

Ladestander markedet

Sådan får du en åben ladeløsning til virksomhedens elbiler

Hvis din virksomhed overvejer at etablere ladestander til elbiler eller udbygge med flere, er tiden den helt rette. Det betaler sig dog at gøre et stykke forarbejde, så løsningen giver mening både økonomisk og praktisk. Jeg har her samlet en stribe overvejelser, der kan være nyttige at gøre sig i valget af ladeløsning til din virksomhed.

Men først en smule baggrund. Der kører nu +100.000 elbiler rundt på de danske veje, og det er en tidobling på kun godt tre år. Og tæt på fire ud af 10 nye biler, der forlader autoforhandleren, kører nu helt eller delvist på strøm. Vi er med andre ord vidner til den berømte ketchup-effekt og dermed elbilernes længe ventede brede gennembrud. Det kan selv en energikrise som den nuværende ikke sætte en stopper for.

Elektrificeringen af vores biler er et afgørende element i den grønne omstilling. Der er en klar og voksende forventning fra medarbejdere og gæster til, at man kan tanke sin elbil op på arbejdspladsen, og om få år stilles der også krav fra myndighederne på området.

Markedet for infrastruktur til elbiler er fortsat domineret af ganske få aktører, som bl.a. har faste aftaler med leasingelskaberne. Den begrænsede konkurrence og dermed mulighed for at vælge, hvem man vil være kunde hos, er ikke optimal for hverken forbrugerne eller den grønne omstilling. Men heldigvis er markedet ved at åbne sig og blive mere transparent. Det er på tide. For alt for mange elbilejere betaler ofte mere, end de burde, og har i det hele taget svært ved at navigere i junglen af priser og regler.

Egne ladere kan betale sig

På samme måde kan det være bøvlet for virksomheds- eller bygningsejere at vælge den rette ladeløsning til deres medarbejdere og besøgende.

Men faktisk kan etableringen af egne ladestander, foruden at være positivt for brugerne og for klimaet, også være en god forretning. Når man som virksomhed selv ejer

sine ladere, har man også den fulde råderet over, hvem der kan bruge dem hvornår, og hvordan priserne skal fastsættes for forskellige grupper af brugere.

Det kræver, at man gør sig nogle overvejelser på forhånd og tænker i en fremtidssikret helhedsløsning. Dels kan det være svært at vurdere behovet, både i dag og i morgen, og dels er det ikke helt ukompliceret at skulle etablere eksempelvis 20 ladestander på parkeringspladsen.

Første store udfordring er, at det rent lavpraktisk kræver rigtig mange ampere, så måske skal det bagvedliggende el system udbygges med kraftigere kabler, transformere og tavler. Det arbejde kan både tage lang tid og koste mange penge. Men tager man et 360 graders kig på virksomheden, kan der gemme sig andre løsninger på strøm-udfordringen. Måske kan solceller på taget kompensere for det ekstra energibehov, måske kan strømforbruget reduceres andre steder i virksomheden, eller måske kan en intelligent ladeløsning sikre, at strømmen doseres i perioder med spidsbelastning.

I Caverion er vi eksperter i holistiske og smarte teknologiske løsninger. Det gælder også installation af ladestander hos danske virksomheder og alle de overvejelser, man gør sig i den forbindelse omkring behov, kapacitet, afregning, ejer-lejer-kapacitet etc. For nylig er vi teamet op med den fremadstormende danske tech-virksomhed Monta, som kan levere intelligente softwareløsninger til de standere, vi sætter op. På den måde bliver det let, fleksibelt og transparent at administrere standerne og at lave et personligt setup ned i den mindste detalje.

Der er efterhånden mange veje til Rom, når det kommer til valg af lade-setup – og heldigvis for det. Det vigtige er, som vi ser det, at man sætter sig ind i mulighederne og på den baggrund finder en god løsning, der passer til ens behov og ønsker.



Bent Ole Jensen
Business Development Manager, Caverion Danmark A/S

Her er, hvad du bør overveje, inden I vælger jeres næste løsning:

- > Vil I gerne være uafhængige af én ladeoperatør, med hensyn til drift og afregning?
- > Vil I eje eller leje jeres standere?
- > Har I kapacitet nok i virksomhedens el-system?
- > Vil I udelukkende investere i mindre 22 kW AC ladestationer eller også supplere med hurtigladere?
- > Kan solceller være med til at producere strøm til jeres standere?
- > Vil I have mulighed for at differentiere prisen for at anvende ladestanderne, fx mellem medarbejdere og gæster?
- > Skal standerne kunne reserveres – og af alle eller kun nogle grupper, fx medarbejdere?
- > Hvordan vil I håndtere kø til ladestanderne blandt medarbejdere, kunder og andre?
- > Skal ladestanderne overgå til at være offentligt tilgængelige uden for almindelig arbejdstid?
- > Skal standerne være repræsenteret i køre- og navigationsapps?