

ANWENDERBERICHT

ANWENDERBERICHT DER STADTWERKE WOLFENBÜTTEL GMBH

Ladekartenabrechnung

IT als Erfolgsfaktor für den Bereich Elektromobilität
bei den Stadtwerken Wolfenbüttel

Ladekartenabrechnung

Es geht der Stadtwerke Wolfenbüttel GmbH nicht nur darum, ihre Ladekarten für Elektroautos einfach abzurechnen. Sondern es geht auch darum, dem Vertrieb die nötige Flexibilität zu geben, um das Produkt erfolgreich zu vermarkten. Um die komplexen Anforderungen der Aufgabe zu bewältigen, haben sich die Stadtwerke für die Lösung zum Lade-Billing der Plattform Schlepen.CS entschieden.

Die Abrechnung von Ladekarten für Elektrofahrzeuge ist für Rainer Doering, Leiter Marktservice bei den Stadtwerken Wolfenbüttel, ein Spiel mit vielen Variablen. Sein Kunde will an jeder Ladesäule Strom tanken und erwartet von seinem Stromlieferanten die Flexibilität, das zu ermöglichen. Dazu hätte er gerne übersichtliche, leicht verständliche Abrechnungen mit Einzelnachweisen aller Ladevorgänge. Herr Doering wünscht sich in seiner Rolle als E-Mobility-Provider der Stadtwerke Wolfenbüttel mit 14 öffentlichen Ladepunkten im Stadtgebiet dazu noch eine große Flexibilität bei der Tarifgestaltung. Die Regulierungsbehörden fordern geeichte Zähler in den Ladesäulen und erlassen anspruchsvolle Datenschutzrichtlinien. Um diese Aufgaben zu stemmen, braucht es Partner.

MIT PARTNERN ERFOLGREICH

Im Fall der Stadtwerke Wolfenbüttel sind die Partner die innogy eMobility Solutions GmbH als Clearing House und die Schlepen AG als Anbieter von IT- und ERP-Systemen. Damit die Kommunikation zwischen den Lösungen der Partner reibungslos funktioniert, wurden für die Softwareplattform Schlepen.CS eigens eine Schnittstelle programmiert und Standards zum Datenaustausch definiert.

Die innogy-Lösung eOperate löst für die Wolfenbütteler das Problem des Roamings. Die Plattform registriert die Ladevorgänge an öffentlichen Ladesäulen verschiedener Lieferanten und ordnet sie der entsprechen-

den Ladekarte zu. Die Datensätze werden dann als Charge Detail Report (CDR) an den E-Mobility-Provider (EMP) übermittelt, der die Ladekarte ausgegeben hat, in diesem Fall eben die Stadtwerke Wolfenbüttel. Die Stadtwerke spielen die CDRs über die Schnittstelle in Schlepen.CS ein und übernehmen dann die Abrechnung über das Lade-Billing.

VERTRIEB BRAUCHT FLEXIBILITÄT

Bei der Abrechnung stehen den Stadtwerken gleich eine ganze Reihe von Tarifoptionen zur Verfügung: Die IT-Plattform unterscheidet sowohl Ladevorgänge an eigenen sowie an fremden Ladesäulen als auch Wechselstrom (abgerechnet nach Menge) und Gleichstrom (abgerechnet nach Dauer). Zusätzlich differenziert das System über das Vertragsmanagement verschiedene Kundengruppen und Tarifarten. So ist es möglich, zielgruppenspezifische Tarifierungen vorzunehmen, Flatrates einzurichten oder verschiedene Boni zu gewähren. Die Tarifoptionen lassen sich dabei einfach und unkompliziert durch die Mitarbeiter des Stadtwerks ändern. Als die Stadtwerke Wolfenbüttel 2019 angingen, sich konkret mit dem Thema der verbrauchsscharfen Abrechnung von Ladekarten zu beschäftigen, war diese Flexibilität des Systems einer der ausschlaggebenden Gründe für die Entscheidung zugunsten der Schlepen-Lösung. Denn auf lange Sicht erwartet Doering, dass noch viele weitere Optionen gefordert werden: Warum nicht gleich die Standzeiten mit abrechnen, wenn sich die öffentliche

