

Presseinformation

CHARGE UP YOUR BUSINESS MODEL!

Abrechnungsfähige eMobility Ladelösungen von MENNEKES

Die Veränderung unseres Mobilitätsverhaltens ist ein wichtiger Indikator für unsere moderne Lebenswelt. Ein wichtiger Punkt des Wandels ist die Elektromobilität. Im städtischen Kontext gehört sie längst zu unserem Alltag. Aktuelle politische Debatten über die Feinstaubbelastung in Städten sorgen darüber hinaus für eine deutliche Anpassung des Produktportfolios von Autobauern hin zu voll- oder teilelektrisch angetriebenen Fahrzeugen.

Die Elektromobilität ist längst nicht mehr die Geschichte voller Missverständnisse. Vom E-Bike, über die elektrischen Roller und PKWs bis hin zu Nutzfahrzeugen mit E-Antrieb zeigt sich die Elektromobilität von ihrer praktischen Seite.

Gleichzeitig hat das Tempo in der Entwicklung der Elektromobilität rasant zugenommen. Diesel-Gate, die Sorge um die Luftqualität in unseren Städten und den globalen Klimawandel verändern nachhaltig das Bewusstsein in der Gesellschaft für die Notwendigkeit neuer Mobilitätslösungen.

Auf der Seite der Nutzer von Elektrofahrzeugen sind deutlich steigende Erwartungen an den Anwendungskomfort festzustellen. Insbesondere das Laden von E-Fahrzeugen bei der Arbeit, in Hotels, in Parkhäusern oder auch im privaten Wohnumfeld soll schnell und einfach funktionieren. Und genau hier gibt es geschäftliche Optionen für Unternehmen, die in diesen Bereichen tätig sind.

MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail joachim.see@MENNEKES.de

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail l.baier@MENNEKES.de

Presseinformation

Ob in Parkhäusern, auf Parkflächen von Wohnkomplexen oder auf dem Firmenparkplatz, ob in Hotels oder in urbanen Parkräumen – der Bedarf nach Lademöglichkeiten steigt stetig. Und damit steigt auch die Chance auf zusätzliche Einnahmen.

Für Vermieter, Hotels oder Parkraumbewirtschafter stellen sich somit ganz konkrete Fragen: Wie kann ich im Rahmen meiner Immobilien geschäftlich an der Elektromobilität partizipieren? Wie kann ich meinen Mitarbeitern, Gästen oder Kunden Lademöglichkeiten bieten und den Ladestrom auch einfach und effizient abrechnen? Die Antworten auf diese und weitere Fragen gibt es bereits. Das Traditionsunternehmen MENNEKES gilt als Wegbereiter moderner Elektromobilität und hat bis heute mehrere tausend Ladepunkte realisiert – von der einzelnen Ladesäule bis hin zu komplexen Ladeparks für die es vernetzte und intelligente Systeme braucht.

Neben der Hardware für unterschiedliche Einsatzbereiche im öffentlichen und halböffentlichen Raum bietet MENNEKES mit seinem Partnernetzwerk die Unterstützung bei der Planung, Installation, Inbetriebnahme und Wartung. Mithilfe der erfahrenen Berater wird die Integration der Elektromobilität in den eigenen Parkraum deutlich vereinfacht. Denn zahlreiche individuelle Details sind zu beachten, wenn man als Unternehmen eine bedarfsgerechte und zukunftssichere Ladeinfrastruktur aufbauen möchte.

MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail joachim.see@MENNEKES.de

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail l.baier@MENNEKES.de

Presseinformation

Service-Leistungen mit Mehrwert

Wenn man Ladepunkte kosteneffizient aufbauen und rentabel betreiben möchte, dann ist es wichtig den Betrieb eines Ladepunkts als Service zu begreifen. Mit der richtigen Planung und Umsetzung wird es auch ein lukratives Zusatzgeschäft. Ganz nebenbei liefert die Ladeinfrastruktur positive Wirkungen auf Marke, Image, PR sowie Kunden und Mitarbeiter-Zufriedenheit frei Haus.

Warum sollte man „Charge Point Operator“ (= CPO) werden?

Ein CPO bzw. Charge Point Operator betreibt eine Ladesäule bzw. die Ladeinfrastruktur. Er stellt den Autofahrern die Ladepunkte zur Verfügung ohne dabei über die Endkundenbeziehung verfügen zu müssen. Die Ladeinfrastruktur bietet deshalb für Vermieter, Hotels oder Parkraumbewirtschafter aus unterschiedlichen Perspektiven passende Ansätze.

