



Entwicklungsgeschwindigkeit in der Akku-/Batterie-Technik potenziert sich mit den daraus prognostizierbaren Reichweiten-Resultaten. Die (Groß-)Serienproduktion lässt die Kosten für die aufwendige Batterie-/Akku-Technik erschwinglich werden.

Welche Vorteile bietet der Elektromotor gegenüber herkömmlicher Benzin-/Diesel-Technik?

Ein wesentliches Plus liegt im herausragenden Wirkungsgrad gegenüber einer konstruktionsbedingt hohen Verlustleistung thermischer Motoren. Während der Ottomotor lediglich zirka 35 Prozent Wirkungsgrad erzielt, somit 65 Prozent der eingesetzten Energie als Verlustenergie beziehungsweise Wärme nutzlos verpuffen, erzielen moderne Elektromotoren über 90 Prozent Wirkungsgrad.

Welche Nachteile oder Schwachstellen sehen Sie noch?

Im Hinblick auf die Erzielung einer breiten Akzeptanz wirkt sich die derzeit fehlende bis mangelhafte Infrastruktur mit Lade- oder Akku-Tauschstationen sowie Serviceangeboten absolut nachteilig aus. Mit den aktuell erzielbaren Reichweiten und dem strengen Blick auf

eine vertretbare, marktfähige Preis-Leistungs-Relation muss die Lithium-Ionen-Akku-Technik noch einige Hürden nehmen, um sich als Stand-alone-Antrieb – ohne die Kompromissbildung mit Hybridantrieben auf Gas- oder Benzin-/Diesel-Basis – durchzusetzen. Mit der verfügbaren Akku-Technologie auf Gel-/Blei-Basis, die Mega erfolgreich nutzt, verfügt der Markt bereits heute über absolut verlässliche Speichertechnik. Sie punktet vor allem in der Relation der Investitionskosten und technologischen Marktreife gegenüber Lithium-Ionen- oder Luft-Ionen-Alternativen. Unter Berücksichtigung einer passenden Gesamtkonzeption, das heißt dem starken Fokus auf die Gewichtsreduzierung der Karosserie beziehungsweise der Streichung überflüssiger Komfortfunktionen, bleibt die klassische Gel-/Blei-Akku-Technik bis auf Weiteres das wirtschaftliche Mittel der Wahl.

Wer sind Ihre Kunden? Findet auch eine Verbreitung etwa im Galabau statt?

Die Nutzung von Elektrofahrzeugen eignet sich für vielfältige Anforderungen und damit Kundenkreise. Industrieunternehmen nutzen die Stromer für den innerbetrieblichen Transport von Waren, Personen und

Hilfsstoffen. Handwerksbetriebe fahren kosteneffizient zu Wartungs- und Serviceeinsätzen. Unternehmen nutzen die teils frisch-untypisch aussehenden Fahrzeuge für Promotions-Einsätze oder die Verbesserung des Unternehmensimage. Im Kurzstreckenbetrieb sowie bei Transportaufgaben in städtischen Bereichen beweisen Elektrofahrzeuge ihre besondere technische und betriebswirtschaftliche Eignung.

Wie ist die Resonanz der Kunden? Kann man denn alle Anforderungen der Kunden erfüllen?

Generell stößt das Interesse des Kunden im Privat- und Nutzfahrzeugbereich an diesen alternativen Konzepten auf offene Ohren. Bis zur konkreten Investition in ein Elektrofahrzeug bedarf es naturgemäß eines längeren Entscheidungsprozesses. Vorurteile, die auf der kopfmäßig zementierten Reichweitenfrage und der Höhe der Anfangsinvestition basieren, werden durch eine nachvollziehbare Amortisationsberechnung beziehungsweise Leistungsdarstellung abgebaut. Fehlende Technik-Features wie etwa der Einbau von Klimaanlage stehen für scheinbare Komfort-Einbußen, die der sachlichen Abwägung bedürfen.

in der Wachstumsbranche Elektromobilität zu beteiligen. Die Ersten machen den Markt, der sich kontinuierlich entwickeln wird. Und von diesen sind schon einige erfolgreich unterwegs. Zum Teil provozierte die deutsche Mentalität Bremsseffekte, die elektrotriebene Fahrzeugkonzepte in der Marktdurchdringung bislang hemmten. In südeuropäischen Staaten mit „solarer Gesinnung“ bewegte sich schon früher mehr. Der globale Trend ist unaufhaltsam positiv. Anbieter von Stromtankstationen gewährleisten schon bald erste Infrastrukturen für eine flächendeckende Nutzung. Die

Neuer Service für den Großraum München

Sonderkurier im Auftrag der Sauberkeit

Erster Kurier-Reinigungsdienst für die Immobilienwirtschaft: Das Unternehmen Wasserle, Windach/Bayern, Spezialist für Gebäudereinigung, hat eine für die Branche neuartige Dienstleistung im Markt eingeführt: den 45-Minuten-Notfall-Reinigungsdienst für Objektverwalter und Gebäudemanager.

Der neue Service garantiert Auftraggebern im Großraum München innerhalb der festgesetzten Zeit Soforthilfe bei akuten Reinigungsarbeiten. Das 100-köpfige Team um Ge-

schäftsführer Markus Wasserle (28) ist spätestens 45 Minuten nach Anruf vor Ort und führt die beauftragten Leistungen akkurat, zuverlässig und schnell aus.

Der sogenannte Kurier-Reinigungsdienst ist in erster Linie für den Notfalleinsatz in und an Gebäuden, für Betriebsunfälle und Personenschäden sowie für weitere unvorhersehbare Ereignisse wie zum Beispiel Gebäude- und Wohnungsendreinigungen oder kurzfristige Objektbegehungen ausgelegt. Wasserle, Gründer und Geschäftsführer:

„Die Akzeptanz und das Image von Wohn- und Gewerbeimmobilien definieren sich zu einem großen Teil über die Sauberkeit seiner Innen- und Außenflächen. Diese Sauberkeit ist im Detail jedoch nicht immer planbar, Verunreinigungen selten vorhersehbar. Genau hier setzt unser Kurier-Reinigungsdienst an: Wir liefern Soforthilfe.“

Die Schnelligkeit und die Zuverlässigkeit der Dienstleistungen werden vom Markt positiv aufgenommen. Erste Kunden empfehlen den Service bereits weiter. Yves Nico-

la, Objektleiter bei der Gema Gebäudemanagement, München: „Diese Leistung ist rekordverdächtig. Service, Qualität und Preis stimmen.“

Die Dienstleistung bietet darüber hinaus einen finanziellen Vorteil für Verwalter kleinerer und mittlerer Wohneinheiten, die im Unternehmen keine Vollzeit-Servicekräfte beschäftigen. Sie erhalten durch den Kurier-Reinigungsdienst die Sicherheit, ihre Immobilien jederzeit in einem sauberen Zustand vorzufinden – ohne Fixkosten. red
www.wasserle.de