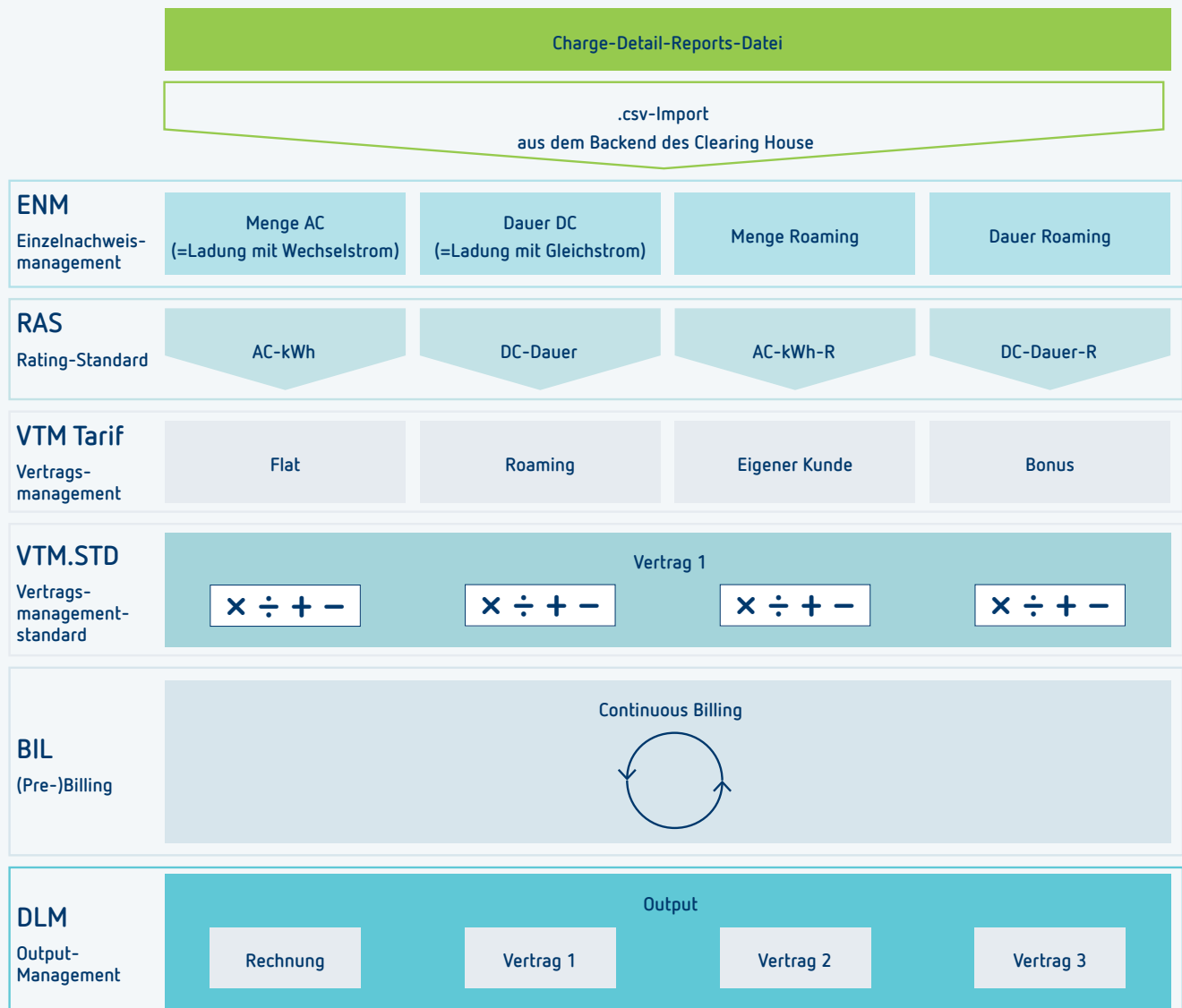
Wenn Amazon das kann, wird das von uns auch erwartet. Sobald wir etwas nicht können, gelten wir als altmodisch und rückständig.



Rainer Doering,
Leiter Marktservice
Stadtwerke Wolfenbüttel GmbH

Abrechnung von Ladekarten mit Schleulen.CS

Die Plattform Schleulen.CS ordnet die unterschiedlichen Ladevorgänge dem jeweils passenden Tarif zu und rechnet sie dann ab. Das gibt dem Unternehmen viel Flexibilität und sorgt für übersichtliche Abrechnungen für den Kunden.



