

E.ON a Mercedes-Benz - oboustranně výhodná spolupráce na rozvoji elektromobility

19.6.2024 - | E.ON Energie

V loňském roce podepsaly Mercedes-Benz a E.ON smlouvu o spolupráci na rozvoji elektromobility.

Jde o logické spojení, protože přechod na elektrický pohon nastane nejen v oblasti běžných osobních aut, ale také v segmentu firemních fleetů a dodávek, kde má Mercedes-Benz velké plány. Jak spolupráce funguje, jsme probrali s Davidem Vobořilem z týmu Mobility Services z E.ONu a Františkem Mühlfeitem, Head of Sales and Marketing Mercedes-Benz Vans.

František Mühlfeit (FM): Naše značka má elektromobilitu jako jeden ze strategických pilířů, jinými slovy je to jedna z našich hlavních priorit. Pokud se podíváme do historie, patřil Mercedes-Benz v automobilovém průmyslu vždy k technologickým lídrům a inovátorům. Tento přístup chceme samozřejmě zachovat i v elektromobilitě a naši zákazníci to od nás také očekávají.

David Vobořil (DV): U nás je to jednoduché. V E.ONu jsme s e-mobilitou prakticky od jejich začátků. Naše pozornost se kromě veřejného dobíjení postupně soustředila k větším zákazníkům, protože ti s komerční elektromobilitou koketují zpravidla dříve. Jejich motivace je různá - zahraniční matka, brand positioning... Na tom vlastně tolik nesejde. A jelikož u nás bylo toto pole dlouhou dobu neorané, představuje dobrou příležitost. Ke spolupráci s Mercedes-Benz jsme se dostali během společných jednání ohledně jiných menších projektů, při nichž jsme vzájemně našli potenciál hlubší spolupráce.

FM: Potřebujeme být připravení na rostoucí poptávku našich zákazníků, kterým chceme cestu k elektromobilitě co nejvíce usnadnit. To je náš hlavní motiv pro spolupráci s E.ONem. Dobíjecí infrastruktura rozhodně není naší doménou, avšak hraje klíčovou roli při elektrifikaci fleetů. Proto jsme začali hledat a našli jsme zkušeného a solidního partnera, který toto umí. Samozřejmě to neděláme tak úplně pro současný stav. Ne že by to nebylo téma i dnes, ale musíme se připravit na novou generaci vozidel, která už bude mnohem lépe plnit kritéria zákazníků. Můžete prozradit, na co se mohou zákazníci těšit?

FM: Už dnes nabízíme třeba skvělé eVito Tourer, které disponuje baterií s kapacitou 90 kWh a ujede až 360 km. O tento model je zájem hlavně u hotelových a taxi služeb. Novinkou letošního roku bude ale Sprinter. Dostane totiž už velký akumulátor (113 kWh), díky němuž bude schopen ujet více než 400 km. To je proti předchozí generaci dvojnásobek, což už je pro daný segment naprosto vyhovující. Navíc bude k dostání s rychlonabíjením s výkonem až 115 kW a osmiletým certifikátem na akumulátor, který je možné jednoduše repasovat za příznivé ceny.

FM: Prodej většiny variant už byl zahájen, testovací vozidla by měla být k dispozici v řádu několika týdnů.

DV: Snažíme se, aby to tak bylo. Asi nejde říct, co konkrétně firemní klienti chtějí. Každý větší zákazník má trochu jiné požadavky a my jsme tu od toho, abychom na většinu nároků poskytli řešení. Zpravidla to začíná nabídkou stanic, kdy je potřeba nabízet celou škálu od malých mobilních AC

zařízení až po 400kW DC rychlodobíječky. Firmy chtějí co nejefektivnější realizaci a často požadují kombinovat firemní, veřejné a zaměstnanecké stanice. To také umíme. Setkáváme se rovněž s požadavky na různé úrovně řízení, od toho základního s fixní hodnotou dostupného výkonu sítě až po hlídání čtvrt hodinových maxim, kombinace AC a DC stanic, fotovoltaiky a třeba bateriových úložišť.

