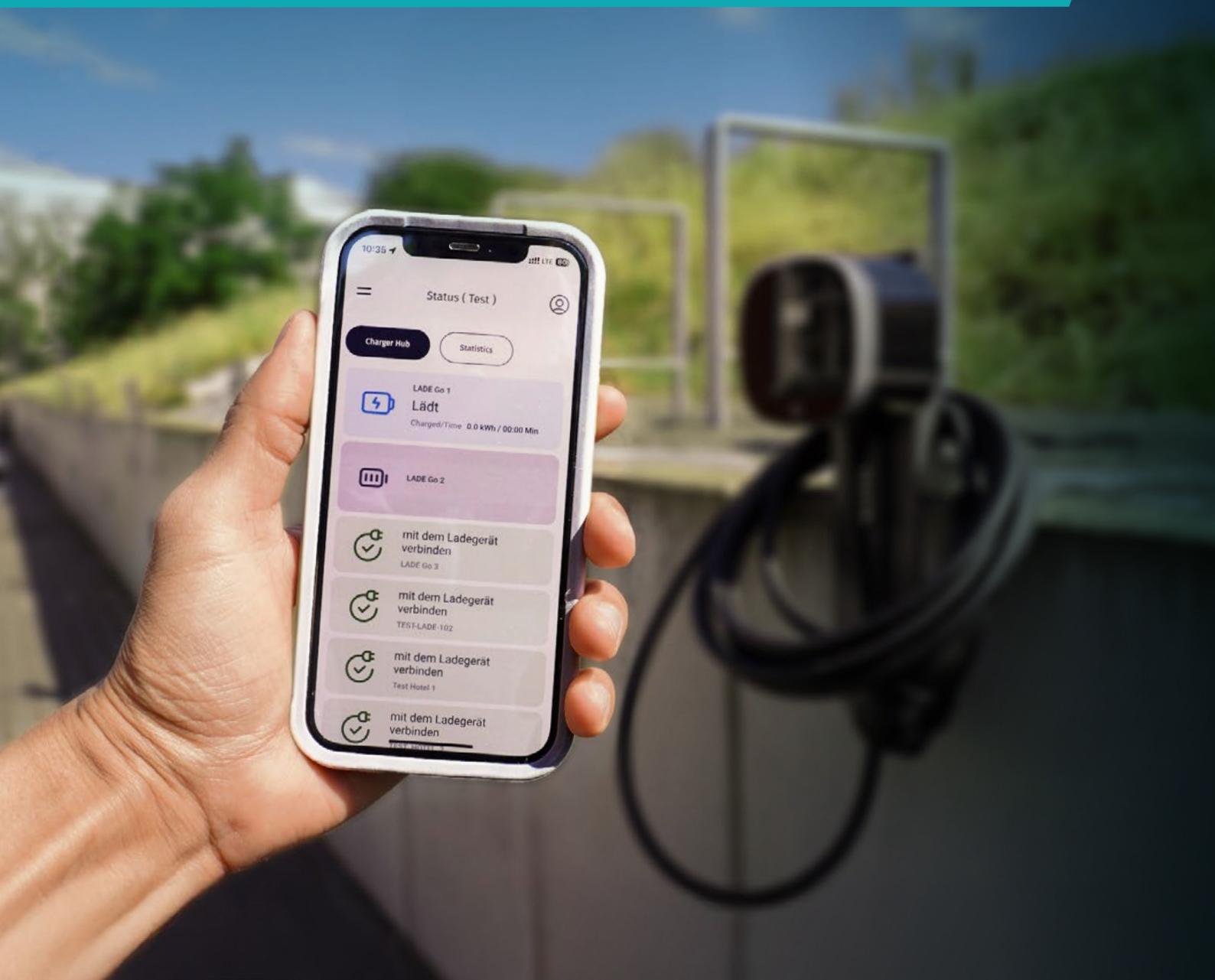


AUFGELADEN FÜR DIE ZUKUNFT

Wie Unternehmen der Bauwirtschaft
ihren Fuhrpark nachhaltig elektrifizieren



INHALT

- 01.** S. 03 – 05 **DER FUHRPARK IM WANDEL**
Warum Elektrifizierung jetzt wichtig ist
- 02.** S. 06 – 08 **DAS KOSTEN ELEKTROFAHRZEUGE
ÜBER DIE JAHRE**
- 03.** S. 09 – 11 **LADEINFRASTRUKTUR**
Warum es mehr als nur eine Ladesäule braucht
- 04.** S. 12 – 14 **PARTNER FÜR DIE ELEKTRIFIZIERUNG**
Der Schlüssel zum Erfolg
- 05.** S. 15 – 17 **DIESER BAUUNTERNEHMER HAT SEINEN
FUHRPARK AUF ELEKTRO UMGESTELLT**
mit der BAMAKA als Partner
- 06.** S. 18 – 20 **CHECKLISTE**
Schritt für Schritt zur
Elektrifizierung des Fuhrparks



S. 21

INFOS & KONTAKT

**EXKLUSIVE
CHECKLISTE**

Alle relevanten Punkte
für den Umstieg auf
einen elektrischen Fuhr-
park auf einen Blick.

→ auf Seite 18

DER FUHRPARK IM WANDEL

Warum Elektrifizierung jetzt wichtig ist



Die Mobilität, wie wir sie kennen, befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Und mittendrin: der Fuhrpark. Er ist nicht länger nur ein Kostenfaktor und Mittel zum Zweck, sondern rückt zunehmend in den Fokus von Nachhaltigkeitsstrategien und unternehmerischer Verantwortung. Die bevorzugte Technologie sind hier aktuell Elektroautos.



