Nová éra dobíjení. Platforma AMPECO přináší větší komfort i chytré funkce

24.3.2026 - | E.ON Energie

E.ON dokončil jednu z největších technologických změn ve své historii elektromobility. Po sedmi letech provozu původního systému přešla služba E.ON Drive na moderní platformu AMPECO, která otevírá dveře k rychlejšímu rozvoji, detailnějším datům o dobíjení i flexibilnějším službám pro domácnosti, firmy i rozsáhlé flotily. Jak vysvětluje Jakub Kott, vedoucí oddělení Emobility Solutions E.ON Energie, jde o krok, který má uživatelům přinést větší přehlednost, nové možnosti řízení dobíjení a připravit celou infrastrukturu na budoucí trendy v elektromobilitě.

Nedávno jste modernizovali systém pro uživatele elektromobility E.ON Drive a přešli na novou platformu AMPECO. Proč jste k tomuto kroku přistoupili a jaké hlavní výhody má přinést?

O změně platformy jsme uvažovali delší dobu, protože s bývalou platformou jsme v budoucnu neviděli to, co očekáváme. Samozřejmě jsme vyhodnocovali i další systémy, volba ale padla na systém AMPECO, který používají i naši kolegové zabývající se výstavbou veřejné infrastruktury. Platformu vnímám jako základní kámen pro rozvoj našich služeb elektromobility. Spousta věcí je dále od prvního dne, některé musíme pouze uvést v život, ale několik věcí už máme ve vývoji. Je potřeba si přiznat, že u spousty věcí máme dluh a už jsme zastarávali.

Co už stará platforma nedokázala pokrýt vzhledem k tomu, jak se elektromobilita vyvíjí?

Největší limit jsme vnímali v oblasti veřejného dobíjení z našeho pohledu EMP/EMSP, kde potřebujeme pro naši zákaznickou bázi být flexibilnější co se týče cen. Nejde nutně o to být dražší či levnější, ale umět reagovat na trendy trhu, mít možnost zavést nové platební metody. Pro určité skupiny jiná cenová schémata. Nebo naopak umět omezit nabídku – například ne každý fleet chce umožnit dobíjení všude apod. Například ceny apod. lze dělat někde na pozadí a v billingu, ale my potřebujeme, aby vše bylo ucelené a transparentní s přesahem do mobilní aplikace, protože to je tak jako v jiných odvětvích budoucnost pro „masy“. Elektromobilita je tažená segmentem fleetů, kde potřebujeme primárně přesah mezi různými usecasy, ale musíme být připraveni i na adopci z pozice fyzických osob.

Jak velké skupiny zákazníků se tyto změny reálně týkají?

Jednalo se o dvě skupiny zákazníků. Ta více viditelná jsou ti registrovaní, kteří využívají naše veřejné dobíjení a těch bylo přes 25 000. Samozřejmě spousta našich partnerů nebo fleetových zákazníků je „reprezentována pouze RFID kartou“, těch bylo přes 35 000. Také jsme ale samozřejmě fundamentálně změnili služby zákazníkům, kteří v naší platformě mají zapojené své dobíjecí stanice, ať už veřejné, soukromé nebo domácí. Toto představovalo přes 2 250 dobíjecích bodů, z toho bez mála 500 veřejných v majetku právě našich zákazníků. bez mála 500 veřejných v majetku právě našich zákazníků.

Pokud už máte nějakou zpětnou vazbu na změnu, jaký typ reakce od uživatelů vás po spuštění nové aplikace nejvíc potěšil – a co vás naopak překvapilo?

Reakce jsou různé. Ohledně aplikace jsou spíše neutrální. Někomu se nová aplikace líbí, někdo měl

rád tu starou. Pro nás je to ale opravdu o tom pozadí, co chceme a dokážeme nabídnout v budoucnu a z toho máme radost a efekty vidíme už nyní v hypercare fázi. Jak jsem zmiňoval výše, spoustu neduhů (například filtrování stanic v aplikaci) si neseme, ale konečně na ně máme řešení. Okolo aplikace jsme také „probudili“ spoustu uživatelů, kteří aplikaci běžně nepotřebují a vystačí si s RFID kartou – od nich je tedy feedback specifický, ale chceme s ním pracovat. Máme ale i zpětnou vazbu od zákazníků, kteří využívají platformu pro provoz svých stanic a svého fleetů a ta je velmi pozitivní. Často slýcháme, že systém je vyspělejší – nabízí větší detail, více možností.

Jaké informace o samotném dobíjení dnes uživatel v aplikaci vidí a k čemu mu to může v praxi pomoct?

