

REWE fördert E-Mobilität

Ziel: Bis 2026 bundesweit 6.000 Ladepunkte

Autor:in

Thomas Bonrath

Head of Media Relations und Mediensprecher



Die REWE Group hat strategische Partnerschaften mit EnBW, Shell, ARAL und TotalEnergies vereinbart. Gemeinsam mit dem Energieversorger und den Mineralölkonzernen soll die E-Mobility angeschoben und eines der größten und modernsten Schnellladesäulen-Netze in Deutschland aufgebaut werden. Dazu werden in den nächsten Jahren bundesweit auf den Parkplätzen von REWE- und PENNY-Märkten Stromladepunkte errichtet. Regionale Kooperationen wie aktuell mit Allego, Fastned und Mainova unterstützen das ehrgeizige Engagement für eine schnellere Mobilitätswende zusätzlich.

Telerik Schischmanow, CFO der REWE Group, erklärt die Allianz für mehr Klimaschutz so: „Der Einzelhandel spielt eine zentrale Rolle für den Hochlauf der alltagstauglichen E-Mobilität. Deshalb setzt die REWE Group mit starken Partnern auf den Ausbau der Lademöglichkeiten an unseren Märkten und erweitert mit deren Schnellladesäulen die E-Infrastruktur. Dieses zusätzliche Angebot vereinfacht den Alltag unserer Kund*innen und Mitarbeiter*innen enorm. Darüber hinaus sind Schnellladepunkte ein weiterer starker Anreiz vor Ort einzukaufen, den wir unseren Kund*innen gerne anbieten. Im

Rahmen unserer eigenen Klima-Ambitionen planen wir bis 2026 bundesweit insgesamt 6.000 Ladepunkte an bestehenden Eigentumsobjekten und Mietobjekten sowie Neubauten zu installieren. Unsere bisher geschlossenen Partnerschaften leisten einen wichtigen Beitrag hierzu.“

Warum engagiert sich die REWE Group als Handelskonzern für den Ausbau der E-Mobility?

Die REWE Group fühlt sich dem Klimaschutz und damit auch der E-Mobility stark verpflichtet. Für ihren Erfolg ist der Ausbau der Ladesäuleninfrastruktur entscheidend. Die Partnerschaften mit Shell, ARAL, TotalEnergies, EnBW und weiteren regionalen Stromanbietern erleichtert den Kunden die Entscheidung für ein Elektroauto, denn sie erhalten die attraktive Gelegenheit, während ihres Einkaufs die Batterien aufzuladen.

Was genau plant die REWE Group mit ihren neuen Partnern?

Bis 2026 baut die REWE Group an mindestens 400 ausgewählten Eigenobjekten und an zusätzlichen Mietobjekten bis zu 2.000 Ladepunkte auf. Im gleichen Zeitraum sollen an bestehenden Mietobjekten sowie Neubauten bis zu 4.000 weitere Ladepunkte errichtet werden. Mit den bereits bestehenden Ladepunkten entsteht so ein Netz von weit mehr als 6.000 Ladepunkten. Installiert werden ausschließlich Schnellladesäulen, das heißt DC-Charger mit einer Leistung von mindestens 75 kW bis zu 300 kW. Das Projekt erfordert eine Investitionssumme im dreistelligen Millionenbereich. Die REWE Group ist der erste und bisher einzige große Handelskonzern, der Kooperationen in diesem Umfang eingeht.

Wie sieht die Rollenverteilung innerhalb der Partnerschaft aus?

Die REWE Group kooperiert bei E-Ladesäulen für Pkw grundsätzlich mit Stromanbietern. Die Märkte stellen ihre Parkplätze und damit den Zugang zu ihren Kunden zur Verfügung. Auch für die Ausstattung mit Leerrohren wird gesorgt. Anschließend kümmern sich die Partner EnBW, Shell, ARAL und TotalEnergies um den Netzanschluss und die Installation der Ladesäulen, deren Betrieb sie dann ebenfalls übernehmen. Heißt: Das Laden an den Märkten ist immer zahlungspflichtig und die Ladekosten variieren abhängig vom Anbieter. Dabei werden neben Roaming für andere E-Mobility-Provider auch viele andere Zahlungsoptionen, z.B. Kreditkarten und Plug&Charge, geboten. Einen Kundenrabatt gibt es nicht. Die Standorte der Ladestationen sind üblicherweise über die Betreiber zu erfahren, also die Stromanbieter.

Warum hat sich die REWE Group für eine Zusammenarbeit gerade mit EnBW, Shell, ARAL und TotalEnergies entschieden?

Mit diesen vier starken Partnern lässt sich eine Ladeinfrastruktur-Abdeckung in der Fläche erreichen. Dazu wurde das Projekt zwischen Shell und EnBW regional aufgeteilt. Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass die Unternehmen ausschließlich auf hochmoderne Schnellladesäulen setzen, an denen Kunden in 20 bis 30 Minuten, also der Zeitspanne eines Einkaufs, eine Strommenge laden können, die für mehrere Hundert Kilometer ausreicht. Weniger leistungsstarke Anlagen wären für diese Ladesituation nicht angemessen.

Welche Herausforderungen gilt es noch zu bewältigen?

Die Partner haben sich für den Ausbau der Ladesäuleninfrastruktur eine ambitionierte Zielmarke bis 2026 gesetzt. In dieser relativ kurzen Zeitspanne müssen anspruchsvolle Planungen geleistet, personelle Ressourcen aufgebaut und Material wie zum Beispiel Trafos beschafft werden. Darüber hinaus gilt es, die verschiedenen Netzbetreiber ins Boot zu holen. Die REWE Group hat nun die Aufgabe, entsprechende Vereinbarungen mit den Eigentümern der angemieteten Standorte zu treffen. Dort setzen wir ein Interesse voraus, weil die Vermieter schließlich die Bestimmungen des Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetzes (GEIG) erfüllen müssen.

Plant die REWE Group noch mehr Kooperationen im Bereich der Ladeinfrastruktur?

Die REWE Group will die E-Mobility voranbringen und engagiert sich auch zukünftig für den Ausbau der Ladeinfrastruktur. Wir sind prinzipiell offen für weitere Partnerschaften.

Jetzt im Video anschauen:



