

# Betreibermodelle und Ausbauvarianten

Merkblatt – Laden in Unternehmen

## Impressum

### **LadenPunkt/EnergieSchweiz**

Bundesamt für Energie BFE

Sektion Mobilität

[info@laden-punkt.ch](mailto:info@laden-punkt.ch)

Pulverstrasse 13

3063 Ittigen

### **Rolle und Mitarbeit der Beteiligten**

Flavio Kälin, Bundesamt für Energie BFE (Auftraggeberschaft)

Julian Barth, Swisscharge AG (Auftraggeberschaft)

Robin Becker, Generis AG (Auftraggeberschaft)

Tim Trachsel, EBP Schweiz AG (Autor)

Daniel Andersen, EBP Schweiz AG (Autor)

### **Version 1 vom November 2025**

Diese Studie wurde mit Unterstützung von EnergieSchweiz erstellt.

Für den Inhalt ist alleine die Autorenschaft verantwortlich.

# Inhalt

---

1	Ladeinfrastruktur in Unternehmen	4
1.1	Verschiedene Zugänglichkeiten der Ladestationen: privat, halbprivat, allgemein zugänglich	5
1.2	Welche strategischen Entscheide trifft das Unternehmen beim Ausbau der Basisinfrastruktur?	6
1.2.1	Wie kann man dem steigenden Ladebedarf begegnen?	7
1.2.2	Was ist beim Aufbau einer Schnell-Ladeinfrastruktur zu beachten?	7
2	Die Betreibermodelle	9
2.1	Basisinfrastruktur, Ladestationen und Betrieb selbst übernehmen oder extern vergeben?	10
2.2	Variante 1: Ladeinfrastruktur selbst finanzieren und betreiben	12
2.3	Variante 2: Ladeinfrastruktur finanzieren, Betrieb auslagern	13
2.4	Variante 3: Das Unternehmen finanziert nur die Basisinfrastruktur – Ladestationen inkl. Betrieb sind im Contracting vergeben.	14
2.5	Variante 4: Die ganze Ladeinfrastruktur wird im Contracting vergeben.	15

# 1 Ladeinfrastruktur in Unternehmen

Der Aufbau von Ladeinfrastruktur in Unternehmen erfordert spezifische Lösungen je nach Unternehmensstrategie, Nutzergruppen und verfügbaren Ressourcen. Ladestationen können privat, halbprivat oder allgemein zugänglich betrieben werden, mit unterschiedlichen Vor- und Nachteilen. Unternehmen sollten die Basisinfrastruktur entsprechend dem angepeilten Endzustand planen und Synergien mit Nachbarn nutzen, um Kosten zu senken. Eine flexible und skalierbare Lösung ermöglicht Anpassungen an den wachsenden Ladebedarf.

## 1.1 Verschiedene Zugänglichkeiten der Ladestationen: privat, halbprivat, allgemein zugänglich

Bei der Planung und Umsetzung von Ladeinfrastruktur in Unternehmen ist die Frage der Zugänglichkeit zentral. Je nach Zielgruppe und Unternehmensstrategie lassen sich Ladestationen privat, halbprivat oder allgemein zugänglich betreiben. Im Folgenden beschreibt das Merkblatt die drei Varianten und zeigt deren jeweilige Vor- und Nachteile auf.

### 1. Private Ladestationen

Private Ladestationen stehen ausschliesslich klar definierten Nutzergruppen zur Verfügung. Dazu zählen beispielsweise Mitarbeitende mit Firmenfahrzeug, Mitarbeitende mit Privatfahrzeug, Lieferanten oder eine festgelegte Kundschaft, die sich vorab beim Unternehmen registrieren muss.

Vorteile	Nachteile
Kontrolle über Nutzung und Zugang dank klar definierten Nutzergruppen	Geringere Auslastung der Ladeinfrastruktur, da nur ein begrenzter Nutzerkreis Zugriff hat.
Erhöhte Sicherheit und Schutz vor Missbrauch	Wirtschaftlichkeit kann leiden, wenn Ladestationen selten genutzt werden.
Abrechnung und Verwaltung einfacher zu organisieren	

### 2. Halbprivate Ladestationen

Halbprivate Ladestationen stehen zu bestimmten Zeiten auch der Öffentlichkeit zur Verfügung, etwa ausserhalb der regulären Geschäftszeiten. Dies kann dazu beitragen, die Auslastung und damit die Rentabilität der Ladeinfrastruktur zu erhöhen. Typischerweise sind die Ladestandorte an Randzeiten allgemein zugänglich (z. B. am Wochenende), wenn die firmeneigenen Fahrzeuge nicht laden.