Für Parkraumbetreiber: Bereits erschlossener und bewirtschafteter Parkraum wird fit gemacht für die Zukunft. Gleichzeitig wird er attraktiv für neue Kunden und ein neues Geschäftsfeld erschlossen.

Für Unternehmen: Mit dem steigenden Erfolg der Elektromobilität nimmt die Zahl elektrischer Firmenwagen und Besucherfahrzeuge zu. Die Ladesäule auf dem Firmenparkplatz macht sich für das Image des Unternehmens gut und erhöht die Attraktivität als innovativer Arbeitgeber. Gleichzeitig ist es notwendig, den Ladestrom ordnungsgemäß abzurechnen.

MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail joachim.see@MENNEKES.de

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail l.baier@MENNEKES.de

Presseinformation

Für Vermieter: Laden für Mieter in Tiefgaragen und auf freien Stellplätzen – hierbei wird das Laden mit und ohne direkte Zuordnung des Ladepunktes zum Mieter möglich. Die Immobilie gewinnt an Wert und Attraktivität für urbanes und solventes Publikum.

Für Hotelbetreiber: Die Gäste sollen an den eigenen Parkplätzen direkt laden können. So wird die Attraktivität des Hotels erhöht. Die Gäste buchen bequem den Komfort von der Übernachtung bis zur Autoladung.

Intelligente Ladelösungen brauchen passende Hard- und Software

Unterschiedliche Parksituationen brauchen eben auch unterschiedliche Ladelösungen. Ob Stand-alone-Lösung oder vernetzte Ladeinfrastruktur, ob im Innen- oder Außeneinsatz – Zuverlässigkeit und Betriebssicherheit sind zwei wesentliche Anforderungen an eine professionelle Ladeinfrastruktur. Deshalb müssen Hard- und Software für das Betreiben von Ladepunkten insbesondere die Robustheit, die Vernetzungsfähigkeit, die einfache Nutzung liefern bzw. ermöglichen. MENNEKES bietet professionelle Ladelösungen für die individuellen Anforderungen mit einem attraktiven Design und für zukünftige Anpassungen vorbereitet.

Während der Beratungsphase wird die passende Ladelösung in Abhängigkeit vom Aufstellort, der technischen Zugänglichkeit, dem Netzanschluss und der Montageart konfiguriert. Darüber hinaus werden das konkret angestrebte Geschäftsmodell und die Zielgruppe für den Ladepunkt in die Konzeption einbezogen. So wird sichergestellt, dass ein eigener abrechnungsfähiger Ladepunkt durch Hotels, Unternehmen, Parkraumbewirtschafter oder Immobilienbesitzer betrieben werden kann. MENNEKES

MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail joachim.see@MENNEKES.de

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail l.baier@MENNEKES.de

Presseinformation

unterstützt auch bei der fachgerechten Installation mit einem Netzwerk geschulter Installateure zur Realisierung vor Ort.

Wenn es um den Betrieb von Ladepunkten, die Kundenverwaltung und die Abrechnung von Ladevorgängen geht, dann nutzt man heute für die maximal effiziente Abwicklung „Software as a Service“ (SaaS).

MENNEKES betreibt gemeinsam mit der powercloud GmbH und RheinEnergie die modulare, cloudbasierte Softwarelösung chargecloud für genau diese Anwendungen. Die chargecloud macht aus dem „elektrischen Gerät Ladesäule“ eine wirtschaftliche Verkaufsstelle für Strom. Sie bietet dem Charge Point Operator – also Vermietern, Hotels oder Parkraumbewirtschaftern – ein professionelles Monitoring der eigenen Ladeinfrastruktur und unterstützt die Auswertung durch die Bereitstellung aller erforderlichen Daten in Echtzeit.

Umfangreiche Fernsteuer-, Service- und Wartungsfunktionen unterstützen den Betreiber der Ladeinfrastruktur bei der Entstörung. Gleichzeitig ermöglicht die chargecloud das Regeln der Zugriffsberechtigungen der Nutzer und das Verwalten aller relevanten Kunden- sowie Vertragsdaten durch den eMobility Service Provider. Diese eMobility Service Provider (ESP) betreiben meist nur wenige Ladesäulen selbst. Im Normalfall suchen sich ESPs die Ladesäulenbetreiber als Vertragspartner und sorgen dafür, dass die Autofahrer den Zugang zu den Ladesäulen bekommen. Insbesondere dann, wenn die Fahrer mit den Ladesäulenbetreibern keinen direkten Vertrag abgeschlossen haben. eMobility Service Provider organisieren somit eine Art Roaming, wie man es vom Mobilfunk-Roaming bei Auslandsaufenthalten kennt.

MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail joachim.see@MENNEKES.de

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail l.baier@MENNEKES.de

Presseinformation

Doch zurück zur chargecloud. Sie ermöglicht es, dass Verbesserungen und neue Features umgehend für alle Ladepunkte aktualisiert werden. Automatisierte Prozesse, eine Anbindung an einen zertifizierten Zahlungsdienstleister sowie ein komplettes Forderungsmanagement vereinfachen den Betrieb öffentlich zugänglicher Ladeinfrastruktur.

Einfache Abrechnung macht das Laden zum perfekten Service

Will man mit dem Laden Geld verdienen, so muss dafür Sorge getragen sein, dass nur autorisierte Kunden laden können. Die chargecloud liefert hierfür die nötigen Software-Tools als Service. Somit kann der Anbieter die optimale Lösung für die Autofahrer zur Verfügung stellen.

Inzwischen haben sich drei Möglichkeiten für den autorisierten Zugang und das Abrechnen am Markt etabliert.

1. Smartphone-App: Die Autofahrer starten den Ladevorgang über das eigene Smartphone. Die entsprechende App verfügt über umfangreiche Funktionen, wie z.B. Live-Anzeigen während des Ladevorgangs.

2. Webbasiertes Direct-Payment-Verfahren: Mit diesem Bezahlverfahren ermöglicht der Fahrstromanbieter dem Nutzer den gesetzlich vorgeschriebenen Ad-Hoc Zugang für öffentlich zugängliche Ladepunkte: Jeder Nutzer eines Elektroautos muss in der Lage sein, diskriminierungsfrei und ohne einen vorherigen Vertragsabschluss sofort laden zu

MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail joachim.see@MENNEKES.de

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail l.baier@MENNEKES.de

Presseinformation

können (Ladesäulenverordnung II). Bezahlt wird mit einem webbasierten Bezahlverfahren z. B. per Kreditkarte.

3. eRoaming: Den Nutzern von E-Fahrzeugen wird durch das E-Roaming der Zugang zu Ladestationen verschiedener Anbieter mit nur einer Ladekarte bzw. Lade-App ermöglicht. Der Elektroautofahrer erhält die Rechnung also immer von seinem Vertragspartner (eMobility Service Provider). Der Betreiber einer Ladesäule wiederum verrechnet den Strom mit dem Provider.

Die drei Betreibermodelle

Mit den verschiedenen Lösungen von MENNEKES sind prinzipiell drei Betreibermodelle möglich:

1. Selbstbetrieb: Mit Ladelösungen von MENNEKES und den Software- as-a-Service Tools von chargecloud kann eine komplette Ladeinfrastruktur eigenständig betrieben werden. Die Schnittstellen zur Anbindung an Zahlungsdienstleister und an eMobility Service Provider stehen zur Verfügung. Diese Betriebsart empfiehlt sich für große Unternehmen und Stadtwerke.

2. Fremdbetrieb: Dabei wird der Betrieb an einen Fremdbetreiber z.B. wie lokale Stadtwerke abgegeben. Dieser Betreiber fungiert dann als Provider und Operator gleichzeitig. Der Aufwand für einen Inhaber von Ladeinfrastruktur wird auf ein Minimum reduziert. Gleichzeitig geht auch die Kontrolle über die meisten Details vollständig an den Fremdbetreiber über. Je nach Anforderung und Geschäftsmodell ist das durchaus

MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail joachim.see@MENNEKES.de

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail l.baier@MENNEKES.de

Presseinformation

sinnvoll. MENNEKES kann hierbei die passenden Partner vermitteln.

3. Betrieb abgeben und Kontrolle behalten: Zukünftig bietet MENNEKES einen komfortablen Service zur Übernahme des Betriebes der zuvor installierten und intelligenten Ladeinfrastruktur inkl. einfacher, konkreter Abrechnungsmöglichkeiten an.

FAZIT

Mit dem umfangreichen Portfolio von MENNEKES ist es möglich eine Ladesäule zu kaufen und die Software, Monitoring, Betrieb und Abrechnung einfach on Top zu erhalten. Vereinfacht gesagt, heißt das für das Beispiel einer Wandladebox: Auspacken, installieren, online anmelden – fertig. Ab dann kann der Inhaber der Ladebox via App oder Web verfolgen, wie sein Geschäft läuft und erhält monatlich seine reinen Einnahmen aufs Konto.

MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail joachim.see@MENNEKES.de

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail l.baier@MENNEKES.de

Presseinformation

Ca. 10.800 Zeichen inkl. Leerzeichen

Abdruck kostenfrei, Beleg erbeten.

Kirchhundem, 03.05.2018

Die MENNEKES Elektrotechnik GmbH & Co. KG wurde 1935 gegründet und ist Entwickler des europäischen Ladestecker-Standards für Elektrofahrzeuge sowie führender Hersteller von Industriesteckvorrichtungen. Das Unternehmen ist mit Tochtergesellschaften und Vertretungen in über 90 Ländern präsent und beschäftigt weltweit 1.000 Mitarbeiter, davon zwei Drittel in Deutschland. Die Produktpalette umfasst genormte industrielle Steckvorrichtungen in über 15.000 verschiedenen Ausführungen und Bauformen sowie alle Felder der Elektromobilität: von der Fahrzeugsteckvorrichtung über das Ladekabel bis hin zu komplexen Ladesystemen. Die MENNEKES-Gruppe erwirtschaftete im zurückliegenden Geschäftsjahr einen konsolidierten Umsatz von über 140 Millionen Euro. Mehr als die Hälfte des Umsatzes wird im Export erzielt. Weitere Informationen unter www.MENNEKES.de, www.ChargeUpYourDay.de sowie auf [Facebook](https://www.facebook.com/mennekes), [Twitter](https://twitter.com/mennekes) und [YouTube](https://www.youtube.com/mennekes).

MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

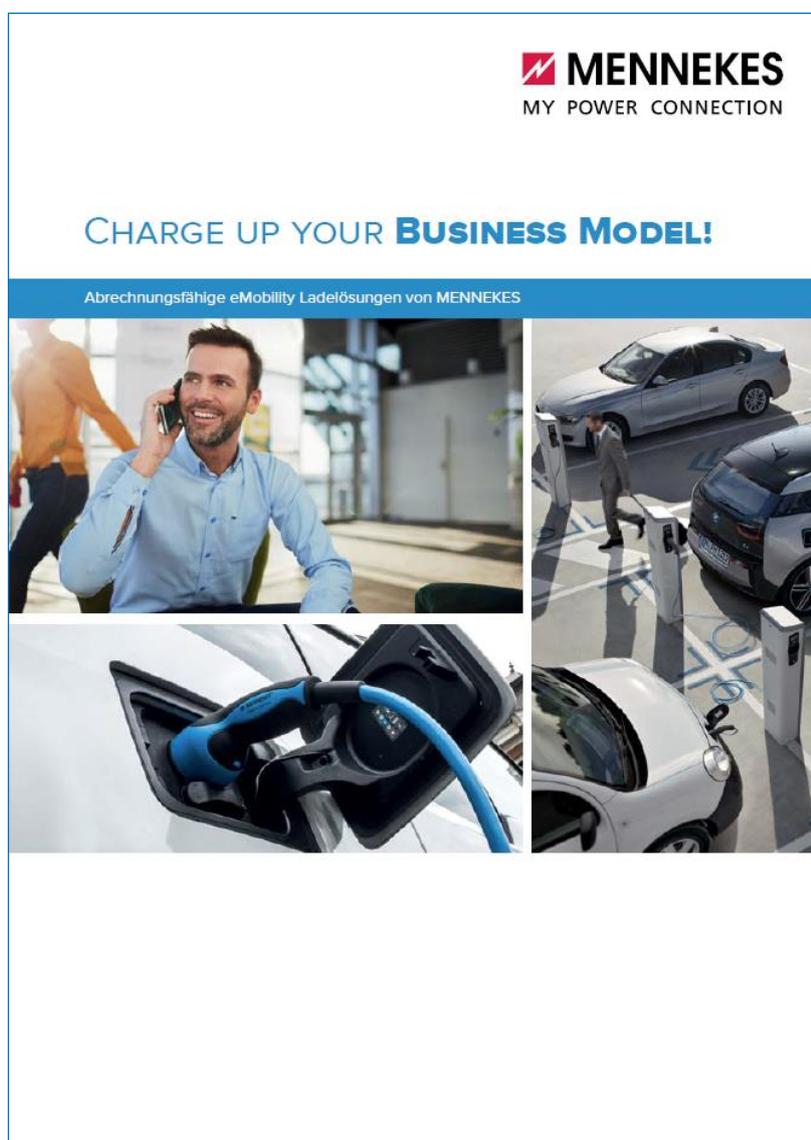
Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail joachim.see@MENNEKES.de