572.000+
ELEKTROAUTOS

wurden 2024 in Deutschland neu zugelassen (Marktanteil: 20,3 %)

Die Elektrifizierung des Verkehrssektors schreitet in Deutschland mit wachsender Dynamik voran. Dies spiegelt sich deutlich in den aktuellen Zulassungszahlen wider:

Im Jahr 2024 wurden insgesamt 572.672 Elektrofahrzeuge (Elektro, Plug-in, Brennstoffzelle) neu zugelassen, was einem **Marktanteil von 20,3%** entspricht (Quelle: Kraftfahrt-Bundesamt, Januar 2025).

Bemerkenswert ist dabei ist, dass dies 18,2 % weniger Elektro-Neuzulassungen waren als im Jahr 2023. Unsicherheit im Markt und wirtschaftliche Herausforderungen könnten Gründe hierfür sein.

Die Herausforderungen im Fuhrpark

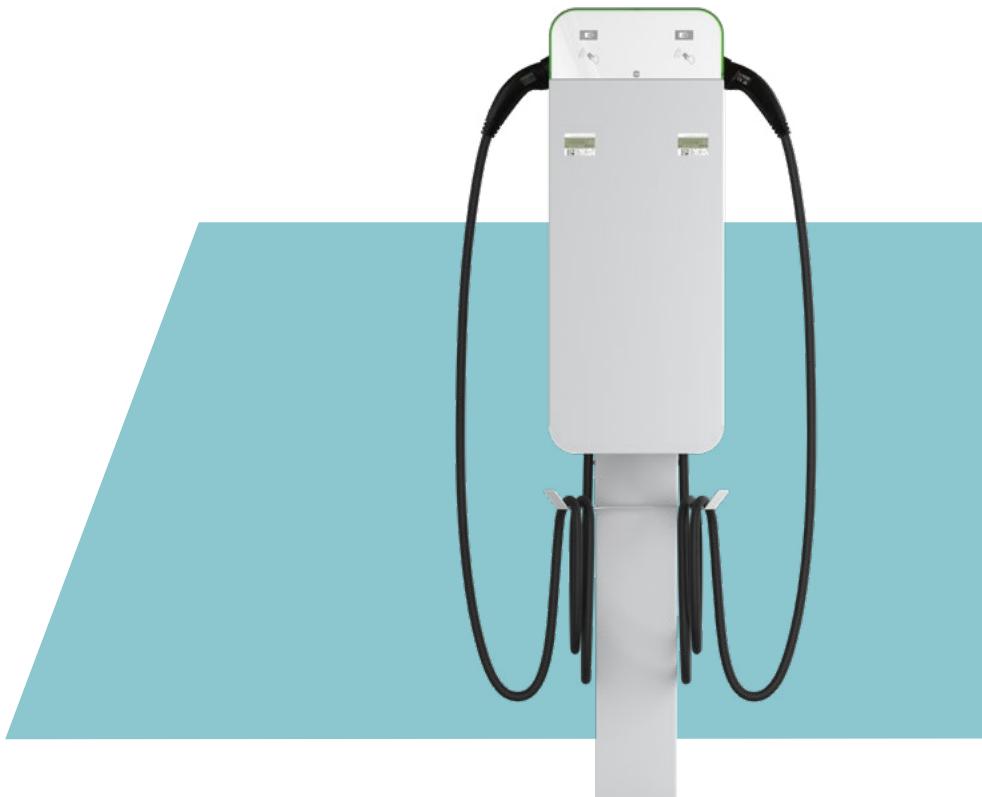
Fuhrparks sind bedeutende Verursacher von CO₂-Emissionen. Laut dem Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) waren im Jahr 2024 in Deutschland rund 67,5% der Neuzulassungen gewerblich. Diese Fahrzeuge legen oft überdurchschnittlich hohe Laufleistungen zurück und tragen somit überproportional zum CO₂-Ausstoß im Verkehrssektor bei.

Die Hebelwirkung der Elektrifizierung auf die CO₂-Bilanz ist signifikant: Nach Berechnungen des Österreichischen Umweltbundesamtes erzeugt ein durchschnittliches Elektrofahrzeug etwa 79% weniger CO₂-Emissionen als ein vergleichbarer Verbrenner. Hybrid-Fahrzeuge verbessern die Ökobilanz von PKWs nur leicht. Diese Bilanz verbessert sich kontinuierlich mit dem steigenden Anteil erneuerbarer Energien im deutschen Strommix.

CO₂-EMISSIONEN

DRUCK

KOSTEN



Kosten im Fokus: Anschaffung vs. laufender Betrieb

Ein häufiges Argument gegen die Elektrifizierung ist der höhere Anschaffungspreis von E-Fahrzeugen. Das stimmt zwar, aber die Betrachtung der Gesamtkosten über die Nutzungsdauer zeichnet ein anderes Bild:

VERBRENNER

ELEKTRO

Anschaffungskosten

- Geringer (aber: Wertverlust durch strengere Umweltauflagen und sinkende Restwerte)

- Höher (aber: staatliche Förderungen können die Kosten reduzieren)

Laufende Kosten

- Hohe Kraftstoffkosten (steigende Tendenz durch CO₂-Bepreisung).
- Höhere Wartungs- und Reparaturkosten (komplexere Technik).
- Kfz-Steuer

- Niedrigere Energiekosten (Strom ist oft günstiger als Benzin/Diesel, besonders bei Nutzung von eigenem Solarstrom).
- Deutlich geringere Wartungs- und Reparaturkosten (weniger Verschleißteile).
- Kfz-Steuerbefreiung (zumindest für einen bestimmten Zeitraum).
- Potenzielle Vorteile durch THG-Quote.



→ Die Elektrifizierung von Fuhrparks ist jedoch mehr als nur der Austausch von Fahrzeugen. Sie umfasst einen ganzheitlichen Ansatz, der auch folgende Themen berücksichtigt:

LADEINFRASTRUKTUR

Der Aufbau einer bedarfsgerechten Ladeinfrastruktur, sei es am Unternehmensstandort, bei Mitarbeitenden zu Hause oder im öffentlichen Raum, ist essenziell.