Die genaue Definition von halbprivater Zugänglichkeit kann je nach Anbieter variieren. So werden beispielsweise auch Nutzungsmodelle als «halbprivat» bezeichnet, in denen neben Mitarbeitenden auch vorher nicht registrierte Nutzerinnen und Nutzer (z. B. Gäste) laden können.

Vorteile	Nachteile
Bessere Auslastung der Ladestationen und Möglichkeit, zusätzliche Einnahmen zu generieren.	Zusätzlicher Verwaltungsaufwand und Kosten für die Organisation des Zugangs und der Abrechnung; professioneller Betrieb über externen Dienstleister empfohlen
Möglichkeit, die Verfügbarkeit während bestimmten Zeiten für private Nutzerinnen und Nutzer zu garantieren; Flexibilität zur	Benötigt geeichte Ladestationen mit MID-Zähler, damit der geladene Strom eichrechtskonform verrechnet werden kann.

## Erhöhung/Reduktion der allgemeinen Verfügbarkeit

Erhöhte Sichtbarkeit und Attraktivität des Geschäfts, sichtbares Nachhaltigkeitsengagement gegenüber der Öffentlichkeit	Allfällig erhöhtes Verkehrsaufkommen auf dem Firmengelände
Potenzielle Neukundengewinnung und Möglichkeit zur Erhöhung der Verweildauer von Kundinnen und Kunden	Ähnliche Aufwände für Organisation des Betriebs wie bei rein allgemein zugänglichen Ladestationen, aber geringeres Umsatzpotenzial

### 3. Allgemein zugängliche Ladestationen

Unternehmen entscheiden sich typischerweise für allgemein zugängliche Ladestationen, um ihren Standort attraktiver zu machen und zusätzliche Kundschaft anzuziehen. Diese kann während des Ladevorgangs beispielsweise einkaufen oder Dienstleistungen in Anspruch nehmen.

Vorteile	Nachteile
Optimale Auslastung der Ladeinfrastruktur und rentabler Business Case möglich.	Hoher Aufwand für Betrieb, Wartung und Abrechnung; professioneller Betrieb über externen Dienstleister empfohlen
Erhöhte Sichtbarkeit und Attraktivität des Geschäfts, sichtbares Nachhaltigkeitsengagement gegenüber der Öffentlichkeit	Benötigt geeichte Ladestationen mit MID-Zähler, damit der geladene Strom eichrechtskonform verrechnet werden kann.
Potenzielle Neukundengewinnung und Möglichkeit zur Erhöhung der Verweildauer von Kunden	Erhöhtes Verkehrsaufkommen und potenzielle Konflikte mit dem Kerngeschäft
	Weniger Kontrolle über die Nutzung

Unternehmen sollten die Entscheidung für eine bestimmte Zugänglichkeitsvariante auf ihre individuelle strategische Zielsetzung und die Rahmenbedingungen vor Ort abstimmen. Dabei hilft eine sorgfältige Abwägung der Vor- und Nachteile jeder Option sowie eine Bedarfsanalyse. Um den Bedarf an allgemein zugänglichen Ladestationen zu klären, helfen die Werkzeuge [Ich tanke Strom](#) (Konkurrenzanalyse) und die [Ladebedarfsszenarien](#) (zukünftiger Bedarf). Aber auch Gespräche mit umliegenden Unternehmen, Privatpersonen und der Gemeinde können wichtige Hinweise zum zukünftigen Ladebedarf und dem geplanten Ausbau der allgemein zugänglichen Ladestationen liefern.

## 1.2 Welche strategischen Entscheide trifft das Unternehmen beim Ausbau der Basisinfrastruktur?

Bei der Transformation hin zur Elektromobilität ist es für ein Unternehmen essenziell, festzulegen, wie die Ladeinfrastruktur pro Standort in ihrem Endzustand bei vollständiger Elektrifizierung der Fahrzeuge aller relevanten

Nutzergruppen (Flotte, Mitarbeitende und Besuchende) aussehen soll. Gemäss diesem Endzustand dimensioniert das Unternehmen die Basisinfrastruktur am jeweiligen Standort. Sie umfasst alle grundlegenden baulichen und technischen Voraussetzungen zur Installation der Ladestationen. Die Basisinfrastruktur bleibt mit einer Lebensdauer von ca. 30-50 Jahren lange nutzbar, unabhängig davon, wie sich Ladestationen technisch weiterentwickeln.

