

Ausgabe Nr. EI 43/21 | Düsseldorf, 26. Oktober 2021 | 25. Jahrgang | ISSN 1431-3083

Statt Gemüse gibt es in einigen britischen Supermärkten jetzt: Fotos vom Gemüse! Die Briten nehmens (noch) mit Humor. Verlässlich beliefert werden Sie von miEI in dieser Woche mit: ■ Theben – ein Buch zum Firmenjubiläum ■ Set-Award – drei Gewinner aus Deutschland ■ Kaiser – ausgezeichnete Brandschutzdosen ■ Schnabl – neuer Dämmstoffhalter. Doch zunächst, verehrte Leserin, geehrter Leser, gehen wir der Frage nach:

Kann ein Netzwerk wie Emone helfen, die E-Mobilität voranzutreiben?

Die Mobilität wird neu gedacht. Das ist natürlich schon länger der Fall. Aber dadurch, dass derzeit tief in Fördertöpfe gegriffen werden kann, nimmt das Thema wirklich Fahrt auf. Laut **Kraftfahrt-Bundesamt** wurden in Deutschland in den vergangenen neun Monaten insgesamt 2.017.561 Pkw neu zugelassen, davon verfügten 821.612 Pkw und damit 40,7 % über einen alternativen Antrieb (batterieelektrisch, Hybrid, Plugin, Brennstoffzelle, Gas, Wasserstoff). Gegenüber dem Vorjahreszeitraum (20,5 %) stieg dieser Anteil damit um 98,5 %. Und der Run auf alternative Antriebe wird nochmal mehr Schwung bekommen, wenn der nächste Verkehrsminister ein Grüner ist.

All das ist ganz im Sinne von **Michael Kroner**. Ihn interessiert besonders die E-Mobilität. Kroner ist einer der Geschäftsführer vom **Elektrogroßhändler Dressel EGU** – und Initiator von **Emone**. Das steht für 'Elektromobilitätsnetzwerk NRW'. 2018 gegründet, vereint es derzeit 300 Personen und Firmen; alles Experten, die sich mit E-Mobilität befassen. Ein Netzwerk, das bisher seinesgleichen sucht.

Vor drei Jahren sah es aus, als würde E-Mobilität zum Rohrkrepierer werden. „Wir haben uns gefragt: Warum kommt das Thema nicht auf der Straße an? Unsere Meister, Techniker und Ingenieure sind der Frage nachgegangen. Sie haben festgestellt, dass es im Markt eine beträchtliche Unkenntnis, dafür eine Menge Halbwahrheiten und Fehlinformationen gibt. Die Menschen waren verunsichert, hatten Angst, etwas falsch zu machen oder teure Fehlentscheidungen zu treffen“, sagt Kroner im Gespräch mit miEI. „Wenn jemand eine Frage gestellt hat, bekam er drei unterschiedliche Antworten, die fünf neue Fragen aufwarfen. Also haben die meisten abgewartet.“



Michael Kroner
© Dressel EGU

Hinzu kam: Die Modellvarianten der Autobauer waren überschaubar, teuer und hatten eine lausige Reichweite. Für Kroner und seine Kollegen ist die E-Mobilität jedoch alternativlos: „Der Ansatz ist effektiv und zielführend.“ Inzwischen hat sich auf dem Markt

Bals ist einer der Industriepartner von Emone. „Wir sind die Partnerschaft mit Emone eingegangen, weil wir von der E-Mobilität als nachhaltiges und ressourcenschonendes Mobilitätssystem überzeugt sind und dieses gemeinsam mit anderen Unternehmen nach vorne bringen wollten. Dieser Ansatz spiegelt sich übrigens auch in der eigenen Firmenphilosophie wider, die eine möglichst ressourcenschonende Produktion, höchste Umweltschutzstandards und die permanente Steigerung unserer ökologischen Effizienz auf allen Ebenen anstrebt. Jede Plattform der Elektromobilität, die das Netzwerk von kompetenten Unternehmen und Personen in diesem Bereich vergrößert, hilft uns weiter, den IST-Zustand der Informationen über die Elektromobilität zu verbessern. Mittlerweile bietet beinahe jeder Hersteller ein E-Auto oder ein Plugin-Fahrzeug an, aber die Informationslage ist teilweise für den Endkunden immer noch unübersichtlich: Wo und mit welchem System kann ich mein Auto laden? Welche elektrotechnischen Voraussetzungen müssen geschaffen werden, wenn ich das Auto



