

# Einfach und bequem laden

Mit Thomas Daiber, einem der zwei Geschäftsführer der Hubeject GmbH, haben wir über die aktuell noch vorhandenen Herausforderungen beim öffentlichen Laden, unterschiedliche Bezahl- und Abrechnungssysteme sowie das europäische Engagement der eRoaming-Plattform gesprochen.



AUTORISIERUNG AN DER LADESTATION MIT INTERCHARGE-APP

Das Thema Ladeinfrastruktur führt bei den Nutzern nicht immer zu Freudensprüngen. Oft benötigt man in einer Stadt fünf verschiedene Ladekarten unterschiedlichster Energieversorger, um sein Elektrofahrzeug an den wenigen verfügbaren Ladesäulen - die dazu noch oft von konventionellen Fahrzeugen zugesperrt sind - laden zu können. Genau hier setzt Hubeject an. Was machen Sie anders?

Hubeject löst eines der grundlegenden Probleme der Elektromobilität: die fehlende Interoperabilität der bestehenden Ladeinfrastruktur. Dafür haben wir die Funktionsmarke intercharge geschaffen, welche das Laden von Elektrofahrzeugen einfacher macht. Statt mit einer Vielzahl von Ladekarten können Elektroautofahrer dank intercharge mit nur einem Vertrag im gesamten europäischen intercharge-Netzwerk laden, egal wer die Ladestation betreibt. Abgerechnet wird wie gewohnt über den eigenen Fahrstromanbieter. Wir konzentrieren uns als reiner B2B-Dienstleister auf diesen kleinen, aber entscheidenden Teil der elektromobilen Wertschöpfung. Sowohl das Endkundengeschäft als auch den Betrieb der Ladestationen überlassen wir unseren Partnern. Dadurch ist ein offenes, synergetisches Netzwerk entstanden, von dem am Ende alle profitieren.

Einfach und bequem laden. Diesem Wunsch der Elektrofahrzeug-Nutzer kommen Sie mit der Möglichkeit, via Kreditkarte oder PayPal an allen intercharge *direct*-fähigen

Ladesäulen bezahlen zu können nach. Warum ist das Ihrer Meinung nach nicht längst überall gängige Praxis?

In der Energiewirtschaft wird das Thema Elektromobilität leider immer noch oftmals mit Commodity-Stromvertrieb gleichgesetzt. Bei diesem geht es seit Jahrzehnten um Konzessionssicherung und Kundenbindung. Das hat viele Energieversorger dazu bewogen, zunächst lediglich ihre eigenen Bestandskunden in Form von längerfristigen Fahrstromverträgen zu bedienen, ohne dabei das Problem ihres regional beschränkten Angebotsradius zu berücksichtigen. Viele Elektroautofahrer sind jedoch nur sporadisch auf öffentliche Ladeinfrastruktur angewiesen, wodurch ein langfristiger Fahrstromvertrag unattraktiv ist. Unsere im Oktober 2014 gelaunchte Direktbezahlösung intercharge *direct* richtet sich genau an diese Nutzergruppe. Wir wollen damit aber auch Ladestationsbetreiber zum Umdenken anregen, um schließlich dem Elektroautofahrer eine bedarfsgerechte und kundenfreundliche Infrastruktur zur Verfügung zu stellen. Im aktuellen NPE Fortschrittsbericht wird ad-hoc Laden an öffentlich zugänglichen Ladestationen zudem ausdrücklich empfohlen.

In Ihrem Ladesäulen-Netzwerk sind mittlerweile sehr viele unterschiedliche Partner aus ganz Europa engagiert. Wonach werden diese ausgewählt und wie funktionieren Kommunikation und eventuelle Abrechnung untereinander?

Wir sehen die Hubeject-Plattform als neutralen Nährboden für unterschiedliche Geschäftsmodelle im Bereich der Elektromobilität. Jeder Partner kann unter gleichen Bedingungen Teil der intercharge-Familie werden, sein eigenes Geschäftsmodell etablieren und damit einen Beitrag zum Netzwerk leisten. Die Diversität unserer Partner macht das intercharge-Netzwerk zu etwas Einmaligem. Ob Konzern, Mittelstand oder Startup - bereits heute finden sich unterschiedlichste branchenübergreifende Lösungsangebote auf unserer Plattform. Ein einheitliches Vertragsrahmenwerk und die Kommunikation über ein standardisiertes IT-Protokoll garantieren gleiche Spielregeln für alle. So entsteht ein lebendiger Servicemarktplatz.

Im Rahmen der Paneuropäischen Initiative haben sich im März 2015 neben Hubeject vier weitere wichtige eRoaming-Plattformen in Europa zusammengeschlossen, um das Laden von eAutos in Europa zu vereinheitlichen. Wie sehen die nächsten Schritte aus?

Die fünf eRoaming-Plattformen GIREVE, MOBI.E, Enel, e-clearing.net und Hubeject sorgen im ersten Schritt dafür, dass Elektroautofahrer auch Ladestationen in fremden eRoaming-Netzwerken finden können. Dazu werden Geodaten sowie alle notwendigen Informationen rund um den Ladepunkt, wie z. B. Verfügbarkeit und Steckertyp, über die beteiligten Plattformen ausgetauscht. Im nächsten Schritt soll auch der plattformübergreifende Zugang zu Ladeinfrastruktur ermöglicht

werden. Denn auch auf der eRoaming-Plattform-Ebene dürfen keine getrennten Inselwelten entstehen. Wir freuen uns sehr darüber, dass sich bis heute bereits über 30 Unternehmen aus ganz Europa an dieser Initiative beteiligen.

Wie werden Ihrer Meinung nach sogenannte Lade-Apps das Nutzerverhalten künftig noch beeinflussen? Via Smartphone kann aktuell bereits bei Ihnen bezahlt werden. Einige Anbieter versprechen, die so genannte »Reichweitenangst« mit Hilfe der App zu verringern. Was wird hier künftig noch auf uns zukommen?

Intelligente Apps in Smartphones und Fahrzeugsystemen helfen bereits heute Elektroautofahrern ihre individuelle Mobilität besser zu planen. Zudem fungieren sie in vielen europäischen Ländern bereits als präferiertes Zugangsmedium für Ladestationen. Wir erleben aktuell, dass auch immer mehr Startups in diesem Bereich eine enorme Innovationskraft aufzeigen, was dem Markt aus unserer Sicht gut tut. Mobilität beschränkt sich zukünftig weniger auf ein spezifisches Fortbewegungsmittel, vielmehr wird sie als eine generische Dienstleistung verstanden werden. Apps helfen dabei, den täglichen Mobilitätsbedarf noch einfacher zu decken und unterschiedliche Mobilitätsarten sinnvoll miteinander zu kombinieren. Die Themen Interoperabilität und Intermodalität werden dadurch in den nächsten Jahren immer mehr in den Fokus rücken.