



Über die Ladesäule zum Kunden

Elektromobilität kann schon heute zur Kundenbindung und –gewinnung genutzt werden. Bei Wilken hat man ein integratives IT-Konzept entwickelt.

Viele Experten sind sich sicher, dass die Fahrzeuge mit Elektroantrieb das Fortbewegungsmittel der Zukunft sein werden. Nach einem schleppenden Start nimmt aktuell die Zahl der Ladesäulen immer schneller zu – getrieben von Politik und Wirtschaft. Und auch auf Kundenseite steigt im Zuge der Diesel-Affäre das Interesse an alternativen Antrieben in letzter Zeit deutlich an. Auch den Stadtwerken ist klar, dass hier ein neues, attraktives Betätigungsfeld liegen könnte. Von der Umsetzung neuer Geschäftsmodelle im

Umfeld der Elektromobilität ist die Mehrzahl aber wohl noch weit entfernt – und somit wird der Strom an den Ladesäulen vielerorts immer noch verschenkt. Dabei bieten integrative Konzepte schon heute die Chance, nicht nur den Verbrauch an der Stromtankstelle abzurechnen, sondern eMobility zudem als Instrument für die Kundenbindung und -gewinnung einzusetzen, meint Stefan Granacher, Produktmanager Versorgungswirtschaft der Wilken Software Group. Er hält Angebote für ortsansässige Kunden dabei für besonders aussichtsreich: „Als Zugang

zum Kunden bietet eine Ladesäule für sich alleine zunächst einmal wenig Optionen. Vor allem für durchreisende eMobilisten, die über Roaming-Anbieter wie Ladenetz oder Hubject abrechnen oder gar direkt mit EC- und Kreditkarte bezahlen, lassen sich kaum weiterführende Mehrwertangebote aufsetzen.“ Erfolgversprechende Geschäftsmodelle sollten deswegen eher regional oder lokal entwickelt werden. Dabei sieht Granacher zwei mögliche Geschäftsansätze: „Im besten Fall besteht bereits eine Geschäftsbeziehung und die Elektromobilität kann dem

Kunden als zusätzliche Option angeboten werden. Oder der Verbraucher bezieht seine Energie über einen anderen Lieferanten und soll mit einem neuen Mobilitätsangebot möglichst zurückgewonnen werden.“ Mit dem modularen Paket ENER:GY e-mobility advanced will die Wilken Software Group jetzt die Möglichkeit bieten, entsprechende Angebote schnell und einfach aufzusetzen.

Die Grundlage dafür ist die durchgängige Abbildung des Gesamtprozesses von der Anmeldung an der Ladestation bis hin zur Abrechnung. Authentifiziert sich der Kunde über seine Tankkarte an der Ladesäule, werden die Preise aus dem Abrechnungssystem wie etwa Wilken-ENER:GY übermittelt und am Ladesäulendisplay angezeigt. Die Preisgestaltung erfolgt über Module wie Wilken easy market und kann dabei stunden- und minutenscharf erfolgen. Nach der Beladung werden alle Informationen wie Start- und Endzeitpunkt des Ladevorgangs sowie die geladene Energie via Webservices an das operative System übermittelt, wo sie dann direkt zur weiteren Verarbeitung zur Verfügung stehen. Die Kommunikation mit den Ladesäulen erfolgt verschlüsselt über die gängigen Standardprotokolle mit Webservices. Damit können alle unterschiedlichen Ladesäulen und deren Backend-Systeme verwendet werden.

Neben der Abrechnung und der Preisermittlung sind in den Prozess auch das CRM, das Karten- und Vertragsmanagement sowie die Finanzbuchhaltung und der Zahlungsverkehr einbezogen. Zudem kann dem Kunden über ein Self-Service-Portal der direkte Zugriff auf „seine“ Daten gewährt werden. Hier stehen dann neben den sonstigen Verbrauchs- und Abrechnungsinformationen zusätzlich alle Daten zu Elektromobilität zur Verfügung.

Flexible Tarife

„Da alle Daten in Echtzeit übermittelt werden, stehen nun auf einmal zahlreiche neue Möglichkeiten für die Tarifierung zur Verfügung“, ergänzt Stefan Granacher. Als Beispiel nennt er die Bewirtschaftung der Parkplätze an den Ladesäulen, die vielerorts während der Beladung gratis genutzt werden können. Gerade im innerstädtischen Bereich führt das häufig dazu, dass man das Kabel auch nach dem Ladevorgang in der Säule stecken lässt und

so den Park- und Ladeplatz blockiert. „Hier ist eine zusätzliche Preiskomponente für die Standzeit des Fahrzeugs durchaus sinnvoll, die ausschließlich bei ‚Fremdladern‘, nicht jedoch bei den eigenen Kunden erhoben wird“, erläutert der Produktmanager. Auch variable Tarife sind nach seinen Angaben problemlos abbildbar – beginnend bei der „Happy Hour“ in Zeiten, in denen die Ladeinfrastruktur wenig ausgelastet ist, bis hin zur Integration virtueller Kraftwerke, über die der Strom zu Zeiten, in denen Wind und Sonne viel liefern, deutlich günstiger abgegeben werden kann.



Foto: Wilken Software Group

Stefan Granacher, Produktmanager Versorgungswirtschaft der Wilken Software Group.

Erweiterte Geschäftsmodelle

Fachleute gehen davon aus, dass die meisten Ladevorgänge künftig zu Hause und nicht an öffentlichen Ladesäulen vorgenommen werden. Attraktive Kombi-Angebote, die auch die Ladestation und ihre Installation umfassen, sind hier eine weitere Komponente von Mehrwertangeboten. Mit entsprechenden Regel- und Steuerungsmöglichkeiten können diese zudem in eine künftige Smart-Grid-Infrastruktur eingebunden werden. „Über die integrierte Abbildung der mit der Elektromobilität verbundenen Datenflüsse kann sich ein Versorgungsunternehmen so zum zentralen eMobility-Anbieter entwickeln. Denn die Möglichkeiten, dieses Thema auch mit anderen Produkten zu koppeln, sind ausgesprochen vielfältig“, ist Stefan Granacher überzeugt. Sie reichen von spartenübergreifenden Energiepaketen bis hin zur Verbindung mit ÖPNV-Angeboten oder dem Stadtmarketing. Beispielsweise könne man die Tankkarten mit Preismodell direkt ausgeben, um die Stadt oder die Region über nachhaltige Tourismuskonzepte besser zu vermarkten. Dies alles, betont der Produktmanager, ist keine Zukunftsmusik, sondern kann heute bereits umgesetzt werden – so etwa beim Stadtwerk am See, das die neue Lösung schon in ersten Projekten auf die Praxistauglichkeit geprüft hat.

IT UND PROZESSE

Durchgängige Abbildung des Gesamtprozesses



Kontakt: Wilken Software Group, Stefan Granacher, 89081 Ulm, Tel. +49(0)731 965 00, stefan.granacher@wilken.de