

## Panel 2.3.: Ladeinfrastruktur am Firmenstandort

*Gernot Piber (ADEG): DC-Ladestationen lohnen sich wirtschaftlich nur an hochfrequentierten Standorten. – Andreas Haider (Unimarkt): Je länger der Ladepunkt geöffnet ist, desto mehr Menschen bekommen es mit. – Christoph Knogler (KEBA): Auch Wohnungsgenossenschaften und -eigentümer einbeziehen.*

### Laden mit Photovoltaik-Strom am ADEG-Markt

ADEG-Kaufmann Gernot Piber berichtete in seinem Vortrag über die Ladeinfrastruktur und das Nutzerverhalten in seinem »grünen Warenhaus« in Möderbrugg, einem kleinen steirischen Ort irgendwo auf halber Strecke zwischen Linz und Klagenfurt. Piber bietet seinen Kunden sieben AC-Ladestationen mit 22 kW und zwei DC-Ladestationen mit 150 kW. Der Strom stammt zu großen Teilen aus der markteigenen Photovoltaikanlage. Dieser wird auch für die Kühlgeräte im Markt verwendet. Die Abwärme der Kühlung wiederum wird in zwei Wasserspeicher geleitet und zum Beheizen des Gebäudes genutzt.

### Wer lädt schnell und wer lädt langsam?

Unter den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind sowohl die AC- als auch die DC-Stationen sehr beliebt. Wanderer, zwei Lieferwägen von eVito und einige Hybrid-Fahrer nutzen gerne die AC-Lademöglichkeit. Unter Durchreisenden, ein paar Stammkunden und Lieferanten-Außendienstlern sind insbesondere die DC-Ladestationen das Mittel der Wahl. Unter den Einheimischen sind die AC-Stationen niedrig frequentiert, fürs Schnellladen begeistern sie sich jedoch zunehmend. Doch wie fällt die wirtschaftliche Betrachtung aus? Trotz Erlössteigerungen von insgesamt 828 Euro (Wirtschaftsjahr 2021) auf 22.064 (WJ 22-23) zieht Piber das Resümee, dass sich DC-Ladestationen ohne TGH-Quote oder passender Zusatzrentabilität nur an sehr hochfrequentierten Standorten lohnen. Gründe dafür sind die hohen Investitionskosten und Netzdienstleistungsgebühren.

Auch Andreas Haider (Unimarkt) engagiert sich aktiv für die Energie- und Mobilitätswende: „Wir haben in den vergangenen Monaten viel Geld in Photovoltaik auf unseren Dächern investiert. Überall wo wir das machen, geben wir zwei Ladepunkte dazu“, berichtete er. Ein wichtiger Faktor seien die Öffnungszeiten: „Je länger der Ladepunkt geöffnet ist, desto mehr Menschen bekommen mit, dass sie da laden können.“ Zusätzlich brauche es eine Informationskampagne, so Haider.

### Brauchen sichere Rahmenbedingungen

Christoph Knogler (KEBA) und Niklas Rameis (ENIO) wünschen sich sicherere rechtliche Rahmenbedingungen und einfachere Genehmigungsverfahren. Österreich handle hier oft nach dem Motto „schaun mer mal“, sagte Rameis. Knogler betonte, dass auch Wohnungsgenossenschaften und Vermieter für den Ausbau der Ladeinfrastruktur erreicht und gewonnen werden müssen. Auch Marcelle Kral (ÖAMTC) plädierte für die Einbindung möglichst vieler unterschiedlicher Akteure: „Eigentlich kann so gut wie jeder Ladeinfrastruktur schaffen.“ David von Hammerstein (The Mobility House) erläuterte ausführlich den Unterschied zwischen einem dynamischen und einem statischen Lastmanagement, damit effizient mit der vorhandenen Ladeleistung am Firmenstandort gearbeitet werden kann.

Einig waren sich die Diskutierenden darin, dass es klare, verständliche Spielregeln braucht und dass sich alle über die Kooperationsmöglichkeiten mit dem ÖAMTC glücklich schätzen.