ENERGIEMANAGEMENT

Intelligentes Lademanagement, das die Auslastung des Stromnetzes optimiert, Lastspitzen vermeidet und die Nutzung von selbst erzeugtem Solarstrom ermöglicht, wird immer wichtiger.

INTEGRATION

Die Elektrifizierung muss nahtlos in bestehende Fuhrparkmanagement-Systeme und -Prozesse integriert werden.

DAS KOSTEN ELEKTROFAHRZEUGE ÜBER DIE JAHRE

Rechenbeispiel: Gesamtkostenvergleich

Ein wichtiger Faktor bei der Entscheidung für oder gegen ein Elektrofahrzeug sind die Gesamtkosten (Total Cost of Ownership, TCO). Diese umfassen Anschaffungspreis, Betriebskosten, Wartung, Versicherung, Steuern und gegebenenfalls Förderungen.



KOSTENFAKTOR	VW GOLF 1.5 TSI (BENZIN)	VW ID.3 (ELEKTRO)	ANMERKUNGEN
Anschaffungspreis	28.330 €	33.330 €	Laut ADAC
Jährliche Kfz-Steuer	192 €	0 €	Steuerbefreiung für Elektrofahrzeuge für 10 Jahre.
Jährliche Fahrleistung	25.000 km	25.000 km	—
Kraftstoff-/Stromkosten (p.a.)	2.550 €	1.575 €	Benzin (6 L/100 km, 1,70 €/L) vs. Strom (18 kWh/100 km, 0,35 €/kWh).
Wartungskosten (p.a.)	900 €	300 €	Studien zeigen deutliche Einsparungen bei E-Autos. Wert beinhaltet Wartung und Inspektion. Reine Wartungskosten können noch niedriger sein.
Versicherung (p.a.)	600 €	500 €	Schätzung, abhängig von Typklasse, Fahrerprofil etc.

Total Cost of Ownership (TCO) über 10 Jahre:



KOSTENFAKTOR	VW GOLF 1.5 TSI (BENZIN)	VW ID.3 (ELEKTRO)
Anschaffungspreis	28.330 €	33.330 €
Jährliche Kfz-Steuer (10 Jahre)	1.920 €	0 €
Kraftstoff-/Stromkosten (10 Jahre)	25.500 €	15.750 €
Wartungskosten (10 Jahre)	9.000 €	3.000 €
Versicherung (10 Jahre)	6.000 €	5.000 €
TOTAL COST OF OWNERSHIP (TCO)	70.750 €	57.050 €

Der VW ID.3 weist über 10 Jahre etwa 20% niedrigere Gesamtkosten als der VW Golf 1.5 TSI auf ...

... was vor allem auf die steuerliche Befreiung, die geringeren Stromkosten und die reduzierte Wartung zurückzuführen ist.



HINWEIS: DIESE KOSTENRECHNUNG DIENT DER ILLUSTRATION. DIE TATSÄCHLICHEN KOSTEN KÖNNEN JE NACH FAHRZEUGMODELL, FAHRLEISTUNG, STROMPREIS USW. ERHEBLICH VARIEREN.

„Unser Fuhrpark ist voll elektrisch. Unsere Kosten haben sich seit der Umstellung deutlich reduziert, besonders weil die Wartungskosten geringer sind.“

– THORSTEN ENDERS, GESCHÄFTSFÜHRER, ROBERT SCHMIDT GMBH

CO₂-Preis verteuert das Fahren von Verbrennern

Die Zukunftsperspektiven für die Elektromobilität werden maßgeblich durch den regulatorischen Rahmen gestützt.

Die CO₂-Bepreisung, die seit 2024 bei 45 Euro pro Tonne liegt und bis 2025 auf 55 Euro steigen soll (Quelle: Bundesregierung, 2024), macht konventionelle Antriebe zunehmend kostenintensiver.

Ab 2027 wird der Preis über den CO₂-Zertifikatehandel im freien Markt gesteuert. Prognosen reichen von 100-300 Euro pro Tonne ausgestoßenem CO₂.

ZUSÄTZLICH SCHAFFEN VERSCHIEDENE FÖRDERPROGRAMME ANREIZE FÜR DIE UMSTELLUNG:

- Die **BAFA-Förderung** für gewerbliche E-Fahrzeuge
- **KfW-Programme** für Ladeinfrastruktur
- **Regionale Förderprogramme** der Bundesländer
- Die **EU-Flottengrenzwerte für Neufahrzeuge**, die bis 2030 eine Reduktion der CO₂-Emissionen um 55% gegenüber 2021 vorsehen, werden den Trend zur Elektrifizierung weiter verstärken (Quelle: Europäische Kommission, 2023).

Die Elektrifizierung von Fahrzeugflotten ist also nicht nur ökologisch sinnvoll, sondern entwickelt sich zunehmend auch zum wirtschaftlichen Anreiz.

Die Kombination aus sinkenden Betriebskosten, steigender CO₂-Bepreisung und attraktiven Förderungen macht den Umstieg für viele Unternehmen bereits heute rentabel.

DER CO₂ PREIS LIEGT AKTUELL BEI
55 EURO PRO AUSGESTOSSENER
TONNE, TENDENZ KLAR STEIGEND.



LADEINFRASTRUKTUR

Warum es mehr als nur eine Ladesäule braucht

Im Folgenden beleuchten wir die Herausforderungen und Lösungen im Bereich der Ladeinfrastruktur für elektrische Fuhrparks. Es wird aufgezeigt, dass eine erfolgreiche Elektrifizierung weit mehr erfordert als nur die Installation von Ladesäulen. Eine ganzheitliche Betrachtung von Energiebedarf, -erzeugung und -management ist entscheidend.