Andree Fischer, bei Bals zuständig für Marketing und Kommunikation
© Bals

zu Hause an der eigenen Ladestation laden möchte? Welche Ladestation eignet sich am besten für meine Anforderungen und mein Elektrofahrzeug? Welches ist das richtige Ladekabel für mein Fahrzeug? Wie werden E-Autos steuerlich behandelt? Wie verhält es sich mit den Versicherungen? Zudem ist das Netz an Ladepunkten, vor allem öffentlichen, noch sehr dünn, und die Tarife und Abrechnungsmodelle, die hier gelten, sind leider aktuell immer noch kaum zu durchschauen. Deshalb ist es wichtig, aktiv zu werden, und Emone ist eine Möglichkeit dazu.“

einiges getan: Fast jede Automarke hat mindestens ein E-Modell und/oder einen Plugin-Hybrid im Angebot, die Reichweiten wurden deutlich verbessert, Kaufprämien, Steuervergünstigungen und Zuschüsse zur Ladeinfrastruktur haben den Absatz von Stromern und Hybridfahrzeugen gravierend gepusht.

Wobei – Kroner geht es um wirkliche E-Autos, weniger um Hybrid-Modelle. Denn: „Die werden zu selten als E-Auto gefahren, sondern meistens als Verbrenner. Damit tendiert ihr Nutzen fürs Klima gegen Null.“ Außerdem, so Kroner: „Haben Sie sich mal angesehen, wie viele SUVs derzeit als Plugin-Hybride unterwegs sind? Solche großen und schweren Autos verbrauchen auch als Hybride nun mal viel Energie und sind daher keine Ökomobile. Ich bin überzeugt davon, dass die nur

Ihr direkter Draht zur Redaktion Elektro-Installation: +49 (0) 211 6698-298

■ Fax: +49 (0) 211 6698-188 ■ E-Mail: ei@markt-intern.de ■ www.markt-intern.de/ei

noch ein paar Jahre überhaupt eine Rolle spielen werden. Wenn wir das mit dem Ausbau der Ladeinfrastruktur gut hinkommen, braucht bald niemand mehr einen Plugin-Hybrid. Aber das muss in den Köpfen erst mal ankommen.“

Doch zurück ins Jahr 2018: Was kann ein Elektrogroßhändler tun, um mehr E-Autos auf die Straße zu bringen? Die naheliegende Antwort: Know-how bündeln, Experten zusammenbringen. Informieren. Ein Netzwerk bilden, in dem wirkliche Fachleute unterwegs sind und weiterhelfen können. „Unsere Aufgabe als Großhändler ist es, die verschiedenen Marktteilnehmer der Elektrobranche zu verbinden und mit fundierten Informationen und qualitativen Produkten zu versorgen. Natürlich auch in der E-Mobilität.“ Das war der Initialgedanke, der weitergesponnen wurde und zu Emone führte.

In Emone verbinden sich inzwischen Menschen und Firmen aus völlig verschiedenen Gewerken und Branchen, wirtschaftlich unabhängig voneinander. „Es ist eine lösungsorientierte Koexistenz“, so Kroner. Sie sind Hersteller oder Planer, Techniker oder Fachinstallateure, Energieversorger oder Anwender, Finanzberater oder Versicherer. Die Klammer: Sie können E-Mobilität – und alle Fragen rund um E-Autos können geklärt werden, so Kroner. Zu Finanzierung und Fördermodellen, zu steuerlichen Aspekten, zur individuellen Fahrzeugwahl, zum Antrag beim Energieversorger oder zu den nötigen baulichen Maßnahmen zur Energiebereitstellung. „Eine der elementaren Aufgaben ist es leider nach wie vor, in dem Dschungel aus Fehlinformationen aufzuräumen“, sagt der Netzwerkinitiator. Daher würden alle Mitglieder des Netzwerkes ständig mit aktuellen und verbrieften Informationen versorgt, so dass jeder einen zeitgemäßen Wissensstand hat; auch aus Branchen, mit denen er nicht in direktem Kontakt steht. „Netzwerke und Suchmaschinen gibt es viele, aber das wirklich Besondere ist, dass wir nicht nur die unterschiedlichsten Branchen verbinden, sondern dass wir die Elektromobilität ganzheitlich betrachten. Für Emone ist E-Mobilität nicht nur Auto, Ladesäule und 'Strom kommt aus der Steckdose'. Wir betrachten das Thema in seiner Gesamtheit und versuchen, optimale individuelle Lösungen zu finden. Von der Energieaufbereitung, beispielsweise durch Photovoltaik oder Wind, über die Energiespeicherung bis hin zur Steuerung des Energiebedarfes im Haus bzw. zur Ladebereitstellung. Denn jeder Fall ist anders gelagert.“

Verknüpft werden Experte und Interessent über die 'Fachpartner-Finde-Maschine'. Auf der Seite www.e-mo-ne.de kann unter dem Menüpunkt 'Netzwerk' nach Teilbereichen der E-Mobilität oder nach Region der richtige Netzwerkpartner gefunden und direkt kontaktiert werden.