Obecně vidí více dat. Vše je samozřejmě o tom, že nejdříve data musíme mít, abychom je mohli ukázat. Například průběhy dobíjení ukazují výkonové křivky, rozdělují transakce dobíjení na aktivní dobu s tokem energie a bez toku energie apod. Jak jsem naznačil, ne vždy ta data máme – záleží například na způsobu roamingového připojení. Nová platforma nám ale opět usnadňuje posouvat toto na novou úroveň a hledat s velikými hráči efektivnější způsob technického napojení.

Zmiňujete výrazně detailnější data o dobíjení, včetně výkonu a SOC. Jsou to informace, které si zákazníci sami dlouhodobě žádali, nebo jste je spíš chtěli naučit je využívat?

Neřekl bych, že si o ně zákazníci žádali. Je to funkce, kterou dnes na trhu už mají i jiní, ale vzhledem k vývoji českého trhu, který se na UFC huby soustředí, si myslím, že je to velmi zajímavá funkce a ukázka toho, že je kam celou věc posouvat.

Vylepšený přehled o obsazenosti hubů může změnit chování řidičů. Sledujete už teď, že lidé méně „čekají naslepo“ nebo lépe plánují zastávky?

Efekty zatím nepozorujeme. Utilizace dobíjecích stanic je v ČR stále velmi nízká, jednotky procent. Ano, u zmíněných hubů je to číslo vyšší, ale myslím, že je to spíše o nějaké přípravě, edukaci, nastavování standardu apod.

Očekáváte, že nové funkce povedou i k rovnoměrnějšímu využití stanic v síti?

Ano, ale opět je ještě brzy. Myslím, že aspektů toto ovlivňujících bude více – například cena, která by mohla být zajímavější v méně vytížených hodinách nebo na méně utilizovaných stanicích. My nyní máme nástroj, který nám toto umožňuje, ale zavádění a testování těchto témat bude ještě nějakou dobu trvat.

Umožňuje systém a plánujete třeba zavést možnost prebookingu nabíjecího bodu?

Systém to umí, ale zatím to máme deaktivované. Myslím, že to pro některé segmenty, například trucky, má vyšší přidanou hodnotu než pro jiné. Není to jenom o funkci, ale i nějaké produktové propozici. Bude za to zákazník ochotný zaplatit? Kolik? Jak dlouho dopředu si bude chtít místo rezervovat? 30 minut? Během toho ale může jiné auto na ultrarychlé stanici dobít 70 kWh a udělat tržbu v hodnotě stovek korun. Bude si to zákazník aktivovat v mobilu? Nebo na obrazovce auta? Potřebujeme tedy integraci do Apple CarPlay/Android Auto, aby to celé dávalo smysl.

U domácích wallboxů mluvíte o funkcích, které dříve nebyly možné. Jaký je podle vás největší přínos pro běžnou domácnost?

Od go live nabízíme více a několik věcí je v pokročilé fázi vývoje. Záběr je velmi široký, neboť někdo chce jenom dobíjet, někdo si chce nastavovat časy, kdy wallbox dobíjí, a sledovat si náklady. Někdo chce svůj wallbox sdílet s partnerem nebo sousedem. Větší firmy preferují, že data dostávají někde

na pozadí jako celek za všechny své zaměstnance a jejich veškeré dobíjení. Menší firmy a jednotlivci preferují stahování dat přímo z aplikace. Na tom například pracujeme.

Vidíte do budoucna prostor pro propojení domácího dobíjení s dynamickými tarify nebo chytrým řízením spotřeby?

Určitě. Je to něco, na čem také pracujeme. Myslím, že elektromobilita bude důležitou součástí například flexibility, ale adopce bude postupná a skrze různé principy. Ne vždy je to také jen o wallboxu, ale také o vozidle – potřebujeme tedy posunout úroveň informací předávanou mezi vozidlem a wallboxem/platformou. Někteří zákazníci chtějí mít nad vším 100% kontrolu, jiní chtějí mít jistotu dobitého auta a zbytek nechat na někom jiném.

Co jsou další kroky, na které se mohou řidiči elektromobilů od E.ONu těšit?

Budu stručný a bez termínů, protože stále usilovně pracujeme na usazení všeho nového. Určitě chceme aktualizovat cenová schémata tak, abychom například dokázali nabídnout výhodnější dobíjení v časech s menší utilizací, a to primárně na E.ON Drive síti. V plánu máme také aktualizaci cen roamingu, kde nás starý systém limitoval. Chceme zavést další platební metody, primárně pro B2C segment. Pro fleetové zákazníky a partnery využívající naše služby pro své koncové zákazníky chceme začít nabízet více možností individualizace, schémata na míru a řadu dalších.

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 zasílání 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-drive-ma-novou-platformu-ampeco