Die Elektrifizierung eines Fuhrparks führt zu einem signifikanten Anstieg des Strombedarfs. Dies hat direkte Auswirkungen auf die Energiekosten des Unternehmens:



Strombedarf steigt: Auswirkungen auf Energieverbrauch und Kosten



HÖHERER VERBRAUCH

Je nach Größe des Fuhrparks und Fahrprofil der Fahrzeuge kann der zusätzliche Strombedarf erheblich sein. Ein einzelner elektrischer Transporter kann pro Jahr so viel Strom verbrauchen wie ein durchschnittlicher Haushalt



LASTSPITZEN

Wenn viele Fahrzeuge gleichzeitig laden, entstehen Lastspitzen im Stromnetz. Diese können zu höheren Netzentgelten führen und im Extremfall die Stabilität des lokalen Stromnetzes gefährden.



VARIABLE STROMPREISE

Die Kosten für Strom sind nicht konstant. Sie können je nach Tageszeit, Wochentag und Verfügbarkeit von erneuerbaren Energien stark schwanken. Börsen-Stromtarife nehmen im Markt gerade stark zu. Hier gilt es, den Strombedarf intelligent zu steuern, um Tiefpreise zu nutzen.

Ganzheitliche Lösungen: Ladeinfrastruktur, Photovoltaik und Energiemanagement

Um die Herausforderungen des steigenden Strombedarfs zu bewältigen und die Kosten zu optimieren, sind ganzheitliche Lösungen gefragt. Diese kombinieren verschiedene Elemente:

1

LADEINFRASTRUKTUR

- Bedarfsgerechte Anzahl und Art der Ladepunkte: AC-Ladestationen (Wechselstrom) für langsames Laden über Nacht, DC-Ladestationen (Gleichstrom) für schnelles Laden zwischendurch.
- Intelligentes Lastmanagement: Verteilung der Ladevorgänge auf verschiedene Zeiten, um Lastspitzen zu vermeiden und günstige Stromtarife zu nutzen.
- Zugang und Abrechnung: Einfache und transparente Möglichkeiten für Mitarbeiter und Gäste, die Ladeinfrastruktur zu nutzen und die Ladevorgänge abzurechnen.

2

PHOTOVOLTAIK (PV):

- Eigene Stromerzeugung: Eine PV-Anlage auf dem Firmengelände oder dem Dach des Gebäudes kann einen erheblichen Teil des Strombedarfs decken und die Energiekosten senken.
- Direktverbrauch: Der selbst erzeugte Solarstrom kann direkt für das Laden der Elektrofahrzeuge genutzt werden, was besonders wirtschaftlich ist.
- Einspeisung ins Netz: Überschüssiger Solarstrom kann ins öffentliche Netz eingespeist und vergütet werden.

3

ENERGIEMANAGEMENT

- Steuerung und Überwachung: Ein Energiemanagementsystem (EMS) überwacht den Energieverbrauch, die PV-Produktion und die Ladevorgänge in Echtzeit.
- Optimierung: Das EMS steuert die Ladevorgänge intelligent, um den Eigenverbrauch von Solarstrom zu maximieren, Lastspitzen zu vermeiden und günstige Stromtarife zu nutzen.
- Batteriespeicher: Ein Batteriespeicher kann überschüssigen Solarstrom zwischenspeichern und bei Bedarf wieder abgeben, beispielsweise um Lastspitzen zu glätten oder die Fahrzeuge auch nachts mit Solarstrom zu laden.

So funktioniert KI beim Fahrzeug laden

KI-basiertes Laden optimiert den Ladevorgang von Elektrofahrzeugen durch den Einsatz künstlicher Intelligenz.

- Bei Ankunft am Ladepunkt prognostiziert die KI die voraussichtliche Abfahrtszeit und die benötigte Strommenge. Nutzer können diese Prognose bei Bedarf anpassen.
 - Die KI erstellt einen individuellen Ladeplan, der Wetterdaten, Stromverbrauch im Gebäude und den Ladebedarf anderer Nutzer berücksichtigt.
 - Alle Ladevorgänge werden so gesteuert, dass der verfügbare Strom optimal genutzt und der Anteil von selbsterzeugtem Solarstrom sowie günstigem Ökostrom aus dem Netz maximiert wird.



BAMAKA - Unterstützung

Diese Technologie bieten wir als Teil unseres Full-Service-Angebots für Ihren Fuhrpark an.

MEHR INFORMATIONEN FINDEN SIE AUF SEITE 13.

PARTNER FÜR DIE ELEKTRIFIZIERUNG

Der Schlüssel zum Erfolg



Die Elektrifizierung der Fahrzeugflotte und der Aufbau einer Ladeinfrastruktur sind komplexe Projekte. Viele Unternehmen unterschätzen den Aufwand und die Expertise, die für eine effiziente und zukunfts-sichere Umsetzung notwendig sind. Der Versuch, alles intern zu stemmen, führt oft zu:



ÜBERFORDERUNG

Die Auswahl der richtigen Lade-technik, die Dimensionierung der Anlage, die Integration mit be-stehenden Systemen und die Be-rücksichtigung rechtlicher Aspekte sind vielschichtig.



INEFFIZIENZ

Ohne spezialisiertes Know-how werden oft suboptimale Lösungen gewählt, die zu höheren Kosten, unnötigem Ausbau der Netzin-frastruktur oder einer geringen Auslastung der Ladeinfrastruktur führen.



VERZÖGERUNGEN

Fehlende Erfahrung und Res-sourcen können den Prozess erheblich verlangsamen und den Übergang zur Elektromobilität unnötig verzögern.



→ **DESHALB IST ES ENTSCHEIDEND, AUF ERFAHRENE PARTNER ZU SETZEN, DIE DEN GESAMTEN PROZESS BEGLEITEN UND UNTERSTÜTZEN.**

BAMAKA – Ihr Partner für ganzheitliche Elektrifizierung

Die BAMAKA versteht sich als umfassender Partner für Unternehmen, die den Schritt in die Elektromobilität gehen. Gemeinsam mit unserem Partner LADE GmbH und unserem Netzwerk von Elektro-Innungsfachbetrieben bieten wir das Beste aus Einkaufsgesellschaft und Lade-Expertise.