Mit der Realisierung einer Ladeinfrastruktur steigen auch die Anforderungen an den Netzanschluss. Um Kosten bei der Erweiterung des Netzanschlusses zu sparen, lohnt es sich, zu prüfen, ob Lastspitzen mit Hilfe von [Lastmanagementsystemen](#) oder Batteriespeichern reduziert werden können. Zusätzlich sollte das Unternehmen auch in der Standortplanung der Ladeinfrastruktur Rücksicht auf die verfügbaren Netzanschlüsse nehmen. Hier gilt es, zu Beginn strategische Entscheide zur Lage und Anzahl der Ladestandorte zu treffen.

### **1.2.1 Wie kann man dem steigenden Ladebedarf begegnen?**

Aufbauend auf der Basisinfrastruktur erweitern Unternehmen die Anzahl installierter Ladestationen schrittweise, entsprechend dem steigenden Bedarf nach Lademöglichkeiten. Beim gewählten Betreibermodell ist es also wichtig, dass sich die implementierte Lösung einfach skalieren lässt. So kann das Unternehmen jederzeit zusätzliche Ladestationen integrieren.

Zudem lohnt es sich, Synergien zu nutzen. Dazu ist eine langfristige Planung wichtig. Zum Beispiel lassen sich Leerrohre bereits verlegen, wenn ein Parkplatz neugestaltet wird, auch wenn zu dem Zeitpunkt noch keine Ladeinfrastruktur geplant ist. Unternehmen können auch im Voraus klären, ob andere Firmen oder Privatpersonen im gleichen Gebäude oder in der Nachbarschaft Bedarf an Lademöglichkeiten haben. So können sie Synergien beim Erstellen der Basisinfrastruktur und bei der optimalen Auslastung der Ladestationen effektiv nutzen.

### **1.2.2 Was ist beim Aufbau einer Schnell-Ladeinfrastruktur zu beachten?**

Für Unternehmen, die DC-Schnell-Ladestationen realisieren möchten, stellen sich noch weitere strategische Fragen zur Ausbauvariante. DC-Schnell-Lader benötigen für den Betrieb einen Gleichrichter, um den Wechselstrom des Netzes in Gleichstrom für das Laden umzuwandeln. Dieser kann entweder in der Schnell-Ladestation selbst integriert sein oder eine separate, zentrale Anlage sein. Für die einfache und unkomplizierte Umsetzung von wenigen einzelnen Schnell-Ladepunkten sind integrierte Gleichrichter sinnvoll. Diese kommen als Komplettsystem und sind einfach zu installieren und zu koordinieren. Plant das Unternehmen allerdings mehrere Ladepunkte, eine spätere Erweiterung oder die Einbindung von

Photovoltaik und Batteriespeichern, lohnt sich oft die Investition in eine zentrale, modulare Gleichrichterarchitektur. Sie ermöglicht bessere Skalierbarkeit, höhere Verfügbarkeit durch Redundanz und eine effizientere Nutzung der Netzanschlussleistung. Die Investitionskosten für solche zentrale Lösungen sind tendenziell höher; die Kosten pro Kilowatt für die Skalierung und für die Wartung liegen jedoch tiefer.



## 2 Die Betreibermodelle

Unternehmen können ihre Ladeinfrastruktur selbst finanzieren und betreiben oder dies an externe Dienstleister vergeben (Contracting). Der eigene Betrieb bietet Unabhängigkeit, ist aber ressourcenintensiv. Beim Contracting sinkt der interne Aufwand, die Abhängigkeit und laufenden Kosten steigen jedoch. Je nach Grösse des Unternehmens, Komplexität des Betriebs und übergeordneten Zielen empfehlen sich verschiedene Betreibermodelle.

## 2.1 Basisinfrastruktur, Ladestationen und Betrieb selbst übernehmen oder extern vergeben?

Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten, wie Unternehmen ihre Ladeinfrastruktur umsetzen und betreiben können. Die verschiedenen Betreibermodelle unterscheiden sich vor allem darin, wie viele Aufgaben das Unternehmen selbst übernimmt und welche Leistungen es an externe Dienstleister im Rahmen eines Contractings auslagert.

