



Elektromobil durchstarten

Mit Ladesäulen neue Kunden gewinnen



Liebe Einzelhändlerin, Lieber Einzelhändler,

die Elektromobilität nimmt auch in Deutschland immer mehr an Fahrt auf: 2017 waren bereits rund 71.000 Elektrofahrzeuge unterwegs. Da mehr als 80 Prozent der Deutschen das Auto zum Einkaufen nutzen, eröffnen sich für Händler neue Möglichkeiten, ihr Serviceangebot für Kunden zu erweitern. Was liegt näher, als die Ladezeit des Autos für einen Einkauf zu nutzen? Schließlich bietet der Einzelhandel mit seinen Parkplätzen hierfür optimale Voraussetzungen für den Aufbau einer Ladeinfrastruktur.

Dieser Leitfaden informiert über die Möglichkeiten von unternehmenseigenen Ladesäulen und erklärt, was es bei der Planung und Installation zu beachten gibt.

★ *Jeder Leitfaden wird von einer Checkliste begleitet, mit der Sie Ihren Betrieb überprüfen können. Damit sehen Sie auf einen Blick, welche Maßnahmen Sie bereits umgesetzt haben und an welchen Stellen Sie noch nachjustieren können.*



*Two in One:
Das Auto aufladen und entspannt einkaufen*

1 Mit der Installation von Ladesäulen auf Ihren Kundenparkplätzen schlagen Sie gleich mehrere Fliegen mit einer Klappe: Zum einen helfen Sie Ihren Kunden dabei, Einkaufszeit und Ladezeit effizient zu verbinden. Nebenbei machen Sie auch noch einen positiven Eindruck bei Ihren Stammkunden und erreichen eine neue Zielgruppe, die ebenso innovativ denkt wie Sie selbst. **Fahrer von Elektrofahrzeugen suchen nämlich gezielt Standorte aus, an denen sie ihre Ladezeit mit einem Einkaufsbummel verbinden können.**

Zum anderen ermuntern Sie Ihre Kunden mit einer Lademöglichkeit zu **längeren Einkaufsaufenthalten, was sich direkt in Umsatzsteigerungen bemerkbar macht**. Nutzer von Elektrofahrzeugen sind durch ihr tendenziell eher überdurchschnittliches Einkommen besonders kaufkräftige Kunden für den Einzelhandel. Und auch auf Nicht-Elektrofahrzeugfahrer hat Ihr Statement eine positive Wirkung: Sie strahlen Innovationswillen aus und zeigen, dass Ihnen Klimaschutz ein wichtiges Anliegen ist – und das wird von all Ihren Kunden wahrgenommen.

Wussten Sie, dass ...



74 % der Elektroautofahrer ihr Einkaufsziel wechseln, wenn anderswo ein kostenloser Ladeplatz während des Aufenthalts möglich ist?



Gut geplant ist halb gewonnen

2

Ladesäulen bedeuten einen hohen Mehrwert für Sie und Ihre Kunden, aber auch einen hohen finanziellen Aufwand. Erstellen Sie also eine detaillierte Analyse der Ausgangssituation und der angestrebten Ziele:

- Welche Kundengruppe wird mit der Bereitstellung von Ladesäulen angesprochen?
- Welche Planungsaspekte müssen entsprechend berücksichtigt werden?

Wussten Sie schon?



Mit einer Änderung des Energierechts im Jahr 2016 erhalten Betreiber einer Ladeinfrastruktur nicht mehr den Status eines Stromlieferanten oder Energieversorgers, sondern werden mit Letztverbrauchern gleichgestellt. So entfallen für Ladepunktbetreiber sämtliche Verpflichtungen eines Versorgers wie Abgabe der Steueranmeldung, Entrichtung der Stromsteuer und das Führen von Aufzeichnungen etc.



Nichts dem Zufall überlassen und Kosten richtig kalkulieren

3

Bei der Kalkulation Ihrer Kosten müssen Sie nicht nur die Mittel für Installation und Technik, inklusive Netzanschlusskosten sowie Erd- und Kabelarbeiten berücksichtigen, sondern auch Reparatur- und Wartungskosten sowie interne Verwaltungskosten und nicht zuletzt Ausgaben für Beschilderungen und Marketing. Auch dürfen Sie die zu erwartenden Mehrausgaben für Strom und den damit verbundenen Anstieg Ihrer Betriebskosten nicht unterschätzen.