ENERGIEMANAGEMENT

Mit dem KI-basierten Energiemanagementsystem LADEgenius, das die BAMAKA anbietet, lassen sich die Betriebskosten effizient senken und gleichzeitig der Anteil an selbst erzeugtem Solarstrom maximieren. Zudem ermöglicht diese Lösung den Betrieb von bis zu 10-mal mehr Ladepunkten am bestehenden Netzanschluss.



ELEKTROMOBILITÄT

Die BAMAKA bietet ihren Kunden alles aus einer Hand: von der Beschaffung von Elektrofahrzeugen über die Beantragung der THG-Prämie (Treibhausgasminderungsquote) bis hin zu flexiblen Leasing- und Finanzierungsangeboten.



LADELÖSUNGEN

BAMAKA liefert intelligente und flexible Ladelösungen für Unternehmen jeder Größe. Diese umfassen nicht nur die Bereitstellung von Hardware, sondern auch die Installation, Wartung und Betreuung der Systeme.



LADEPLANER

Der BAMAKA-Ladeplaner bietet Unternehmen eine maßgeschneiderte Konzeptionierung für Ladeinfrastruktur, inklusive Vor-Ort-Analyse und detaillierter Kostenaufstellung. Das Konzept berücksichtigt Aspekte wie Netzanschlusskapazität, PV-Nutzung und Amortisierung, um die optimale Anzahl an Ladepunkten zu ermitteln.



SOFTWARE & CLOUD-SERVICES

Das LADEportal dient als zentrale Plattform für die Verwaltung, Abrechnung, Analyse und das Monitoring von Ladeinfrastrukturen. Ergänzend dazu bietet die LADE App eine benutzerfreundliche Lösung, mit der Ladevorgänge einfach gesteuert werden können.



SERVICE UND SUPPORT

Die BAMAKA unterstützt ihre Kunden umfassend – von der ersten Beratung bis zur Inbetriebnahme und dem laufenden Betrieb. Dabei legt das Unternehmen großen Wert auf kompetente Begleitung und praxisnahe Unterstützung.



Interview mit Daniel Berndt, BAMAKA Energy Solutions

Herr Berndt, Sie sind bei der BAMAKA verantwortlich für den Bereich Energy Solutions. Können Sie uns einen Überblick geben, was das beinhaltet?

Sehr gerne. Mein Bereich, Green Energy Solutions, ist das Herzstück unserer Bemühungen, unseren Kunden nachhaltige Energiesolutions anzubieten. Wir verstehen uns als umfassender Partner für Unternehmen, die ihre Energieversorgung grüner gestalten möchten. Wir sind stolz darauf, dass wir hier bei der BAMAKA eine Vorreiterrolle einnehmen.

Sie bezeichnen „Green Energy Solutions“ als 360-Grad-Ansatz. Wie setzen Sie das in die Praxis um?

Wir begleiten unsere Kunden auf dem gesamten Weg zur Nachhaltigkeit. Das beginnt mit einer umfassenden Analyse der aktuellen Situation und der individuellen Bedürfnisse. Darauf aufbauend entwickeln wir Konzepte, die von der Elektrifizierung des Fuhrparks über die Installation von Photovoltaik-Anlagen bis hin zu Energie-Audits reichen. Wir steuern die komplette Umsetzung und sorgen für einen reibungslosen Betrieb. Und auch danach sind wir für unsere Kunden da, um die Lösungen kontinuierlich zu optimieren.

Wie profitieren Kunden konkret von der Zusammenarbeit mit der BAMAKA im Bereich Elektromobilität?

Ein großer Vorteil sind unsere Komplettpakete. Wir bieten beispielsweise Bundles an, die Elektroautos, Ladelösungen und Ladekarten kombinieren. Das vereinfacht den Umstieg auf Elektromobilität erheblich. Und durch unsere engen Partnerschaften mit führenden Automobil-Herstellern können wir unseren Kunden attraktive Konditionen anbieten.

Die Zusammenarbeit mit der LADE GmbH spielt eine wichtige Rolle. Was zeichnet diese Partnerschaft aus?

LADE ist unser strategischer Partner für intelligente Ladeinfrastruktur. Wir nutzen ein integriertes System, das Hardware, Energie- und Lastmanagement sowie ein intuitives Backend-Portal umfasst. Das Besondere ist das intelligente Energiemanagement, das dynamische Stromtarife berücksichtigt und teure Lastspitzen vermeidet. Es lernt das Nutzerverhalten und optimiert den Ladevorgang, um so viel Ökostrom wie möglich zu nutzen. Die Hardware ist „Made in Germany“, und unser Bestseller für Flottenkunden ist der „Lade PLUS“ Doppelladepunkt.

Welche Ladeoptionen bieten Sie an, und gibt es Einschränkungen?

Wir konzentrieren uns auf AC-Laden bis 22 kW. Das ist ideal für Unternehmen, deren Fahrzeuge ohnehin über Nacht oder während der Arbeitszeit stehen. Damit lassen sich alle gängigen Elektrofahrzeuge – vom PKW bis zum Transporter – problemlos laden. Auch für Baumaschinen ist es geeignet, und wir bieten spezielle mobile Lösungen für den Einsatz auf Baustellen an. Sollten Kunden aber trotzdem Interesse an DC oder HPC Ladeinfrastruktur haben, kann die BAMAKA diese ebenfalls vermitteln.

Ist ein Stromtarif automatisch Teil des Angebots, wenn ein Kunde eine Ladelösung bei Ihnen bucht?

Es ist nicht zwingend erforderlich, aber es ist eine sehr sinnvolle Ergänzung. Unser Tarif von e.optimum bietet durch den Großeinkauf extrem wettbewerbsfähige Preise für Ökostrom. Angesichts der steigenden Energiekosten und des wachsenden Strombedarfs durch die Elektrifizierung ist das ein entscheidender Faktor.

