



Transformation der Autohäuser zur Autarkie

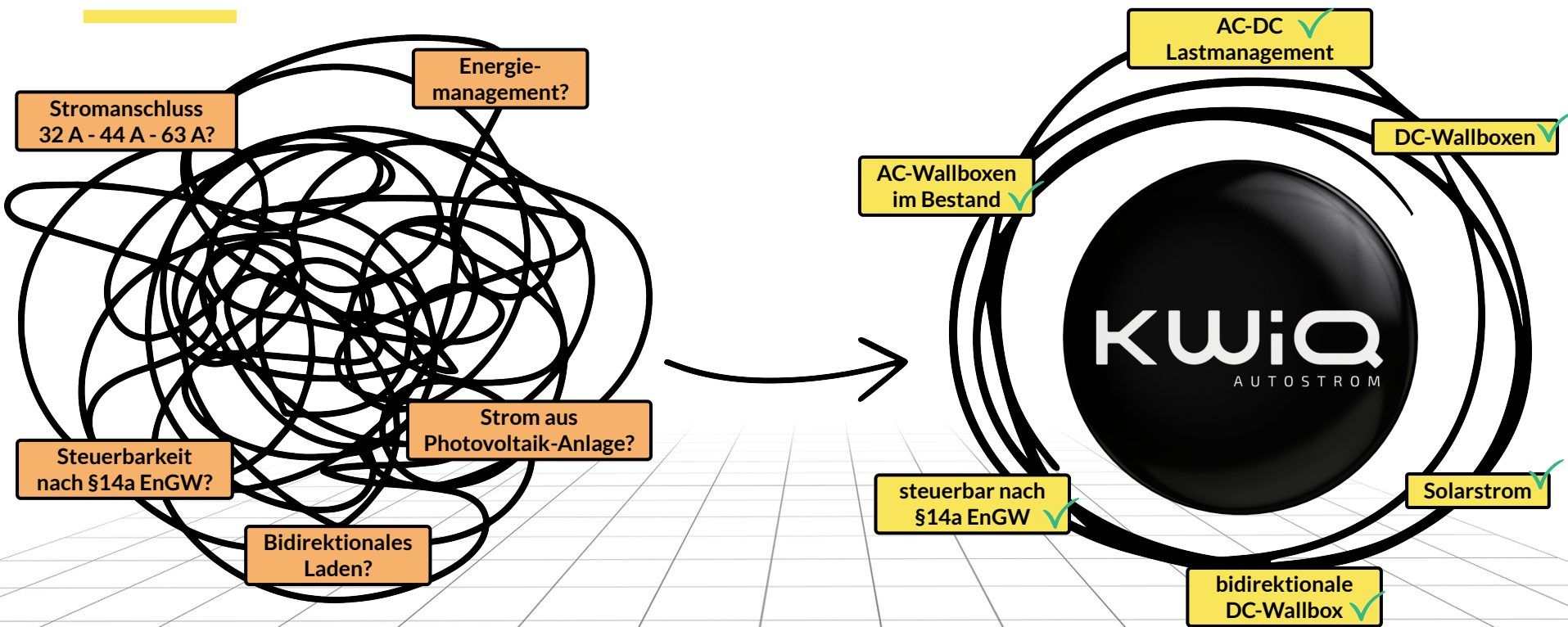
Vorstellung - 05.2024

“Wir entwickeln innovative Geschäftsmodelle mit Ladepunkten für Ihr Autohaus.”

- Oliver P. Kaul

- seit 2012 im Markt der Elektromobilität
- weit mehr als 2.000 Ladepunkte realisiert
- (öffentliche) AC- & DC-Ladeinfrastruktur
- Beratung zur effektiven Einhaltung der neuen, gesetzlichen Anforderungen mit unkomplizierten Lösungen

Unser ganzheitlicher Ansatz



Unsere Definition der Autarkie

unabhängig von:

- ➔ Ausbau Netzanschluss
- ➔ teurem Netzstrom
- ➔ schwankende Gesetze / Wegfall Förderung
- ➔ Rabattschlacht
- ➔ kranke Mitarbeiter
- ➔ passive Verkäufer
- ➔ überdachte Parkplätze: Strom & Schutz

Transformation zur Autarkie

unsere Agenda:

1. Geförderte Ladekarte
2. Eigene Ladeinfrastruktur am Point Of Interest (POI)
3. Eigene "Autohaus" Ladekarte
4. Kooperationen mit strategischen Partnern
5. KWIQ "Autohaus" Technik-Pakete (AC + DC + PV + EMS)
6. TCO und USP-Schulung BEVs
7. Team-Persönlichkeits-Schulung für alle Mitarbeiter
8. Überdachte Parkplätze

