

Kommunalwirtschaft

Verlagsort Wuppertal

Heft 1-2

2019



ZAUGG AG EGGIWIL

Die schweizerische Zaugg AG Eggiwil offeriert eine neuartige Technologie für das schnelle, schonende und effiziente Reinigen von hochverschmutzten, harten sowie heiklen Bodenflächen. Mit dieser einzigartigen Bodenreinigungstechnik kann man wirtschaftlich und rentabel arbeiten und gewährleistet Werterhaltung zu einem überzeugenden Preis/Leistungsverhältnis.

E-Mobilität: Westaflex-Marke Ladefoxx präsentiert smarte Countdown-Ladesäulen mit intelligenter Zeitschaltung

Nachladen mit Köpfchen

Westaflex aus Gütersloh engagiert sich über Ladefoxx im Bereich E-Mobilität, ob es sich um Forschungs- und Ankerprojekte, den Einsatz erneuerbarer Energien oder Ladeinfrastrukturen handelt. Mit der Countdown-Ladesäule präsentiert Ladefoxx nun ein smartes E-Ladesystem auf Low-Tech-Basis, mit dem Betreiber ihr Geschäftsmodell kostengünstig auf innovative Weise erweitern können. Sowohl Ladesäule als auch Abrechnungssystem stammen dabei aus einer Hand. Anwender selbst profitieren von einer intuitiven Handhabung sowie dem zeitgemäßen, spontanen Aufladen wie es bspw. bei Smartphones der Fall ist. Ein weiterer Entwicklungs-Clou ist das intelligente Steckersystem inklusive Countdown-Knopf, mit dem lästige Reichweiten-Überlegungen endgültig der Vergangenheit angehören.

Das Laden von Elektrofahrzeugen ist häufig noch mit Problemen behaftet und umständlicher als das Tanken bei Verbrenner-Fahrzeugen. Zu wenige, belegte oder defekte Ladepunkte führen nicht zuletzt zu Frustrationen und tragen zu einer vermeintlich höheren Kompliziertheit der Elektromobilität bei. Hinzu kommen kostspielige Anschaffungs- und Wartungskosten für die Betreiber, die zudem mit den starren Auflagen des deutschen Eichrechts zu kämpfen haben. Auf dritter Ebene gibt es das Reichweitenproblem. E-Fahrer planen ihre Strecken immer noch streng nach der Verfügbarkeit von E-Säulen. Um möglichst sorgenfrei von A nach B zu kommen, müssen sie sich im Vorfeld gleich bei mehreren regionalen Anbietern registrieren. Dabei ist nicht nur das häufige Anmelden lästig, sondern auch das permanente Mitführen sogenannter Händlerkarten.

Die Marke Ladefoxx verspricht nun gleich mehrere dieser Probleme auf einmal zu lösen. „Mit der Countdown-Ladesäule haben wir eine kosteneffiziente, smarte E-Zapsäule entwickelt, die im Anschaffungsbereich eines geringwertigen Wirtschaftsguts liegt und sowohl die Betreiber als auch die Ladekunden auf unterschiedlichste Weise entlastet“, erläutert Dr. Peter Westerbarkey, Geschäftsführer bei der Westaflexwerk GmbH. „Dabei ist es egal, ob Buchhändler, Friseur, Kfz-Werkstatt oder Discounter – im Gegensatz zum Wettbewerb bieten wir eine für alle Seiten kosteneffiziente Low-Tech-Ladesäule für den halböffentlichen Raum, die sich zügig amortisiert und den Betreibern ein lukratives Zusatzgeschäft ermöglicht.“

Dichtes Netz an E-Säulen geplant

So kosten die Ladefoxx-Säulen in der Anschaffung und Errichtung nur einen Bruchteil von dem, was die ursprünglichen High-Tech-Ladepunkte bspw. auf öffentlichen Parkplätzen kosten. Ziel ist, dadurch eine für den Verbraucher höhere Verfügbarkeit zu schaffen. „Damit können wir die Reichweitenängste vieler E-Mobilisten endlich minimieren“, so Dr. Peter Westerbarkey. „Dadurch, dass wir die E-Säulen für kommerzielle Betreiber erschwinglich machen und sie diese relativ leicht bspw. an ihre Kundenparkplätze anbringen können, schaffen wir deutschlandweit ein dichteres Verfügbarkeitsnetz. Und dort, wo vorher vielleicht lediglich eine High-Tech-Ladesäule eines öffentlichen Betreibers stand, stehen bald vielleicht acht von unseren Low-Tech-E-Säulen, die gewerblich genutzt werden können.“

Zahlen direkt vor Ort oder kostenlos nutzen während des Einkaufs

Wo etwas verbraucht wird, muss auch genau gemessen und abgerechnet werden – in Deutschland greift hierfür das Eichrecht. An



Countdown-Ladesäule von Ladefoxx: Das Laden selbst ist kostengünstiger als bei vielen anderen Anbietern. Dafür erhalten die Nutzer während der Ladezeit über eine Bluetooth-Verbindung (iBeacons) regionale Verbraucherhinweise auf ihr Smartphone.

