



# Transformation der Autohäuser zur Autarkie

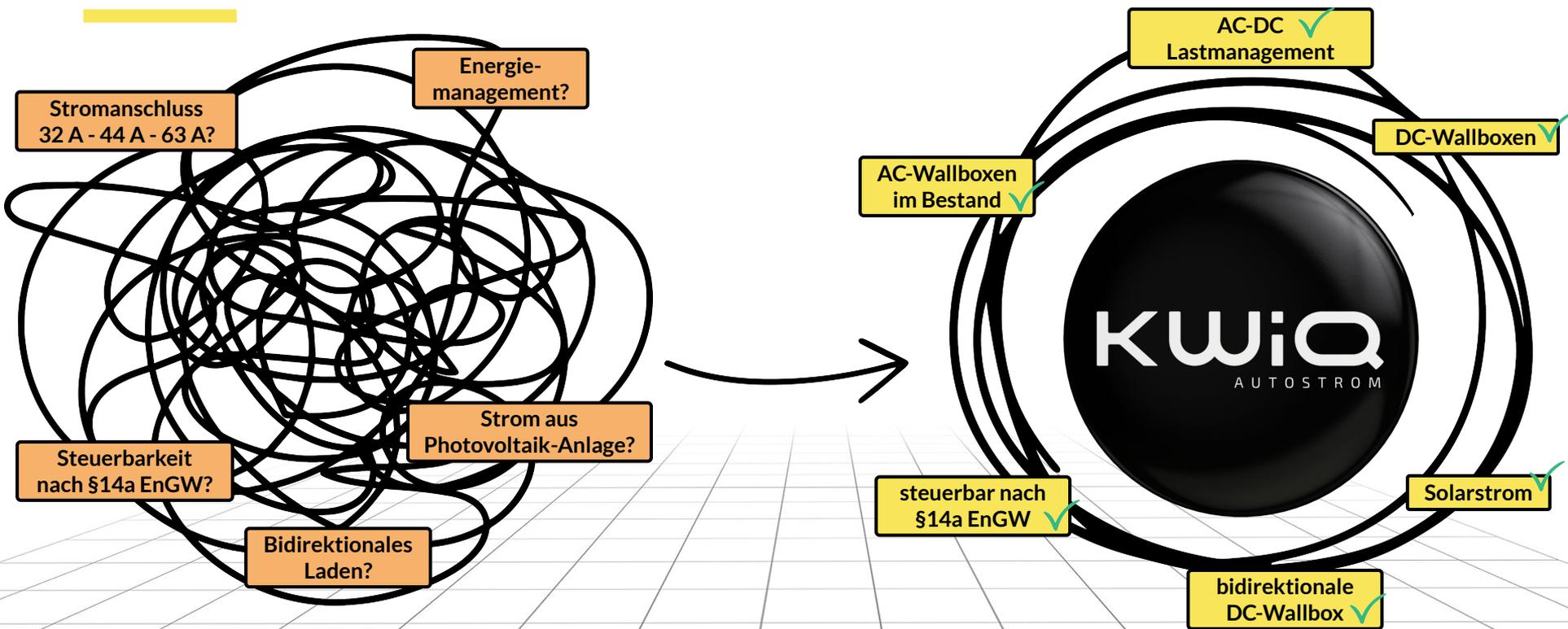
Vorstellung - 05.2024

# “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



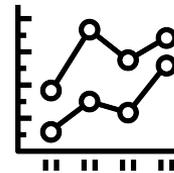
## B) Strom-Börsenhändler

- 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

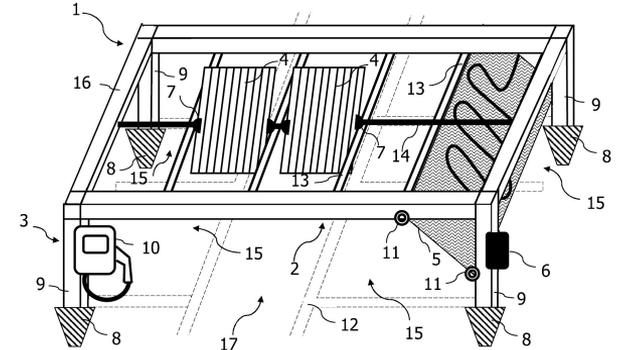


Fig. 1

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**

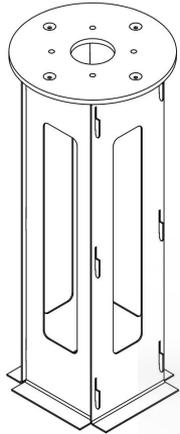
# Paket 2: iONix DC25 + Mennekes AC-Wallboxen



- ✓ 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 conformes 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](mailto: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