

# Konzept zur Kundenbindungsstärkung

für alle ca 40000 deutschen Geschäfte, die mit dem Auto erreichbar sind

- Äusserst innovativ
- Benötigt nur derzeit ungenutzte Aussenfläche
- Sehr ästhetisch und informativ
- Übertrifft zukünftige gesetzliche Forderungen
- Erhöht die Zeitgeist-Reputation Ihres Geschäfts
- Animiert bestehende Kunden zum **regelmässigen Kauf**
- **Zieht neue Kunden an**
- **Steigert Ihren Umsatz**

## Geschäfts-Ladestationen: Die neuen gesetzlichen Anforderungen

Das Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur Gesetz sieht vor, dass ab 2025 alle Nicht-Wohngebäude mit mehr als 20 Fahrzeug-Stellplätzen mit mindestens einem Ladepunkt ausgestattet werden müssen.

Laut HDE wird der Handel damit zum Aufbau von **38.000** Ladepunkten verpflichtet. Und das nur in Deutschland, doch alle westeuropäischen Staaten denken hier in die gleiche Richtung.



Derzeitig installierte EV-Charger

Was fällt bei allen obigen Chargern auf?

Kein Geschäft bewirbt sein Angebot!

Das wollen wir ändern, mit unserem

neuen Profitboard-EV Charger



Abacus-eWall



# Derzeitige Konzepte – und Probleme

Warum ohne Registrierung? Die App des jeweiligen Geschäfts wirkt verbindend und fördert den Verkauf. Ausserdem könnten kWh je Einkauf „geschenkt“ werden, und die Abrechnung über die App ersparte das teure Bezahlssystem.

Schön. Aber schon das Geschäft benötigt mehr Strom als die PV-Anlage des Geschäftsdaches liefern kann, daher muss der Strom woanders „grün“ erzeugt werden und fehlt gegebenenfalls an anderer Stelle.



Zwei Ladepunkte dieser Brummer je 150kW ziehen soviel Strom wie 14 Ladepunkte je 22kW. Auf 150kW Basis kann man die Ladepunktzahl nicht vergrössern, soviel Strom ist schlichtweg kaum vorhanden. Daher ist dieses System auf Zeit unsozial und meist unnötig>

150kW laden das Standard-EV (zB 50kWh-Batteriekapazität und SOC 30>80%=25kWh) innerhalb von 10 Minuten. Danach behindert das EV den Ladevorgang des Wartenden. Über 80% Laden mindert die Batterie-Lebensdauer. Grosse EV mit >50kWh Batterie gehören meist Wohlhabenden mit eigenem Garagen-Charger. Der Kunde hat keine Zeit beim Einkaufen, wo liegt da der Sinn? Er sollte doch lieber im Geschäft verweilen!

# Die Lösung: Viele Ladepunkte mit digitalem Angebotsdisplay

Die Geschäfts-App fördert die Bindung und steigert den Verkauf. Ausserdem können kWh je Einkauf „verdient“ werden, und die Abrechnung über die App erspart das teure Bezahlsystem. Der wohlhabende EV-Kunde wird zum Kauf hochwertiger Produkte durch kWh-Rabatt animiert.

Ø Filialgrösse: 1000m<sup>2</sup>, Ø Jahresverbrauch/m<sup>2</sup>: 300kWh, also 300MWh/Jahr/Filiale; Ø Sonneneinstrahlung in D: 1MWh/Jahr/m<sup>2</sup>, Ø Solarpaneleeffizienz: 20%; Ø Dachnutzung: 80%. Dann fehlten also allein für den Filialverbrauch bereits weit über 100MWh, also muss der „grüne“ Ladestrom sowieso immer vom Stadtwerk kommen.



