Stadtwerke Iserlohn

Kundennutzen stets im Blick

[08.08.2018] Reiner Timmreck, Geschäftsführer der Stadtwerke Iserlohn, erläutert im stadt+werk-Interview, wie der Energieversorger zum Vorreiter bei der Elektromobilität wurde, was die von ihm genutzte Lade-Infrastruktur auszeichnet und wie Stadtwerke Smart-City-Initiativen unterstützen.

Reiner Timmreck, Geschäftsführer der Stadtwerke Iserlohn, erläutert im stadt+werk-Interview, wie der Energieversorger zum Vorreiter bei der Elektromobilität wurde, was die von ihm genutzte Lade-Infrastruktur auszeichnet und wie Stadtwerke Smart-City-Initiativen unterstützen.

Herr Timmreck, die von Ihnen eingesetzte Lade-Infrastruktur ist insbesondere für die Wohnungswirtschaft interessant. Woran liegt das?

Der Aufbau einer Lade-Infrastruktur vor einem Mehrfamilienhaus mit vielen unterschiedlichen Nutzern und Parkmöglichkeiten ist nicht trivial, da die Ladepunkte oft für lange Zeit, zum Beispiel über Nacht, blockiert werden und sich eine Investition in teure Ladesäulen mit mehr als 20 Kilowatt (kW) somit nicht wirtschaftlich darstellen lässt. Wenn man nicht vom jeweiligen Wohnungszähler ein Kabel zur Ladevorrichtung legen möchte, verteuert ein aufwendiges Abrechnungssystem den Ladepunkt zusätzlich. Wir kommen mit unserer Lösung zu einem deutlich einfacheren und kostengünstigeren Ergebnis für unsere Immobiliengesellschaften. Wir bauen für den Vermieter unabhängig vom künftigen Nutzer eine Lade-Infrastruktur mit günstigen Simple Sockets auf und nutzen dafür den nächstgelegenen Anschlusspunkt der Hausinstallation. Das reduziert die Kosten für den Vermieter so drastisch, dass er eine ausreichende Anzahl von Ladepunkten anbieten kann. Mit unserem intelligenten Ladekabel erkennt das System dann selbstständig den jeweiligen Mieter und rechnet die Kilowattstunde Mobilstrom automatisch mit diesem ab.

Die Stadtwerke Iserlohn sind Vorreiter beim Thema Elektromobilität. Was machen Sie anders als andere?

Wir haben uns schon sehr früh die Frage gestellt, an welcher Stelle wir unseren Kunden Nutzen bieten können und welche Produkte perspektivisch nachgefragt werden. Wir haben uns überlegt, wie der Markt in Bewegung kommt und wie wir dem Henne-Ei-Problem mit der Lade-Infrastruktur begegnen können. Dabei haben wir immer den Blick auf die Finanzierung und geeignete Geschäftsmodelle beim Aufbau der Lade-Infrastruktur gerichtet. Die bis dahin etablierte Technik der Ladesäule mit integrierter Abrechnung haben wir schnell verworfen. Zum einen waren uns die Investitionskosten zu hoch und somit eine Refinanzierung über die Strompreise nicht zu erwarten. Zum anderen wurde das Thema Energiewende damals noch nicht ausreichend berücksichtigt. Die bis zu diesem Zeitpunkt angebotenen Produkte konnten die Fahrzeugbatterie nur in eine Richtung beladen und boten keine Option, den Speicher im Fahrzeug zu bewirtschaften. Auch eine intelligente Steuerung der Ladekapazitäten war kein Thema. So sind wir nach einiger Recherche mit dem Unternehmen Ubitricity zusammengekommen, das unsere Sichtweise auf die künftigen Herausforderungen geteilt hat. Herausgekommen ist eine Systemlösung, mit der man heute kostengünstig Fahrzeuge aufladen und perspektivisch auch den Speicher bewirtschaften kann. Da der Stromzähler neben der Kommunikationseinheit im Ladekabel integriert ist, ist zusätzlich zur Speicherbewirtschaftung eine intelligente Ladesteuerung möglich. Wenn es unsere Kunden zulassen, können wir künftig auf einen Teil ihres Speichers zugreifen. Der Strom, den wir von den Autobesitzern

bekommen, wird vergütet. Der Autofahrer erhält also für jede Kilowattstunde, die er über seinen Speicher zur Verfügung stellt, eine Gutschrift. Das heißt, er kann mit seinem Auto Geld verdienen. Das gibt es in Deutschland bislang noch nicht.

„Der Autofahrer kann mit seinem Auto Geld verdienen. Das gibt es bislang noch nicht in Deutschland." Das ist aber noch Zukunftsmusik.