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail l.baier@MENNEKES.de

Presseinformation

Bilder

Bild 1: MENNEKES Broschüre „Abrechnungsfähige eMobility Lösungen“



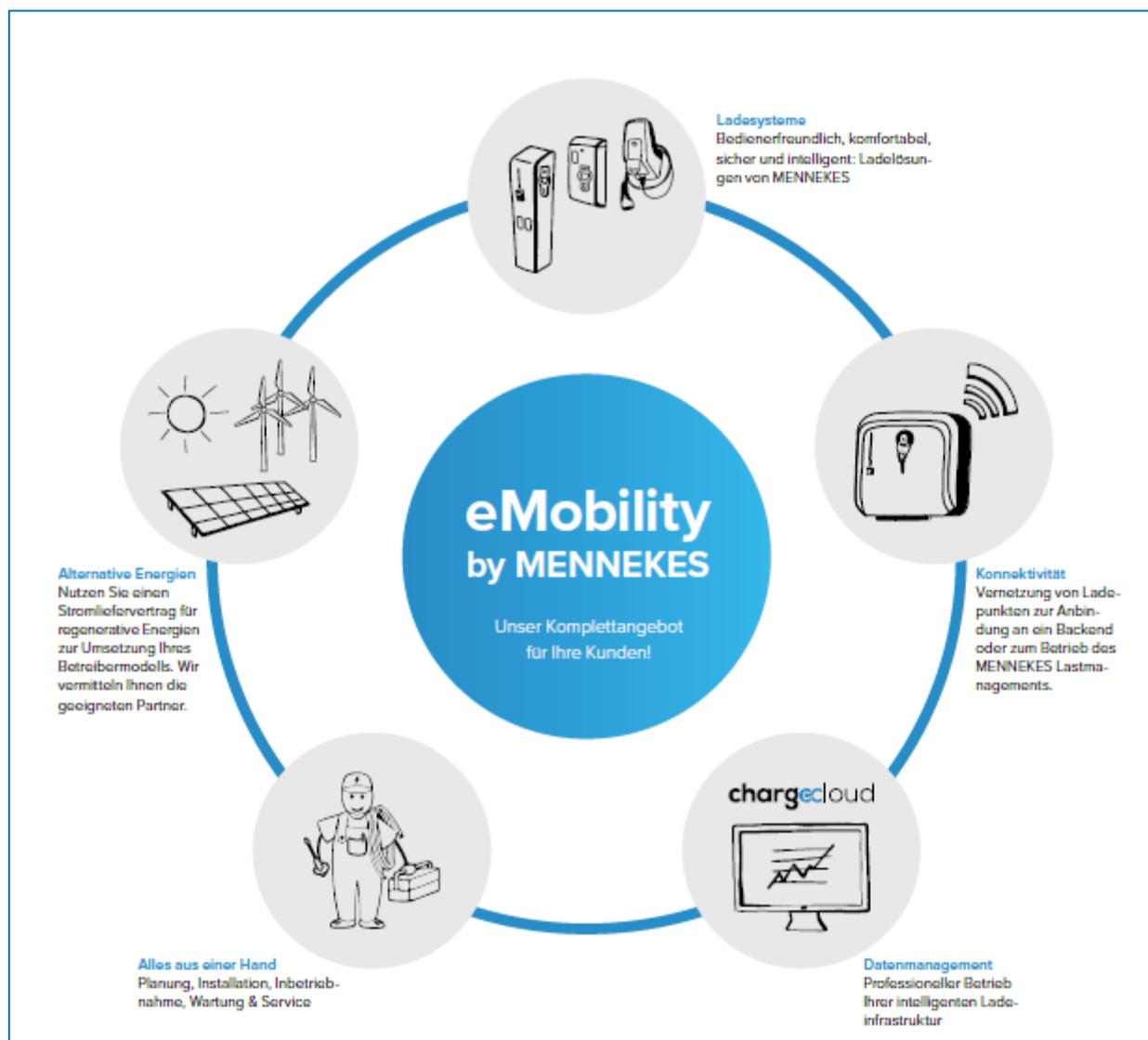
MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail joachim.see@MENNEKES.de

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail l.baier@MENNEKES.de

Presseinformation

Bild 2: Das MENNEKES Portfolio: alles aus einer Hand



MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail joachim.see@MENNEKES.de