ALLES UNTER EINEM DACH

Statt einen Berater, Projektmanager, Stromanbieter, Lade-Infrastrukturanbieter und Energiemanagement-Software, Wartungs- und Installationspartner separat zu beauftragen, bekommen Sie bei der BAMAKA all das aus einer erfahrenen Hand.



DIESER BAUUNTERNEHMER HAT SEINEN FUHRPARK AUF ELEKTRO UMGESTELLT

... mit der BAMAKA als Partner

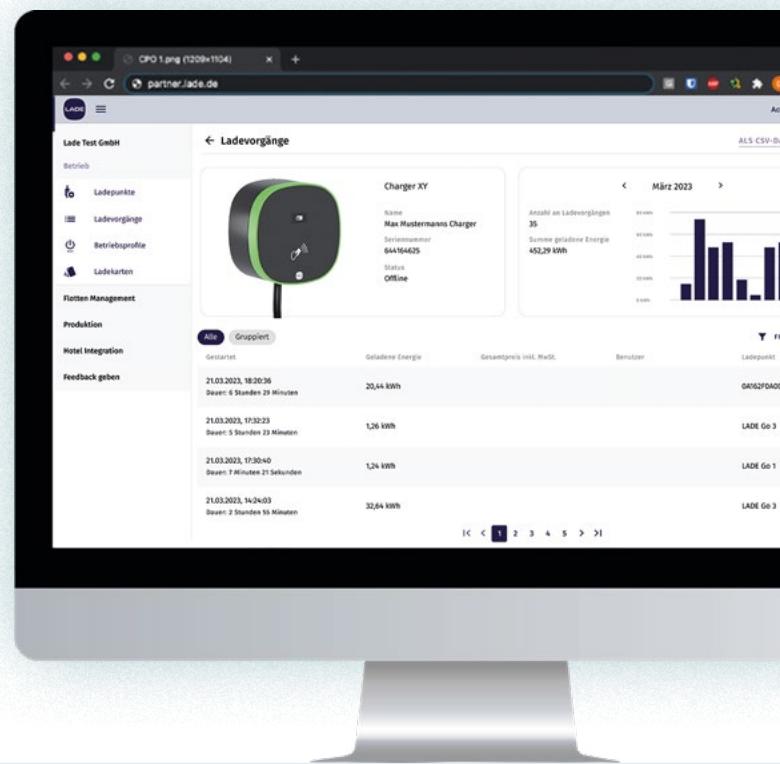


Seit fast einem Jahrhundert steht die Robert Schmidt GmbH für Qualität, Verlässlichkeit und Tradition im Bauwesen. Gegründet im Jahr 1927 in Müschenbach, entwickelte sich unser Unternehmen von bescheidenen Anfängen zu einem anerkannten Partner in den Bereichen Kanalbau, Wasserleitungsbau, Erdbau und Straßenbau.

Gar nicht mal so traditionell ist hingegen der Weg, den Geschäftsführer Thorsten Enders für den Unternehmensfuhrpark beschreitet. Konsequente Umstellung auf Elektrofahrzeuge heißt die Devise – keine Ausnahmen!

Anfangs gab es noch viele Fragezeichen bei ihm und seinen Mitarbeitern. Doch mit Unterstützung der BAMAKA setzte er die Elektrifizierung in die Praxis um. Heute möchte niemand bei der Robert Schmidt GmbH zurück zum Verbrenner.

VEWRIS DITIIS RE IS ASPIEND ITATIBUS EOS QUI
DOLECTI ONSENIANDAM FACIUR APED MOLORES
REM AUT VOLUPTA QUASINT EXPELLORRUM IPSUSAN



Interview mit Thorsten Enders, Geschäftsführer der Robert Schmidt GmbH



Herr Enders, Sie haben 2023 entschieden, Ihren Fuhrpark von Verbrennern auf Elektrofahrzeuge umzustellen. Was war der Hintergrund dieser Entscheidung?

Richtig. Wir haben uns damals dazu entschlossen, den Großteil unserer Firmenfahrzeuge, insbesondere die für unsere Bauleiter, auf Elektro umzustellen. Das betraf etwa 13 bis 15 Fahrzeuge. Der Auslöser war weniger eine ökologische Motivation, sondern vielmehr der Wunsch nach Effizienz und einer Reduzierung von Kosten. Elektroautos sind sowohl bei den Betriebskosten als auch in der regelmäßigen Wartung wesentlich günstiger. Außerdem profitieren die Nutzer von steuerlichen Vorteilen, wie beispielsweise der 0,25-Prozent-Regelung für Dienstwagen. Darüber hinaus wollten wir ein System schaffen, das für unsere Mitarbeiter einfach und komfortabel zu nutzen ist. Wichtig war uns dabei auch, dass der administrative Aufwand für den Betrieb und das Laden gering bleibt.

Wie haben sich die Kosten durch die Elektrofahrzeuge konkret verändert?

Die Kosten sind im Vergleich zu Verbrennern deutlich geringer. Nehmen wir als Beispiel einen Tesla: Der Verbrauch liegt bei rund 17 Kilowattstunden auf 100 Kilometer. Bei einem Strompreis von etwa 30 Cent pro Kilowattstunde wären das 5,10 Euro für 100 Kilometer. Ein Benziner, der 10 Liter auf 100 Kilometer verbraucht, kostet bei einem Preis von 2 Euro pro Liter etwa 20 Euro. Das macht einen riesigen Unterschied. Auch die Wartungskosten sind minimal. Ein Elektroauto braucht keine Inspektionen für Ölwechsel oder neue Bremsbeläge, da diese durch das sogenannte „One-Pedal-Driving“ kaum abgenutzt werden. Während man für einen Verbrenner regelmäßig 600 bis 700 Euro pro Inspektion zahlt, beläuft sich die jähr-

liche Wartung bei Elektroautos auf etwa 150 Euro. Insgesamt sparen wir durch die Umstellung bis zu 30.000 Euro pro Jahr allein im Fuhrpark.

