

## Presseinformation

### **MENNEKES Live – Elektromobilität für den Mittelstand, einfacher geht's nicht!**

#### **Erweiterung des Leistungsangebots um eine kundenfreundliche Abrechnungsdienstleistung.**

Seit Jahren ist die Mobilitätswende eines der meist diskutierten Themen in Deutschland. Dabei geht es nicht nur um Grenzwerte. Vielmehr geht es um einen Wandel, der durch die Elektromobilität vorangetrieben wird. Der lokal emissionsfreie Transport von Personen oder Gütern wird im Zuge des globalen Trends der Verstädterung immer dringender. Gleichzeitig zeigt sich, dass sich sowohl die Fahrzeuge, als auch die Ladeinfrastruktur deutlich zügiger entwickeln als oft angenommen wird.

Die steigende Digitalisierung und Vernetzung von Ladeinfrastruktur, Fahrzeugen, Ladepunkten und Onlineplattformen spielt für diese positive Entwicklung eine entscheidende Rolle. Denn mithilfe von Apps können nicht nur Zugänge zu Ladesäulen aktiviert werden, sondern auch Ladezeiten und Kapazitäten sowie die Infrastruktur selbst gemanagt werden.

Die stetige Weiterentwicklung von kunden- bzw. alltagstauglichen Lösungen hat einen wichtigen Stellenwert für den Durchbruch einer neuen Technologie. Für die Elektromobilität dürften intelligente, aber auch gleichzeitig einfache Lösungen zur Verwaltung von Ladeinfrastruktur und zur automatisierten Abrechnung von Ladevorgängen eine entscheidende Rolle spielen. Denn durch das transparente Nachhalten des kompletten Ladeprozesses – vom Auffinden möglicher Ladepunkte, über einfache Autorisierungsmöglichkeiten, dem Einstecken des Ladesteckers, bis zum Rechnungseingang beim Endkunden – wird die Elektromobilität sich noch stärker im Alltag etablieren. Gleichzeitig werden erst dadurch neue, solide Geschäftsmodelle möglich.

Kombiniert man die beschriebene Entwicklung, dann versteht man, warum MENNEKES als deutscher Pionier der Elektromobilität eine Abrechnungsdienstleistung für eine „Lösung aus einer Hand“ anbietet.

MENNEKES hat mit seiner mehr als zehnjährigen Erfahrung in der Elektromobilität die Kompetenzen gebündelt und macht mit „MENNEKES Live“ das Thema eMobility zum Geschäftsmodell für Unternehmen, Hotels, Restaurants, Parkraumbewirtschafter und Vermieter! Das Prinzip ist einfach: MENNEKES managt die dezentral installierte und vernetzte Ladeinfrastruktur auf den unterschiedlichsten Parkflächen über eine zentrale Cloud.

#### **MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:**

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail [joachim.see@MENNEKES.de](mailto:joachim.see@MENNEKES.de)

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail [l.baier@MENNEKES.de](mailto:l.baier@MENNEKES.de)

## Presseinformation

Monitoring der Ladesysteme sowie die Abrechnung von Ladestrom werden somit durch MENNEKES organisiert und garantiert. Mit anderen Worten ausgedrückt: wer Ladeinfrastruktur aufbauen möchte, und einen starken Partner sucht, der ihm die Abrechnung von Ladevorgängen ermöglicht, dem bietet sich mit MENNEKES Live eine intelligente und einfache Lösung.

### Warum wurde MENNEKES Live entwickelt?

Die Elektromobilität wird zu einer geschäftlichen Option, insbesondere im Zusammenhang mit Immobilien oder Unternehmen. Denn Ladepunkte sind deutlich einfacher und trotzdem sicherer zu installieren als es eine Tanksäule jemals sein wird. Immobilienentwickler und Unternehmer haben das inzwischen sehr gut verstanden, Hotelbetreiber ebenfalls. Denn Nutzer von E-Autos wollen ihre Fahrzeuge gern da laden, wo sie parken.

Das passiert auf dem Parkplatz von Unternehmen, Ladengeschäften oder in Parkhäusern. Dadurch werden Parkplätze zu Touchpoints für ein zukunftsorientiertes Geschäft. Laut dem „Fortschrittsbericht 2018“ der Nationalen Plattform Elektromobilität (NPE) gibt bis zum Jahr 2025 bereits einen Bedarf an 145.000 bis 200.000 Ladepunkten im öffentlichen Raum in Deutschland. Im privaten bzw. halböffentlichen Raum – zu dem Parkhäuser sowie Parkplätze von Hotels, Restaurants, Wohnhäusern und Ladengeschäften gehören – werden noch mal 2,4 bis 3,5 Millionen Ladepunkte benötigt.