Übergeordnete strategische Zielsetzungen des Unternehmens bilden für diese Entscheidung eine wichtige Grundlage. Verfolgt ein Unternehmen beispielsweise eine «Asset-Light-Strategie», sind Betreibermodelle mit stärkerem Fokus auf Contracting eine sinnvolle Wahl.

Die Ladeinfrastruktur eines Unternehmens gliedert sich in folgende drei Komponenten, die es entweder selbst umsetzen oder an einen externen Dienstleister vergeben kann:

- **Basisinfrastruktur:** Dazu zählen alle grundlegenden baulichen und technischen Voraussetzungen wie Stromanschlüsse, Kabeltrassen und Parkplätze für Elektrofahrzeuge. Die Basisinfrastruktur bildet das Fundament, auf dem die eigentlichen Ladestationen aufbauen.
- **Ladestation:** Die eigentliche Station, an der die Fahrzeuge geladen werden. Hier gibt es verschiedene Modelle je nach Anforderungen (benötigte Ladeleistung, witterungsbeständiges Modell, Authentifizierungs- und Abrechnungsmöglichkeiten, etc.)
- **Betrieb und Abrechnung:** Der laufende Betrieb umfasst Wartung, Support im Störfall und die Abrechnung des geladenen Stroms.

Die Grafik unten zeigt eine Übersicht über die vier relevantesten Betreibermodelle. Diese unterscheiden sich darin, dass die Leistungen der drei Komponenten Basisinfrastruktur, Ladestationen und Betrieb entweder selbst erbracht oder an einen externen Dienstleister ausgelagert werden.

In den nachfolgenden Abschnitten sind die vier Varianten der Betreibermodelle mit ihren Vor- und Nachteilen beschrieben – nebst Empfehlungen, zu welchen Unternehmen sie passen.

## Übersicht der Betreibermodelle

für den Aufbau und Betrieb von Ladeinfrastruktur in Unternehmen

	V1: Besitz der Ladeinfrastruktur und eigenständiger Betrieb	V2: Besitz der Ladeinfrastruktur und Betriebs- contracting	V3: Besitz der Basisinfrastruktur und Contracting der Ladestation und des Betriebs	V4: Contracting der Ladeinfrastruktur und des Betriebs	
Basisinfrastruktur	Eigentum	Eigentum	Eigentum	Contracting	
Ladestation	Eigentum	Eigentum	Contracting	Contracting	
Betrieb & Abrechnung	In-House	Contracting	Contracting	Contracting	
Hohe Investitionskosten					Hohe Betriebskosten
Unabhängig					Geringe Komplexität

Übersicht der verschiedenen Betreibermodelle.

Bei der Diskussion der Betreibermodelle wird davon ausgegangen, dass das Unternehmen die jeweilige Immobilie besitzt. Grundsätzlich gelten die Vor- und Nachteile auch für Unternehmen in einem Mietverhältnis, ausser bei der Basisinfrastruktur. Diese stellt eine wertsteigernde, bauliche Massnahme an der Immobilie dar. Sie sollte, wenn immer möglich, vom Immobilienbesitzer erstellt und an das Unternehmen vermietet werden. Weitere Infos dazu im Kasten «Ladeinfrastruktur im Mietverhältnis».



## Ladeinfrastruktur im Mietverhältnis

Im Mietverhältnis sind die Varianten V1-3 nur unter Vorbehalt zu empfehlen, da das Unternehmen dabei die langlebige Basisinfrastruktur in einem Gebäude installiert und bezahlt, das nur gemietet ist. Grundsätzlich ist es für das Unternehmen deshalb vorteilhafter, wenn der Immobilienbesitzer auch die Basisinfrastruktur realisiert und über eine monatliche Gebühr an das Unternehmen vermietet. Abgesehen von diesem Punkt gelten sämtliche Inhalte des Merkblattes auch für Unternehmen, die ein Gebäude mieten.

Es kann auch vorkommen, dass der Immobilienbesitzer nicht selbst in die Basisinfrastruktur investieren will, aber dem Unternehmen erlaubt, auf eigene Kosten die Basisinfrastruktur zu erstellen. In diesem Falle sollte dieses mit dem Immobilienbesitzer entweder eine langfristige Miete bestimmen oder vereinbaren, dass der Vermieter den Restwert der Basisinfrastruktur an das Unternehmen ausbezahlt, wenn dieses das Gebäude verlässt.

