

# Sideka rechnet mit wachsender Nachfrage

Noch sind Elektroautos auf dem Parkplatz der Firma Sideka eher rar. Ein Mercedes Plug-in-Hybrid nuckelt an jenem Morgen Strom aus einer der Ladesäulen, daneben tut es ihm ein Mitsubishi SUV-Plug-in-Hybrid gleich. Sechs der acht Ladepunkte, die die Firma an der Talstraße installiert hat, sind verwaist – oder von Verbrennern besetzt.

Doch das wird sich ändern, ist sich André Paulick, Geschäftsführer der Sideka Energietechnik GmbH, sicher. Denn ganz allmählich setzt Nachfrage ein. Und das auch nach der Installation von Lademöglichkeiten, sowohl bei Gewerbekunden als auch bei Privatleuten. „Das wird unser nächster Geschäftszweig“, sagt Paulick. Ein kleinerer zwar, denn die Sideka Energietechnik, neben Industriebau und Projektmanagement eine der Sparten des Unternehmens, kümmert sich hauptsächlich um gewerbliche Energie- und Gebäudetechnik sowie um Fotovoltaik. Dennoch erwartet Paulick in den kommenden fünf Jahren ein rasantes Umsatzwachstum. Vor allem Kunden, denen Sideka in den vergangenen Jahren Fotovoltaikanlagen



André Paulick (Sideka) auf dem Parkplatz der Firma an der Talstraße. Dort hat Sideka acht Ladepunkte für E-Autos installiert. Foto: Tobias Vieth

baute, kamen bereits auf das Unternehmen zu, das sich dann schlau machte. „Das war für uns auch Neuland“, sagt Paulick.

Das Interesse rührt daher, dass sich alle Elektroautos und Plug-in-Hybride zwar auch an Haushaltssteckdosen laden lassen. Eine Dauerlösung aber ist das nicht. Nicht nur, weil an diesen Steckdosen der Ladestrom vom Fahrzeug meist auf ma-

ximal zehn bis zwölf Ampere, also etwa 2,3 bis 2,7 Kilowatt begrenzt wird und das Laden ziemlich lange dauert. Die Steckdosen werden bei dieser Dauerbelastung auch warm. Es ist nicht auszuschließen, dass sie sich durch Hitze verformen, sagt Paulick. Keine sichere Sache.

Deshalb sind Wallboxen oder Ladesäulen für Privat- und Gewerbekunden die Lösung. Sie werden an drei-

phasigen Drehstrom angeschlossen, schaffen deutlich höhere Leistungen. Es gibt auch Fördermöglichkeiten, etwa das Programm Progres NRW, mit dem 50 Prozent oder bis zu 1000 Euro der Installationskosten gefördert werden. Zusätzliche Nachfrage bei Gewerbekunden bringen auch steuerliche Vergünstigungen für Firmenflotten. So müssen etwa bei Dienstwagen nur 0,5 Prozent statt bei Verbrennern ein Prozent des Listenpreises versteuert werden.

Bei der Installation rät Paulick zur größeren Lösung – der 22-Kilowatt-Ladestation. Damit sei man zukunftsicher. Überlegenswert sind auch smarte Lösungen, die etwa die Ladestation an die Solaranlage koppeln, sodass sie dann läuft, wenn auch Strom vom Dach kommt. Auch ein weiterer Stromzähler kann sinnvoll sein – nämlich dann, wenn sie extra Stromtarife fürs E-Auto-Laden durchsetzen sollten. In Steinfurt, so Paulick, gebe es das bereits.

Ein paar Missverständnisse hält das Wallboxthema allerdings bereit. Denn wer sich eine 22-kW-Anlage installieren lässt, der kann nicht in jedem Fall auch mit dieser hohen Leistung laden.



Das Auto ist der limitierende Faktor. Die meisten neuen Fahrzeuge, so Paulick, hätten mittlerweile dreiphasige Lader, die elf Kilowatt aufnehmen – rund 3,7 Kilowatt pro Phase. Wer jedoch ein Fahrzeug hat, das nur einphasig lädt, ist langsamer unterwegs. Doch auch für diese Fälle lohnt sich die 22-kW-Box, nicht nur wegen der Zukunftssicherheit. Denn wer sich auf elf kW beschränkt, kann einphasig nur mit besagten 3,7 Kilowatt laden. Das größere Modell schafft einphasig immerhin 4,6 kW. Mehr allerdings ist einphasig nicht erlaubt, um eine sogenannte Schiefast im Stromnetz zu vermeiden.

Aufpassen muss man auch beim nötigen Stecker. Zwar ist der Typ-2-Stecker, auch Mennekesstecker genannt, in Europa eigentlich Standard. Doch es gibt auch immer noch Fahrzeuge, die mit dem Typ-1-Stecker ausgerüstet sind. Und dann klappt das Laden nur mit Adapter.

Tobias Vieth