Das Zusammenbringen vieler Fachleute aus verschiedenen Branchen hat auch dazu geführt, dass Dressel EGU in die Vorvermarktung von Produkten für E-Mobilität wie Ladekabel und Messgeräte für Ladepunkte und Ladekabel eingestiegen ist, wie erfolgt auf einer Promotour, die Emone derzeit an mehreren Standorten der Dressel-EGU-Gruppe führte und bei

der AC- und DC-Ladepunkte wie auch Messtechnik sowie Werkzeuge für die E-Mobilität verschiedener Hersteller vorgestellt wurde. „Das ist ein Novum, bisher lag die Bewerbung von Produkten bei den Herstellern, und nicht beim Großhandel.“ Zudem hat Dressel EGU mit Industriepartnern Produkte für den Elektromobilitätsmarkt entwickelt, die als Sonderedition 'emone' über die Netzwerkpartner im Handwerk vermarktet werden. Aber, das betont Kroner: „Es geht uns nicht darum, wahllos Ladepunkte über die Theke zu schieben, sondern um hohe Qualität. Mit diesen Partnern arbeiten wir auch sonst eng zusammen. Und der dreistufige Vertrieb muss sauber bleiben!“

NOX-Block heißt ein Projekt, zu dem sich die Städte Dortmund, Schwerte und Iserlohn, die jeweiligen städtischen Versorger sowie die Universitäten Dortmund und Wuppertal zusammengeschlossen haben. Bis 2022 sollen bis zu 680 Ladepunkte für Elektrofahrzeuge im öffentlichen, halböffentlichen und privaten



Raum aufgebaut werden, adressiert insbesondere an Privatpersonen, die keine Lademöglichkeit auf dem eigenen Grundstück haben oder als 'Straßenparker' parken. In Dortmund soll das über den Umbau von Straßenlaternen geschehen, die ersten solcher Ladestationen sind bereits in Betrieb. In Iserlohn und Schwerte werden Ladepunkte errichtet. Das Projekt wird von der Bundesregierung im Sofortprogramm 'Saubere Luft' mit ca. 10 Millionen Euro gefördert.

Das Netzwerk adressiert an Endkunden und an Investoren in E-Mobility-Projekte. Nutznießer sind aber in jedem Fall auch Sie, das Elektrohandwerk. Sie sind die Exekutive, Sie installieren die Infrastruktur wie Wallboxen und Ladestationen, passen sie an die Hausinstallation an. Ohne Sie geht es nicht. „Es ist quasi eine Art Empfehlungsmarketing. Sehen Sie: Autohändler haben von Stromflüssen keine Ahnung, die wollen ihre Autos verkaufen. Das funktioniert allerdings nur bedingt, wenn sie den Kunden danach alleine lassen. Und gerade am Kauf eines Elektrofahrzeugs hängen eine Menge Folgeaspekte an, die nur jemand mit Fachkenntnis einschätzen und umsetzen kann. Und so nutzen beispielsweise Autohändler die Plattform, um den Kunden und den Handwerker zusammenzubringen.“

Übrigens: Elektrofachinstallateuren des Netzwerkes werden regelmäßig Produktschulungen und Technikseminare angeboten; coronabedingt reduziert, aber bald wieder unter Vollampf. „Das Handwerk muss immer auf einem aktuellen Stand sein, um wettbewerbsfähig zu bleiben“, so Kroner.

Mittelfristig soll Emone als eine Art Qualitätssiegel positioniert werden, welches den Kunden wie auch Investoren Sicherheit gibt, weil Projekte innerhalb des Netzwerkes von Anfang bis Ende erfolgreich begleitet werden. Die Mitgliedschaft im Netzwerk ist übrigens kostenfrei.

miEI meint: ■ Eine sinnstiftende Initiative für einen Know-how-Transfer im Bereich der E-Mobilität ■ Das Netzwerk verbindet wirtschaftlich unabhängig alle für die E-Mobilität relevanten Geschäftsfelder und ■ legt sich damit insbesondere für das Fachhandwerk ins Zeug ■ miEI findet die Initiative gut und bleibt für Sie dran!