht es so aus, als strebe kein traditioneller OEM eine größere energiewirtschaftliche Rolle an. Stattdessen scheint es so, als würden Ladeinfrastruktur und energiewirtschaftliche Dienstleistungen heute nur von einzelnen Unternehmen als wettbewerbsrelevante Größen, die man gestalten kann und muss, wahrgenommen. Wird das so bleiben? Werden ein Lade- und Abrechnungsstandard gut genug sein für Premiumhersteller? Was passiert beispielsweise, wenn es einzelnen OEMs gelänge, Elektrizität für ihre Kunden zu deutlich günstigeren Preisen zu liefern, und anderen diese Möglichkeit nicht zur Verfügung stünde?

Deutschland wäre als potenzielles Energiewendeland prädestiniert, um bei Einbettung von Elektrofahrzeugen in die Energiewirtschaft voranzugehen. Es eilt allerdings. Denn wenn erst Plattformeffekte einsetzen, ist es zu spät.