

## **Pflegepartner Südtondern**

Mobilität: Vom Dach ins Auto bis hin zum Kunden

### **Was war Ihr Ziel, Frau Henningsen?**

Die Idee war gleich, selbst produzierten Strom für das Laden unserer bestellten E-Autos zu nutzen. Daher schaute ich mich nach einer Solaranlage und Ladestationen um.

Wir fangen morgens schon früh an und brauchen die Autos erst wieder zur Spätschicht, sodass wir gut tagsüber laden können. Unser Fuhrpark besteht aus zwölf Autos, vier davon haben wir im ersten Schritt auf Elektro umgestellt. Generell bemühen wir uns jetzt, Strom zu sparen, um möglichst wenig von außen zu beziehen.

Unser Dach hat keine perfekte Form für eine Solaranlage, weshalb diese nicht sehr groß ist. Deshalb wollten wir erstmal schauen, ob es gut funktioniert. Bis jetzt reicht das Laden zwischen Früh- und Spätschicht, deshalb möchte ich noch zwei weitere Autos bestellen.



### **Wie lief der Informations- und Beratungsprozess?**

Ich bin kein großer Fan der Internetrecherche. Wir haben uns bei einem Anbieter informiert. Da wurden wir beraten, aber nicht so, wie wir uns das vorgestellt hatten. Da wurde viel schön geredet und unsere bescheidenen Ressourcen wurden wenig berücksichtigt. Danach haben wir bei GP JOULE CONNECT angefragt.

GP JOULE CONNECT hat uns ganz anders beraten, das hat mir viel besser gefallen. Mir wurde gleich gesagt, dass das wahrscheinlich eine Nullnummer wird, weil mein Dach ja so klein ist. Aber das ist mir zehnmal lieber, als wenn mir ein riesiger Gewinn versprochen wird, den es dann doch nicht gibt. Ich mache das ja nicht, um unheimlich viel Geld zu sparen, sondern aus ideellen Gründen, für mich, meine Kinder und Enkel. Ich habe mich schon früh für Umweltschutz interessiert und versuche alles, was man leicht umsetzen kann, auch zu machen.

### **Welche Erfahrungen haben Sie bei der Umsetzung mit GP JOULE CONNECT gemacht?**

Das hat wunderbar geklappt! Der Ablauf, die Zusammenarbeit und auch die Bauarbeiten, das lief alles richtig gut. Und sogar recht zügig - vom ersten Gespräch bis zur Solaranlage waren es nur wenige Wochen. Nur auf die Autos mussten wir natürlich warten, weil die ein halbes Jahr Lieferzeit hatten.

### **Hatten Sie anfangs Bedenken?**

So richtige Bedenken hatte ich eigentlich nicht. Ich habe nur ein bisschen überlegt, ob die E-Mobilität schon ausgereift ist und ob sie zu unseren Abläufen passt. Und was wohl meine Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter sagen, denn die waren zuerst ein bisschen ängstlich. Deshalb haben wir einen Feuerwehrmann eingeladen, der in einer Fortbildung zeigen wird, dass man vor E-Autos keine Angst haben muss.

## Ihr Team ist viel unterwegs. Hatte es Bedenken wegen der Reichweite?



Ja, anfangs schon, aber nun läuft es wunderbar. Wir sind alle ganz begeistert. Wenn die Touren fertig sind, kommen die E-Autos noch mit über 100 km Restreichweite hier an. Dabei verplane ich sie schon für die weitesten Wege. Und nun nehmen die Mitarbeiter die E-Autos auch gern im Spätdienst, das sind sogar noch weitere Strecken. Wir wollen jetzt schauen, wie es im Winter wird. Ich habe bewusst nicht gleich komplett umgestellt, sondern wollte erstmal schauen, wie es läuft. Das Laden selbst ist kein großer Aufwand, man gewöhnt sich schnell daran. Wir haben hier vier Ladepunkte für vier Fahrzeuge, das klappt super.

## Die Autos sind gerade gar nicht da. Werden die gerne gefahren?

Zuerst gab es noch etwas Skepsis. Wir haben deshalb eine richtige Einweisung für das Team gemacht. Danach ging es gleich mit der Begeisterung los: „Ein tolles Auto, das fährt so toll!“ oder „Das beschleunigt so klasse!“ Jetzt wollen alle nur noch damit fahren.

## Wie sieht es mit den Kosten aus?

Die Kosten waren schon hoch, denn als wir anfangen, gab es noch keine Förderung. Inzwischen gibt es eine. Für die Autos gab es ein sehr gutes Leasing-Angebot. Da musste ich gar nicht lang überlegen.