

„Wir möchten den Großen die Stirn bieten“

Die EMobility Netzwerk Deutschland GmbH (kurz EMobility Netz) ist ein Zusammenschluss von vier Elektrofachbetrieben, die sich alle bereits seit 2012 intensiv mit dem Ausbau der Ladeinfrastruktur für Elektromobilität beschäftigen. Im Interview mit der ElektroWirtschaft verraten die Geschäftsführer und Gründer Martin Böhm, Stefan Ehinger, Andreas Stoye und Reiner Ullmann mehr zur Arbeit des Netzwerkes.

ElektroWirtschaft: Was verbirgt sich hinter dem EMobility Netz? Wo lag die Motivation für Ihren Zusammenschluss?

EMobility Netz: Wir haben uns alle bereits im Vorfeld in unseren Betrieben umfassend mit dem Thema Ladeinfrastruktur beschäftigt. Wir vier sind überzeugte E-Mobilisten der ersten Stunde. Seit 2012 widmen wir uns dem Ausbau von Ladeinfrastruktur. Unsere eigenen Flotten haben wir bereits entsprechend ausgestattet. Wir sind alle ehrenamtlich in verschiedenen Verbänden und Gremien der Elektrobranche aktiv. Darüber haben wir uns kennengelernt und beschlossen, die Leidenschaft und Kenntnisse deutschlandweit in einem Netzwerk mit weiteren Fachbetrieben anbieten zu wollen. Das Netzwerk wurde dann offiziell am 1. November 2019 gegründet.

ElektroWirtschaft: Wie sieht Ihr Angebot aus und in welchen Anwendungsbereichen liegen Ihre Schwerpunkte?

EMobility Netz: Elektromobilität funktioniert nicht ohne den Elektriker vor Ort. Wir sind nicht in einer hochstandardisierten Branche unterwegs, auch wenn das manche gerne hätten. Die Wallbox kann man noch standardisieren, aber das Kabel dahin nicht. Einige große Player versuchen das seit geraumer Zeit, aber wenn wir ehrlich sind, sind die wenigsten davon erfolgreich. Unser Credo ist daher: Lasst es uns doch selbst machen! Wir wissen, wie man Strom dahin legt, wo er benötigt wird, das ist unser Kerngeschäft. Was wir leisten, unterschätzen viele. Für uns ist es ganz klar, wir möchten den großen Energieriesen die Stirn bieten und ihnen das Feld nicht alleine überlassen. Für die Bereiche Beratung, Planung, Installation, Inbetriebnahme, Wartung, Abrechnungsmodelle und Service bietet das Netzwerk

ein umfangreiches Service- und Dienstleistungsangebot. Das wird durch die Partnerunternehmen in Deutschland flächendeckend gewährleistet. Das Netzwerk hat als Ziel eher die Businesskunden, als eigenständige Installationsbetriebe bedienen wir aber natürlich auch weiterhin den B2C-Bereich. Als Netzwerk möchten wir unter anderem an die Flottenbetreiber, Parkhäuser und Hotels und überregional aufgestellte Unternehmen herantreten. Die wenigsten von unseren Kunden wissen, was sie für das Thema Ladeinfrastruktur brauchen – hier sind wir der 360 Grad Partner. Unser Ziel ist es, nicht nur die Ladesäulen aufzubauen sondern auch Backend-Dienstleistungen zu erbringen, inklusive der Abrechnung, Statistik, Auswertung und Wartung. Wenn wir Wartung anbieten und dann zwei bis drei Tage brauchen, bis die Ladesäule wieder funktioniert, ist das nicht zielführend. Wir möchten regional schnell arbeiten können. Das ist das, was uns auszeichnet.

ElektroWirtschaft: Wie sieht es mit dem Thema Lastmanagement aus?

EMobility Netz: Ein wichtiger Punkt ist, dass wir mit unseren Kunden im Vorfeld besprechen, was sie eigentlich benötigen. Da geht es dann um Themen wie Zugriffsschutz, also zu definieren, wer laden darf, aber natürlich auch um das Thema Lastmanagement. Und genau da kommen wir ja auch in unsere Kernkompetenz zurück, denn wir kennen elektrische Anlagen und wissen mit ihnen



Martin Böhm



Stefan Ehinger