Wie haben Ihre Mitarbeiter darauf reagiert, dass sie fortan Elektroautos fahren sollten?

Anfangs war das schon ein Thema! Als unsere Mitarbeiter hörten, dass ihre neuen Firmenwagen Elektroautos sein würden, gab es erst einmal heftige Diskussionen. Viele konnten sich das überhaupt nicht vorstellen und hatten Angst, dass sie im Alltag und erst recht auf Urlaubsreisen Probleme bekommen könnten. Schließlich haben wir gesagt: „Elektroauto oder keins.“ Nach einem Monat war die Angst dann weg. Es hat sich schnell gezeigt, dass das Ladenetz deutlich besser ist, als viele dachten. Das Navi führt einen automatisch zur nächsten Ladesäule, und die Leute haben gemerkt, dass Reisen mit einem E-Auto entspannter sein kann, weil man auch längere Pausen einlegt. Mittlerweile sind alle im Team absolut begeistert und zufriedene Elektro-Fans.

Sie haben zusätzlich Ladestationen auf Ihrem Firmengelände installiert. Wie lief das ab?

Genau, für uns war es wichtig, direkt die passende Ladelösung für die neuen Elektrofahrzeuge zu haben. Leider war es anfangs gar nicht so leicht, einen Anbieter zu finden, der eine klare und einfache Lösung anbietet. Schließlich sind wir bei der BAMAKA fündig geworden. Sie haben uns mit

Ihrem Partner LADE ein sehr überzeugendes Konzept vorgestellt: Wir bezahlen eine monatlich überschaubare Gebühr pro Ladepunkt und müssen uns um Einrichtung, Wartung und Co nicht kümmern. Alles kam aus einer Hand – inklusive eines sehr kompetenten Elektrikers, der die Installation professionell umgesetzt hat. 2024 haben wir dann acht Ladepunkte mit der passenden Backend-Technik installiert. Mittlerweile haben wir sogar noch zwei weitere bestellt. Das System läuft reibungslos, und wir sind sehr zufrieden.

Sie haben auch eine Photovoltaikanlage auf Ihrem Firmengelände installiert. Inwiefern spielt diese bei der Elektromobilität eine Rolle?

Ja, wir haben 2024 eine Photovoltaikanlage mit einer Gesamtleistung von 30 Kilowatt-Peak. Der erzeugte Strom wird auch zum Laden der Elektrofahrzeuge genutzt, ist aber nicht ausreichend, um die Flotte zu versorgen.

Welche Herausforderungen haben Sie mit der Ladeinfrastruktur erlebt?

Ein besonderes Thema war die eigene Stromzufuhr. Da der Strombedarf bei uns im Betrieb höher wurde, mussten wir uns eine eigene Zuleitung von der Trafo-Station im Ort legen lassen. Dafür brauchten wir auch die Zustimmung der Gemeinde. In Gesprächen mit der Bürgermeisterin haben wir dann zugesichert, dass auch die Bürger unsere Ladesäulen nutzen können. Und genau das ist mit der BAMAKA-Lösung problemlos möglich: Ein externer Nutzer kann einen QR-Code an der Ladesäule scannen und so laden.

MIT DER APP UNSERES PARTNERS LADE HABEN SIE DEN LADE-STATUS IHRES FAHRZEUGS IMMER IM BLICK. SIE BESTIMMEN, OB ZU EINER BELIEBIGEN UHRZEIT ODER PRIORISIERT GELADEN WERDEN SOLL.

Damit haben wir ein gutes Nachbarschaftsverhältnis geschaffen – auch wenn wir damit nicht großartig Geld verdienen.

Frage: Was würden Sie anderen Unternehmen raten, die über eine Umstellung auf Elektromobilität nachdenken?

Mein Tipp: Trauen Sie sich! Klar, es braucht etwas Vorbereitung – etwa bei der Ladeinfrastruktur oder der Frage, ob der Stromanschluss im Betrieb ausreicht. Aber die Vorteile überwiegen bei Weitem. Die Betriebskosten sinken, die Mitarbeiter sind zufrieden, und sämtliche Ängste verschwinden recht schnell. Mit dem richtigen Partner, der ein durchdachtes Konzept liefert, ist die Umsetzung kein Hexenwerk.



Checkliste

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUR ELEKTRIFIZIERUNG DES FUHRPARKS

Die Elektrifizierung eines Unternehmensfuhrparks ist eine strategische Entscheidung, die mit sorgfältiger Planung und präziser Umsetzung einhergehen sollte. Um Ihnen den Einstieg in diese Transformation zu erleichtern, haben wir eine praktische Checkliste zusammengestellt. Sie umfasst alle wesentlichen Schritte, die Sie beachten sollten, um den Wechsel erfolgreich und reibungslos zu gestalten.

1

BEDÜRFNISSE UND ZIELE DEFINIEREN

- Flottenanalyse durchführen: Erfassen Sie die Anzahl der Fahrzeuge, die durchschnittlichen Kilometerleistungen, die Einsatzgebiete und die Anforderungen.
- Prioritäten setzen: Möchten Sie Kosten senken, in Sachen Nachhaltigkeit vorbildlich sein oder den Komfort für Ihre Mitarbeiter verbessern?
- Kosten-Nutzen-Analyse: Kalkulieren Sie die langfristigen Einsparungen bei Betriebskosten, Wartung und steuerlichen Vorteilen gegenüber den Investitionskosten.

2

FAHRZEUGE AUSWÄHLEN

- Vergleich anstellen: Prüfen Sie verschiedene Modelle und Marken auf ihre Reichweite, Ladezeiten und Tauglichkeit für Ihren Einsatzbereich. Hier unterstützen wir Sie gerne mit unserem Beschaffungsservice.
- Gesamtbetriebskosten (TCO) berechnen: Berücksichtigen Sie nicht nur den Kaufpreis, sondern auch Kosten wie Stromverbrauch, Wartung und Versicherung.

