
Chargepartner

Business-as-a-Service
für die Elektromobilität

September 2014

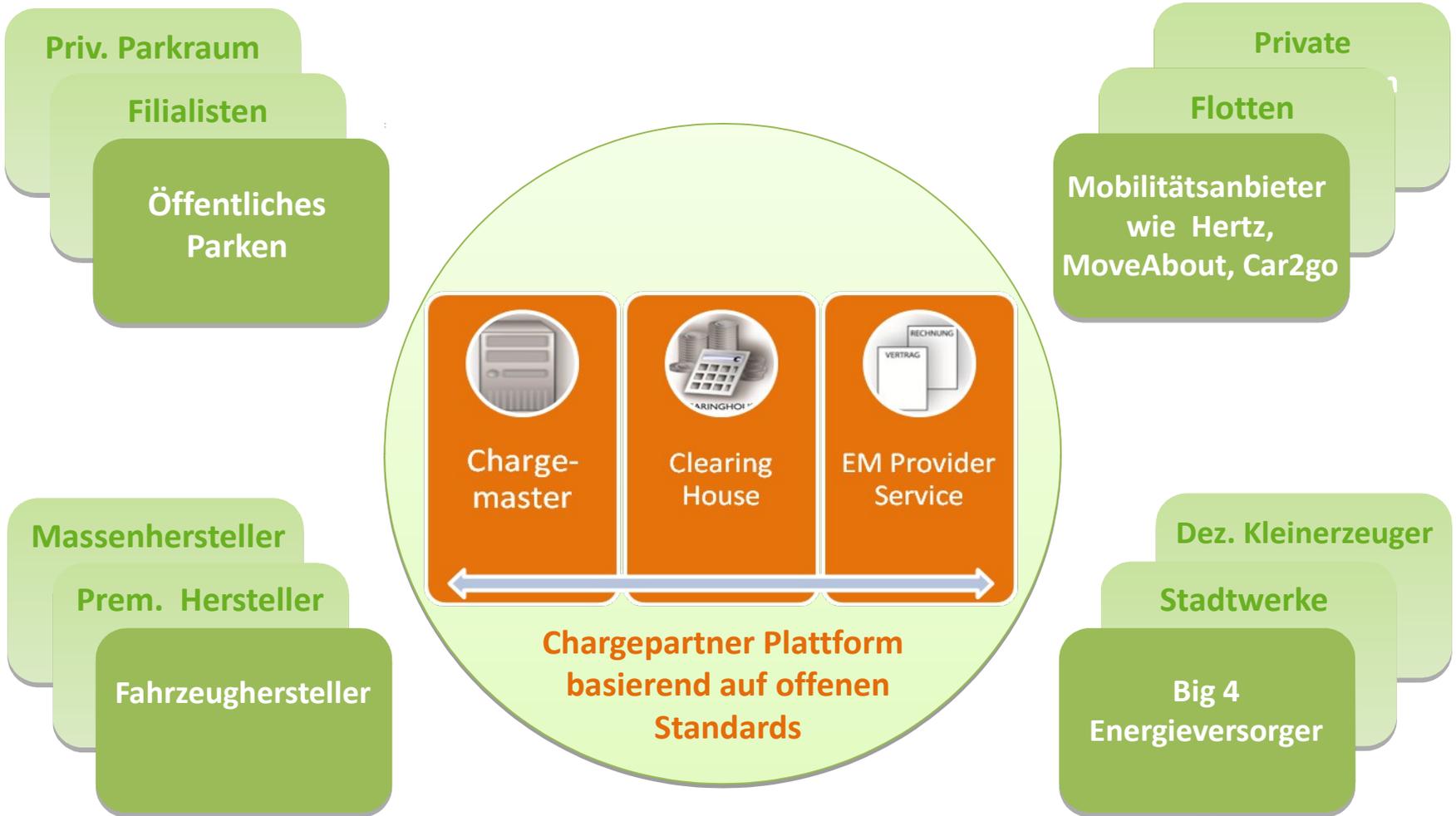


Problemstellung

Wie lassen sich die zukünftigen elektromobilen Flotten mit
flukturierend erzeugter Energie,
verteilnetzfreundlich,
kostengünstig und
offen für neue Energiegeschäftskonzepte
versorgen und abrechnen?