Firmy chtějí i přehled o dobíjení své flotily. U nás mají detailní zdroj dat o firemním, veřejném i domácím dobíjení na jednom místě. Ti nejnáročnější využívají hlubší systémovou integraci přes naše API. Dalo by se pokračovat, ale pro představu, nad čím flotilový zákazník přemýšlí, to asi stačí. Vše jsme se naučili právě díky dlouhodobé orientaci na B2B sektor.

František Mühlfeit: "Naše značka má elektromobilitu jako jeden ze strategických pilířů, jinými slovy je to jedna z našich hlavních priorit. Pokud se podíváme do historie, patřil Mercedes-Benz v automobilovém průmyslu vždy k technologickým lídrům a inovátorům. Tento přístup chceme samozřejmě zachovat i v elektromobilitě..."

FM: Představme si situaci, kdy k nám přijde zákazník a uvažuje o koupi 1, 2 nebo více elektromobilů. Má samozřejmě hodně otázek. Dokud se týkají auta, řekneme mu vše, co chce vědět. On ale z logiky věci řeší trochu více než „jen“ auto, a to už se začínáme dostávat mimo naši oblast. My zákazníkovi neumíme jednoduše říct, jak si má elektromobily začlenit do současného provozu nebo co vše by měl chtít od dobíječky či poskytovatele, jaký je nejvýhodnější tarif pro jeho vozový park či specifický druh provozu a tak dále. V tu chvíli ho za jeho souhlasu přesměrujeme na E.ON Drive. Dosud to bylo zpravidla tak, že zákazník využil nějakého takzvaného „svého“ elektrikáře, který mu zapojil dobíječku, a bylo vyřešeno. To jde možná u jednoho auta na zkoušku, ale v profesionálním provozu to přináší jen komplikace a v konečném důsledku i nepříjemnou zkušenost s elektromobilitou či neefektivně vynaložené prostředky.

DV: Ano, to je velmi přesně řečeno. Naše role spočívá v tom, aby zkušenost s elektromobilitou ve firmě byla co možná nejlepší. Aby nově pořízená elektroauta už nefungovala pouze ve zmíněném režimu na zkoušku, nýbrž aby se maximálně využil jejich potenciál. Se zákazníkem zkonzultujeme jeho záměr a navrhujeme optimální řešení. Klademe důraz především na to, aby námi dodané dílo reflektovalo plány klienta. Připravit infrastrukturu pro dobíjení více vozidel není levná záležitost, proto je dobré počítat s budoucím rozvojem firmy, třeba i za cenu vyšších aktuálních nákladů.

DV: Rozumím, kam asi míříte, ale ne, není. Zákazník nemusí splnit žádné podmínky. Nemusí odebírat komoditu od E.ONu, nemusí spadat na naše distribuční území (E.GD) a nemusí odebírat žádné další řešení, jako je například fotovoltaika. Ani dealer mercedesu nemá povinnost zákazníka odkazovat na nás, pokud z nějakého důvodu nechce.

FM: Dobře si uvědomujeme, že by nemělo smysl jakkoliv svazovat dealerům nebo zákazníkům ruce. Jako zástupci značky v ČR jsme tu naopak od toho, abychom jim pomohli. Cílem je odstranit co nejvíce potenciálních překážek při přechodu na elektromobilitu.

DV: Nejen ambice, my už to děláme. Firmám umíme dodat komplexní energetická řešení. Vlastně pro Mercedes-Benz to bylo jedním z parametrů, který by měl partner splňovat. Za poslední roky se energetika dostává do výrazně významnější pozice, než jsme byli zvyklí. E.ON dokonce založil samostatnou společnost E.ON Energy Solutions, která se bude soustředit na energetické projekty pro komerční sektor. Oblasti, kde jsme pro firemní zákazníky partnerem, jsou osvětlení, fotovoltaika, kogenerační jednotky a vytápění.

Slibnou technologii představuje začlenění elektromobilu do komunikační sítě, v níž mohou elektrická auta komunikovat třeba s chytrou elektrickou sítí, správou firemní flotily nebo se systémy řízení provozu na silnicích. Elektromobil je totiž více než jen obyčejné auto – je to vlastně silný počítač a

zároveň velký elektrický akumulátor s kapacitou několik desítek kWh. Komunikace elektromobilu s okolím se označuje jako V2X (vehicle-to-everything).

