

busy

Das Magazin für
enercity-Geschäftskunden

Januar 2019

So lohnt sich E-Mobilität

ASEKO setzt auf
Schulterchluss.

Business-Partnerschaft

enercity bietet
Sharing-Modell.

Im Check

Tipps für Ihr
Sharing-Modell.

enercity
positive energie

Editorial

**Liebe Leserinnen und Leser,**

dass wir für die Mobilitätswende ein tragfähiges Ladesäulen-Netz brauchen, ist jedem klar. Da hilft es wenig, sich gegenseitig den schwarzen Peter zuzuschieben, nach dem Motto: „Es gibt keine E-Autos, weil die Säulen fehlen.“ Und umgekehrt. Besser, wir legen einfach los, oder? Im Schulterschluss mit Unternehmen und Öffentlichkeit entwickelt enercity wirtschaftlich und ökologisch sinnvolle Ladelösungen für Gewerbe- und Privatkunden sowie öffentliche Ladestationen, die Hannover und die Region nach vorn bringen. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen einen energiereichen Start in Ihr neues Geschäftsjahr. Wie wir Ihnen – ganz praktisch – in puncto E-Mobilität weiterhelfen können, lesen Sie im „Check“.

Ihr Nico Treder

Abteilungsleiter Vertrieb
Key- und Business Account

Business

**Sharing-Modell bringt
E-Mobilität nach vorn****Öffentliche E-Ladestation in Hannover-Bothfeld
durch Business-Partnerschaft möglich**

Die Energiewende braucht viele Köpfe und Hände. „Gerade wenn wir das Thema E-Mobilität voranbringen wollen, reichen punktuelle Lösungen nicht aus“, so Matthias Röhrig, Abteilungsleiter E-Mobilität bei enercity. „Hier braucht es vielmehr Partnerschaften, die E-Mobilität in den Städten umfassend möglich machen.“

So entwickelt enercity in Zusammenarbeit mit Unternehmen Lösungen zum Ausbau der öffentlich zugänglichen Ladeinfrastruktur und treibt damit die ökologische Verkehrswende voran. Wie jetzt beim IT-Telefonie-Dienstleister ASEKO in Hannover-Bothfeld. enercity installierte auf dem Firmengelände eine Ladestation, die während der Geschäftszeiten des IT-Dienstleistungsunternehmens vorrangig dem Laden von Dienstfahrzeugen und ansonsten auf dem offenen Firmenparkplatz jedem Elektro-Autofahrer zur Verfügung steht. Eine clevere Partnerschaft: ASEKO stellt den PKW-Stellplatz zur Verfügung, enercity betreibt die Ladestation. „Durch die Zusammenarbeit mit enercity können jetzt auch unsere Nachbarn ihr E-Auto ökologisch aufladen“, freut sich ASEKO-Geschäftsführer Dirk Dralle. „Dieses neuartige Konzept mit der ASEKO zu realisieren, war inspirierend und hochspannend“, so Röhrig von enercity. „In Zusammenarbeit mit Unternehmen können wir den Ausbau der Ladeinfrastruktur an vielen Stellen kurzfristig realisieren.“

Im Check: So klappt es mit Ihrem Sharing-Modell

Unternehmen können auf clevere partnerschaftliche Lösungen mit enercity setzen.

Ein Sharing-Modell braucht vor allem drei Voraussetzungen:

1. Konkrete Zeitfenster, in denen Ihr Unternehmen die Ladepunkte freihält.
2. Ein Umfeld, das zu den Ladezeiten Ihres Unternehmens passt: sei es ein Wohngebiet, deren Bewohner nachts laden, oder seien es Geschäfte und Restaurants, deren Besucher tagsüber laden.
3. Frei zugängliche Parkplätze und die Bereitschaft, den Netzanschluss zur Verfügung zu stellen und ggf. Anschlussleitungen legen zu lassen.

Beratung ist Trumpf:

Jedes Unternehmen braucht eine individuelle E-Mobilitätslösung. In einem Vor-Ort-Termin sichtet enercity die Rahmenbedingungen und entwickelt die passende Ladelösung.

Netzwerktreffen zur E-Mobilität am 28.2.2019 um 16 Uhr bei enercity:

Gemeinsam mit den Unternehmen ASEKO und Kaiser + Gent plant enercity ein E-Mobilitätsnetzwerk in Hannover – ein Forum, bei dem Sie sich über Chancen, mögliche Fallstricke und konkrete Schritte zur eigenen E-Ladelösung austauschen können. Auf der enercity-Lademeile testen Sie nicht nur verschiedene Ladesäulenmodelle, sondern lernen auch E-Flottenfahrzeuge wie den VW e-up, den Renault ZOE oder den DHL Streetscooter kennen. Erste Ideen zur eigenen Ladelösung können Sie gleich vor Ort mit dem enercity-E-Mobilitätsteam klären.

Interessierte melden sich bitte bei:

Stefanie Engehausen (stefanie.engehausen@enercity.de)
 oder Dr. Tillmann Groth (tillmann.groth@enercity.de)



Tipp

Mehr Informationen rund um das Thema E-Mobilität und wie Sie diese für Ihr Unternehmen nutzen können, erhalten Sie direkt beim **enercity-E-Mobilitätsteam:**

Dr. Tillmann Groth

Telefon

+49 511 430 20 21

E-Mail

tillmann.groth@enercity.de

Stefanie Engehausen

Telefon

+49 511 430 25 49

E-Mail

stefanie.engehausen@enercity.de


Harald Halfpaap

Telefon

+49 511 430 30 81

E-Mail

harald.halfpaap@enercity.de



„Die meisten Energiemengen werden privat geladen. Deswegen braucht die Mobilitätswende insbesondere den Schulterschluss zwischen Energiedienstleister und Unternehmen“, **bekräftigt Dr. Tillmann Groth von enercity in einem Dreiergespräch mit ASEKO-Geschäftsführer Dirk Dralle und der busy-Redaktion.**

TitelStory

Cleverere Business-Partnerschaft

enercity bietet Unternehmen Komplettlösungen und schafft Win-win-Situationen.