Unsere Lösung für das elektromobile Ökosystem



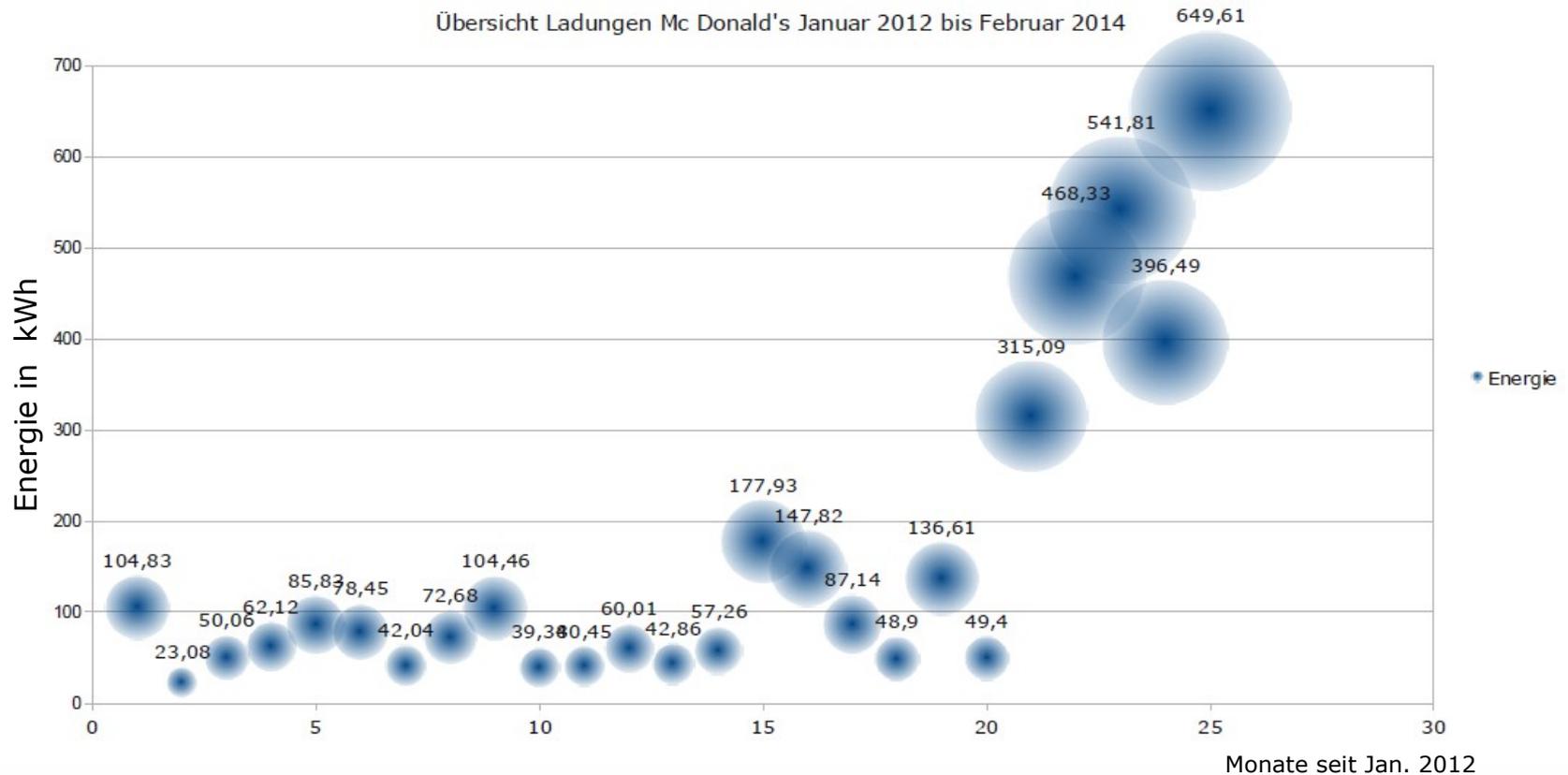
Beispiel Mitarbeiterladeparks

- *Motivation:* Mitarbeiter (Pendler) wollen ihr Fahrzeuge beim Arbeitgeber laden.
- *Vorteile:* Kosten- und Umweltvorteile bei Umstieg auf e-Mobilität, gesteigerter Eigenverbrauch bei PV-Anlagen
- *Herausforderung:* Abrechnung der geldwerten Vorteile, Last- und Lademanagement am Standort, Abrechnung der Ladevorgänge von Dienstwagen zuhause.
- *Lösung:* intelligent Ladeinfrastruktur mit Anbindung an ein Backendsystem im Internet zur Steuerung der Ladevorgänge und Erfassung der Abrechnungsdaten

- Beispiel SAP:
- SAP möchte bis 2020 20% ihrer Flotte mit reinen Elektroautos betreiben.
- Dies entspricht 5000 Autos!



Markthochlauf bei McDonald's Ladeinfrastruktur



Quelle: Chargepartner GmbH

- Seit Mitte 2013: Stabiles zunehmendes Wachstum der Nutzung
- Jan. und Febr. 2014 bereits die gleiche Energie abgegeben wie in ges. 2013!

Chargepartner begeistert Kunden Auch Sie?

