

# „Einstiegshürde muss niedriger sein“

**Ladeinfrastruktur** | Viele Werkstätten wollen nicht Tausende Euro in die Ladeinfrastruktur für E-Autos investieren, meint Christoph Erni, CEO beim Ladelösungsanbieter Juice Technology. Er verrät uns im Interview, wie der Einstieg günstiger und einfacher gelingt.

**asp:** Herr Erni, was sollte eine Werkstatt machen, die eine Ladeinfrastruktur für E-Autos errichten möchte?

**C. Erni:** Für Werkstätten stellt sich beim Thema Ladeinfrastruktur für E-Autos immer die Frage, wie man das Auto des Kunden effizient und günstig laden kann, sodass er es nach dem Werkstatttermin wieder mitnehmen kann. Wir stellen hier fest, dass gerade kleinere Werkstätten nicht viele Tausende Euro in die Infrastruktur mit Wallboxen und Lastmanagement investieren wollen. Die Installation ist mühsam, weil ja auch die Ladesäule an der richtigen Stelle geplant werden oder ein Elektriker gesucht werden muss.

**asp:** Was wäre denn eine einfachere Lösung für Werkstätten?

**C. Erni:** Die Einstiegshürde muss meiner Ansicht nach niedriger sein. Eine Lösung können unsere mobilen Ladestationen vom Typ Juice Booster sein. Man braucht keinen Elektriker, um den Booster zu nutzen, und kein Studium, um die Bedienung zu verstehen. Der Juice Booster lässt sich an herkömmlichen Haushalts- und Industriesteckdosen betreiben – wie beispielsweise an der roten CEE-Starkstromdose, die in den meisten Werkstätten zu finden ist. Wenn man dort einen Juice Booster 2 anschließt, hat man die Funktionen einer vollwertigen 22-Kilowatt-Wallbox und kann das Auto sogar laden, wenn es sich für den Radwechsel auf der Hebebühne



Christoph Erni ist CEO beim Schweizer Ladelösungsanbieter Juice Technology AG.

befindet. Werkstätten können mit dem Juice Booster das Auto auch bei schlechtem Wetter in der Werkstatt oder im Showroom laden. Das ist der große Vorteil der mobilen Wallboxen: Das Auto kann dort geladen werden, wo es gerade steht. Werkstätten können sich dadurch viel Zeit und auch Platz sparen.

**asp:** Wie viele Juice Booster sollte die Werkstatt einsetzen?

**C. Erni:** Wie viele Juice Booster die Werkstatt einsetzt, hängt davon ab, wie viele Elektro- oder Hybridfahrzeuge in die Werkstatt kommen. Wer nur alle drei Wochen ein E-Auto laden muss, kommt mit einem oder zwei Juice Boostern klar. Wenn mehr Kunden kommen, lohnt sich unser Starterpaket mit drei oder fünf Juice Boostern.

**asp:** Bietet der Juice Booster die volle Funktionalität einer stationären Wallbox?

**C. Erni:** Unser neuestes Juice-Booster-Modell, der Juice Booster 3 Air, kann sogar noch mehr als eine Wallbox, denn er hat bereits ein kostenloses Lastmanagement integriert, eine einfach zu bedienende App, und man kann damit auch noch abrechnen, da der Verbrauch genau angezeigt wird. Bei Wallboxen, die das können, sind wir zwar in derselben Preisklasse, wenn man die Installationskosten mal ausklammert, haben aber nicht die Flexibilität.

**asp:** Wie lässt sich der Juice Booster 3 Air in das Lastmanagement einbinden?

**C. Erni:** Unsere Lösung lässt sich innerhalb von Sekunden konfigurieren. Beim Juice Booster 3 Air fotografiere ich mit der App einen QR-Code meiner „Owners Card“

## Kurzfassung

Mit der mobilen Wallbox Juice Booster von Juice Technology haben Werkstätten im Gegensatz zu einer stationären Wallbox eine flexible Ladelösung für den Betrieb und können sie auch dem Kunden verkaufen.

## „Laden muss wie ein Kaffee sein, den man seinen Kunden bei einem Besuch anbietet.“

Christop Erni, Juice Technology AG

und ordne die Stationen zu. Man kann dann zuteilen, welche Ampere-Sicherung die Steckdosen haben, und die verfügbare Leistung wird dann dynamisch auf die Juice Booster verteilt.