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail l.baier@MENNEKES.de

Presseinformation

Bild 3: MENNEKES Hardware



MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail joachim.see@MENNEKES.de

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail l.baier@MENNEKES.de

Presseinformation

Bild 4: Datenmanagement via Software as a Service



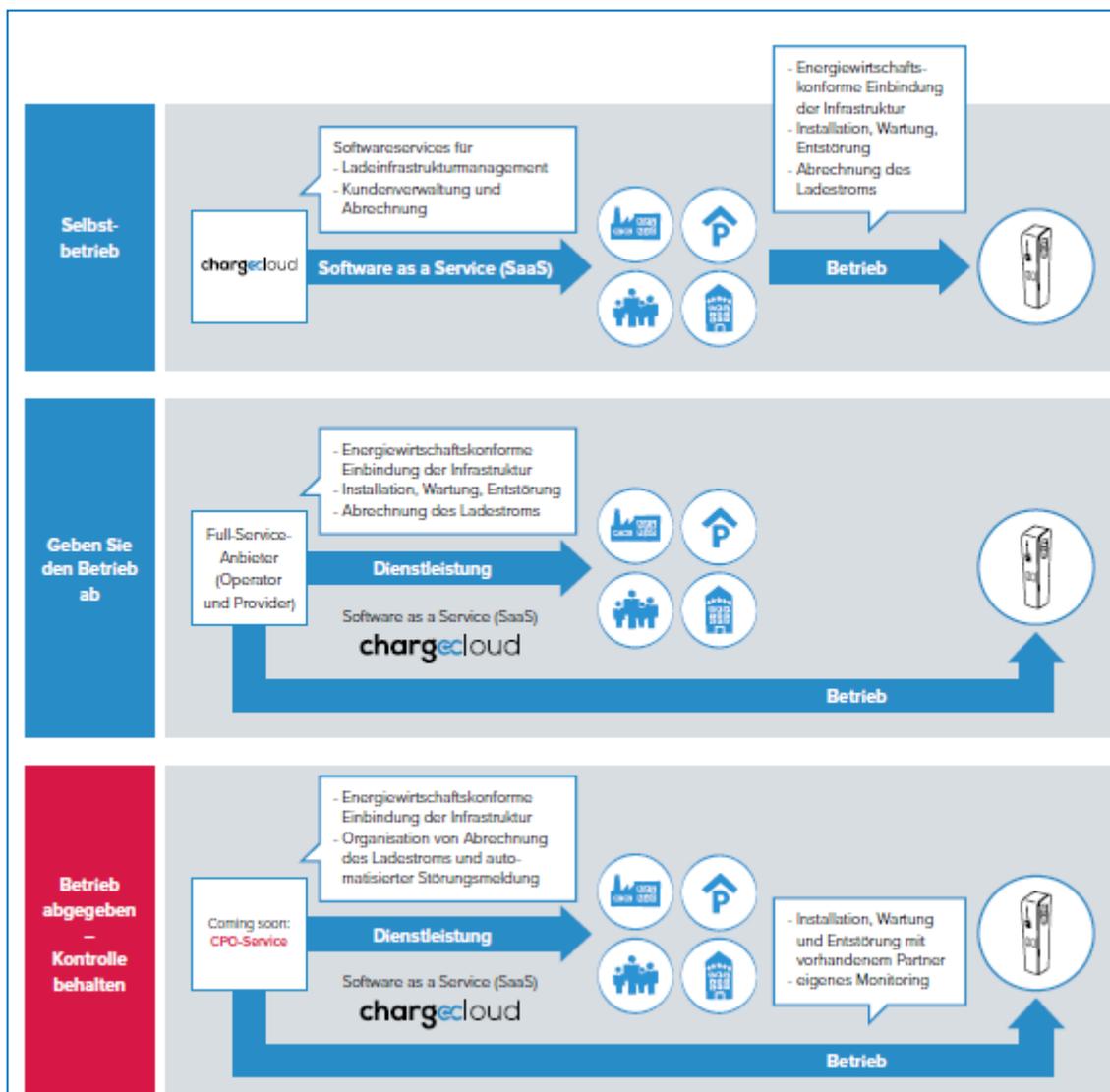
MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail joachim.see@MENNEKES.de

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail l.baier@MENNEKES.de

Presseinformation

Bild 5: Die Betreibermodelle



MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail joachim.see@MENNEKES.de

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail l.baier@MENNEKES.de