

Panel 2.3: Ladestellenverwaltung, technisches und kommerzielles Backend

Manfred Münzberger (BVe): Use Cases sind Grundlage für Backendentwicklung. – Marcella Kral (ÖAMTC ePower): Öffentliche Ladepunkte schaffen Sichtbarkeit fürs Unternehmen. – Niklas Rameis (ENIO): Backends fürs Lademanagement sind meist individuelle Lösungen. – Florian Andrä (Würth): Interessenten die Angst vor Komplexität nehmen. (Moderation: Helmut-Klaus Schimany, BVe)

Aus Use Cases die Anforderungen ableiten

Alle reden vom Lademanagement – aber was steckt dahinter? BVe-Experte Manfred Münzberger beleuchtete die vielfältigen Anforderungen, die moderne Backend-Systeme heute erfüllen müssen. Diese reichen von der Verwaltung von Ladepunkten und der Steuerung von Ladeleistungen über Benutzer- und Zugangsverwaltung sowie Kunden-Apps mit Ladepunkt-Suchfunktion bis hin zu Lade- und Bezahlungsfunktionen, rechtlichen Rahmenbedingungen und Sicherheitsanforderungen. Dreh- und Angelpunkt sind laut Münzberger die jeweiligen Use Cases: Wer lädt wann welches Fahrzeug an welchen Ladepunkten? Sollen auch externe Partner wie Lieferanten Zugang erhalten? Laden Mitarbeitende ihre Firmenfahrzeuge auch zu Hause? Wie erfolgt die Freischaltung und Abrechnung je nach Nutzergruppe? Welche Schnittstellen sind erforderlich? Erst wenn diese Fragen geklärt sind, können passende Hardware und in der Folge auch das Betriebssystem ausgewählt und effizient umgesetzt werden.

Marcella Kral (ÖAMTC ePower) hob in der anschließenden Podiumsdiskussion hervor, wie wichtig ein flexibles Backend für Unternehmen mit gemischten Nutzergruppen ist. Neben Zugangskontrolle und Energieflussmanagement brauche es vor allem eine präzise Zuordnung von Tarifen und Ladevorgängen – etwa für THG-Prämien oder die interne Abrechnung.

Individuelle Anpassung und ehrliche Kommunikation

Niklas Rameis (ENIO) betonte, dass Backends keine Standardlösungen mehr sind, sondern individuell angepasst werden müssen, etwa mit spezifischen Features wie auf Dienstpläne angepasstem Lademanagement. Michael Franz (SMATRICS) ergänzte, dass die Flexibilität von Backendentwicklern auch Grenzen habe. Wichtig sei ehrliche Kommunikation – und im Extremfall auch die Bereitschaft, ein Projekt dem Wettbewerb zu überlassen, um sich nicht verbiegen zu müssen. Angesichts der Komplexität der Anforderungen müsse man „dem Kunden auch ein bisschen die Angst nehmen“, findet Florian Andrä (Würth). „Deshalb ermöglichen wir dem Kunden einen möglichst leichten Einstieg.“ Gleichzeitig werden Erweiterungen und die Skalierbarkeit von Beginn an mitgedacht.

Hotellerie: Vorsicht mit Blockiergebühren

Ein Beispiel für die Vielschichtigkeit moderner Ladeinfrastruktur ist die Hotellerie und Gastronomie. Henk Meiborg (ZAPe) wies darauf hin, dass gerade kleinere Betriebe mit der Komplexität oft überfordert seien: „Für einen Restaurantbetreiber ist das vielfach zu komplex.“ Gleichzeitig würden in dieser Branche fast alle Business-Cases gleichzeitig benötigt, etwa halböffentliche Nutzung, unterschiedliche Abrechnungsmodelle und Sichtbarkeit auf Plattformen wie booking.com. Florian Andrä warnt auch vor kundenunfreundlichen Regelungen: Eine automatische Blockiergebühr nach Ende der Ladezeit könne etwa in Hotels dazu führen, dass Gäste nicht wiederkommen – bei reinen Restaurantbesuchen könne das wiederum anders zu beurteilen sein. Jens Lampe (GreenFlux) plädierte dafür, Denkgrenzen aufzubrechen und die Interessierten dort abzuholen, wo sie stehen: Vielfach können manche Anwender den notwendigen Use Cases auch noch nicht klar benennen.

So unterschiedlich die Use Cases, so einzig das Podium: Die zentrale Herausforderung liegt darin, technische Komplexität so zu vermitteln, dass sie Anwender nicht abschreckt. Einfache Einstiege mit klarer Skalierbarkeit sind dabei ein entscheidender Hebel.