

## Eigene Ladeinfrastruktur für Transportunternehmen – realisiert mit MOVE Mobility

Das Transportunternehmen Friderici Spécial hat für seine eigenen fünf E-LKW und diejenigen seiner Partner eine leistungsfähige Ladeinfrastruktur etabliert. Ihr Anschluss an das System von MOVE entlastet Geschäftsführer Clément Friderici nicht nur von aller Administration in seinem halböffentlichen Ladenetz; er ermöglicht ihm auch ein tägliches Controlling und so das Ausschöpfen einer Business Opportunity aus dem Laden. Für die Zukunft wünscht er sich eine «Shared Infrastructure» für die ganze Branche.



Geschäftsführer Clément Friderici: «Ich schätze, dass das MOVE B2B-Portal mir in Echtzeit einen transparenten Überblick über meine Kosten gibt.»

Es ist die Anfrage eines Kunden, ob seine Transporte künftig nicht mit weniger CO<sub>2</sub>-Ausstoss durchgeführt werden könnten, die Friderici Spécial im Jahr 2020 gewissermassen auf einen Schlag in die Elektromobilität befördert. Nicht zuletzt dank seiner grossen Leidenschaft für Technologie und Transport (aber ohne grosse Vorkenntnisse und vorerst durchaus mit einer Prise Skepsis) verspricht Geschäftsführer Clément Friderici, diesem Wunsch nachzukommen. Er nimmt also Kontakt mit der E-LKW-Marke Futuricum auf, beschafft als einer der ersten Fuhrhalter in der Schweiz einen elektrischen Camion mit 500 Kilometern Reichweite und leistet damit Pionierarbeit für die Elektromobilität im Schwertransport. Im Folgenden zeigt sich, dass sich das Fahrzeug bewährt, gute Unterhaltskosten hat, einem Kundenbedürfnis entspricht und einen Markt trifft, so dass Friderici schnell zwei weitere E-LKW für die beiden Standorte Vernier und Tolochenaz beschafft. Heute stehen beim Transporteur bereits deren fünf im Einsatz.

### MOVE nimmt Administration ab und integriert Systeme

Um vorerst E-Autos und später auch seine E-LKW zu laden, beschafft Friderici erst einen mobilen Lader, um ihn später durch fixe Ladestationen abzulösen. Heute muss Clément Friderici schmunzeln, wenn er sich daran erinnert, dass der Zugang zu den ersten zwei Ladestationen bei der Hyundai-Garage am Anfang für jedermann offen war und er erst später erste Badges fürs Laden verteilt hat. Das wird ihm aber mit dem Anstieg auf sechs Ladestationen zu aufwändig; erst recht, als



Clément Friderici schildert seinem MOVE Ansprechpartner Marco Grunauer, wie er dank MOVE aus der Notwendigkeit des Ladens einen Business Case gemacht hat.

er in einem nächsten Schritt an den Standorten Tolochenaz und Orbe eine DC-Schnellladeinfrastruktur für E-LKW errichten will. Das Projekt ist sehr komplex, da es neben dem Energieanbieter eine grosse Solaranlage und ein umfangrei-

### Friderici Spécial

Friderici Spécial ist ein traditionsreiches Schweizer Transport- und Logistikunternehmen mit Sitz im Kanton Waadt und hat seit 1880 Erfahrung im Transportgewerbe. Das Familienunternehmen realisiert komplexe Projekte in den Bereichen Spezialtransporte, Hebe-technik, Logistik und Lagerung – sowohl in der Schweiz als auch international. Gleichzeitig gehört Friderici zu den Pionieren der Elektrifizierung im Schwertransport: Gemeinsam mit Partnern brachte das Unternehmen einen der ersten vollelektrischen 40-Tonnen-LKW mit 900 kWh Batteriekapazität auf die Strasse – eine weltweit beachtete Innovation im Bereich des emissionsarmen Schwertransports.

ches Energiemanagement zu integrieren gilt. Er sieht sich also nach einem Partner um, der nicht nur dieses Projekt anzulegen und durchzuführen versteht, sondern auch Zugang und Abrechnung sicherstellt und insbesondere vereinfacht. Zudem möchte er jetzt natürlich wissen, was ihn eine Ladung kostet und was er folglich den Kund:innen weiterverrechnen kann. Diesen Partner findet er schnell in MOVE Mobility: Nach einer Begehung und Machbarkeitsprüfung

unterstützen deren Experten Friderici beim Netzanschluss und der Zuleitung, stimmen sich mit dem zuständigen Elektriker ab, dimensionieren die Infrastruktur, integrieren das Energiemanagement, planen die Ausführung und setzen das gesamte Projekt schlüsselfertig um. Clément Friderici ist aber nicht nur mit der Projektleitung, sondern auch mit dem operativen Betrieb äusserst zufrieden: «MOVE hat äusserst kompetent eine individuelle Planung pro Standort realisiert und AC und DC in ein Gesamtsystem integriert. Das B2B-Portal von MOVE zeigt mir heute Tag für Tag auf, wie viel Strom ich mit meinen Ladestationen weitergebe. Dank der Anbindung meiner Stationen an MOVE myNet muss ich mich nicht mit eigenen Badges um den Zugang kümmern und habe keinerlei Aufwand fürs Abrechnen der Fremdladungen meiner Partnerunternehmen. MOVE macht die ganze Arbeit für mich.» Zudem sind die Schnittstellen dank API ausgesprochen gut, so dass Friderici sein eigenes Managementsystem einfach an dasjenige von MOVE anbinden kann.