Transformation 1 – Geförderte Ladekarte

- **Laternenparker größte Zielgruppe**

- Mit 719,64 Euro brutto Invest laden “Laternenparker” 36 Monate lang günstiger
 - reale Kosten der Wallbox Daheim:
 - 1.100 Euro für Wallbox + 1.400 Euro für Installation
 - Amortisation auf 5 Jahre liegt bei:
 - bei 10.000 km/ Jahr: **0,28 Cent / kWh**
 - bei 15.000 km/ Jahr: **0,19 Cent / kWh**
 - Strom kostet: **0,31 Cent/ kWh**
 - Daheim laden kostet real mehr als öffentlich: **0,50 - 0,59 Cent / kWh**
 - 150-300 kW laden im Vielfahrertarif: **0,39 Cent/ kWh**
 - Kooperation mit stärkstem Betreiber von öffentlicher HPC- Ladeinfrastruktur
 - Auslastung fördern
 - Laternenparker zum Umdenken animieren

Transformation 2 - eigene Ladeinfrastruktur am Point Of Interest (POI)

- **Standortakquise**

- **eigene DC-Ladesäule(n)** für “Laternenparker” (Schnellladen)
 - die Neuinterpretation der Litfaßsäule
 - in Ihren Farben und Logos (Corporate Identity) foliert, optional mit Werbebildschirm für digitale Inhalte
 - Werbung für Ihr Autohaus, z.B. auch für aktuelle Stellenanzeigen
 - **Sie bestimmen** den Strompreis
- Kooperation mit POI-Standort / Eigentümer einer DC-Ladesäule
 - Auslastung fördern

Transformation 3 – Eigene “Autohaus” Ladekarte

- **Eigene Autohaus-Ladekarte**
 - mit X.000 Euro Guthaben beim Autokauf
 - Zielgruppe: Laternenparker im Radius von XX km um Ihr Autohaus
 - günstigere kWh-Preise
- **Kundenbindung**
 - Guthaben sammeln
 - OEM Kooperation mit Payback und Supermarkt?



Transformation 4 – Kooperationen mit ...

A) Solarteur

- Autohaus Kunden ohne PV zum Solarteur
- PV-Kunden ohne Elektroauto zum Autohaus



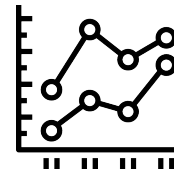
B) Strom-Börsenhändler

- Zum Beispiel: tibber, 1KOMMA5°, GreenFlash



C) Messstellenkonzept

- in Abstimmung mit Ihrem Netzbetreiber
- Strom-Handel (Arbitrage)



Transformation 5 - Technik-Paket

- **Technik-Paket**

- System aus 11 kW-AC + DC25 bidirektional
- Photovoltaik
- optional: Energiemanagement (z.B. Lobas oder DM100)
- Messstellenkonzept
- Börsenstrom-Tarifanbieter
- Digital Out Of Home (DOOH): Werbung auf öffentlichen Bildschirmen - Produkte, Kooperationen, Strompreise oder Stellenausschreibungen
- THG-Quoten

Transformation 6 – TCO + USP Schulung

- **Schulung zu Total Cost of Ownership (TCO) und Unique Selling Point (USP) von Elektroautos**
 - Kostenvergleich zwischen Verbrenner zu Elektroauto (BEV)
 - siehe Zeitschrift und online Auto, Motor, Sport
 - ADAC
 - Faktoren, die zu niedrigeren Elektroauto-TCO führen:
 - Investitionsausgaben - Capital expenditures (CapEx) für das Fahrzeug
 - laufende Betriebsausgaben - Operational Expenditures (OpEx) für das Fahrzeug
 - Strombeschaffung → günstiger Strom = günstige Mobilität
 - Wertverlust
 - Versicherung

Transformation 7 - Mindset-Schulung

● Persönlichkeits-Schulung für Mitarbeiter

- Erfassung der Persönlichkeit aller Mitarbeiter zur Steigerung der Akzeptanz der Unterschiede
 - DiSG®-Persönlichkeitsmodell
- Entwicklung aller Mitarbeiter zu Beratern & Coaches
- Verkäuferschulung: die Sinnhaftigkeit von Elektroautos als Grund zum Handeln
- Verständnis, was bidirektionales DC-Schnellladen für den Kunden bedeuten kann
 - Die GFs wissen es kaum

equilibra!



Transformation 8 - Überdachte Parkplätze

● überdachte Parkplätze: Strom & Schutz

- am Autohaus
- am Point Of Interest (POI)
 - Werbefläche nutzen
 - um mehr Elektroautos zu verkaufen
 - um Autohaus-Strom zu verkaufen
 - für Stellenausschreibungen

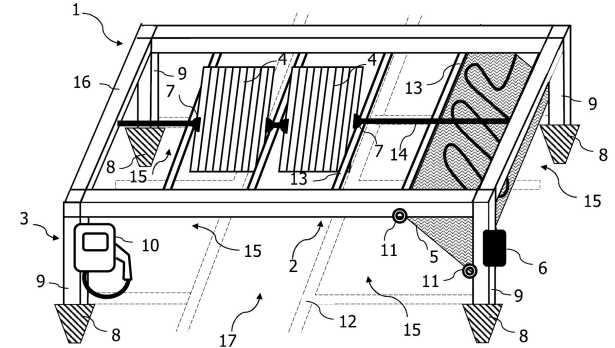


Fig. 1

Abbildung: KWiQs Gebrauchsmuster für smarte Parkplatzüberdachung (Nr. 20 2023 107 533)

