

# CHARGEU ITY

Öffentliche Ladesäulen in Kundeneigentum



## Die Mission

# Allen Bürgern den Umstieg auf ein Elektroauto ermöglichen



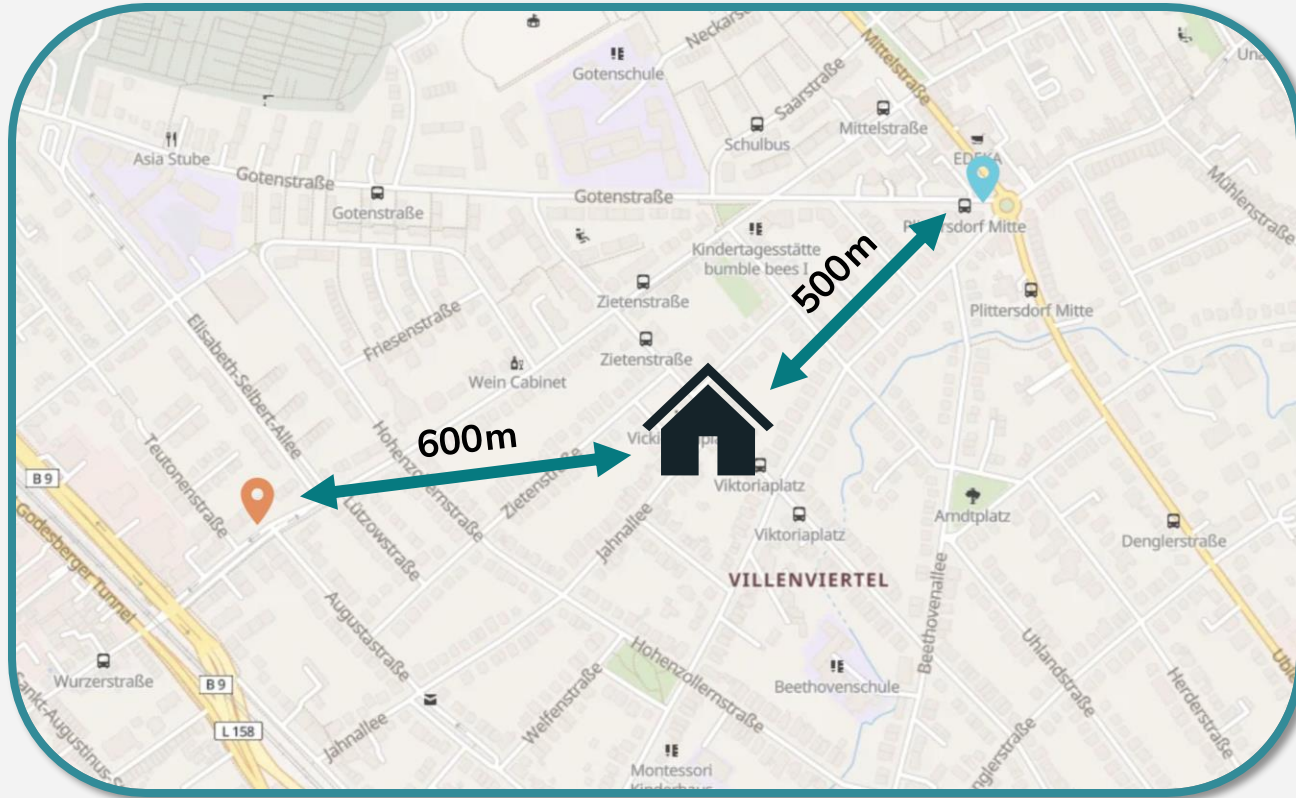
Nicht jeder Autofahrer kann sich am Wohnort eine Wallbox installieren lassen.



In diesen Fällen bleibt als einzige Möglichkeit das Laden an öffentlichen Ladepunkten.

## Das Problem

# Öffentliche Ladepunkte gibt es noch nicht an jeder Ecke



Der Umstieg auf ein Elektroauto bleibt unattraktiv, solange es keine Lademöglichkeit in unmittelbarer Nähe des Wohnorts gibt.

**Was wäre, wenn man selbst öffentliche Ladepunkte schaffen könnte?**

Unsere Lösung

# Wir ermöglichen die Investition in eine öffentliche Ladesäule



Über den Stromverkauf erhalten Kunden ihre Investition zurück.