Einfacher  
Ladevorgang  
QR-Scan der  
Geschäfts-App

100 %  
Grünstrom

Mindestens  
**14**  
das Angebot bewerbende  
Display-Ladepunkte  
zum Preis eines grossen  
pro Filiale

Ladestationen geben  
genügend Zeit für einen  
**stressfreien**  
Einkauf

14 Ladepunkte je 22kW erlauben siebenmal mehr Demokratisierung. Jedes Display bewirbt das bunte, aktive, stets aktuelle Geschäftsangebot, Marketingversuche sind schnell anwend- und bewertbar. Einkaufzeiten können durch (Lade-) Rabatte gesteuert werden

22kW laden das Standard-EV (zB 50kWh-Batteriekapazität und SOC 30>80%=25kWh) innerhalb von ca 1 Stunde. Jetzt hat der Kunde Zeit zum Einkauf, wird animiert, eine Stunde in der Filiale zu Verweilen und in Ruhe ganz stressfrei einzukaufen. Je länger er lädt (im Geschäft bleibt), umso preiswerter sollte der Ladevorgang sein.

# Die Features unseres Profitboard-EV Chargers



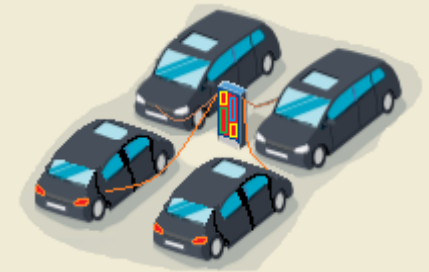
Und Nachts mit Beleuchtung;)

EV-Charger 2x22kW oder sogar 4x22kW (wenn die PKW nebeneinander UND Kopf-an-Kopf stehen können, was bei den meisten Parkplätzen ja der Fall ist).

Barcode-QR Scanner zur Kommunikation der Geschäfts-APP mit dem Kunden-Handy um ohne komplizierte und teure externe Abrechnungssysteme die Ladung zu bezahlen oder Laderabatte zu verrechnen. Möglich ist auch der Scan des einmal-gültigen Lade-Rabatt-Codes, den die Geschäftskasse auf den Kundenbon druckte.



Hochwertiges Display verschiedener Grössen, optional Touch Screen, flexible Lichtanpassung, Contentsteuerung läuft über Kundenserver oder ganz bequem über unseren Server.



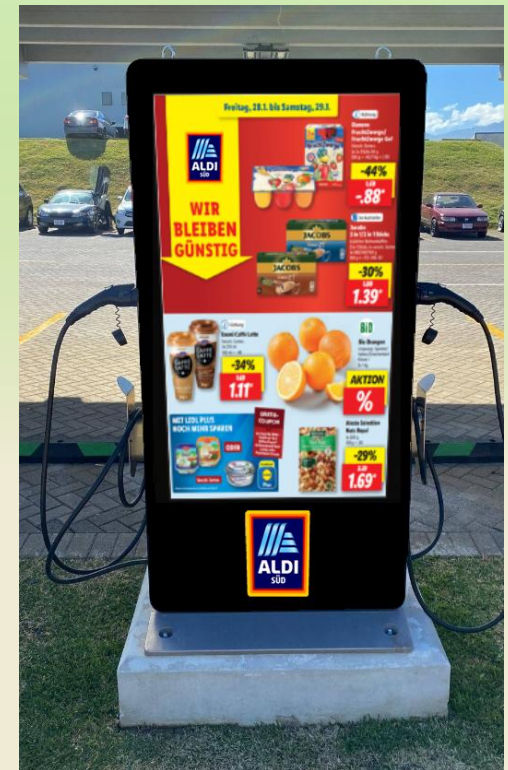
**Weltneuheit: Jetzt auch in 4x22kW erhältlich!**

Profitboard: Beste deutsche Qualitätsarbeit, Design und Herstellung in NRW. Edelstahl, IP65, natürlich in RAL-Farbe und mit Kunden-Logo. Flexible Grössen.

# Vielen Dank, schreiben Sie uns jetzt an!



Wir bedanken uns für Ihre Aufmerksamkeit und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme, unser Ansprechpartner für Sie: Markus Ulrich: [markusu@abacus-eWall.de](mailto:markusu@abacus-eWall.de)



**Weltneuheit: Jetzt auch in 4x22kW erhältlich!**

Abacus-eWall

