

Pressemitteilung

26.04.2017

## Strom anstatt Diesel

Wie Verkehrsbetriebe ihren Energiepreis selbst bestimmen – und so der Umstieg auf eine Elektroflotte rentabel wird

**Bis zum Jahr 2030 sollen auf Deutschlands Straßen sechs Millionen Elektrofahrzeuge rollen – so will es die Bundesregierung. Der Öffentliche Personennahverkehr (ÖPNV) kann einen entscheidenden Anteil dazu beitragen. Verkehrsbetriebe stehen damit unmittelbar vor der Entscheidung, auf Elektromobilität umzusteigen.**

Dieser Umstieg ist nicht nur eine politische, sondern auch eine betriebswirtschaftliche Entscheidung: Den Anschaffungskosten für Elektrobusse und den Umbaukosten für Betriebshöfe und Ladeinfrastruktur stehen Einsparungen bei den laufenden Kosten gegenüber. Wir betrachten zunächst die Einmal-Kosten.

### Opportunity oder Overnight-Charging?

Ein großer Kostenpunkt für Verkehrsbetriebe, die auf Elektroflotten umstellen wollen, ist das Thema Ladeinfrastruktur. Dafür gibt es zwei Möglichkeiten. Beim sogenannten „**Opportunity Charging**“ funktionieren Fahrzeuge wie fahrende Batterien und bei Gelegenheit, nehmen sie spontan Strom auf. Technisch sicherlich ein faszinierendes Szenario. Der Aufbau einer flächendeckenden Ladeinfrastruktur ist allerdings teuer und politisch oft nicht gewollt.

Das attraktivere Modell für Verkehrsbetriebe ist das einfache Aufladen in den Busdepots über Nacht: „**Overnight Charging**“. Denn zum einen bleibt die Flotte des ÖPNV ohnehin nachts zum Großteil ungenutzt – die Zeit in der die Strompreise dauerhaft am niedrigsten sind und durch entsprechendes Ladeverhalten genutzt werden können. Zum anderen steht der Batterietechnologie ein Quantensprung bevor: Sie wird mittelfristig so viel leistungsstärker und günstiger, dass sich das Problem der geringen Speicherkapazität und Reichweite von alleine erledigt.

Trotzdem geht für viele Betriebe die Rechnung nicht auf – scheinbar. In der Regel berücksichtigen Verkehrsbetriebe für diese Rechnung ihren aktuellen Strompreis – zumeist ein Festpreis. Einher geht damit eine Hochrechnung für die Zukunft, basierend auf der Preisentwicklung der letzten Jahre.

Sie übersehen dabei, dass sie **mit einer Elektroflotte Strom zu deutlich günstigeren Preisen einkaufen** können.

### Wie Verkehrsbetriebe profitieren:

**GRUND 1 | Strom kann man nicht nur zu langfristigen Festpreisen beziehen, sondern auch kurzfristig nach individuellem Bedarf**

Über die Wahl des richtigen Stromversorgers mit entsprechend strukturierten Tarifen kann bei den Stromkosten erheblich eingespart werden. Idealerweise übernimmt dieser Strompartner den kompletten Beschaffungsprozess an der Strombörse.

Er kauft den Strom für Unternehmen nach individuellem Bedarf zu den günstigsten Zeitpunkten ein. Das ist dann, wenn die Stromnachfrage gering und das Stromangebot hoch ist – in der Regel nachts, an den Wochenenden und Feiertagen. Verkehrsvertriebe passen ihr Ladeverhalten entsprechend an (Overnight Charging). Und können dabei sogar von Negativpreisen profitieren.

### **GRUND 2 | Der reine Strompreis wird durch den Ausbau der erneuerbaren Energien nicht teurer, sondern günstiger.**

Der Verbraucherpreis für eine Kilowattstunde Strom ist in den letzten Jahren stetig gestiegen. Als Verbraucher erscheint es absolut paradox, aber der über die Strombörse gehandelte reine Strompreis ist über die letzten Jahre dramatisch gefallen. Das liegt daran, dass ein immer höherer Anteil des erzeugten Stroms aus erneuerbaren Energien stammt, also aus Wasserkraft, Sonnen- und Windenergie, die in der Stromerzeugung deutlich günstiger sind als fossile Energieträger.

### **Zukünftig weiter niedrige Strompreise**

Für die Zukunft sind nicht steigende, sondern konstant niedrige Strompreise im Einkauf zu erwarten. Damit Verkehrsbetriebe nicht selbst eine ganze Stromhandels-Abteilung aufbauen müssen, können sie über Energieversorger wie e.optimum Strom zu günstigen Zeiten beziehen.

### **Über e.optimum AG**

e.optimum ist Deutschlands größte unabhängige Energie-Einkaufsgemeinschaft. Sie bündelt den Strom- und Erdgasbedarf tausender Unternehmen und kauft die Energie immer an den günstigsten Handelsplätzen. Dadurch erzielt e.optimum Konditionen wie die Großindustrie. Diese Einkaufsvorteile werden monatlich 1:1 an die Mitglieder weitergegeben. Mehr Infos unter [www.eoptimum.de](http://www.eoptimum.de).

### **Pressekontakt:**

Daniel Ockenfuss  
eoptimum AG  
Beim Alten Ausbesserungswerk 2a, 77654 Offenburg  
Tel: +49 781 28940 0400  
E-Mail: [daniel.ockenfuss@eoptimum.de](mailto:daniel.ockenfuss@eoptimum.de)

Anton Martic  
ROTWAND Digitale PR GmbH  
Telefon: +49 (0)89 7167223-10  
E-Mail: [anton.martic@rotwand.net](mailto:anton.martic@rotwand.net)