Weitere Informationen und Empfehlungen hierzu finden Sie im Hilfsmittel [Ladeinfrastruktur in Mietobjekten](#).

## 2.2 Variante 1: Ladeinfrastruktur selbst finanzieren und betreiben

Bei dieser Variante baut und betreibt das Unternehmen die ganze Ladeinfrastruktur selbst. Das Unternehmen besitzt also die Basisinfrastruktur und die Ladestationen. Ebenso übernimmt es den Betrieb der Ladestationen inkl. Wartung, Abrechnung und allenfalls sogar das Störungsmanagement.

Vorteile	Nachteile
Grösstmögliche Unabhängigkeit und Entscheidungsfreiheit für das Unternehmen	Der Betrieb erfordert je nach Anzahl Ladestationen und Komplexität erhebliche interne Ressourcen.
Keine Abhängigkeit von externen Dienstleistern und keine Contracting-Verträge	Eigene Expertise nötig für Wartung, Störungsmanagement und Abrechnung
Geringste explizite (auszuweisende) Betriebskosten im Vergleich zu anderen Varianten	Professionelle Betreiber von Ladestationen erbringen den Betrieb tendenziell mit höherer Qualität und effizienter.
	Hohe, einmalige Investitionskosten für die Basisinfrastruktur

### Empfohlen bei genügend Ressourcen und schlanken Anwendungsfällen

Empfohlen wird diese Variante, wenn das Unternehmen über die notwendigen finanziellen und personellen Ressourcen verfügt. Denn wie oben beschrieben, führt diese Variante zu hohen Investitionskosten im Vergleich zu den anderen Betreibermodellen und benötigt am meisten interne Ressourcen und Know-how.

Zusätzlicher personeller Aufwand entsteht nicht nur während der Planung und Realisierung, sondern insbesondere auch während des Betriebs der Ladeinfrastruktur, etwa für den Support im Störfall und die Abrechnung. Da das Unternehmen für den störungsfreien Betrieb der Ladestationen zuständig ist, benötigt es ein robustes Konzept für die Störungsbehebung – je nach Nutzung auch zu Randzeiten. Entweder stehen intern genügend Wissen und Ressourcen für eine schnelle Störungsbehebung zur Verfügung oder es gibt Alternativen zur eigenen Ladeinfrastruktur, beispielsweise allgemein zugängliche Ladestationen in der Nähe.

Entsprechend empfiehlt sich dieses Betreibermodell vor allem in schlanken Anwendungsfällen in kleineren Unternehmen mit nur einer Nutzergruppe und einer überschaubaren Anzahl Ladepunkte. Da die Abrechnung aufwändig sein kann, empfiehlt sich diese Variante vor allem, wenn das Unternehmen den geladenen Strom nicht verrechnet, also beispielsweise nur die firmeneigenen Fahrzeuge laden. Falls Mitarbeitende ihr privates Fahrzeug oder Dienstfahrzeug gratis laden, müssen sie diese Leistung entsprechend messen und entweder als geldwerter Vorteil oder pauschal versteuern.

## 2.3 Variante 2: Ladeinfrastruktur finanzieren, Betrieb auslagern

In diesem Betreibermodell besitzt das Unternehmen die Basisinfrastruktur und die Ladestation, vergibt deren Betrieb aber an einen externen Dienstleister. Bei diesem Betriebscontracting können die folgenden Dienstleistungen einzeln oder zusammen vergeben werden:

- Wartung der Ladestationen und Soforthilfe im Störfall
- Abrechnung der geladenen Energiemenge inkl. Authentifizierung der Nutzerinnen und Nutzer

Falls das Unternehmen nur die Wartung und Hilfe im Störfall via Contracting beziehen will, kann es einen Servicevertrag mit dem Lieferanten der Ladestationen abschliessen. Wenn noch weitere Dienstleistungen wie die Authentifizierung und Abrechnung der Ladevorgänge gewünscht sind, hilft das Werkzeug von LadenPunkt zu [Zugang- und Abrechnungslösungen inkl. Marktübersicht](#), um den richtigen Anbieter zu finden.

