



Mai 2025

BESCHLEUNIGTER AUSBAU KOMMUNALER LADEINFRASTRUKTUR



Kommunale Ladeinfrastruktur braucht keine öffentlichen Gelder – Durch Marktöffnung und innerstädtischen Wettbewerb zu einem überzeugenden Ladeangebot

In Deutschland baut Shell seit 2019 als **Shell Recharge** Ladesäulen für den PKW- und LKW-Bereich. Seit 2021 gehört das Berliner Unternehmen **ubitricity** zur Shell, wodurch zusätzlich passgenau auf **lokale Bedürfnisse** zugeschnittene Lademöglichkeiten für den innerstädtischen Bereich angeboten und ausgebaut werden können.¹ Durch die bestehenden monopolartigen Strukturen im Lademarkt innerhalb der Städte und Kommunen wird jedoch der Zugang und Wettbewerb aktuell stark behindert und der **effiziente Ladeinfrastrukturausbau** gehemmt.² Zeitgleich werden öffentliche Gelder für den Betrieb von Ladeinfrastruktur gebunden anstatt die bestehende Investitionsbereitschaft der Privatwirtschaft zu nutzen. Schon heute wohnen **>75% der Bevölkerung** in Städten.³ Der bevorstehende Massenmarkt erfordert ein attraktives und **alltagstaugliches Ladeangebot** im öffentlichen Raum. Das heißt, neben der Schnellladeinfrastruktur braucht es viele AC-Ladepunkte in einem dezentralen, flächendeckenden Netzwerk, dessen Ausprägung sich an den Bedarf und Alltag der Menschen anpasst.

Um das innerstädtische Ladeangebot (Hochlauf und Wettbewerb) zu stärken, sind folgende drei Aspekte zentral:

1. Öffentliche Ausschreibungen statt Direktvergabe für mehr Wettbewerb
2. Ganzheitliche Ausschreibungen für Mobilisierung privater Investitionen
3. Markterkundungsgespräche für attraktive Rahmenbedingungen

¹ Mehr Informationen zu ubitricity sind hier zu finden: [Öffentliche Ladeinfrastruktur: Jetzt mit ubitricity ausbauen](#).

² Siehe dazu auch die Auswertung zur CPO-Konzentration der Monopolkommission: [Wettbewerb Ladesäulen – Monopolkommission](#).

³ Siehe dazu [Stadt und Land: Fakten zu Urbanisierung und Landflucht](#): „77 Prozent der Menschen leben in Städten oder Ballungsgebieten und nur 15 Prozent in Dörfern mit weniger als 5.000 Einwohnern.“

1. Öffentliche Ausschreibungen statt Direktvergabe für mehr Wettbewerb

In Deutschland sind die Ausschreibungsverfahren meist ineffizient, wirtschaftlich unattraktiv und im Volumen deutlich zu klein. Es müssen Maßnahmen zur Förderung eines offenen und **dynamischen Wettbewerbs** geschaffen werden, z. B. über **Ausschreibungen** und Konzessionsmodelle anstatt der Direktvergabe an städtische Charge Point Operator (CPOs). Durch große Ausschreibungsvolumen über **mehrere hundert bis tausend Ladepunkte** kann der Ausbau innerstädtisch beschleunigt werden. Begrüßenswert wäre ein **Zusammenschluss von mehreren Kommunen**, damit Ausschreibungen für ganze Regionen wie in den Niederlanden durchgeführt werden können. Hier werden direkt mehrere tausend Ladepunkte in einem Tender ausgeschrieben. So kommt Tempo in den Ausbau und Ladeinfrastruktur in die breite Fläche.

2. Ganzheitliche Ausschreibungen für Mobilisierung privater Investitionen

Zur Mobilisierung von Investitionen der Privatwirtschaft müssen Ausschreibungen wesentliche Bestandteile der Wertschöpfungskette beinhalten: **Betrieb und die Instandhaltung** der Ladeinfrastruktur. Ein effizienter Betrieb und damit attraktives Angebot öffentlicher Ladeinfrastruktur ist aktuell unter 200 Ladepunkten kaum möglich. Ausschreibungen sehen oft nur die Einmalleistungen vor, wie Hardware und Installation. Hier fehlt jener Teil, der für den **laufenden Betrieb** nötig ist: der CPO-Systembetrieb inkl. Wartung, Service, Strombelieferung, und Roaming-Integration. Dieser liegt derzeit meistens beim lokalen Stadtwerk, welches häufig in öffentlicher Hand ist. Für **mehr Wettbewerb** und **Kapitalmobilisierung** ist eine Marktöffnung erforderlich und kann nur über Ausschreibungen erfolgen, die wirtschaftlich attraktive Rahmenbedingungen setzen. Alternativ können **offene Marktzugangsmodelle** (offene Konzessionen) wie z. B. in Berlin eingeführt werden, so dass durch Wettbewerb ein bedarfsorientiertes Angebot unter gleichen Bedingungen für alle Marktteilnehmer geschaffen wird.

