

JOLT Energy-Chef Maurice Neligan (l.) und Thomas Speidel, CEO bei ADS-TEC Gruppe, bei der Eröffnung von zwei MerlinCBX-Schnellladern an der Esso-Tankstelle an der Rotenwaldstraße in Stuttgart.



alle Fotos: © JOLT

# „Bei uns gibts die beste Ladeinfrastruktur“

Schnellladen aus dem Pufferspeicher: Dem Tankstellenmittelstand bietet sich JOLT Energy als Rundum-Dienstleister in Sachen E-Mobilität an. Gespräch mit JOLT-Chef Maurice Neligan.

**tankstellenWelt:** Herr Neligan, Mitte April hat JOLT Energy die erste Esso-Tankstelle mit einem Schnellladegerät ausgestattet. Wie viele Tankstellen gibt es mittlerweile in Deutschland?

**NELIGAN:** Bis Ende des Jahres werden wir 20 Standorte in Städten in ganz Deutschland installiert haben. Wir nehmen jetzt Anmeldungen von Grundstückseigentümern für die Einrichtung von weiteren 500 Standorten in deutschen Großstädten in den Jahren 2023 und 2024 entgegen. Einrichtungen auf Tankstellen sind aufgrund der unterirdischen Infrastruktur in der Regel schwierig zu errichten. Dennoch haben wir uns zu Experten für die Installation von Ladestationen an diesen Standorten entwickelt, und die öffentliche Resonanz ist sehr positiv. Die Ladestationen werden rege genutzt, und es gibt positive Rückmeldungen über die Benutzerfreundlichkeit und die Ladegeschwindigkeit.

**tW:** Sie verlassen sich auf die Technologie Ihres Partners ADS-Tec: Hier ist eine Batterie als Pufferspeicher in das Schnellladegerät integriert, aus der das Elektroauto mit bis zu 320 kW geladen werden kann.



Maurice Neligan

Was sind die Vorteile dieser Technologie und warum eignet sie sich besonders für Tankstellen?

**NELIGAN:** Wir haben uns darauf spezialisiert, Ultra-Schnellladestationen an städtischen Standorten zu installieren, wo die Netzkapazität begrenzt ist und die meisten anderen Betreiber nur Wechselstrom- oder langsame 50-kW-Gleichstrom-Ladegeräte anbieten würden.

JOLT verwendet eine neue spezielle Ladetechnologie mit integrierten Batterien, die es uns ermöglicht, die Leistung des Niederspannungsnetzes auf bis zu 320 kW zu erhöhen. Das sind umgerechnet 100 km in 5 bis 10 Minuten. Unsere Ladestationen gehören jetzt zu den schnellsten des Landes.

**tW:** Mit der EG-Gruppe/Esso haben Sie den ersten großen Partner aus dem Tankstellenbereich gewinnen können. Aber wie sieht es mit mittelständischen Unternehmen aus?

**NELIGAN:** Wir haben ein sehr gutes Verhältnis zu EG/Esso und werden auch weiterhin Stationen mit ihnen entwickeln. Damit JOLT aber effektiv sein kann, ist es wichtig, mehrere Partner in

# Die Waschdüsen-Revolution!

caramba

# X-JET

Caramba Water Saving Technology

- Spart bis zu 30 % Wasser und Kosten bei gleicher Leistung – für mehr Ertrag und Nachhaltigkeit
- Überzeugt mit höherer Arbeitssicherheit
- Besonders langlebig und wirtschaftlich
- Für jede Waschanlage geeignet und einfach umzurüsten
- Patentiert und exklusiv von Caramba

Sie möchten Wassersparer werden?  
Wir beraten Sie gern. ➔ [X-Jet@caramba.de](mailto:X-Jet@caramba.de)

Mehr erfahren über die innovative und nachhaltige Caramba X-Jet Düsentechnologie ➔ [www.caramba.eu/x-jet](http://www.caramba.eu/x-jet)





den Städten zu haben, in denen wir tätig sind. Im Moment konzentrieren wir uns auf die größeren Städte und wenden uns daher an kleine und mittlere Unternehmen mit guten Standorten. Viele sind daran interessiert, ihren Kunden Schnellladestationen zur Verfügung zu stellen, haben aber nicht die Erfahrung (oder die finanziellen Mittel), um ihr eigenes Ladegeschäft allein aufzubauen.