Vorteile	Nachteile
Entscheidungsfreiheit bei der Produktwahl der Ladeinfrastruktur	Zusätzliche Kosten im Betrieb für das Contracting
Kaum Aufwand für das Unternehmen im Betrieb der Ladeinfrastruktur	Betrieb der Ladestationen ist von externem Dienstleister abhängig
Verschiede Modelle für das Betriebscontracting möglich, je nach Anforderungen und Wünschen des Unternehmens	Hohe, einmalige Investitionskosten für die Basisinfrastruktur
Erhöhte Sichtbarkeit einer allgemein zugänglichen Ladestation über das Ladenetz des Anbieters des Betriebscontractings	
Umfangreichere Funktionalität im Betrieb, wie z. B. Nutzer- & Tarifverwaltung, Stationsmanagement, Dashboard und Report-Funktionen.	

### Empfohlen bei (halb)öffentlichen Ladestationen und mehrerer Nutzergruppen

Empfohlen wird dieses Betreibermodell, wenn das Unternehmen einmalig bereit ist, Geld und Ressourcen bei der Planung und Installation der Ladeinfrastruktur zu investieren, dann aber im Betrieb weniger Aufwand haben will. Der einzige Aufwand, welcher für das Unternehmen im Betrieb anfällt, ist das Ersetzen und der etappierte Neubau der Ladestationen (siehe dazu auch Kapitel 1.2.1). Je grösser ein Unternehmen und entsprechend die Anzahl Ladestationen, desto komplexer und anspruchsvoller würde sich ein eigenständiger Betrieb wie in Variante 1 gestalten. Ein Betriebscontracting kann hierfür eine effiziente Lösung darstellen.

Dieses Betreibermodell wird insbesondere empfohlen, wenn die Ladestationen halbprivat oder allgemein zugänglich sind. Denn dadurch erhöhen sich die Anforderungen an die Wartung, das Störfallmanagement sowie die Authentifizierung und Abrechnung. Die Abrechnung wird nochmals komplizierter, wenn sich das Unternehmen verschiedene Tarife abhängig von der Nutzergruppe (günstigere Tarife für Mitarbeitende als die Öffentlichkeit) oder der Tageszeit (günstigere Tarife am Mittag, wenn die Ladestation mit dem eigenen PV-Strom gespeist wird). Für die meisten Unternehmen wird es in diesem Falle schwierig sein, alle diese Anforderungen zu erfüllen, weshalb sich ein Betriebscontracting lohnt. Ein weiterer Vorteil des externen Anbieters ist, dass dieser die Ladestation über sein Ladenetz und anderen, allgemein zugänglichen Plattformen einer breiteren Zielgruppe bekannt macht, was die Nachfrage und damit die Rentabilität deutlich erhöht.

Ebenso ist dieses Betreibermodell zu präferieren, wenn das Unternehmen erhöhte Anforderungen an die Abrechnung der privaten Ladestationen hat. Sollen die Ladestationen für die privaten Fahrzeuge oder Dienstfahrzeuge der Mitarbeitenden zur Verfügung stehen, muss der bezogene Strom entweder verrechnet oder versteuert werden. Ebenfalls sinnvoll ist ein Betriebscontracting, wenn verschiedene Tarife nach Nutzergruppen oder Tageszeit (z. B. zur Erhöhung des PV-Eigenverbrauchsgrads) angewendet werden sollen.

## 2.4 Variante 3: Das Unternehmen finanziert nur die Basisinfrastruktur – Ladestationen inkl. Betrieb sind im Contracting vergeben.

In dieser Variante besitzt das Unternehmen nur die Basisinfrastruktur, die Ladestationen und deren Betrieb vergibt es an einen externen Dienstleister im Contracting. Das Unternehmen bezahlt dafür typischerweise eine monatliche Gebühr für die Nutzung der Ladestationen.

Vorteile	Nachteile
Die Basisinfrastruktur, die ein wertsteigernder, baulicher Eingriff am Gebäude ist und nicht leicht entfernt werden kann, bleibt im Besitz des Unternehmens.	Kleinere Auswahlmöglichkeit, da ein Dienstleister die Ladestation, Wartung und Abrechnungslösung als Paket anbietet.
Tiefere Investitionskosten, da das Unternehmen nur in die Basisinfrastruktur investieren muss.	Hohe, einmalige Investitionskosten für die Basisinfrastruktur
Es fallen keine Investitionen in Ladestationen an, die abgeschrieben werden müssen.	Höhere laufende Kosten aufgrund des Contractings der Ladestationen und des Betriebs
Tieferer interner Aufwand und Expertise notwendig, da nur die Basisinfrastruktur selbst finanziert wird; alles andere kann vollständig einem Dienstleister übergeben werden.	Abhängigkeit von externem Dienstleister, dem die Ladestationen gehören.