Ladestation beispielsweise in einem Parkhaus befindet? Oder Tarife bauen, die nachts günstiger sind, wenn sich Strom billiger einkaufen lässt, und so das Ladeverhalten beeinflussen? Darüber hinaus war es für die Wolfenbütteler vorteilhaft, auf das Lade-Billing von Schleulen zu setzen, da sie damit im gleichen ERP-Universum blieben wie bei der Abrechnung aller anderen Sparten.

INTERNETGIGANTEN SETZEN DEN MASSSTAB

Für Rainer Doering sind diese Möglichkeiten, die vertrieblichen Themen zu realisieren, sehr wichtig. Aktionspreise, Kombiangebote oder Flatrates sind Vehikel, die das neue Angebot in den Markt tragen können. Außerdem erwarten die Kunden, dass diese Angebote problemlos und einfach abgerechnet werden. Für seine Kunden sind große Internetriesen wie z. B. Amazon oder Google das Vorbild. Und zwar mit ihrem gesamten Serviceangebot. „Wenn Amazon das kann, wird das von uns

auch erwartet“, ist Doering sich sicher. „Wir sind zwar auf der einen Seite lokal gut verwurzelt, werden aber auf der anderen Seite auch als Teil der alten Wirtschaft wahrgenommen. Sobald wir etwas nicht können, gelten wir als altmodisch und rückständig.“ Deshalb ist es für Stadtwerke eben besonders wichtig, sich modern und zeitgemäß aufzustellen. Das gilt vom Angebot bis zur Abrechnung. Im Schleulen-System ist auch dieser letzte Schritt umgesetzt. Denn es ist sowohl in der Lage, ganz konventionelle Papierrechnungen zu drucken, als auch elektronische Rechnungsformate zu verschicken oder in einem Portal zu hinterlegen.

ENTWICKLUNGSMOTOR ELEKTROMOBILITÄT

Die hohen Kundenansprüche zeigen: Ein erfolgreicher Start ins neue Geschäftsfeld Elektromobilität braucht mehr als nur Wallboxen und Ladesäulen. Doering ist überzeugt, einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für

Ladekartenabrechnung

ein Energieversorgungsunternehmen in der Sparte Ladestrom ist die hohe Priorisierung des Themas. Es braucht viel Leidenschaft und gute Ideen im Vertrieb, nur auf diese Weise kann es zum echten Zukunftsthema werden. Denn Elektromobilität ist zurzeit en vogue in der öffentlichen Diskussion, die weit über Fahrzeughersteller und Stromlieferanten hinausgeht. Inzwischen ist auch die Immobilienwirtschaft beteiligt, die durch den Gesetzgeber verpflichtet wird, Lademöglichkeiten zu schaffen. Für Stadtwerke mit hoher Expertise im Thema können sich hier durchaus neue Aspekte für eine Zusammenarbeit und neue Produktideen ergeben. Ähnlich ist es bei den Gewerbekunden. Hier bieten die Stadtwerke Wolfenbüttel schon interessante Contracting-Lösungen an. Ladepunkt plus individueller Stromliefervertrag ergibt so manchmal eine gute Kundenbindung in diesem Bereich.

Bis der Ladestrom für Elektroautos so alltäglich wird wie der Strom aus der Steckdose, wird es noch eine Weile dauern. Und bis dahin kann das Thema ein Motor der Entwicklung sein. IT-Lösungen, mit denen sich die Komplexität reduzieren lässt und neue Produktideen flexibel abbildbar sind, helfen in diesem Punkt enorm. Und gegebenenfalls lassen sich die gefundenen Lösungen sogar auf andere Sparten übertragen.



Über die Stadtwerke Wolfenbüttel GmbH

Die Stadtwerke sind der Energiedienstleister in der Stadt und ein kompetenter Partner rund um das Thema Energie, Wärme und Wasser. Tag für Tag tragen die Stadtwerke Wolfenbüttel Verantwortung für die Menschen und die Umwelt in der Region. Neben der sicheren, effizienten und umweltverträglichen Versorgung bieten sie eine umfassende Dienstleistungspalette in den Bereichen E-Mobilität und Glasfaser / Telekommunikation. Die Stadtwerke Wolfenbüttel stehen für umweltschonende, preiswerte und zuverlässige Versorgung.

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

Schleupen SE
Galmesweg 58
47445 Moers

Telefon: 02841 912-3524
E-Mail: info@schleupen.de

© Schleupen SE | Juni 2021