3. Markterkundungsgespräche für attraktive Rahmenbedingungen

Ein Schlüssel zum Erfolg sind Markterkundungsgespräche mit den CPOs, wie das Beispiel der Stadt Hamburg zeigt. Hier wurden solche Gespräche im Vorfeld geführt und fünf CPOs mit jeweils 500 Ladepunkten bezuschlagt. Eine wichtige Rolle bei der **Standortprüfung und -genehmigung** für Ladesäulen spielen die **kommunalen Gebietskörperschaften**. Sie sind in der Regel für die Stadt-, Landes- und Regionalplanung zuständig und haben einen Überblick über die **Raumentwicklung**, kennen potenzielle Räume, Leitbilder und Handlungsstrategien. Für diese essentielle Arbeit müssen innerhalb der Städte und Kommunen Kapazitäten und mit verstärkter Digitalisierung skalierbare Prozesse geschaffen werden. Räume zu entwickeln, bedeutet auch die **nötige Infrastruktur** zur Verfügung zu stellen. Häufig stellt sich das **örtliche Verteilnetz** als signifikantes Nadelöhr dar. Fehlende Transportkapazitäten, geringe Erschließungen in ländlichen Räumen und überbürokratische Prozesse bei der Beantragung von Netzanschlüssen wirken sich hemmend auf die Errichtung von Ladeinfrastruktur aus und bremsen die Investitionsbereitschaft.

Die Aufgabe des Staates sollte die Setzung der rechtlichen Rahmenbedingungen sein und nicht über eine Unterstützung des Marktes hinausgehen. Der erste Schritt hierbei besteht im Etablieren eines Bewusstseins für die Größe der Aufgabe hinsichtlich des weiteren Ausbaus von Ladeinfrastruktur. Für das Erreichen der **Dekarbonisierungsziele** müssen die städtischen Strukturen (Personal, Kapazitäten, digitale diskriminierungsfreie und standardisierte Genehmigungsprozesse) aufgebaut werden. Heutige **Ausschreibungen** umfassen im seltensten Fall >200 Ladepunkte für einen CPO, stattdessen werden Lose von lediglich 50-100 Ladepunkten vergeben. Das wird weder der bereits existierenden Nachfrage gerecht noch löst es **Investitionsbereitschaft** bei den in Europa ansonsten erfolgreichen CPOs aus. Eine gängige Lösung im europäischen Ausland besteht im **Zusammenschluss mehrerer Kommunen und Städte**, um eine kritische Masse von mindestens 1.500-2.500 Ladepunkten pro Ausschreibung zu erreichen.

Attraktive Investitionsbedingungen kann der Staat durch die Standardisierung und Sicherstellung schnellerer **Standortgenehmigungen**, vereinfachter **Netzanschlussverfahren** und den Ausbau der **Netzkapazitäten** schaffen. Unsere Kundinnen und Kunden brauchen und begrüßen nicht nur Ladeinfrastruktur an Tankstellen, sondern insbesondere auch in **alltäglichen Situationen** wie dem Einkaufen, dem Parken bei dem Arbeitgeber oder entlang der **Straßenzüge** in dicht besiedelten Quartieren. All diese Optionen bieten wir an und bauen sie **anhand des steigenden Bedarfs** aus.⁴ Der Umstieg zur E-Mobilität muss für die Kundinnen und Kunden, im Privaten wie bei Unternehmen, finanziell attraktiv sein. Es bedarf daher ebenso weiterer Maßnahmen zur **Steigerung der Zulassungszahlen**, z. B. über Abschreibungserleichterungen für die Beschaffung einer elektrischen Flotte oder die Reduktion der staatlichen Preiskomponenten des Ladepreises, bspw. wie im Koalitionsvertrag vorgeschlagen durch Absenkung der Stromsteuer und Reduktion der Netzentgelte.



⁴ Mehr Informationen zu Shell Recharge sind hier zu finden: [Shell Recharge App und Ladekarte](#) | Shell.

Cautionary Note

The companies in which Shell plc directly and indirectly owns investments are separate legal entities. In this document “Shell”, “Shell Group” and “Group” are sometimes used for convenience where references are made to Shell plc and its subsidiaries in general. Likewise, the words “we”, “us” and “our” are also used to refer to Shell plc and its subsidiaries in general or to those who work for them. These terms are also used where no useful purpose is served by identifying the particular entity or entities. “Subsidiaries”, “Shell subsidiaries” and “Shell companies” as used in this document refer to entities over which Shell plc either directly or indirectly has control. The term “joint venture”, “joint operations”, “joint arrangements”, and “associates” may also be used to refer to a commercial arrangement in which Shell has a direct or indirect ownership interest with one or more parties. The term “Shell interest” is used for convenience to indicate the direct and/or indirect ownership interest held by Shell in an entity or unincorporated joint arrangement, after exclusion of all third-party interest.