„Ich habe eine PV-Anlage. Ich will Strom, Gas und eine Ladesäule. Und das alles gut miteinander verwoben“, so die klare Ansage von Dirk Dralle, Geschäftsführer des IT-Telefonie-Dienstleisters ASEKO. enercity hat den Plan erfolgreich umgesetzt. In seinem Unternehmen in Hannover-Bothfeld haben wir mit Dirk Dralle gesprochen.

Herr Dralle, privat sind Sie schon länger elektrisch mobil, jetzt stellen Sie auch Ihre Firmenflotte auf E-Fahrzeuge um. Warum?

Wenn nicht die Firmen die Umstellung vorantreiben, dann macht es niemand. Das Auto selbst ist wirtschaftlich nicht der Knackpunkt. Denn die Kosten für ein E-Fahrzeug sind mit denen eines Benziners vergleichbar. Ein Renault Zoe kostet beispielsweise nicht mehr als ein Ford Fokus. Der Kauf eines E-Fahrzeugs lohnt sich umso mehr,



„Wenn nicht die Firmen die Umstellung auf E-Mobilität vorantreiben, dann macht es niemand.“

Dirk Dralle,
Geschäftsführer der ASEKO GmbH

wenn man berücksichtigt, dass nur ein Drittel der Instandhaltungskosten anfallen. In der Stadt gibts nichts Schnelleres und Sparsameres. Und beim Bremsen holen Sie sich sogar noch Energie zurück. Der Aufwand für das Laden selbst ist jedoch erheblich. Hier braucht es gute fachliche Beratung.

Was meinen Sie damit? Warum kann ich mir als Unternehmen nicht einfach eine Ladesäule vors Haus stellen?

Wenn Sie sich selbst um alles kümmern, sind Sie mit knapp 6.000 Euro dabei. Nur für das Hinstellen der Säule – ohne Betrieb, Steuerung und Wartung. Außerdem müssen Sie prüfen, inwieweit Ihre Elektrik die Einrichtung eines Ladepunktes ermöglicht. Konzeption, Kosten und Zeitaufwand – dazu hat kein Unternehmer Zeit und Lust. Durch die HAZ bin ich auf die Dienstleistung von enercity aufmerksam geworden. enercity hat die Möglichkeit, die benötigte Hardware günstiger einzukaufen, und das technische Know-how, diese zu betreiben. Aus den Gesprächen und

Verhandlungen mit Herrn Dr. Groth hat sich dann eine vertrauensvolle Zusammenarbeit entwickelt.

Wie wird Ihre Säule angenommen?

Bestens. Nicht nur ich selbst, sondern auch meine Mitarbeiter laden ihre Fahrzeuge hier auf. Und wir sehen in der Auswertung, dass auch unsere Nachbarn am Wochenende unsere Säule nutzen. Die Auslastung ist so gut, dass wir jetzt sogar erweitern und eine Doppel-Ladesäule aufstellen werden.

Sie wollten eine clevere Energiemix-Lösung. Hat das geklappt?

In jedem Fall. Die mit enercity entwickelte Lösung, dass wir die Säule montags bis freitags von 18:00 bis 08:00 Uhr und an den Wochenenden und Feiertagen ganztägig zur Verfügung stellen, belastet uns nicht – und arbeitet der Idee in die Hände, ASEKO zu einer Green Company zu machen. Das Sharing-Modell ist eine echte Win-win-Situation: enercity schafft einen öffentlichen

Ladepunkt und bietet uns im Gegenzug besondere Konditionen beim Betrieb der Säule sowie auch beim Strom- und Gasbezug. Sogar meine PV-Anlage kann ich in diesem Mix ganz unkompliziert einbauen. Kein Wunder, dass das Modell in meinem beruflichen Umfeld Kreise zieht.



„Damit E-Mobilität sich lohnt, braucht es clevere partnerschaftliche Lösungen“, ist Dirk Dralle überzeugt.

enercity fragen – wichtige Nummern und E-Mail-Adressen

E-Mail business-account@enercity.de
Internet www.enercity.de/firmenkunden

Kundenkommunikation +49 511 430 17 53
Beschwerdentelefon +49 511 430 20 23
Beschwerdentelefax +49 511 430 20 17
Besucherservice +49 511 430 26 07

KundenService Business Accounts

Servicetelefon +49 511 430 28 88

enercity netz

Servicetelefon +49 511 430 54 54
Internet www.enercity-netz.de
E-Mail info@enercity-netz.de

Impressum

Herausgeber

enercity AG
Konzernkommunikation
Dirk P. Lindgens (V.i.S.d.P.)
E-Mail kommunikation@enercity.de

Redaktion

Ulrich Klessmann (Leitung)
Telefon +49 511 430 17 53
E-Mail ulrich.klessmann@enercity.de

LOOK//one GmbH

Redaktionsbeirat

Andreas Stadler

Gestaltung

LOOK//one GmbH

Fotos

Janko Woltersmann
(S. 1, 2, 4, 5, 6)
Roland Schneider
Photographie (S. 3)

Druck

Linden-Druck
Verlagsgesellschaft mbH
XXXXX Exemplare