Die Einrichtungskosten für eine 22 kW-Ladesäule inklusive Netzanschlusskosten belaufen sich auf ca. 30.000 Euro, die jährlichen Stromkosten auf ca. 8.000 Euro. Damit kann ein Elektromobil innerhalb einer halben Stunde durchschnittlicher Einkaufszeit etwa 50-60 Kilometer Reichweite hinzugewinnen.



Schneller Strom für Ihre Kunden: AC- und DC-Ladestationen

AC oder DC? Mit einer Rockband haben diese Buchstaben nichts zu tun. Die Kürzel stehen für die zwei gängigen Varianten, die je nach Standort und Sortiment unterschiedliche Ladegeschwindigkeiten haben und somit direkt die Aufenthaltsdauer Ihrer Kunden beeinflusst.

Eine Wechselstrom-Ladestation (AC-Ladestation) liefert über standardisierte Anschlüsse (Typ 2-Ladebuchsen) Wechsel-

strom, welcher im Fahrzeug in Gleichstrom umgewandelt wird und die Batterie lädt. Die maximale Stromstärke hängt von der Ladestation ab. liegt die verfügbare maximale Leistung an AC-Stationen bei 22 kW und an DC-Stationen bei etwas über 50 kW. Je nach Fahrzeugtyp ist an einem Schnellladepunkt mit 50 kW eine Reichweitenverlängerung von bis zu 200 Kilometern in 30 Minuten möglich.

4

Richtlinien und Normen

Die Anforderungen an Ladesysteme und Ladestationen sowie Steckdosen und Fahrzeugstecker sind in der DIN EN 62196 und DIN EN 61851 geregelt.

4

Eine Gleichstrom-Ladestation (DC-Ladestation) wandelt den Wechselstrom bereits in der Ladesäule in Gleichstrom um. So kann die Umwandlung von höheren Leistungen erfolgen. Dabei geben die Gleichstrom-Ladestationen im Regelfall Leistungen zwischen ca. 20 und 50 kW ab. Eine Gleichstrom-Ladestation verfügt über standardisierten Anschlüsse CCS Combo 2 und CHAdeMO.

Wechselstrom-Ladestationen (AC) sind in der Anschaffung, aber auch in der Installation, Wartung und im Betrieb günstiger als DC-Stationen. Letztere laden jedoch zwei- bis zehnmal schneller. Je nach Einkaufsverhalten Ihrer Kunden müssen Sie entscheiden, welche Form der Ladestation für Sie am günstigsten ist.

Verbundstandorte mit mehreren Märkten eignen sich besonders gut zur Bereitstellung von Ladeinfrastruktur und vor allem für die langsameren AC-Ladestationen. Denn hier können Kunden die verhältnismäßig langen Ladezeiten nutzen, um in verschiedenen Geschäften einkaufen zu gehen. Prüfen Sie, ob nicht an Verbundstandorten Kooperationen mit anderen Händlern möglich sind.



Strom schenken macht happy

Die größte Freude machen Sie Ihren Kunden, wenn Sie ihnen den Ladeservice kostenfrei anbieten. In diesem Fall wäre auch eine Authentifizierung nicht notwendig und Sie könnten ein besonders schnelles und einfaches Aufladen ermöglichen. Das kommt super an!

Wenn Ihnen ein kostenloses Angebot jedoch nicht möglich ist, brauchen Sie ein **passendes Preismodell und Bezahlungssystem**. Es gibt mehrere Varianten: Entweder ohne Authentifizierung und kostenlos oder bargeldbasiert oder aber mit einer Authentifizierung an der Ladesäule bargeldlos über ein Karte. Das kann eine EC- oder Kreditkarte, sowie eine Chipkarte sein – wie beispielsweise eine RFID-Karte oder NFC-Karte (diese können Sie Ihren Kunden an der Kasse ausleihen).

