

NACHGEFRAGT BEI GLOBUS  
„Detailplanung auf Hochtouren“



„Wir leisten einen Beitrag zum Klimaschutz“: Nils Behrens, Leiter Tank- und Waschstraßengeschäft bei Globus.  
Foto; Unternehmen

Nils Behrens ist bei Globus für das Tank- und Waschstraßengeschäft bei Globus verantwortlich. Der SB-Warenhausbetreiber Globus baut seine Ladeinfrastruktur für die E-Mobilität massiv aus. Mit der LZ spricht Behrens über Technologie, Geschäftsmodell und Hindernisse.

**Herr Behrens, Globus hat bei der E-Mobilität viel vor. Gemeinsam mit Ihrem Kooperationspartner EnBW wollen Sie bis 2025 über 800 Hochleistungsladepunkte errichten. Wie sieht der genaue Zeitplan aus?**

Den Kooperationsvertrag haben wir im Juni unterzeichnet. Es wird also noch ein wenig dauern, bis die ersten Säulen stehen. Aber die Detailplanung läuft auf Hochtouren. Es werden auf jeden Fall noch in diesem Jahr erste Standorte ausgestattet werden, aber eine konkrete Zahl kann ich Ihnen zu diesem Zeitpunkt noch nicht nennen.

### **Und wie wird es Ende nächsten Jahres aussehen?**

Wir gehen davon aus, dass dann mindestens die Hälfte der geplanten Ladepunkte verfügbar ist. Mitte bis Ende 2025 soll die flächendeckende Installation abgeschlossen sein. Mit knapp über 800 Schnellladepunkten erweitern wir den aktuellen bundesweiten Bestand dieser HPC-Punkte übrigens um über 10 Prozent.

### **Es gibt ja derzeit schon etliche E-Ladesäulen bei Ihnen.**

Schon 2020 haben wir die Entscheidung getroffen, dass wir unseren Kunden Lademöglichkeiten anbieten wollen. Zunächst haben wir an fast allen Standorten Globus-eigene AC-Säulen kostenlos zur Verfügung gestellt.

### **Die aber sehr langsam sind.**

Genau, die Devise lautete „weniger schnell, aber dafür gratis“. Wir sehen dies als weiteren Service für unsere Kunden.

### **Wollen Sie bei der AC-Technologie bleiben?**

Wir werden daran auch weiterhin festhalten, sind aber gerade dabei – wie andere Marktteilnehmer ebenfalls – auf kostenpflichtiges Laden umzustellen. Ein Gratisangebot kann auf lange Sicht nicht nachhaltig sein. Es muss unterm Strich für uns wirtschaftlich sein und gleichzeitig die richtigen Anreize schaffen.

### **Es gibt bei Ihnen aber auch leistungsfähigere Ladepunkte.**

Im Dezember letzten Jahres haben wir eine Rahmenvereinbarung mit dem E-Autohersteller Tesla abgeschlossen. An jedem Standort werden wir innerhalb der nächsten beiden Jahre Tesla-Supercharger installieren. Allein in Gensingen zum Beispiel gibt es schon 22 Ladepunkte. Unsere Kooperation mit der EnBW ist der dritte Schritt in dieser Strategie, durch

den dann auch allen anderen E-Auto-Nutzern leistungsfähige Ladepunkte angeboten werden können.

### **Welche Leistung haben die HPC-Säulen, die die EnBW errichten wird?**

Das beginnt bei 150 Kilowatt und reicht bis 300 Kilowatt. Im Schnitt wird jeder unserer Standorte bis 2025 über 13 Schnellladepunkte mit einer Leistung von bis zu 300 Kilowatt verfügen. Damit ist die Batterie je nach Ladeleistung des Fahrzeugs in nur wenigen Minuten von 10 auf 80 Prozent aufgeladen.

### **Sie betreiben die Säulen nicht selbst – warum?**

Das hat im Wesentlichen zwei Gründe: Zum einen ist der Markt für Energieversorgung und Ladeinfrastruktur aktuell außerordentlich komplex und herausfordernd, zum anderen ist unser Kerngeschäft der Lebensmittelhandel.