Rundum sorglos

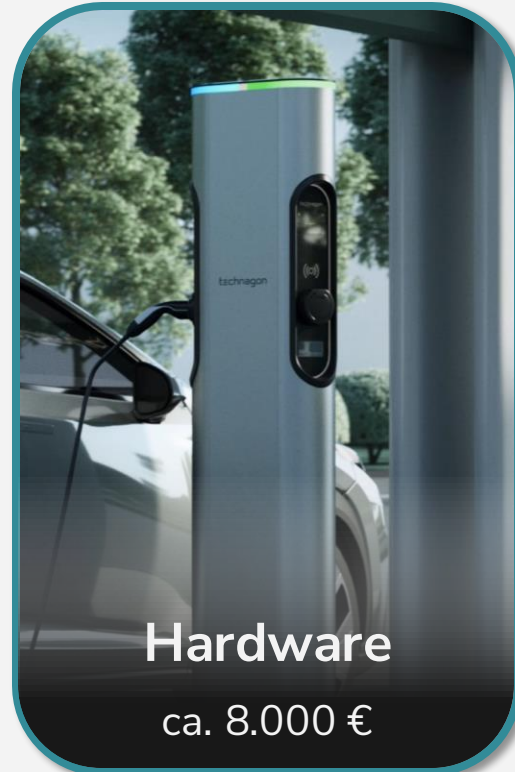
# Aufbau und Betrieb der Ladesäulen aus einer Hand





Einmalige Investition

# Die Anschaffungskosten einer Ladesäule im Überblick



(Preisangaben zzgl. MwSt.)

# Nach der Inbetriebnahme pachten wir die Ladesäulen

## Aufbauphase

Die einmalige Servicegebühr pro Ladesäule in Höhe von **2.500 Euro** fällt an, sobald die Termine für Installation und Inbetriebnahme feststehen.

## Laufender Betrieb

Zur Deckung der laufenden Kosten behalten wir uns **50 % des erwirtschafteten Gewinns** aus dem Stromverkauf ein. Der Rest wird unseren Kunden als Pachtzins in Form einer Gutschrift ausgezahlt.

## Berechnung des Pachtzinses (Beispiel)

Umsatz aus Ladevorgängen	1.000 €
+ Umsatz aus THG-Quotenhandel	100 €
– <b>Kosten für verkaufte Kilowattstunden</b>	<b>500 €</b>
<hr/>	
= <b>Berechnungsgrundlage für Pachtzins</b>	<b>600 €</b>
× Gewinnbeteiligung (50 %)	300 €
<hr/>	
= <b>Gutschrift</b>	<b>300 €</b>

*Hinweis: Für Privatpersonen ist dafür eine Gewerbeanmeldung erforderlich.*

## Profitables Geschäft

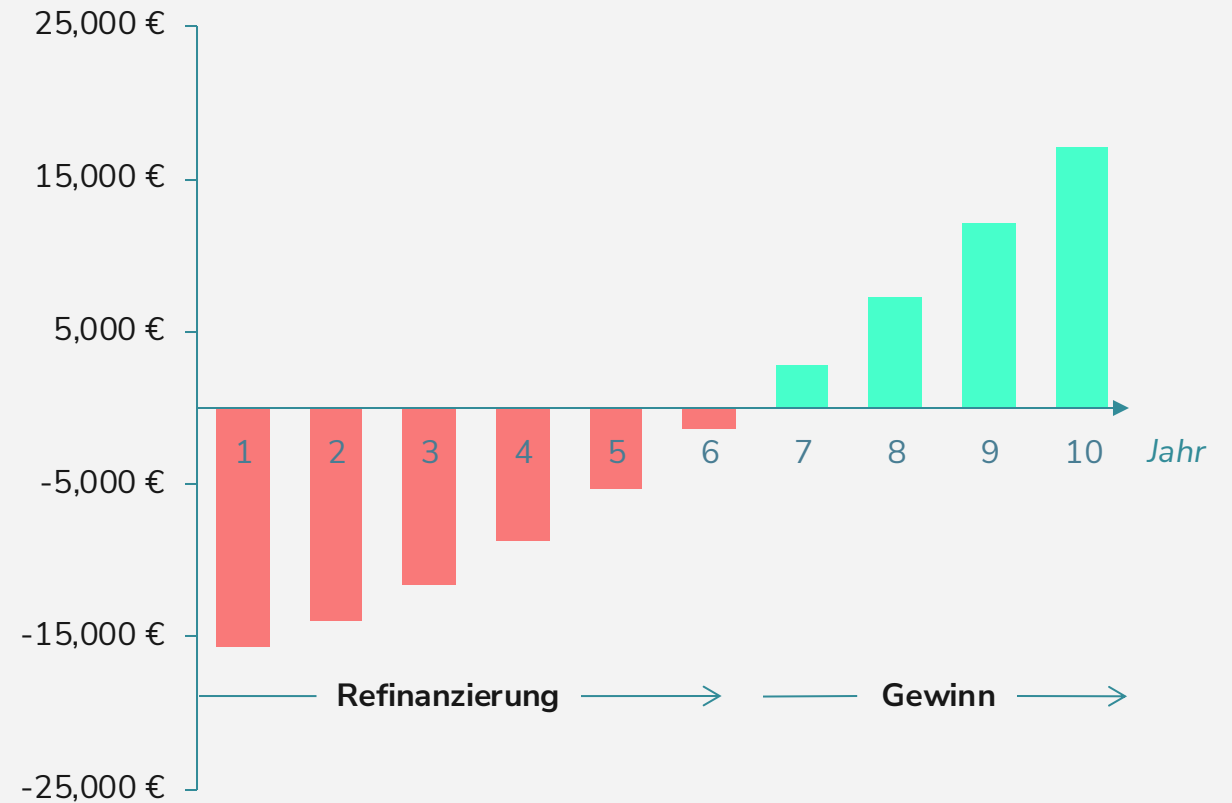
# Die Investition rentiert sich nach wenigen Jahren

Anschaffungskosten	14.000 €
+ Servicegebühr	2.500 €
<hr/>	
= <b>Investition</b>	<b>16.500 €</b>

(Preisangaben zzgl. MwSt.)