Möglich sind auch webbasierte Zahlungsverfahren über eine App. Mit einer App auf dem Smartphone lässt sich eine bequeme Bezahlung per PayPal und Kreditkarte oder auch per Sofortüberweisung realisieren. Derzeit gibt es zahlreiche Anbieter von Bezahlungssystemen in Deutschland. Diese übernehmen für Ladestationsbetreiber die Zahlungsabwicklung über verschiedene Ladetarife, wie beispielsweise über eine einmalige Startgebühr, eine verbrauchs-basierte Abrechnung (pro kWh) oder aber eine zeitbasierte Abrechnung.

Wichtig

Betreiber von öffentlich zugänglichen Normal- und Schnellladepunkten sind nach § 5 Abs. 1 und § 5 Abs. 4 Satz 2 Ladesäulenverordnung (LSV) verpflichtet, der Bundesnetzagentur die Inbetriebnahme einer Ladesäule anzuzeigen. Dies soll mindestens vier Wochen vor dem geplanten Beginn des Aufbaus von Ladepunkten erfolgen. Zum Online-Formular zur Anzeige von Ladepunkten gelangen Sie hier: <http://bit.ly/2yy13lx>.

5

6



Ihre Ladesäule: Ein Hingucker und Kundenmagnet

Als geeigneter Aufstellungsort für Ihre Ladepunkte bieten sich vor allem Parkplätze an, da die Säulen dort gut sichtbar sind. Aber auch Parkhäuser sind ein guter Standort. Dazu muss vorab die vorherrschende Parksituation bedacht werden: Wo ist der Parkraum begrenzt und wo ist die Parksituation eher entspannt?

Sie sollten den Aufstellungsort so wählen, dass das Fahrzeug ohne Verwendung von Verlängerungsleitungen und Kabeltrommeln angeschlossen werden kann. Bei der Kabelführung darauf achten, dass keine Stolperfallen für andere Kunden entstehen.

Aus Sicherheitsgründen sollten die **Ladeplätze durch dauerhafte Markierungen entweder durch einen Anstrich auf dem Fußboden oder eine Beschilderung gekennzeichnet** werden. In der direkten Umgebung dürfen sich keine leicht entzündlichen Materialien befinden und die Ladestationen müssen so angeordnet sein, dass die Fahrzeuge ungehindert ein- und ausfahren können. Eventuell sollten Sie die Errichtung von Brandmeldern in Erwägung ziehen, insbesondere in Parkhäusern.

Damit Ihre Ladesäule lange funktioniert und gut aussieht, sollten Sie sie vor direkter Sonne, Regen, Schnee und auch Hochwasser schützen. **Verpassen Sie den Ladesäulen außerdem Ihren unternehmenseigenen Look! So wissen Ihre Kunden auch, wem sie den Strom zu verdanken haben.**



Pioniergeist wird belohnt: Lassen Sie sich fördern!

Bis Ende 2017 unterstützte die Bundesregierung mit der Förderrichtlinie Elektromobilität die Beschaffung von Elektrofahrzeugen und der zum Betrieb benötigten Ladeinfrastruktur. Voraussetzung für eine Förderung ist, dass die Ladestationen zu jeder Zeit auch der Öffentlichkeit zugänglich sind. Aktuell ist noch nicht bekannt, wann der nächste Förderaufruf erfolgen wird. Damit Sie ihn nicht verpassen, informieren Sie sich auf der Webseite des BAFA: <https://bit.ly/2htlBTj>.

Die KfW finanziert mit dem KfW-Umweltprogramm 240/241 Umweltschutzmaßnahmen gewerblicher Unternehmen. Darunter fallen neben vielen anderen Bereichen auch Investitionen in die Elektromobilität. Die KfW gewährt günstige Konditionen (ab 1,00 % effektiven Jahreszins) zur Anschaffung von Elektroautos und Plug-in-Hybriden sowie für den Aufbau von Ladeinfrastrukturen.

Details wie die Kredithöhe, Laufzeit und der konkrete Zinssatz werden individuell auf das jeweilige Unternehmen zugeschnitten. Mehr Information zur Förderung und Antragstellung finden Sie hier:

<http://bit.ly/2loY5FB>.

7



*Spitze! Das haben Sie toll gemacht.
Und jetzt klopfen Sie sich ruhig
mal auf die Schulter!*

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