Bildquelle: pulse design

vielen Ladesäulen zahlt der Nutzer den Strom nicht direkt, sondern es wird über den Betreiber am Monatsende abgerechnet. Kaum eine der Ladesäulen ist aktuell in der Lage, anzuzeigen, wer, wann, wo, wie viele Kilowattstunden geladen hat – für das deutsche Eichrecht muss das aber gesichert sein. „Wir bieten eine betreiberunabhängige Abrechnung an, das heißt, der E-Säulenbesitzer bestimmt selbst, wie er sein E-Säulengeschäft betreibt.“ Bspw. kann die Ladezeit per Zeitschalter an die Dauer eines durchschnittlichen Einkaufs angepasst werden. Hier wäre das Gewähren von Ladezeit als zusätzlicher Kundenservice denkbar.

Oder der Besitzer bspw. ein Hotelier händigt an seinen Kunden den Schlüssel aus, mit dem das E-Mobil über einen längeren Zeitraum vollständig aufgeladen werden kann. Hierfür könnte eine Gebühr erhoben werden, bei der die Marge frei bestimmbar ist. „Das Abrechnungssystem selbst kann von den Ladekunden pauschal und komfortabel entweder über einen Schlüsselschalter oder eine Zeitschaltuhr genutzt werden“, führt Dr. Peter Westerbarkey aus. „Das heißt, der Betreiber bietet diesbezüglich einen zusätzlichen Kundenservice, mit dem er aber auch Zusatzeinnahmen generieren kann.“

Keinerlei Registrierung statt Händlerkarten

Das hat darüber hinaus den Vorteil, dass keine Nutzungskarten an die Kunden mehr ausgegeben werden müssen. Denn jeder E-Säulenbesitzer bestimmt das Geschäft selbst und ganz individuell. Die einzelnen Ladestellen können zusätzlich online über das Ladefoxx-Portal eingesehen werden. „Das ist eine der wesentlichen Ideen dahinter – keiner hat Lust auf diesen Karten-Dschungel im Geldbeutel und niemand will seine privaten Daten häufiger als unbedingt notwendig hinterlassen“, so Dr. Peter Westerbarkey. „Mit unserem System können E-Säulen-Betreiber ihren Kunden kostengünstiges Nachladen ermöglichen, ohne ihnen vorab eine RFID-Clubkarte oder ähnliches aushändigen zu müssen – wir machen damit das E-Laden so einfach und unkompliziert, wie es längst sein sollte.“

Kostengünstiges Laden dank regionaler Verbraucherhinweise

Das Laden selbst ist kostengünstiger als bei vielen anderen Anbietern. „Die Komplettladezeit für einen E-Smart dauert in der Regel

40 Minuten, die Kosten hierfür beziffern sich bei uns in etwa auf zwei Sanifair-Bons“, schafft Dr. Peter Westerbarkey den passenden Vergleich. Dafür erhalten die Nutzer während der Ladezeit über eine Bluetooth-Verbindung (iBeacons) regionale Verbraucherhinweise auf ihr Handy. „Die E-Säulen-Betreiber können dies dann mit ihren eigenen regionalen Angeboten verknüpfen – beispielsweise kann ein Bäcker auf ein Angebot für Kaffee und Kuchen verweisen, oder der Friseur auf einen Rabatt fürs Haarschneiden.“

Zusätzliche Kundenanreize schaffen

Der Händler und E-Säulenbetreiber erweitert auf diese Weise sein Geschäftsmodell um das Zusatzangebot „kostenlos parken und laden“ – jedoch lediglich für den Zeitraum der Beratung, des Verkaufsgesprächs oder der Warenauswahl. „Bei einer durchschnittlichen Ladezeit von 40 Minuten bleibt dann meist noch ein bisschen Zeit, um den ein oder anderen Zusatzkauf zu tätigen und das ist der Mehrwert für beide Seiten.“ Verlockend sei dies nicht nur für die Gewerbetreibenden selbst, sondern auch um die Konjunktur in Städten und Kommunen generell wieder zu beleben.