Im laufenden Betrieb übernehmen wir jegliche Kosten, sodass Kunden **ab dem ersten Ladevorgang** einen positiven Cashflow mit ihrer Ladesäule erzielen.

**Je mehr Ladevorgänge** an den Ladepunkten stattfinden, **desto schneller** hat sich die Investition refinanziert.





Go-To-Market

# Über Multiplikatoren an Immobilienbesitzer herantreten



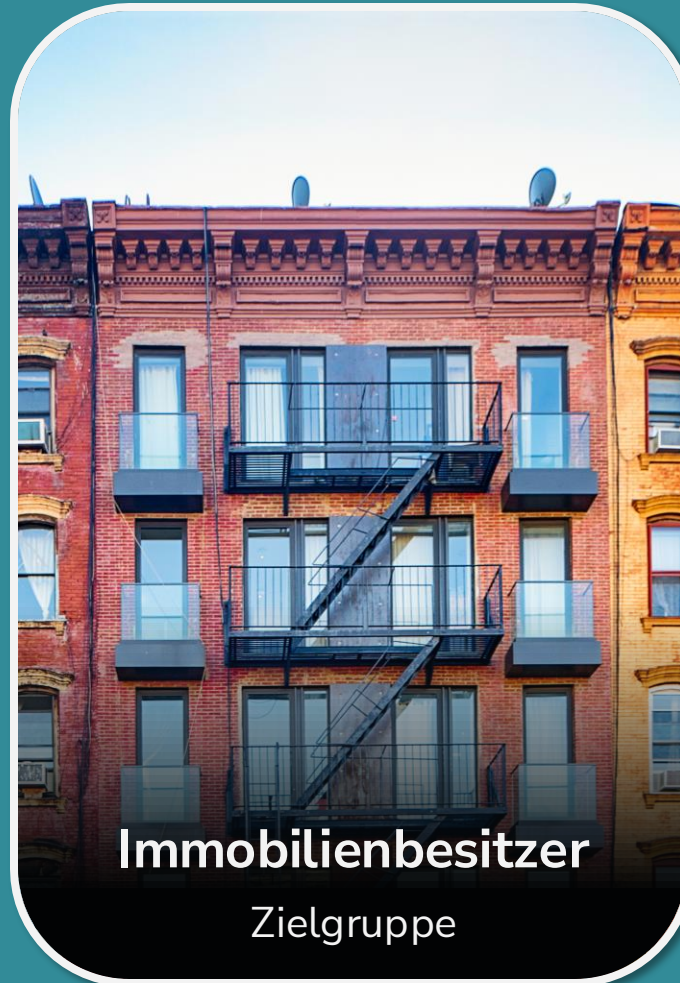
Haus-  
verwalter



Genossen-  
schaften



Immobilien-  
unternehmen



## Vorteile:

- ✓ Bereitstellung von Lademöglichkeiten
- ✓ Wertsteigerung
- ✓ Höhere Mieteinnahmen

## Unser Team

# Wir machen die Verkehrswende massentauglich



**Niklas Seitenspinner**

CEO

- Meister, Betriebswirt und Bachelor of Arts in Handwerksmanagement
- 3 Jahre Branchenerfahrung bei *Tanke GmbH* (Tochterunternehmen der *RheinEnergie AG*)



**Carl Müller**

CMO

- Bachelor of Arts in Business Administration (Schwerpunkt Marketing-Management)
- 3 Jahre Startup-Erfahrung bei *PlakatQuadrat GmbH* und *Amazing Brands Group*

## Beirat



**Björn Niggel**

Leiter Alternative Tank- und Ladeinfrastruktur bei *Wirtschaftsverband Fuels und Energie e. V.*



**Charlotte Holzum**

Geschäftsführende Gesellschafterin bei *navos - Public Dialogue Consultants GmbH*



**Andreas Freude**

Leiter Marketing & Sales bei *ASTRO Strobel Kommunikationssysteme GmbH*

In Zukunft investieren

# Mitverdienen an der Mobilitätswende

Jetzt Kontakt aufnehmen!



info@chargeunity.de



+49 (0) 1758 346 89 73



www.chargeunity.de



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Klimaschutz

EXIST



Gateway  
Exzellenz Start-up Center  
Universität zu Köln

GRÜNDER  
STIPENDIUM NRW