**tW:** Sind Sie auch mit kleineren Netzbetreibern im Gespräch? Und was sind Ihrer Meinung nach die größten Hürden, die einige Tankstellenbetreiber davon abhalten könnten, den Sprung ins E-Laden zu wagen?

**NELIGAN:** Die größte Hürde für den Einstieg von Tankstellen- oder Einzelhandelsbetreibern in die E-Mobilität sind die enormen Investitionskosten sowie die Komplexität der Verwaltung der Geräte und des Service. Es wird für diese Betreiber besser sein, mit einem Partner wie JOLT zusammenzuarbeiten, der die gesamte Finanzierung, die Implementierung und den Betrieb der Ladeinfrastruktur übernimmt sowie die Einnahmen mit dem Standortpartner teilt. Unser Angebot besteht darin, die beste verfügbare Ladeinfrastruktur bereitzustellen, die Einnahmen zu teilen und durch die Online-Präsenz in Lade-Apps zusätzliche Kunden an den Standort zu bringen.

**tW:** Abgesehen von Tankstellen, welche anderen Standorte eignen sich besonders für das von Ihnen angebotene batteriegepufferte Schnellladen?

**NELIGAN:** Der Vorteil unserer Technologie ist, dass sie das Aufladen über das normale Niederspannungsnetz ermöglicht, das fast überall vorhanden ist. Außerdem können wir mit nur zwei Parkplätzen beginnen und bei Bedarf erweitern. Das bedeutet, dass die Ladestationen auch für Supermärkte, Fachmarktzentren und Fast-Food-Restaurants geeignet sind, in denen die Kunden weniger als eine Stunde bleiben. Andere Schnellladesysteme benötigen einen Zugang zum Mittelspannungsnetz und acht bis zehn Parkplätze, damit sie wirtschaftlich rentabel sind.

**Bis zu 600 Millionen Euro will JOLT in den nächsten fünf Jahren in den Ausbau des Ladetzes investieren.**

**tW:** JOLT Energy arbeitet mit großen institutionellen Investoren zusammen, um den Ausbau mit Ihren Schnellladestationen zu finanzieren. Sie wollen aber auch private Investoren ansprechen. Wie wird die zu diesem Zweck ausgegebene „Merlin-Anleihe“ am Markt aufgenommen?

**NELIGAN:** Ich halte es für eine gute Idee, dass unsere Kunden die Möglichkeit haben, in Ladehardware zu investieren. Das bringt natürlich nur einen kleinen Teil der Investitionen ein, die wir für den Ausbau unseres Netzes benötigen. In den nächsten fünf Jahren werden wir wahrscheinlich 500 bis 600 Millionen Euro investieren, daher kommt unsere Hauptfinanzierung von Infrastrukturinvestoren.

**tW:** In einem früheren Interview mit tankstellenWelt haben Sie angekündigt, dass Sie nicht nur in Deutschland, sondern auch in anderen europäischen Ländern und in Übersee aktiv werden wollen. Wie kommen Sie hier voran, und wollen Sie auch hier vor allem mit Tankstellen zusammenarbeiten?

**NELIGAN:** Wir beginnen jetzt mit der Entwicklung des Standortpools, an dem wir 2023 und 2024 Ladestationen aufstellen werden. Jeder Betreiber mit attraktiven Standorten in deutschen Großstädten (über 500.000 Einwohner) kann sich mit uns in Verbindung setzen, um an dem Programm teilzunehmen.

**Esso ist der erste große Tankstellenpartner von JOLT Energy. Weitere sollen folgen.**



In den nächsten Jahren werden wir bis zu 5.000 Ladestationen in ganz Europa und in Nordamerika aufstellen. Wir werden nächstes Jahr mit den Niederlanden und der Ostküste der USA beginnen. In einigen Fällen arbeiten wir mit Tankstellen zusammen, in anderen Fällen mit Supermärkten und anderen Immobilienunternehmen.

In der unmittelbaren Zukunft sind wir jedoch an Partnerschaften mit Grundstückseigentümern und -betreibern interessiert, die uns dabei helfen, ultraschnelle Ladestationen in die Innenstädte zu bringen.

**tW:** Herr Neligan, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Rainer Wiek