3

LADEINFRASTRUKTUR PLANEN

- Bedarf analysieren: Wie viele Ladepunkte werden benötigt? Welche Standorte sind sinnvoll?
- Lastmanagement berücksichtigen: Stellen Sie sicher, dass Ihr Betrieb die notwendige Stromversorgung bieten kann. Prüfen Sie gegebenenfalls Upgrades wie eigene Transformatoren oder Verstärkungen des Stromnetzes.
- Passenden Anbieter finden: Suchen Sie nach einem Lösungsanbieter, der Komplettpakete anbietet – einschließlich Planung, Installation und Wartung. (Wie z.B. die BAMAKA)
- Fördermöglichkeiten recherchieren: Nutzen Sie staatliche oder regionale Programme, die Zuschüsse oder Steuervergünstigungen für die Installation von Ladeinfrastruktur bieten.

4

STROMVERSORGUNG SICHERSTELLEN

- Eigenproduktion prüfen: Überlegen Sie, ob Sie eine Photovoltaikanlage installieren können, um eigenen Strom für Ihre Flotte zu produzieren.
- Kostentransparenz schaffen: Analysieren Sie Ihren Strombedarf und verhandeln Sie mit Ihrem Anbieter über entsprechende Tarife.
- Zugänglichkeit für Externe: Entscheiden Sie, ob Ihre Infrastruktur auch externen Nutzern zur Verfügung stehen soll, und passen Sie Ihre Ladelösungen dementsprechend an.

**MIT DER LADE-APP KÖNNEN AUCH EXTERNE EINFACH BEI IHNEN LADEN.
HIERFÜR MÜSSEN SIE NUR EINEN QR-CODE AUF DER SÄULE SCANNEN.**



5

MITARBEITER EINBINDEN

- Ängste und Vorbehalte abbauen: Organisieren Sie Infoveranstaltungen oder Schulungen, um Bedenken der Mitarbeiter zu klären und Unsicherheit abzubauen.
- Klare Kommunikation: Informieren Sie frühzeitig über die Vorteile der Umstellung, etwa geringere Betriebskosten oder steuerliche Entlastungen.
- Umgang mit E-Fahrzeugen trainieren: Bieten Sie Fahrtrainings und Schulungen im Umgang mit Ladeinfrastruktur und Apps an.

6**FÖRDERMÖGLICHKEITEN NUTZEN**

- Förderprogramme für Fahrzeuge: Beantragen Sie Zuschüsse oder Prämien für die Anschaffung von Elektrofahrzeugen.
- Subventionen für Ladeinfrastruktur: Prüfen Sie Förderungen durch Bund, Länder oder Kommunen – die Finanzierungsmöglichkeiten sind oft erheblich.
- Beratung einholen: Nutzen Sie die Unterstützung von spezialisierten Dienstleistern, die Sie bei der Beantragung und Abwicklung von Förderungen unterstützen können.

7**INFRASTRUKTUR UMSETZEN**

- Installation durchführen: Setzen Sie auf erfahrene Elektriker oder Dienstleister, die die Installation professionell und normgerecht vornehmen.
- Inbetriebnahme testen: Überprüfen Sie die Funktionalität aller Ladepunkte und stellen Sie sicher, dass das System zuverlässig läuft.
- Wartung sicherstellen: Vereinbaren Sie mit Ihrem Anbieter regelmäßige Wartungen und Updates für Ihre Ladeinfrastruktur.

8**MONITORING UND OPTIMIERUNG**

- Nutzung überwachen: Analysieren Sie regelmäßig die Nutzung der Ladeinfrastruktur und den Verbrauch der Elektrofahrzeuge.
- Optimierungen vornehmen: Passen Sie Ladezeiten, Standorte oder die Anzahl der Ladepunkte an die Bedürfnisse an.
- Feedback der Mitarbeiter einholen: Beziehen Sie Rückmeldungen aus der Praxis ein, um die täglichen Abläufe weiter zu verbessern.

9**KOMMUNIKATION DES ERFOLGS**

- Intern und extern berichten: Teilen Sie die Erfolge der Elektrifizierung Ihres Fuhrparks mit Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern.
- Imagevorteile nutzen: Positionieren Sie sich als Vorreiter im Bereich nachhaltiger Unternehmensführung.
- Langfristige Planung: Bauen Sie auf die gewonnenen Erfahrungen auf und planen Sie, weitere Teile Ihres Fuhrparks oder zusätzliche Prozesse zu elektrifizieren.

SIE HABEN FRAGEN?

Kontaktieren Sie uns.



MANUEL ERSCHFELD

Account Manager Elektro-
mobilitätsprodukte

m.erschfeld@bamaka.de

DANIEL BERNDT

Teamleiter
Energy Solutions

d.berndt@bamaka.de



Weitere Informationen zum **BAMAKA** Komplett-Angebot

für die Elektrifizierung Ihres Fuhrparks finden
Sie auf unserer Website [unter diesem Link](#).

IMPRESSUM

BAMAKA Aktiengesellschaft

Einkaufsgesellschaft der
Bauwirtschaft
Rhöndorfer Straße 7–9
53604 Bad Honnef

Telefon 02224 981 088-0
Telefax 02224 981 088-8

Website: www.bamaka.de
E-Mail: info@bamaka.de

Aufsichtsratsvorsitzender: Lutze von Wurmb

vertreten durch den Vorstandsvorsitzenden
Thilo Brocksch sowie Dirk Böcker (Vorstand)

Hauptsitz der Aktiengesellschaft: Bad Honnef

Handelsregister HRB 7108
Amtsgericht Siegburg
USt-IdNr.: DE119552895

Gestaltung: Katrin Mentz Visual Design

BAMAKA