Forward-Looking Statements

This document contains forward-looking statements (within the meaning of the U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995) concerning the financial condition, results of operations and businesses of Shell. All statements other than statements of historical fact are, or may be deemed to be, forward-looking statements. Forward-looking statements are statements of future expectations that are based on management’s current expectations and assumptions and involve known and unknown risks and uncertainties that could cause actual results, performance or events to differ materially from those expressed or implied in these statements. Forward-looking statements include, among other things, statements concerning the potential exposure of Shell to market risks and statements expressing management’s expectations, beliefs, estimates, forecasts, projections and assumptions. These forward-looking statements are identified by their use of terms and phrases such as “aim”; “ambition”; “anticipate”; “believe”; “commit”; “commitment”; “could”; “estimate”; “expect”; “goals”; “intend”; “may”; “milestones”; “objectives”; “outlook”; “plan”; “probably”; “project”; “risks”; “schedule”; “seek”; “should”; “target”; “will”; “would” and similar terms and phrases. There are a number of factors that could affect the future operations of Shell and could cause those results to differ materially from those expressed in the forward-looking statements included in this document, including (without limitation): (a) price fluctuations in crude oil and natural gas; (b) changes in demand for Shell’s products; (c) currency fluctuations; (d) drilling and production results; (e) reserves estimates; (f) loss of market share and industry competition; (g) environmental and physical risks; (h) risks associated with the identification of suitable potential acquisition properties and targets, and successful negotiation and completion of such transactions; (i) the risk of doing business in developing countries and countries subject to international sanctions; (j) legislative, judicial, fiscal and regulatory developments including regulatory measures addressing climate change; (k) economic and financial market conditions in various countries and regions; (l) political risks, including the risks of expropriation and renegotiation of the terms of contracts with governmental entities, delays or advancements in the approval of projects and delays in the reimbursement for shared costs; (m) risks associated with the impact of pandemics, such as the COVID-19 (coronavirus) outbreak, regional conflicts, such as the Russia-Ukraine war, and a significant cybersecurity breach; and (n) changes in trading conditions. No assurance is provided that future dividend payments will match or exceed previous dividend payments. All forward-looking statements contained in this document are expressly qualified in their entirety by the cautionary statements contained or referred to in this section. Readers should not place undue reliance on forward-looking statements. Additional risk factors that may affect future results are contained in Shell plc’s Form 20-F for the year ended December 31, 2023 (available at www.shell.com/investors/news-and-filings/sec-filings.html and www.sec.gov). These risk factors also expressly qualify all forward-looking statements contained in this document and should be considered by the reader. Each forward-looking statement speaks only as of the date of this document, May 19, 2025. Neither Shell plc nor any of its subsidiaries undertake any obligation to publicly update or revise any forward-looking statement as a result of new information, future events or other information. In light of these risks, results could differ materially from those stated, implied or inferred from the forward-looking statements contained in this document.

Shell’s Net Carbon Intensity

Also, in this document we may refer to Shell’s “Net Carbon Intensity” (NCI), which includes Shell’s carbon emissions from the production of our energy products, our suppliers’ carbon emissions in supplying energy for that production and our customers’ carbon emissions associated with their use of the energy products we sell. Shell’s NCI also includes the emissions associated with the production and use of energy products produced by others which Shell purchases for resale. Shell only controls its own emissions. The use of the terms Shell’s “Net Carbon Intensity” or NCI are for convenience only and not intended to suggest these emissions are those of Shell plc or its subsidiaries.

Shell’s net-zero emissions target

Shell’s operating plan, outlook and budgets are forecasted for a ten-year period and are updated every year. They reflect the current economic environment and what we can reasonably expect to see over the next ten years. Accordingly, they reflect our Scope 1, Scope 2 and NCI targets over the next ten years. However, Shell’s operating plans cannot reflect our 2050 net-zero emissions target, as this target is currently outside our planning period. In the future, as society moves towards net-zero emissions, we expect Shell’s operating plans to reflect this movement. However, if society is not net zero in 2050, as of today, there would be significant risk that Shell may not meet this target.

Forward-Looking non-GAAP measures

This document may contain certain forward-looking non-GAAP measures such as [cash capital expenditure] and [divestments]. We are unable to provide a reconciliation of these forward-looking non-GAAP measures to the most comparable GAAP financial measures because certain information needed to reconcile those non-GAAP measures to the most comparable GAAP financial measures is dependent on future events some of which are outside the control of Shell, such as oil and gas prices, interest rates and exchange rates. Moreover, estimating such GAAP measures with the required precision necessary to provide a meaningful reconciliation is extremely difficult and could not be accomplished without unreasonable effort. Non-GAAP measures in respect of future periods which cannot be reconciled to the most comparable GAAP financial measure are calculated in a manner which is consistent with the accounting policies applied in Shell plc’s consolidated financial statements.

The contents of websites referred to in this document do not form part of this document.

We may have used certain terms, such as resources, in this document that the United States Securities and Exchange Commission (SEC) strictly prohibits us from including in our filings with the SEC. Investors are urged to consider closely the disclosure in our Form 20-F, File No 1-32575, available on the SEC website www.sec.gov.