

„Wichtige Schritte getan“



Interview mit Dieter Bochmann,
Mitglied Geschäftsführung von E.ON Vertrieb Deutschland



Flottenmanagement: Herr Bochmann, die Bundesregierung sieht für 2020 eine Million Elektrofahrzeuge auf Deutschlands Straßen. Was muss aus Ihrer Sicht insgesamt bis dahin alles geleistet werden, damit diese anspruchsvolle Prognose in Erfüllung gehen kann? Wie beurteilen Sie seitens E.ON den gegenwärtigen Stand der Entwicklung auf dem Feld „reine“ Elektrofahrzeuge, abgesehen von Hybrid-Lösungen?

Bochmann: Die Zielvorgabe von einer Million Elektroautos bis 2020 ist sicherlich ambitioniert, aber machbar. Ob reiner Stromer oder Plug-in-Hybrid ist dabei gar nicht entscheidend. Wichtig ist, dass bei der Markteinführung in den kommenden Jahren eine Dynamik entsteht, damit die Potenziale bei Entwicklung, Fertigung und Kosten voll ausgeschöpft werden

können. Dazu brauchen wir neben Pilotprojekten jetzt vor allem echte Angebote im Markt. Wir haben hier mit unserem E.ON eMobil-Paket einen wichtigen Schritt getan. Und wenn ich die Ankündigungen der Hersteller für 2012 sehe, bin ich ganz zuversichtlich, dass wir auch auf der Fahrzeugseite auf einem guten Weg sind.

Flottenmanagement: Wie hat sich E.ON bisher für das Thema Elektrofahrzeuge aufgestellt, seit wann steht das in Ihrem Hause auf der Agenda, in welchen Bereichen hat Ihr Unternehmen von vornherein Ansatzpunkte für ein Engagement auf diesem Markt gesehen, was konnten Sie davon bisher umsetzen, was befindet sich noch in Planung?

Bochmann: E.ON engagiert sich seit vielen Jahren in mehreren europäischen Ländern in Pilotprojekten: in Schweden, Spanien, England und in Deutschland, wo wir in München und in Wolfsburg aktiv sind. Unser Fokus liegt auf Ladelösungen, Datenkommunikation und auf dem Nutzungsverhalten der Fahrer. So wissen wir inzwischen, dass Elektrofahrzeuge nahezu ausschließlich im privaten Bereich geladen werden, zu Hause oder auf dem Firmengelände. Erfahrungen, die direkt in unsere Strategie und Produktentwicklung einfließen. Deshalb haben wir E.ON eMobil für Haushalts- und Firmenkunden entwickelt und setzen im öffentlichen Bereich schwerpunktmäßig auf Schnellladung.

Flottenmanagement: Die gewerblichen Fahrzeugflotten werden nicht selten in einer Vorreiterrolle gesehen, wenn es um Tests oder gar die

Einführung zukunftsweisender, alternativer Antriebstechnologien geht. Inwieweit gehen Sie seitens E.ON im Hinblick auf Elektrofahrzeuge direkt auf die Flottenbetreiber zu beziehungsweise welche Consulting- oder Dienstleistungspakete haben Sie hier mit Kooperationspartnern generell im Angebot?

Bochmann: In der Tat können die gewerblichen Flotten eine Vorreiterrolle übernehmen. Und viele Flottenmanager stehen dem Einsatz von E-Fahrzeugen positiv gegenüber. Wir wollen vor allem im direkten Kontakt über unsere Key Account Manager, aber auch mit Veranstaltungen den Kunden den Einstieg in diese Technologie schmackhaft machen. Vor kurzem haben wir zum Beispiel in Paderborn für Geschäftskunden ein Fahrertraining mit E-Autos veranstaltet. Ein voller Erfolg, die Leute waren begeistert. Wenn wir die Unternehmen sensibilisieren, die Alltagstauglichkeit glaubhaft demonstrieren, dann werden wir schon bald einen kommerziellen Schub der Technologie erleben.

Flottenmanagement: Aktuell ist die E.ON in Bezug auf die Elektromobilität gerade eine Kooperation mit dem Full-Service-Leasinggeber Athlon Car Lease eingegangen. Wie motivieren Sie diese Geschäftsbeziehung, die Auswahl dieses Partners, worin bestehen die wesentlichen Inhalte des gemeinsamen Dienstleistungs-Angebotes?

Bochmann: „Alles aus einer Hand“ – diese Prämisse war für uns bei der Entwicklung von E.ON eMobil ausschlaggebend. Kernstück sind

verschiedene Ladestationen. Deren Spektrum reicht von Ladeboxen für die Montage an der Wand bis zu Ladesäulen, die vor allem für den öffentlichen Bereich geeignet sind. Zudem kümmern wir uns um Montage und Wartung sowie um die Lieferung von Ökostrom. Athlon steuert ein Stromfahrzeug bei. Gerade im E-Sektor ist Athlon einer der führenden gewerblichen Leasinganbieter mit einer heute schon breiten Modellpalette. Beides zusammen – unsere Energiekompetenz und die E-Autoexpertise von Athlon – ergibt ein attraktives Paket.

Flottenmanagement: Ein wichtiger Punkt im Zusammenhang mit alternativen Antrieben ist immer wieder die Versorgungs-Situation, im Falle Elektromobilität wird es die bundesweite Netzdichte mit Ladestationen sein. Inwieweit ist das bisher schon E.ON-Thema gewesen, was ist hier möglicherweise noch in Planung?

Bochmann: Wir sehen derzeit kein Geschäftsmodell, das den Aufbau und Betrieb einer öffentlichen Ladeinfrastruktur durch einen Energieversorger rentabel macht. Nach meiner Überzeugung wird die Welt der Ladeinfrastruktur vielfältiger werden. Wichtig ist sicherlich das Laden zu Hause, die Abrechnung erfolgt dann ganz einfach über die Stromrechnung. Darüber hinaus werden Dritte Lademöglichkeiten anbieten: Kommunen, Einzelhändler und eben Unternehmen. Dafür gibt es unterschiedliche Gründe: etwa Imageprofilierung, Kunden-



bindung oder den Service für die Mitarbeiter. Und hier sehe ich auch unseren Geschäftsansatz: komplette Ladelösungen anbieten für Dritte. Für Energieversorger selbst als Betrei-

ber sehe ich eher Nischen, wie das Schnellladen an Autobahnen. E.ON hat vor kurzem eine solche Station an der Ausfahrt Irschenberg der A8 München – Salzburg in Betrieb genommen.

DAS IST EIN JOB FÜR ...

DER NEUE DAILY GEBAUT FÜR EINEN SUPERHELDEN



TM & © DC Comics. IVECO, DAILY, SUPERHERO, TM & © Warner Bros. Entertainment Inc.

KRAFTVOLL **EFFIZIENT** **KOMFORTABEL** **VIELSEITIG** **SICHER**

IVECO

www.iveco.de