

Schneller den besten Platz für die Ladesäule finden

Elektromobilität Digitale Plattformen finden die geeigneten Standorte und unterstützen die Planung

Von **Kathrin Goldammer**, Berlin

Kaum ein Netzbetreiber, eine Kommune oder ein kommunales Stadtwerk arbeitet derzeit nicht an einem Masterplan Elektromobilität. Hintergrund ist, dass es einen steilen Anstieg bei der Produktion an Elektrofahrzeugen geben wird. Ab 2020 werden in Deutschland im Minutentakt neue Modelle vom Band rollen. Aber Infrastruktur aufzubauen dauert wesentlich länger, und es reicht nicht, die Gegenwart anzuschauen. Marktakteure brauchen stattdessen belastbare Prognosen für die Zukunft.

Und dann bleibt immer noch das Investitionsproblem: Ladepunkte zu bauen ist teuer und langwierig. Und schlecht genutzte Ladepunkte sind unwirtschaftlich. Wie finden die Vorreiter der Elektromobilität also die besten Standorte für Ladeinfrastruktur und nehmen ihre Ladepunkte schnell in Betrieb?

Netzanschlusskosten schwanken | Es gibt hohe Schwankungen bei den Netzanschlusskosten: Sie können zwischen ein paar hundert bis in extremen Fällen mehrere zehntausend Euro betragen. Und dem Bau jeder Ladesäule geht ein langer Prozess voraus, in dem zuerst geeignete Flächen identifiziert werden, dann die Eigenschaften dieser Flächen geprüft und dann die Potenziale der Standpunkte abgeschätzt und verglichen werden. Trotz Analyse der vorliegenden räumlichen Daten kommt es vor, dass erst der dritte oder vierte Standortvorschlag sich nach Beteiligung aller Akteure als geeignet erweist. Eine manuelle und statische Untersuchung frisst hierbei Zeit und Geld. Dynamische Planungssoftware ermöglicht es, sowohl den zu wiederholenden Standortfindungsprozess sowie die Akteursbeteiligung zu beschleunigen.

Eine web-basierte digitale Lösung für die Standortfindung sieht zum Beispiel so aus wie beim Berliner Start-up Localiser RLL. Dort setzt man auf Datenanalyse und Geodaten. Das Web-Tool analysiert Standortfaktoren, wie allgemeine Verkehrsdaten, Bestandsladeinfrastruktur, Mietfleetspiegel, Points of Interest wie Supermärkte oder Kinos – und gewichtet die Faktoren so, dass sich die besten Standorte für Ladepunkte automatisch ergeben. Ein adaptiver Algorithmus liefert außerdem gute Prognosen für den E-Mobility-Hochlauf an diesen Standorten, sodass sich die Wirtschaftlichkeit der Ladepunkte direkt berechnen und vergleichen lässt.

Für die Arbeit nach der Standortfindung gibt es bei Localiser ein Gesamtpaket, um alle relevanten Genehmigungsschritte zu managen und Stakeholder im Blick zu behalten.

Bei einem »Vorab-Check« ist beispielsweise möglich, Netzanschlussfragen zu klären. Auch kann der Netzbetreiber alternative Anschluss- und Standortempfehlungen effizient übermitteln, ohne in lange Beratungen investieren zu müssen. Die Zahl bindender Netzanschlussanfragen kann reduziert und die Entwicklung des Ladeinfrastrukturausbaus aus Netzsicht positiv beeinflusst werden. Das spart Zeit und Geld. Wie bei jedem neuen Prozess stehen allerdings bei der automatisierten Standortplanung noch keine Standards fest. Localiser und das Reiner-Lemoine-Institut in Berlin laden daher interessierte Akteure ein, sich an der DIN-Spezifikation zum Thema automatisierte Standortsuche zu beteiligen.

Auch bei festgelegten Standorten sind digitale Anwendungen attraktiv, etwa für das Site-Management. Die standortgenaue Abbildung des Entwicklungsstatus eines Standorts über den gesamten Projektierungsverlauf hilft, die Umsetzung zu beschleunigen, Kosten zu sparen und die besten Standorte als Erster zu erschließen. Hier arbeitet Localiser mit Big Data und Predictive Analytics. Und die Plattform setzt auf Kommunikation: Die Nutzer können ihre externen Partner zu Projekten einladen oder sie direkt auf der Plattform in Echtzeit mit Daten versorgen. Ladepunkte werden visualisiert, die Ergebnisse der Standortbegehungen über eine App hinterlegt und Fotos und Nachrichten ausgetauscht.

Geht auch mit Wallboxen | Am Ende geht es aber darum, durch digitale Lösungen neue Geschäftsfelder zu erschließen. Diese ergeben sich sowohl für Stadtwerke wie auch für Netzbetreiber. Das ist eine Chance, der Elektromobilität nicht reaktiv, sondern aktiv zu begegnen. Neue Geschäftsfelder wie die Geodaten-basierte Kundenanalyse sind denkbar. Mit ihrer Hilfe lassen sich ganz analog zur Suche von geeigneten Standorten auch »High Potential Regions« identifizieren, in denen gezielt private Ladetechnik wie etwa Wallboxen vermarktet werden kann. Die digitalen Lösungen werden also sowohl den Aufbau der öffentlichen wie auch der halb-öffentlichen und privaten Ladeinfrastruktur beschleunigen.

Kathrin Goldammer ist Geschäftsführerin der Localiser RLL.