Elektromobil může sloužit jako zásobárna energie, a to jak pro dobíjení nejrůznějších přístrojů nebo elektrokol (V2L – vehicle-to-load), tak i pro ukládání a spotřebu solární elektřiny z domácí fotovoltaiky (V2H – vehicle-to-home). Otázkou blízké budoucnosti je pak technologie vehicle-to-grid (V2G), kdy budou moci elektrická auta dodávat energii také do elektrické distribuční sítě a fungovat jako její stabilizační prvek v rámci **agregace flexibility**.

V E.ONu se tématem a technologiemi V2X aktivně zabýváme. Jsme součástí projektu **V4Grid** financovaného z programu **Interreg Střední Evropa**, který sdružuje konsorcium 11 partnerů. Cílem projektu je mimo jiné vybudovat a provozovat 18 obousměrných dobíjecích stanic (z toho 3 v ČR) a na základě nasbíraných dat a zkušeností navrhnout business model a nutné legislativní úpravy pro snazší adopci technologie.

FM: Ano, sblížení na českém trhu vlastně ukázalo potenciál v plném rozsahu. E.ON není velkým hráčem jen u nás, je přítomen na mnoha trzích v našem okolí. To znamená velký benefit pro kohokoliv, kdo má v portfoliu zákazníků nadnárodní společnosti. Prakticky stejný model kooperace se spouští u našich organizačních jednotek na Slovensku, v Maďarsku a Rumunsku. Krom toho E.ON vybavil několik našich dealerů nabíjecí infrastrukturou, k čemuž docházelo přirozeně bez naší účasti.

DV: Ještě bych doplnil, že Mercedes-Benz a E.ON Drive budou společně budovat rozsáhlou síť dobíjecích hubů napříč Evropou. Tento projekt je ale na samém začátku, nicméně bude určitě zajímavé sledovat jeho vývoj.

FM: Zvýšenou poptávku evidujeme od začátku komunikace přípravy tohoto dotačního titulu. O postupném přechodu na elektromobilitu uvažuje většina našich zákazníků. Dotační program tento proces „pouze“ urychlil.

FM: Trend je zřejmý už nyní: co největší efektivita při využívání vozového parku spojená s flexibilním řešením pro provozovatele. Na základě pravidelného sběru a vyhodnocení dat z reálného provozu je navíc možné již dnes mnohem přesněji řídit celý vozový park a optimalizovat náklady. Díky tomu sledujeme odklon od tradičního modelu vlastnictví vozidla na tři až pět let.

DV: Osobně asi nečekám žádný „big bang“ moment. Projdeme si postupnou transformací. Se ziskem zkušeností s elektromobilitou zmizí časem i ten negativní sentiment. Ačkoliv si myslím, že elektrická vozidla jsou nebo brzy budou vhodná pro naprostou většinu potřeb firemních zákazníků, jsem přesvědčen, že ještě nějakou dobu přetrvají oblasti, kde takový smysl dávat nebudou.

Hodně zajímavé bude sledovat přerod elektromobility z alternativní dopravy na mainstream. Z pohledu energetiky se těším na rozvoj technologie V2X, respektive V2G (vehicle to grid). Optikou majitelů firem bude mezi sledovaná témata určitě patřit spotřební daň na elektřinu uplatněná do dopravy. Rád bych se těšil i na lepší podporu státu, ale to je spíše přání než očekávání.

Elektromobilita je náš svět. V E.ON Drive se dozvíte, co pro její rozvoj děláme i to, jak můžeme právě vaši firmě pomoci postavit a provozovat dobíjecí stanice.

Zadejte vaši e-mailovou adresu

Tím, že uvedete svůj e-mail a stisknete „Odeslat“, souhlasíte se zpracováním svých kontaktních údajů společností E.ON Energie, a.s., IČ: 260 78 201. Vaše kontakty budeme využívat jen k zaslání newsletteru a s ním souvisejících nabídek produktů a služeb. Z odběru těchto e-mailů se můžete kdykoli odhlásit. Podrobnosti najdete na webu www.eon.cz v části Ochrana osobních údajů.

<https://www.eon.cz/byznys-energie/e-on-a-mercedes-benz-%E2%80%93-oboustranne-vyhodna-spoluprace>