Gleichzeitig wollen nur wenige Ladepunktbetreiber in Fachpersonal für Elektromobilität investieren, nur weil sie ein paar Ladesäulen aufstellen und ihren Mitarbeitern, Mietern oder Kunden einen Mehrwert bieten möchten. „MENNEKES Live“ zielt genau darauf ab. Nach der Investitionsentscheidung wickelt MENNEKES zusammen mit seinem Netzwerk die gesamte Umsetzung inkl. der späteren Abrechnung von Ladevorgängen ab. Regelmäßig erhält der Inhaber automatisch eine Gutschrift für die erfolgten Ladevorgänge von MENNEKES.

### WER PROFITIERT WIE?

Eine moderne Immobilie wird immer mehr zum Servicepunkt. Dazu gehört auch das Laden. Mieter mit eigenen Elektrofahrzeugen nehmen zu. Der Tiefgaragenstellplatz mit Lademöglichkeit wird somit zu einem wichtigen Entscheidungskriterium bei der Wahl der Wohnung. Auch Investoren schauen mehr denn je auf die Zukunftsfähigkeit potentieller Immobilien. Gäste mit eigenem E-Auto entscheiden sich gezielt für Hotels mit

### MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail [joachim.see@MENNEKES.de](mailto:joachim.see@MENNEKES.de)

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail [l.baier@MENNEKES.de](mailto:l.baier@MENNEKES.de)

## Presseinformation

Ladeinfrastruktur. Ein Parkhaus oder die Tiefgarage einer Shopping Mall wird ebenfalls danach ausgesucht, ob es bequemen Zugang zu Ladestrom gibt. Denn E-Autos werden eben oft da geladen, wo sie gerade ungenutzt stehen. Ganz nebenbei ergibt sich noch der Bonus eines innovativen, grünen Images, wenn man als Unternehmen seinen Mitarbeitern oder seinen Kunden einen Ladepunkt am Parkplatz zur Verfügung stellen kann.

### WAS BIETET MENNEKES?

MENNEKES hat für den erfolgreichen Start in die Elektromobilität hochwertige Ladelösungen aus Hardware, Software und digitalen Services parat. Und das Unternehmen sorgt mit kompetenter Beratung und einem besonders geschulten und überregionalen Partnernetzwerk dafür, dass mit einer abrechnungsfähigen Ladeinfrastruktur das Thema eMobility zum Geschäftsmodell wird.

Nach dem Kauf einer Ladesäule bzw. einer Wallbox, wird es mit „MENNEKES Live“ nun noch einfacher: **Installieren Registrieren Profitieren – fertig!** Denn wenn man eine Ladesäule kauft, bekommt man Software, Monitoring, Betrieb und Abrechnung einfach on Top. Die Bewirtschaftung der neuen Ladeinfrastruktur wird durch den MENNEKES-Service denkbar einfach. Der Inhaber des Ladepunktes muss sich um nichts kümmern. Jeder Ladevorgang wird durch die MENNEKES-Plattform sorgfältig und transparent abgerechnet, und die gewünschte Vergütung je Ladevorgang von MENNEKES ausgezahlt. Kunden, Mitarbeiter oder Gäste nutzen einfach die Ladekarte oder App ihres Fahrstromanbieters. Zusätzlich können die Fahrer der eFahrzeuge den Ladevorgang auch mit dem Smart Phone und Ihren Kreditkartendaten unkompliziert starten. Die Vorteile der Dienstleistung liegen auf der Hand: Der Service wird ausgebaut, neues Umsatzpotenzial wird aktiviert, das Image, die Qualität und die Bewertung steigt, und man ist aktiver Gestalter der Mobilitätswende.

Es ist wichtig, den Betrieb eines Ladepunktes als Service zu begreifen. Neben dem Zusatzgeschäft geht es hierbei auch um eine zukunftsorientierte Ausrichtung der Servicequalität. Denn im ersten Schritt erzielt man mit installierten Ladepunkten eine positive Wirkung auf Marke, Image, PR sowie Kunden bzw. Mitarbeiterzufriedenheit und somit die erste unmittelbare Rendite.

### MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail [joachim.see@MENNEKES.de](mailto:joachim.see@MENNEKES.de)

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail [l.baier@MENNEKES.de](mailto:l.baier@MENNEKES.de)

## Presseinformation

### DIE MENNEKES LIVE BOX

Für den unkomplizierten Einstieg in die Elektromobilität wurde mit MENNEKES Live ein solides Paket geschnürt, denn mit der Bestellung einer Ladesäule, Wandladestation oder Wallbox inkl. der Option „MENNEKES Live“ wird eine Box ausgeliefert. „Die mitgelieferte Box enthält Informationen zur Aktivierung eines Ladepunktes nach der Installation durch geschultes Fachpersonal, erklärt Dirk Burghaus, Leiter Produktmanagement eMobility bei MENNEKES. Eine Anleitung erklärt, wie man den Ladepunkt zügig und einfach in Betrieb nehmen kann. Mithilfe von Fallbeispielen werden das zu erwartende Nutzerverhalten und mögliche Tarifoptionen dargestellt. Das alles macht das neue Geschäft einfach für alle Beteiligten.“

Eine App, die Verwaltung und Überwachung der Ladepunkte und des Nutzerkontos ermöglicht, vervollständigt das Angebot. Um das Geschäft mit dem Ladepunkt anzukurbeln, werden die Ladepunkte Fahrstromanbietern (eMobility Service Providern) zugänglich gemacht und online veröffentlicht bzw. „live“ geschaltet und sind so schnell für potentielle Kunden auffindbar. QR-Code Aufkleber geben möglichen Ladekunden noch die zusätzliche Option, alternativ mit dem Direktbezahlverfahren per Smart Phone zu bezahlen.

### DIE MENNEKES LIVE APP

Bei der Entwicklung der passenden Smartphone-App ging es dem Entwicklerteam von MENNEKES um eine einfache und durchdachte Lösung. Sie soll die Abrechnung als Dienstleistung und das unkomplizierte Monitoring des Ladepunktes sicherstellen. Die App ermöglicht, jeder Zeit, den aktuellen Status und die Auslastung des Ladepunktes abzurufen und gibt somit Aufschluss über die Ladevorgänge und die generierten Umsätze, sowie Störungsmeldungen in Echtzeit. Mit „MENNEKES Live“ wird die Abrechnung von eMobility Ladevorgängen als Dienstleistung einfach in die Prozesse des Ladepunktanbieters integriert. Die Säule oder Wallbox wird in ein Roaming Netzwerk eingebunden, wodurch die überregionale Suche potentieller Kunden nach Lademöglichkeiten umgesetzt wird. Die Auffindbarkeit in entsprechenden Netzwerken steigert die Auslastung bzw. ist ein wesentlicher Faktor zur Gewinnung von (Lade-) Kunden. Diese können sich dann entweder durch die vorhandene App ihres Fahrstromanbieters Zugang zu den Ladepunkten verschaffen oder einfach mit einem QR-Code-Scan autorisieren, um den Ladestrom im Direktbezahlverfahren abzurechnen. Der Inhaber des Ladepunktes bekommt die Umsätze der einzelnen Ladevorgänge in Form einer Sammelgutschrift von MENNEKES ausgezahlt.

### MENNEKES-Gesprächspartner für die Presse:

Joachim See, Leiter Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail [joachim.see@MENNEKES.de](mailto:joachim.see@MENNEKES.de)

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail [l.baier@MENNEKES.de](mailto:l.baier@MENNEKES.de)

## Presseinformation

### MENNEKES LIVE VORTEILE

Der Inhaber der Ladeinfrastruktur hat durch „MENNEKES Live“ die volle Kontrolle und die Hoheit über die individuelle Tarifgestaltung am Standort. Nach kurzer Registrierung online, können Käufer von MENNEKES Ladesäulen oder Wallboxen mit nur wenigen Schritten von ihrer eigenen Ladeinfrastruktur profitieren. Sie können ihre Einnahmen und Kosten per App oder PC monitoren. Gleichzeitig sind sie jederzeit über den aktuellen Status und die Auslastung ihrer Ladepunkte informiert. Einem neuen Geschäftsfeld steht nichts mehr im Wege, sobald die Ladestationen an den Parkmöglichkeiten installiert und aktiviert wurden.

Ca. 9972 Zeichen inkl. Leerzeichen

Abdruck kostenfrei, Beleg erbeten.

Kirchhundem, 04.09.2019

*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 Elektro-mobilität: 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](http://www.MENNEKES.de), [www.ChargeUpYourDay.de](http://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](mailto:joachim.see@MENNEKES.de)

Lars Baier, Marketing & Unternehmenskommunikation, E-Mail [l.baier@MENNEKES.de](mailto:l.baier@MENNEKES.de)