

«In 80 Prozent der Fälle wird ein Elektrofahrzeug zu Hause geladen.»

werden, sind es die Elektroinstallationsfirmen, die ihr Geschäftsmodell sehr gut ausbauen können.

Was sagt die Statistik?

Um herauszufinden, in welche Richtung und in welchem Masse sich das Geschäftsfeld Elektromobilität entwickelt, insbesondere bei den Ladestationen, lohnt es sich, neben den allgemein verfügbaren Statistiken von Swiss-e-Mobility als Vergleich auch die Statistik des Grosshandels zu konsultieren. Gemäss dem Branchenverband Swiss-e-Mobility werden aktuell pro Monat rund 9500 Ladepunkte installiert. Über den Zeitraum von einem Jahr gesehen, ist dies ein Wachstum von rund 24 Prozent. Ein ähnliches Bild vermitteln die e-Mobility-Spezialisten der Elektromaterial AG. EM ist seit vielen Jahren sehr engagiert im Bereich der Elektromobilität und bietet neben Beratung, Verkaufs- und Pro-

jektunterstützung für Installateure seit 2018 auch e-Mobility-Schulungen an. Roberto Weichel, Koordinator E-Mobilität bei EM, ist vorsichtig mit effektiven Zahlen. Der Umsatz der Ladestationen wachse exponentiell, sagt er. Auf die Frage, ob dieser Umsatz von mehr oder weniger denselben Firmen erreicht wird oder ob die Anzahl der Firmen, die Ladestationen installieren, grösser geworden ist, antwortet er: «Beides. Die First Mover bauen ihr Angebot weiter aus und verkaufen mehr. Aber auch kleinere Installateure werden von ihren Kunden mehr und mehr «gezwungen», sich mit dem Thema auseinanderzusetzen.» Für Roberto Weichel ist e-Mobilität schon seit vielen Jahren Alltag, und für ihn ist klar: «Besser schon gestern, aber sicher jetzt! Es ist höchste Zeit für die Elektroinstallateure, dass sie das Potenzial der Elektromobilität für sich nutzen.» Ähnlich sieht es sein Kollege Bruno

Sahli von der EM Niederlassung in Bern, der auch für die Niederlassungen Basel und Luzern zuständig ist und somit einen guten Überblick über den Schweizer Markt hat: «Angesichts des grossen Potenzials und der aktuellen Wachstumszahlen ist es für jeden Installateur ein Verlust, wenn er an diesem Markt nicht partizipiert. Ich habe dazu mal einen Vergleich mit der Erfindung des elektrischen Lichts gehört. Auch das bot ein unheimliches Potenzial, weil plötzlich viele elektrisches Licht in ihren Häusern wollten. Hier waren es zuerst Hotels usw., die an die Reihe kamen, bis dann auch die Privaten davon profitieren konnten. Ähnlich sehe ich es bei der Elektromobilität.»

Wo drückt der Schuh in der Branche?

So stellt sich noch die Frage, welche Möglichkeiten diejenigen haben, die noch nicht in dieses Geschäftsfeld eingestiegen sind. Bruno Sahli sieht hier die folgenden zwei wesentlichen Punkte: «Als erstes gilt es, sich als Einsteiger nicht durch den Vorsprung der Mitbewerber beirren zu lassen. Und dann geht es darum, das fehlende Wissen so rasch wie möglich im Betrieb aufzubauen. Dazu muss nicht die ganze Firma geschult werden. Es gibt aus meiner Erfahrung in jedem Betrieb einen interessierten Mitarbeiter, der sich sehr gerne in diese Thematik einarbeitet. Und das wäre der erste Schritt in die richtige Richtung.» Roberto Weichel

Experten im Gespräch Markus Scherrer, Elektro Meier AG, Würenlingen (links), und Roberto Weichel von EM bei der Inbetriebnahme neuer Ladestationen.

