

# AC-Ladeinfrastruktur im Einzelhandel

**Garching bei München (BY).** Ladeinfrastruktur entwickelt sich im Einzelhandel zunehmend zum strategischen Standortfaktor. Insbesondere AC-Ladelösungen bieten eine wirtschaftlich tragfähige Grundlage. Gleichzeitig eröffnet die intelligente Nutzung bestehender Parkflächen neue Perspektiven – von zusätzlicher Flächeneffizienz bis hin zu neuen Einnahmepotenzialen.

Der Ausbau von Ladeinfrastruktur im Einzelhandel wird häufig noch als Reaktion auf regulatorische Anforderungen oder steigende Nachfrage verstanden. Diese Sicht greift zu kurz.



Tatsächlich entwickelt sich Ladeinfrastruktur zunehmend zu einem strukturellen Bestandteil der Standortstrategie – mit direkten Auswirkungen auf Attraktivität, Flächennutzung und zukünftige Wettbewerbsfähigkeit.

Für viele Einzelhändler stellt sich damit eine neue Ausgangsfrage: Wie lässt sich Ladeinfrastruktur so integrieren, dass sie nicht nur Anforderungen erfüllt, sondern aktiv zum Standorterfolg beiträgt?

Insbesondere AC-Ladeinfrastruktur im Leistungsbereich von 11 bis 22 kW spielt dabei eine zentrale Rolle. Sie bildet für viele Handelsstandorte die wirtschaftlich tragfähige Grundlage, um Elektromobilität alltagstauglich zu integrieren. Nutzeranforderungen definieren den Standard. Mit dem wachsenden Anteil von Elektrofahrzeugen verändern sich die Erwartungen der Nutzerinnen und Nutzer spürbar.

Gefordert werden nicht nur mehr Ladepunkte, sondern vor allem verlässliche und integrierte Lösungen. Im Fokus stehen: eine hohe Verfügbarkeit von Ladepunkten im Alltag, transparente und nachvollziehbare Preismodelle, stabile, störungsfreie Ladeprozesse

einfache und sichere Abrechnung

Damit verschiebt sich der Maßstab: Entscheidend ist nicht mehr die bloße Existenz von Ladepunkten, sondern deren Qualität und Verlässlichkeit im täglichen Einsatz. Einzelhandel als Teil der Infrastruktur – mit direktem Mehrwert

Vor diesem Hintergrund kommt dem Einzelhandel eine neue Rolle zu. Standorte entwickeln sich zunehmend zu Schnittstellen zwischen Energie, Mobilität und Infrastruktur – mit direkter Relevanz für die eigene Wettbewerbsposition.

Einzelhändler profitieren dabei nicht nur von einer höheren Standortattraktivität, sondern auch von der Möglichkeit, bestehende Flächenpotenziale besser zu nutzen und zusätzliche Nutzungsszenarien zu erschließen. Gleichzeitig können sich – bei entsprechender Ausgestaltung – zusätzliche Einnahmepotenziale ergeben, etwa durch öffentlich zugängliche Ladeangebote oder die Einbindung unterschiedlicher Nutzergruppen.

Gleichzeitig erhöhen regulatorische Anforderungen den Druck, Ladeinfrastruktur systematisch in die Standortentwicklung zu integrieren. Die entscheidende Frage ist daher nicht mehr, ob Ladeinfrastruktur aufgebaut wird, sondern wie gut sie in bestehende Strukturen eingebunden ist.

## AC-Laden als wirtschaftlicher Standard

In der praktischen Umsetzung zeigt sich, dass AC-Ladeinfrastruktur für viele Handelsstandorte die sinnvollste Lösung darstellt. Sie passt zur Aufenthaltsdauer, lässt sich technisch vergleichsweise einfach integrieren und bleibt wirtschaftlich beherrschbar. DC-Schnellladeinfrastruktur bleibt in diesem Kontext auf spezielle Anwendungsfälle beschränkt, etwa an hochfrequentierten Transitstandorten. Für den breiten Einsatz im Einzelhandel bildet AC-Laden hingegen den operativen Standard.

## Parkflächen neu gedacht: Vom Kostenfaktor zum Infrastrukturbaukasten

Ein bislang häufig unterschätzter Aspekt ist die Rolle bestehender Parkflächen. Gerade im Einzelhandel sind diese bereits vorhanden – und damit ein zentraler Hebel für den Ausbau von Ladeinfrastruktur. Besonders in urbanen Räumen zeigt sich ein klares Spannungsfeld: Während wohnortnahe Lademöglichkeiten begrenzt sind, stehen Parkflächen an Handelsstandorten außerhalb der Öffnungszeiten häufig

ungenutzt zur Verfügung. Hier entsteht ein konkreter Ansatzpunkt für den Einzelhandel:

Parkflächen können über ihre ursprüngliche Nutzung hinaus als Teil der öffentlichen oder halböffentlichen Ladeinfrastruktur Damit ergeben sich mehrere Effekte:

ein Beitrag zur lokalen Ladeinfrastruktur eine effizientere Nutzung bestehender Flächen zusätzliche Einnahmepotenziale durch neue Nutzungsszenarien Insbesondere die Nutzung außerhalb der Öffnungszeiten eröffnet neue Möglichkeiten, vorhandene Infrastruktur wirtschaftlich besser auszulasten und gleichzeitig einen Beitrag zur flächendeckenden Ladeinfrastruktur zu leisten.

Die eigentliche Herausforderung liegt im Betrieb Trotz klarer technologischer Optionen liegt die größte Herausforderung nicht in der Hardware, sondern in der Umsetzung. Für Einzelhändler bedeutet das, Ladeinfrastruktur als operatives System zu verstehen – nicht als einmalige Investition.



Zu berücksichtigen sind unter anderem: unterschiedliche Nutzergruppen verschiedene Tarif- und Abrechnungsmodelle **regulatorische Vorgaben** Integration in bestehende Energie- und IT-Systeme Insbesondere Themen wie eichrechtskonforme Abrechnung, Lastmanagement, Backend-Systeme und Betriebsführung sind entscheidend für einen stabilen und wirtschaftlichen Betrieb.

Text, Fotos: ENERANDO\_Technologies\_GmbH