### Laden von E-LKW wird zum Business Case

Eine grosse Datentransparenz ist für Clément Friderici von grosser Wichtigkeit, denn als Geschäftsmann will er seine Investitionen in die Infrastruktur auch amortisieren: «Nachdem ich



Ein DC-Schnelllader 400A von Alpitronic mit MOVE myNet ermöglicht es, dass zwei E-LKW innert einer Stunde bis zu 60 Prozent ihrer Ladekapazität erreichen können.

die Kosten für das Errichten einer Ladestation und den Strombezug evaluieren und ausrechnen konnte, haben wir die sich bietenden Chancen also genutzt und mit dem Ladegeschäft unser eigenes Business Model geschaffen, das explizit auf die Profis aus dem Transportgewerbe abzielt – unsere eigenen und diejenigen unserer Partner.» Seine eigenen E-LKW laden heute, um seine Kosten tief zu halten, fast zu 100 Prozent an den eigenen Ladestationen (möglichst mit Solarstrom) und nur ausgesprochen wenig extern an den – teureren – öffentlichen Ladestationen. Dies ist möglich, weil sein Rayon begrenzt ist und seine Fahrten mehrheitlich in der Autonomie der E-LKW liegen.

### Vorteilhafte Lademöglichkeiten für Partner

Seinen Partnerunternehmen wie etwa Krummen, G. Leclerc, Schöni, Murpf oder Berthod, die zwar auch ihre eigene Infrastruktur haben, die ihnen allerdings wegen längerer Routen nicht reicht, will Clément Friderici indessen einen guten Service bieten. Seine Anlagen sind gut gelegen, die Ladestationen sind leistungsfähig und gut disponibel. Infolgedessen verzichtet er dank der Anbindung mit MOVE myNet auch darauf, seine Ladestationen öffentlich sichtbar zu setzen oder zu promoten, um Wartezeiten für die Camionneure zu verhindern. Am Standort

Orbe will er zudem die – an sich interessante – Standzeit über Nacht erschweren, indem er nach zwei Stunden eine Gebühr fürs Parking erhebt. Zudem erklärt Clément Friderici, dass er seinen Partnerunternehmen einen guten, korrekten Preis macht und dabei hofft, dass sie auch ihn so behandeln: «Nur wenn ich mehr Strom abverkaufe, kann ich mehr beziehen und so wieder einen besseren Preis erhalten, den ich wieder weitergeben – und so die Transportkosten für mich und meine Partner reduzieren – kann.» So sind es heute durchschnittlich sechs bis sieben externe Camions pro Tag, die bei Friderici für die Weiterfahrt laden.

### Die Branche soll ihre «Shared Infrastructure» erhalten

Überhaupt hat Clément Friderici seine Schnelllader auch darum installiert, weil es ihm auch ein grosses Anliegen ist, ein möglichst grosses Partnernetz zu entwickeln und innerhalb der Branche aktiv zu werden. Die Chancen für die Elektromobilität im Transportgewerbe werden nach seiner Auffassung nämlich dann grösser, wenn es möglichst viele Ladestationen für E-LKW gibt: «Die Transporteure müssen sich daher selber organisieren, (auch) in Logistikzentren Ladestationen errichten und mit dem Ziel einer «Shared Infrastructure» ein semi-öffentliches Netz von Ladestationen unter den



Die Erschliessung mit MOVE myNet ermöglicht es Friderici Spécial, ihre Schnelllader auf «nicht öffentlich sichtbar» zu setzen, was Wartezeiten für die Camionneure verhindern soll.

Spediteuren entwickeln. Im Vergleich mit den teureren Tarifen fürs öffentliche Laden wird das Laden unter Transporteuren so auch günstiger.» Weil die Unternehmer ihr Risiko aber natürlich dosieren möchten, ist Anschubhilfe dazu gemäss Clément Friderici natürlich willkommen, etwa wenn das ASTRA hilft, grosse Mega-Stationen zu bauen.

Einen anderen Hebel sieht Clément Friderici bei den grossen Kunden der Transporteure: Würden sie an ihren Standorten auch Ladestationen errichten, liessen sich in einer Stunde Standzeit (in der heutige E-LKW rund 60 Prozent ihrer Ladekapazität erreichen können) nicht nur die zu befördernden Waren laden, sondern auch die sie transportierenden E-LKW.

**FRIDERICI**  
SPECIAL

## MOVE – bewegt nachhaltig

MOVE Mobility  
Route du Jura 37 B  
1700 Freiburg

0800 292 929  
info@move.ch  
www.move.ch