„Fitnessstudios, Friseure, Werkstätten, Buchhandlungen bieten auf diese Weise eine moderne Form des Kundenservices – von wegen: Ich habe den Kunden ja eingeladen, also den Weg zu mir bis quasi zu ihm zurück, den schenke ich ihm schon mal“, so Dr. Peter Westerbarkey. „Oder der Besitzer händigt dem Kunden die Ladefoxx-Schlüsselkarte aus, damit dieser sein Fahrzeug vollstän-

dig laden kann. „Bei einem Hauspreis von beispielsweise fünf Euro macht das schon einen Gewinn für beide Seiten.“

Nie mehr Reichweiten-Überlegungen in Kauf nehmen

Parallel löst das smarte Countdown-Säulenkonzept von Ladefoxx auch ein weiteres großes Problem der E-Mobilität: E-Fahrzeuge parken in der Regel länger als sie laden. Das ist verständlich, denn wer unterbricht schon gerne seine Shoppingtour nach einer Stunde Ladezeit und macht sich erneut auf Parkplatzsuche – die wenigsten. „Durch die intelligente Countdown-Schaltung ist die Ladezeit nun frei definierbar, das können 30 Minuten oder zwei Stunden sein“, erklärt Dr. Peter Westerbarkey. „Nach dieser Zeit wird das Fahrzeug automatisch entkoppelt, sprich der Ladeanschluss wird frei für andere Nutzer.“ Auf der Säule findet man dies in Form eines Steckers, der an ein lachendes Gesicht erinnert. Das rechte Auge ist dabei der Countdown-Knopf, darunter stehen beispielsweise die Öffnungszeiten des Geschäftes sowie die jeweiligen Nutzungsbedingungen. Das linke Auge ist ein Schlüsselschalter, mit dem man zeitunabhängig laden kann, auch außerhalb der Dienstzeiten. „In Kooperation mit dem Elektrotechnikerhersteller Phoenix Contact werden wir es künftig außerdem ermöglichen, dass Ladekunden die Standzeiten an den Säulen reservieren können – den Status, ob und wann eine Säule frei ist, bekommen sie dann direkt auf ihr Handy.“ Die Countdown-Ladensäulen soll es zudem bald für sämtliche E-Fahrzeugtypen geben – also auch für E-Bikes, E-Motorräder und E-Cityroller.

ATB WATER auf Expansionskurs

Mit einer erweiterten Geschäftsführung will ATB WATER international stark expandieren.

Mit dem Beginn des Geschäftsjahres 2019 erweitert die ATB WATER GmbH aus Porta Westfalica ihre Geschäftsführung und damit die Verteilung der Managementverantwortung. Murat Ceylan verantwortet zukünftig in der Geschäftsführung das operative Tagesgeschäft. Markus Baumann konzentriert sich verstärkt auf die strategische Unternehmensentwicklung und die Erweiterung des Portfolios mit zukunftsfähigen Technologien bei ATB WATER.

Dipl.-Ing. Murat Ceylan gilt mit seinen über 20 Jahren Berufserfahrung im Bereich der dezentralen Abwasserbehandlung als ausgewiesener Experte in der Branche. Er studierte Maschinenbau mit dem Schwerpunkt Umwelttechnik in Aachen und konnte seine ersten Erfahrungen in einem Beton-Fertigteilwerk als Produktmanager sammeln. Im Jahre 2002 wechselte er dann erstmals zu ATB und war dort verantwortlich für die Bereiche Projektmanagement und Export. Nach seiner anschließenden Aufgabe als Verkaufsleiter für kommunale Abwasserpumpen bei Jung Pumpen entschied er sich im Jahre 2011 für die Selbstständigkeit und arbeitete zuletzt erfolgreich als Berater im Abwassersektor.

„Unsere Gegenwart ist geprägt von fundamentalen Veränderungen wie Globalisierung und digitaler Transformation. Diese verlangen ständige und schnelle Neuerungen und stellen hohe Anforderungen an Prozesse und Mitarbeiter dar.“ erklärt Markus Baumann.

„Mit Fokus auf die weitere Geschäftsentwicklung Richtung Internationalisierung und kontinuierlichen Erweiterung des Produktportfolios tragen wir mit dieser Personalentscheidung für die Zukunft und Nachhaltigkeit Unternehmens Rechnung.“

Die Erweiterung der Geschäftsführung mit Murat Ceylan ist ein wichtiger Meilenstein für ATB WATER. Mit ihm gewinnen wir einen



ausgewiesenen Profi, der uns bei der weiteren zielgerichteten Umsetzung der nationalen und internationalen Wachstumsstrategie unterstützen wird.“

ATB WATER GmbH ist Experte auf dem Sektor „Dezentrale Abwasserbehandlung“ sowie der Ausrüstung von Kläranlagen mit Belüftungs- und Mischertechnologien. Seit nunmehr fast 20 Jahren ist ATB eines der führenden Unternehmen für SBR-Klärtechnik - vom einzelnen Haus bis hin zu Lösungen für Spezialabwässer wie zum Beispiel aus dem Tourismusbereich oder in der Lebensmittelindustrie.