

ANWENDERBERICHT

**ANWENDERBERICHT DER GGEW BENSHEIM**

Die GGEW setzt an der  
Stromtankstelle auf Schleupen.CS

Effizienz in der Ladekartenabrechnung

# Elektromobilität

---

Der Bensheimer Energiedienstleister startet beim Ausbau der Ladeinfrastruktur durch. Inzwischen betreibt die GGEW (Gruppen-Gas- und Elektrizitätswerk Bergstraße Aktiengesellschaft) 85 Ladepunkte (Stand: Oktober 2019). Das ergibt eine Ladepunktdichte, die viele größere Städte in den Schatten stellt. Um die Leistungen als E-Mobility Provider (EMP) IT-seitig abwickeln zu können, setzt das Unternehmen auf eine E-Mobility-Lösung im Rahmen der Plattform Schlepen.CS.

Wir sprachen im Interview mit Rainer Babylon, Bereichsleiter Vertrieb und Services sowie Prokurist, über die Erfahrung im aktiven Betrieb.

## Herr Babylon, Ihr Unternehmen ist Pilotkunde der E-Mobility-Lösung der Plattform Schlepen.CS. Welche Anforderung muss eine IT-Lösung für Sie erfüllen?

Erstmal muss die IT-Lösung das tun, was ich von jeder IT-Lösung erwarte: Sie muss stabil laufen und die Komplexität der Aufgabe bewältigen. Das ist bei uns erfreulicherweise der Fall. Zum anderen ist die Investition in die E-Mobility eine Investition in die Zukunft. Ladeinfrastruktur aufzubauen, ist mit Kosten verbunden, die sich nicht einfach so reduzieren lassen. Dem stehen zurzeit noch relativ geringe Umsätze gegenüber. Deshalb ist uns die effiziente Abwicklung

der Prozesse extrem wichtig, um überhaupt noch Marge generieren zu können. Dabei hilft uns das System Schlepen.CS. Aktuell drucken wir beispielsweise noch Papierrechnungen. Aber das wird in einigen Wochen Geschichte sein. Dann werden wir für die Kunden elektronische Rechnungen hinterlegen. So verhindern wir, dass die Prozesskosten die Gewinne auffressen.





Als Pilotkunde waren wir bei dem Prozess sehr früh an Bord und konnten viel beeinflussen. Die fertige Lösung war also schon sehr gut an unsere Bedürfnisse angepasst.



Rainer Babylon,  
Bereichsleiter Vertrieb und Services  
sowie Prokurist der GGEW AG

## Sie beschreiben Ihr Engagement als Investition in die Zukunft. Fühlen Sie sich mit Ihrer IT fit für den Markt von morgen?

Definitiv. Das System läuft sehr stabil und ist skalierbar angelegt. Ob wir nun 70 Verträge im Monat abrechnen oder 7.000, macht keinen so großen Unterschied. Bei der Ladekartenabrechnung sind wir Partner im Ladenetz.de. Die einzelnen Tankvorgänge werden über das Ladenetz Informationssystem (LISY) erfasst. Die Mengen werden der jeweiligen Tankkarte zugeordnet und uns als Charge Detail Record (CDR) übermittelt. Im System erfolgt dann die Abrechnung der Verbrauchsinformationen. Da wir

sowieso mit Schleupen.CS arbeiten, können wir hier natürlich auch große Mengen bewältigen. Nur wenn Kunden in LISY schneller angelegt sind als bei uns im System, läuft der Prozess auf einen Fehler. Aber das ist ja logisch und zum Glück selten. Für uns ist es auch ungeheuer praktisch, dass die Abrechnung in unserem bestehenden Abrechnungssystem läuft. Das erfordert viel weniger Schulungsaufwand und erleichtert die Einführung des Systems.

## Apropos Einführung, wie liefen die ersten Schritte mit dem neuen System?

Als Pilotkunde waren wir bei dem Prozess sehr früh an Bord und konnten sehr viel beeinflussen. Die fertige Lösung war also schon gut an unsere Bedürfnisse angepasst. So hatten zu Anfang unsere Projektbetreuer Alexandra Schütz und Thomas Stephan zwar eine ganze

Menge Arbeit, aber am Ende ein System, das wirklich passt. Natürlich gab es in der Anlaufphase kleinere Probleme, die aber schnell gelöst waren. Aus unserer Sicht lief die Startphase also sehr gut.

## Sie sprachen von hohen Investitionen und kleinen Umsätzen. Lohnt es sich für einen Energiedienstleister überhaupt, beim Ausbau der Infrastruktur vorne mit dabei zu sein?

Aus unserer Sicht auf jeden Fall. Erstens merken wir, dass sich langsam etwas bewegt im Markt. Wir haben inzwischen jeden Monat Anträge auf neue Ladekarten. Das ist eine Entwicklung, über die wir uns sehr freuen. Für nächstes Jahr haben großen Marken wie VW und

Mercedes angekündigt, E-Autos im großen Stil auf den Markt zu bringen. Wenn man dann in der Fläche nicht präsent ist, könnte es zu spät sein. Es geht darum, jetzt schon Standorte zu besetzen.

# Elektromobilität

## Wenn die großen Autohersteller sich stärker engagieren, werden sie auch Ladeverträge anbieten. Sehen Sie da eine Gefahr für die Stadtwerke?

Wenn Neuwagen mit Ladeverträgen verkauft werden, können wir wenig tun. Aber die Ladeverträge werden nicht ewig laufen und es gibt auch einen Gebrauchtwagenmarkt. Hier haben die Stadtwerke

durch den Querverbund und die große Breite ihrer Dienstleistungen meines Erachtens dann wieder sehr gute Chancen.

## Wo sehen Sie die größten Stolpersteine für die E-Mobilität?

Ganz klar beim Roaming. Für den Konsumenten ist es einfach unkomfortabel, wenn er mit seiner Ladekarte nur an einem Teil der Ladepunkte bezahlen kann, weil der andere Teil zu einem anderen Verbund gehört. Hier versucht im Moment noch jeder, Claims abzustecken und möglichst viele Nutzer zu gewinnen. Jeder möchte unbedingt sein Produkt und seine Software am Markt

halten. Der Wille zur Zusammenarbeit bleibt dabei auf der Strecke. Für Kunden ist das ähnlich unangenehm wie früher das Roaming beim Telefonieren. Dabei könnte eine Vereinfachung auch die Akzeptanz der E-Mobilität fördern. Vielleicht ist hier irgendwann auch der Gesetzgeber gefragt.

*Vielen Dank für das interessante Gespräch. Das Interview führte Marc Schubert.*



### Über die Gruppen-Gas- und Elektrizitätswerk Bergstraße Aktiengesellschaft

Gegründet 1886, zeichnet sich der südhessische Energiedienstleister seit jeher durch seine Innovationskraft aus. Als Treiber der Energiewende investiert die GGEW AG massiv in Photovoltaik und Windenergieanlagen. Schnelle Internetverbindungen sowie Telefonie zählen ebenso zum Portfolio des Unternehmens wie eine stetig wachsende Ladeinfrastruktur für die Elektromobilität in der Region. Als zukunftsorientierter und kundennaher Energiedienstleister arbeitet das Unternehmen intensiv an neuen Konzepten und Produkten für seine bundesweit über 140.000 Kunden.

Sprechen Sie uns an, wenn Sie mehr zu diesem Thema wissen möchten.

Schleupen AG  
Richard-Löchel-Straße 7  
47441 Moers

Tel.: 02841 912-3511  
E-Mail: [info@schleupen.de](mailto:info@schleupen.de)

© Schleupen AG | Oktober 2019