**asp:** Was bietet der Juice Booster an Schutzfunktionen an?

**C. Erni:** Der Juice Booster bietet genauso sämtliche Schutzfunktionen an, die eine konventionelle Wallbox auch bietet. Der Juice Booster 3 Air kann sogar noch mehr: Er erkennt auch externe Fehler am Fahrzeug oder am Hausanschluss. Der Schukostecker des Juice Boosters hat zudem eine integrierte Temperaturüberwachung. Wenn die Temperatur an den Steckerpins eine gewisse Gradzahl überschreitet, wird die Ladung gestoppt, damit nichts überhitzt oder die Dose nicht schmelzen kann – was in der Praxis leider doch recht häufig passiert. Sicherheit ist bei uns die oberste Maxime. Wir versuchen, das Maximum aus der Stromquelle rauszuziehen, überwachen aber auch, dass es nicht zu viel ist.

**asp:** Eignet sich der Juice Booster auch als öffentliche Ladesäule und ist er eichrechtskonform?

**C. Erni:** Nein, dafür ist der Juice Booster nicht geeignet. In Bezug auf Werkstätten stellt sich für mich aber eher die Frage, ob sie als öffentliche Tankstelle wahrgenommen werden wollen. Sollen Werkstätten ihren Kunden eine Akkuladung berechnen oder sie ihm kostenlos als Service dazugeben? Möglich wäre es auch, ein bestimmtes Kontingent wie zehn oder zwanzig Kilowattstunden zu schenken und alles darüber hinaus zu verkaufen.

**asp:** Ist die Installation eines DC-Schnellladlers für Werkstätten sinnvoll und bieten Sie das auch an?

**C. Erni:** Ja, DC-Lader haben wir auch im Angebot, sogar als mobile Station. Bevor man sich als Werkstatt DC-Stationen ins-

talliert, muss man sich im Klaren darüber sein, was man dem Kunden bieten möchte. Ist das Aufladen des Fahrzeugs ein Zusatz zu einer Dienstleistung? Oder möchte ich aktiv Geld damit verdienen, dass Kunden bei mir ihr Fahrzeug aufladen können? Also wie eine öffentliche Ladestation gegen Bezahlung oder um potenzielle Kunden anzuziehen. Aus finanzieller Sicht lohnt es sich jedoch eher nicht. Für die Installation eines DC-Laders werden hohe Investitionskosten und auch Unterhaltskosten fällig. Das sind einfach gigantische Kosten, die sich wahrscheinlich nicht amortisieren. Man generiert ebenfalls hohe Stromspitzen und benötigt eine entsprechende Zuleitung, die dann gegebenenfalls auch noch errichtet werden muss. Ich persönlich glaube: Laden muss wie ein Kaffee sein, den man seinen Kunden bei einem Besuch anbietet, um die Wartezeit zu versüßen. Niemand erwartet eine volle Verpflegung, doch jeder freut sich über einen kleinen Snack.

**asp:** Der Juice Booster eignet sich auch als mobile Lösung. Lohnt es sich für Werkstätten, das Gerät dem Kunden als Ladelösung zu verkaufen?

**C. Erni:** Einige Kfz-Betriebe machen das bereits. Der Kunde kann über die Werkstatt einen Juice Booster beziehen, damit er direkt nach dem Autokauf, ohne erst eine Wallbox installieren zu müssen, laden kann. Da der Juice Booster 2 und auch 3 Air mobil sind, können sie problemlos mitgenommen werden. Ein Aufladen des Fahrzeugs im Urlaub oder unterwegs ist dann ebenfalls wie gewohnt möglich. Wir bieten mittlerweile 35 Adapter für das Gerät an, damit der Juice Booster weltweit eingesetzt werden kann. Der Nutzer braucht nur noch ein Gerät für alle Ladesituationen – unterwegs, zu Hause, im Urlaub oder am Arbeitsplatz. Das Adapter-system bietet für Werkstätten ebenfalls einen weiteren Vorteil: Der Kunde kommt



Foto: Juice Technology

**Der Juice Booster 3 Air erfüllt alle Funktionen, die auch eine stationäre Wallbox bietet.**

zur Werkstatt zurück, wenn er zusätzliche Adapter für die anstehende Urlaubsreise braucht. Wenn die Werkstatt es geschickt anstellt, kann sie dem Kunden mehrere Juice Booster pro Auto verkaufen, beispielsweise einen für die heimische Garage, einen für unterwegs und einen für das Ferienhaus. Bei privaten Anwendern sehen wir, dass viele erst mal mit der Steckdose anfangen, die sie haben. Das ist im Regelfall die Schukosteckdose. Wer nur in der Stadt herumfährt, für den reicht die Ladeleistung dann aus. Wer weiter fahren will, lässt sich eine CEE-Dose installieren. Das Schöne für die Betriebe ist auch: Sie müssen sich nicht mit der Installation von Wallboxen, der vorhandenen Zuleitung oder Sicherheitsvorrichtungen im Haus der Kunden auseinandersetzen. Sie bieten ein Rundum-sorglos-Paket und können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Und verdienen dabei an jedem Juice Booster eine ordentliche Marge. Und der Kunde ist auch glücklich. Interview: Alexander Junk