---

Externe Dienstleister können damit auf ihre optimal abgestimmten, proprietären Ladelösungen zurückgreifen (Ladestation und zugehörige Schnittstellen).

---

Umfangreichere Funktionalität im Betrieb, wie z. B. Nutzer- & Tarifverwaltung, Stationsmanagement, Dashboard und Report-Funktionen.

---

### **Empfohlen bei Besitz des Gebäudes und möglichst geringem Aufwand für die Ladeinfrastruktur**

Dieses Betreibermodell eignet sich für Unternehmen, die das Gebäude mit der Basisinfrastruktur besitzen und die ansonsten möglichst wenig Aufwand mit der Ladeinfrastruktur haben möchten. Da die Basisinfrastruktur einen integralen Bestandteil des Gebäudes ist, dessen Wert erhöht und nicht einfach demontiert werden kann, ist es naheliegend, dass diese Basisinfrastruktur vom Gebäudeeigentümer finanziert wird.

Externe Dienstleister bieten häufig Contracting-Pakete an, in denen die Ladestation und deren Betrieb zusammen offeriert werden. Damit können die Dienstleister einen optimal abgestimmten Betrieb ermöglichen. Für das Unternehmen bedeutet das Contracting der Ladestation zusätzlich weniger langfristige Bindung, da sie die Ladestation (Lebensdauer ca. 8 Jahre) nicht abschreiben müssen.

Analog zu Variante 2 zeigen sich im Betrieb Vorteile bei der Qualität des Betriebs und der Flexibilität der differenzierten Abrechnung mehrerer Nutzergruppen.

## **2.5 Variante 4: Die ganze Ladeinfrastruktur wird im Contracting vergeben.**

In diesem Betreibermodell erstellt die ganze Ladeinfrastruktur ein externer Dienstleister und stellt dem Unternehmen im Contracting zur Verfügung. Es gibt auch Anbieter, die nur einen Teil der Basisinfrastruktur im Contracting anbieten. Beispielsweise wird die Stromzuleitung zur Ladestation (Ausbaustufe C1-C2) nur teilweise (C2) vom Anbieter finanziert.

---

#### **Vorteile**

Benötigt am wenigsten interne Ressourcen und Kenntnisse zur Planung, Realisierung und dem Betrieb der Ladeinfrastruktur.

Tiefste Investitionskosten

---

#### **Nachteile**

Starke Abhängigkeit und beschränkte Auswahlmöglichkeiten des Anbieters, da noch nicht sehr viele Anbieter ein Contracting der Basisinfrastruktur anbieten

Höchste monatliche Kosten für das vollständige Contracting

---

---

Es fallen keine Investitionen in Ladestationen und Basisinfrastruktur an, die abgeschrieben werden müssen.

Verträge mit teilweise langen Mindestlaufzeiten aufgrund der langen Amortisationszeit der Basisinfrastruktur

---

Externe Dienstleister können damit auf ihre optimal abgestimmten, proprietären Ladelösungen zurückgreifen (Basisinfrastruktur, Ladestation und zugehörige Schnittstellen).

---

Umfangreichere Funktionalität im Betrieb, wie z. B. Nutzer- & Tarifverwaltung, Stationsmanagement, Dashboard und Report-Funktionen.

---

### **Empfohlen bei möglichst tiefem Aufwand für Ladeinfrastruktur**

Dieses Betreibermodell eignet sich für Unternehmen, welche einen möglichst tiefen Aufwand für die Errichtung und den Betrieb ihrer Ladeinfrastruktur haben wollen. Aufgrund der häufig langen Mindestvertragslaufzeit bei solchen Contracting-Modellen, empfiehlt es sich für Unternehmen, wenn möglich, die Basisinfrastruktur selbst zu finanzieren (s. Variante 3).

Ein vollständiges Contracting ist insbesondere interessant, wenn das Unternehmen das Gebäude nur mietet und damit kein Interesse hat, eine wertsteigernde Arbeit am Gebäude vorzunehmen. In diesem Falle können der Contractor für die Basisinfrastruktur, z. B. der Immobilienbesitzer, und der Contractor für die Ladestationen inkl. Betrieb und Abrechnung unterschiedlich sein.