Unsere Produktauswahl

- 1. DC Wallbox, als 20–30 kW – 1x CCS
- 2. DC Ladesäule, als 1x 50 kW – 2x CCS
- 3. DC25 Wallbox, 5 kW BiDi inkl. EMS – 1x CCS
- 4. Energie- und AC-/DC-Lastmanagement System
- 5. AC-Wallboxen 11–22 kW, Kabel oder Buchse
- 6. AC-Wallboxen bis 22 kW, Kabel oder Buchse
- 7. AC-Wallboxen, Buchse

Unsere Produktauswahl



Unsere Kombi-Pakete

Paket 1:



VEGA Aloha DC30-Wallbox + z.B. 2x VEGA VIARIS AC-Wallboxen

Paket 1: VEGA DC30 + AC-Wallboxen



- ✓ Preis-Leistungs-Verhältnis sehr gut
- ✓ qualitativ sehr hochwertige DC30-Wallbox
- ✓ übersichtliche Darstellung mit LCD-Farbbildschirm
- ✓ merkbar leise Lüftung dank Kamineffekt
- ✓ keine laufenden Kosten für Backend o.ä.
- ✓ bedienerfreundliche Weboberfläche
- ✓ selber Hersteller von DC- und AC-Wallbox → einfache Integration und Steuerung mehrerer Wallboxen
- ✓ AC-Wallbox in 3 Varianten:
 - 2x Buchse
 - 2x 5m Kabel
 - 1x 5m Kabel + 1x Buchse
- ✓ einfache Installation ([Videodokumentation](#) auf Deutsch)
- ✗ kein Eichrecht

Unsere Kombi-Pakete

Paket 2:



iONiX DC25 + z.B. 2x Mennekes Amtron professional+ AC-Wallboxen

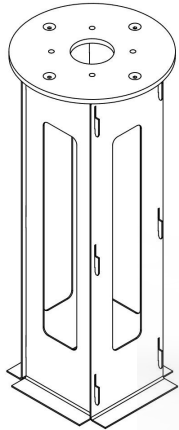
Paket 2: iONix DC25 + Mennekes AC-Wallboxen



- ✓ hochwertigste Qualität aus Deutschland
- ✓ 25 kW DC- Ladeleistung, bis 7 kW Bidirektional
- ✓ 11-22 kW AC-Wallbox in 2 Varianten:
 - Buchse
 - 7,5m Kabel
- ✓ Eichrechtskonformität, für DC & AC
- ✓ integriertes Last- und Energiemanagement über Bender-Controller-System der DC- & AC-Ladepunkte
- ✓ Backend-Anbindung und abrechnungsfähig
- ✓ Konnektivität über SIM / 4G / LTE und LAN
- ✓ kein Payment-Terminal-Pflicht laut AFIR
- ✓ Steuerbarkeit nach §14a EnWG (Energiewirtschaftsgesetz)
- ✗ kein WLAN
- ✗ Preise der Premiumanbieter

Unsere Kombi-Pakete

Paket 3:



enovate AC-Wallboxen + i-charging blueberry DC50 Ladesäule

Paket 3: Blueberry DC50 + enovates AC-Wallboxen



- ✓ sequentielles Laden an 2 CCS-Steckern, mit elektrischem Kabelmanagement
- ✓ einfache Bedienung am 32" Farb-Touch Display
- ✓ Werbevideos auf Bildschirm zeigen und selbst verwalten
- ✓ Eichrecht konformes Messmodul standardmäßig
- ✓ Bezahlterminal (optional)
- ✓ AC-Wallboxen erhältlich als Buchse oder 6,5m Kabel
- ✓ AC im Lastmanagement mit DC (optional über EMS)
- ✓ bidirektionales Laden an den AC-Wallboxen möglich
- ✓ AC-Wallboxen mit integrierter AFIR-konformer Bezahlmethode über RFID und Smartphone NFC-Kommunikation
- ✗ AC-Wallboxen ohne Display für dynamische QR-Code Identifikation und Preisübersicht (stattdessen per App)

Referenzen

(auch als Geschäftsführer der amperio GmbH, [siehe Referenzen](#))



- 18 Standorte mit DC30 Wallbox ausgestattet, seit November 2023



O P E L



CITROËN



DS AUTOMOBILES

- 670 Vertragshändler & Werkstätten, seit August 2019


V O L V O

- Abrechnen von 56 Dienstfahrzeugen Daheim, seit August 2020

Kontakt:

Oliver Peter Kaul


*Gesellschafter der amperio GmbH &
Geschäftsführer der KWiQ UG*

 +49 (2602) 955 395-00

 o.kaul@kwiq.eu

KWiQ
A U T O S T R O M

KWiQ UG (haftungsbeschränkt)

 Aubachstraße 8a, D-56410 Montabaur

 <https://www.kwiq.eu/> | [Impressum](#)

 Amtsgerichts Montabaur | HRB 28381

USt-IdNr.: DE 333 309 920

Steuernummer: 30/650/25378