### **Was steht bei Ihrem Engagement im Vordergrund – E-Mobilität als Geschäftsmodell oder zur Kundenbindung?**

Beides. Einerseits passt die Ladezeit aus Verbrauchersicht perfekt zum Einkauf bei uns und unser umfassendes Angebot in Sachen E-Mobilität wird dazu führen, dass zukünftig auch Kunden den Weg zu uns finden werden, die uns bisher nicht kennengelernt haben. Andererseits generieren wir Erträge, indem wir unseren Partnern Flächen zur Verfügung stellen. Das Ganze ist also auch ein Business-Case.

### **Wie hoch ist die Pacht?**

Zu den vertraglichen Details möchten wir uns nicht äußern.

### **Sind alle Ihre Parkplätze rund um die Uhr zugänglich?**

Darauf legen unsere Partner Tesla und die EnBW großen Wert. Dort, wo es Parkplatzschraken gibt, planen wir, dass unsere Kunden diese über ihre Lade-App öffnen können.

**Für die Abrechnung des geladenen Stroms sind Ihre Partner zuständig. Wie können Sie auf die Pricing-Modelle Einfluss nehmen? Sie wollen Ihren Kunden ja Lade-Rabatte einräumen.**

Die Kunden unserer konventionellen Tankstellen, die wir komplett selbst betreiben, bekommen einen Rabatt von bis zu vier Cent pro Liter, der sich nach der Höhe des Einkaufsbons richtet. Das ist für uns die Blaupause auch fürs Strom-Tanken. Das genaue Modell erarbeiten wir gerade gemeinsam mit unseren Partnern und werden es dann in die Mein-Globus-App integrieren.

**Die Zulassungszahlen von E-Autos und die Nachfrage nach Strom-Tankstellen steigen. Werden die Kunden einen Platz an der Ladesäule reservieren können?**

Stand heute gilt „first come, first charge“. Aktuell kann man noch bei keinem Anbieter reservieren. Doch das ist in der Tat eine Frage der weiteren Entwicklung der E-Mobilität und wird sicherlich irgendwann auch in diesem Bereich Einzug finden. Es wird Globus-Standorte mit bis zu 40 Schnellladern geben – so stellen wir sicher, dass unsere Kunden keine Ladestrom-Engpässe fürchten müssen.

**Dient der Handlungsparkplatz mehr und mehr als Ersatz für die Autobahnraststätte und die Wallbox daheim?**

Das Laden beim Einkaufen ergänzt und entlastet die Infrastruktur an den Fernstraßen und in den verdichteten Wohngebieten, wo es nicht selbstverständlich ist, dass jeder Pkw-Inhaber auch einen eigenen Ladeplatz zuhause hat. Unseren Kunden können wir einen neuen Service bieten, der ihnen das Einkaufen in unseren Markthallen noch angenehmer gestaltet.

**Wie stark bremsen das Nadelöhr Netzagentur und die Knappheit bei Material und Fachleuten Ihr Engagement aus?**

Das macht sich deutlich bemerkbar, deshalb sind wir froh, dass wir mit der EnBW und Tesla Partner an unserer Seite haben, die in Deutschland zu den führenden Anbietern bei der Ladeinfrastruktur für E-Autos zählen und darüber hinaus über ein weites Netzwerk an Fachleuten und Partnern verfügen.

### **Was fordern Sie von der Politik?**

Wir wünschen uns verlässliche Rahmenbedingungen – Planungssicherheit ist ein Muss und die Umsetzungsgeschwindigkeit muss steigen. Zudem ist die Frage nach dem Potenzial von E-Fuels unseres Erachtens noch nicht abschließend beantwortet. Denn was für Flug- und Schiffsverkehr unabdingbar ist, kann Dank der großen Hebelwirkung auch helfen, schnell zu CO<sub>2</sub>-Einsparungen bei den 48 Millionen Bestandsfahrzeugen auf den Straßen zu führen. Grundsätzlich müssen wir als Gesellschaft alles tun, um die Mobilitätswende voranzubringen. Der Handel wird seinen Beitrag dazu leisten. *lz 34-22*

*Das Gespräch führte Christiane Dühmann.*