Ja, und zwar weil es derzeit im deutschen Energiemarkt noch keinen Abrechnungsmodus für dieses bislang einmalige Modell gibt. Da sich der Strompreis aus vielen Bestandteilen zusammensetzt, der Speicher beweglich ist und somit keine feste Adresse hat, ist die Abrechenbarkeit im derzeitigen Energiemarktdesign nicht geklärt. Wir sind hier mit den Behörden in Kontakt, um eine Lösung zu finden. Technisch ist dies bereits realisierbar wie unsere Labortests bewiesen haben.

Ihre ganzen Investitionen sind also auf eine Zukunft mit Elektroantrieb gerichtet?

Wir glauben an das Thema Elektroantrieb. Sei es, dass der Strom aus einer Batterie kommt oder zukünftig im Fahrzeug beispielsweise durch Wasserstoff produziert wird. Bei dieser Antriebsart werden über 90 Prozent der elektrischen Energie in Bewegungsenergie umgesetzt. Damit ist sie unschlagbar effizient gegenüber herkömmlichen Antriebsarten, bei denen höchstens 60 Prozent in Bewegungsenergie umgesetzt werden können.

Das Interesse anderer Kommunen und Marktteilnehmer an Ihrer Herangehensweise beim Thema Elektromobilität ist sehr groß.

Einige unserer Nachbarkommunen wie Schwerte und Unna setzen bereits auf die von uns genutzten Systeme. Wir sind der Meinung, dass das mediale Interesse die Verkehrswende beflügelt und dadurch eine hohe Nachfrage nach Elektrofahrzeugen generiert wird. Wenn wir den Informationen einiger Fahrzeughändler Glauben schenken dürfen, ist die Nachfrage sogar höher als das Angebot, das mit Lieferzeiten von bis zu neun Monaten quittiert wird. Natürlich führt dies nicht zu der erwarteten Kostendegression, sondern zu einer Preisstabilität oder gar einem Anziehen der Konditionen. Dem gegenüber steht eine Vielzahl von Fördermöglichkeiten für private, gewerbliche und kommunale Fahrzeuge sowie die zugehörige Lade-Infrastruktur. Wir nehmen selbst an einigen Förderprogrammen teil und beraten Kunden zu den einzelnen Möglichkeiten.

Wo sehen Sie die künftigen Trends?

Bei der Energiewende ist das Managen der Flexibilität eine große Herausforderung. Die Erzeugungswelt wird immer kleinteiliger und dezentraler, die Netzinfrastruktur ist künftig noch intelligenter auszulegen. Dadurch entstehen Angebote, die auch für Stadtwerke neue Chancen bieten. Das Management der städtischen Infrastruktur erlangt somit eine noch zentralere Bedeutung. Unsere Stadt wird smart und durch Sensorik und Aktorik werden der Komfort für die Bürger erhöht und neue Angebote geschaffen. Infrastrukturen wachsen zusammen. Künftig werden Mehrwerte für Bürger und Kommune generiert, wenn die Systeme intelligent verbunden und smart gemanagt werden. Stadtwerken ist diese Rolle wie auf den Leib geschnitten.

Was ist jetzt zu tun?

Es gilt, auf die richtigen Geschäftsmodelle zu setzen, immer mit Blick auf die Frage, was den Kunden Nutzen bringt. Das Angebot an Möglichkeiten ist riesengroß. Es geht also darum, die richtigen Themen zu identifizieren und sich weiterzuentwickeln.

Stadtwerke Iserlohn: Vorreiter bei der Elektromobilität

Angefangen 2012 mit der Einführung eines eigenen Ladesystems und dem flächendeckenden Ausbau an Ladestationen zusammen mit der Stadt, nimmt das Geschäftsmodell Elektromobilität der Stadtwerke Iserlohn jetzt Fahrt auf. Stadt und Stadtwerke verfügen heute über eine stattliche Flotte an Elektrofahrzeugen. Es gibt 40 öffentliche Ladepunkte, weitere sind in Planung. Stromer dürfen seit drei Jahren auf den 5.000 bewirtschafteten Parkplätzen kostenlos abgestellt werden. Eine offensive Öffentlichkeitsarbeit hat nicht nur die Vorteile des emissionsfreien Antriebs in Iserlohn bekannt gemacht. Viele Initiativen laufen in Zusammenarbeit mit dem Netzwerk e-iserlohn, das Stadtwerke, Stadt und regionale Wirtschaft zusammenbringt. Neben dem weiteren Ausbau der Infrastruktur soll künftig ein Pilotprojekt zum autonomen Fahren gestartet werden. Gemeinsam mit der Fachhochschule Südwestfalen und der Märkischen Verkehrsgesellschaft sollen Elektrobusse – unter anderem auf Anforderung per App – als Shuttle zwischen Bahnhof und Hochschule pendeln.

()

Dieser Beitrag ist in der Juli/August-Ausgabe von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Elektromobilität, Smart City, Stadtwerke Iserlohn