

CHARGEU ITY

Öffentliche Ladesäulen in Kundeneigentum



Die Mission

Allen Bürgern den Umstieg auf ein Elektroauto ermöglichen



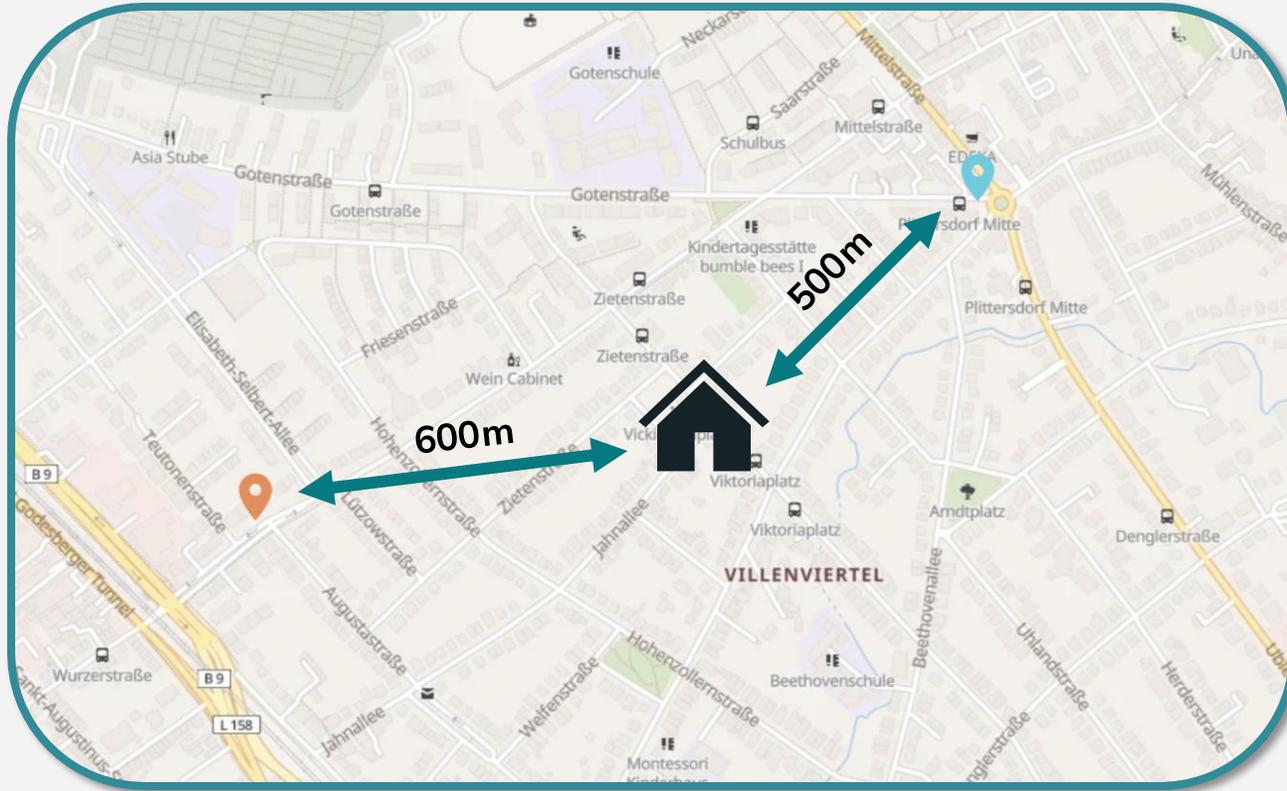
Nicht jeder Autofahrer kann sich am Wohnort eine Wallbox installieren lassen.



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.

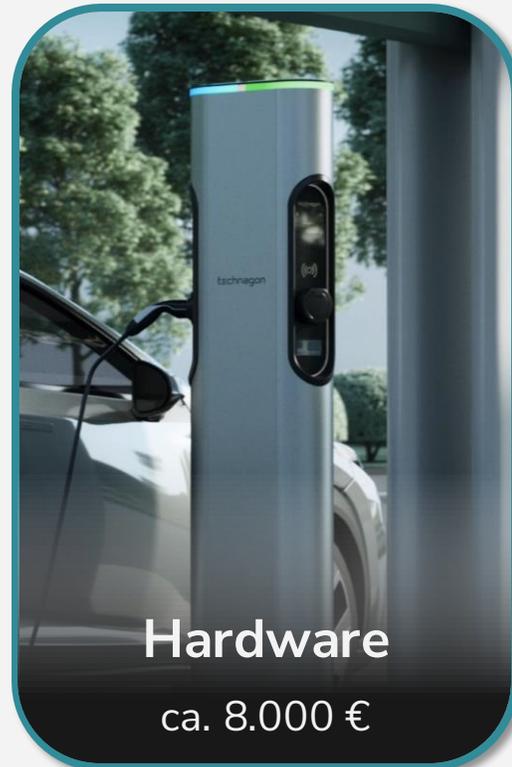
Rundum sorglos

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 €
– Kosten für verkaufte Kilowattstunden	500 €
<hr/>	
= Berechnungsgrundlage für Pachtzins	600 €
× Gewinnbeteiligung (50 %)	300 €
<hr/>	
= Gutschrift	300 €

Hinweis: Für Privatpersonen ist dafür eine Gewerbeanmeldung erforderlich.

Profitables Geschäft

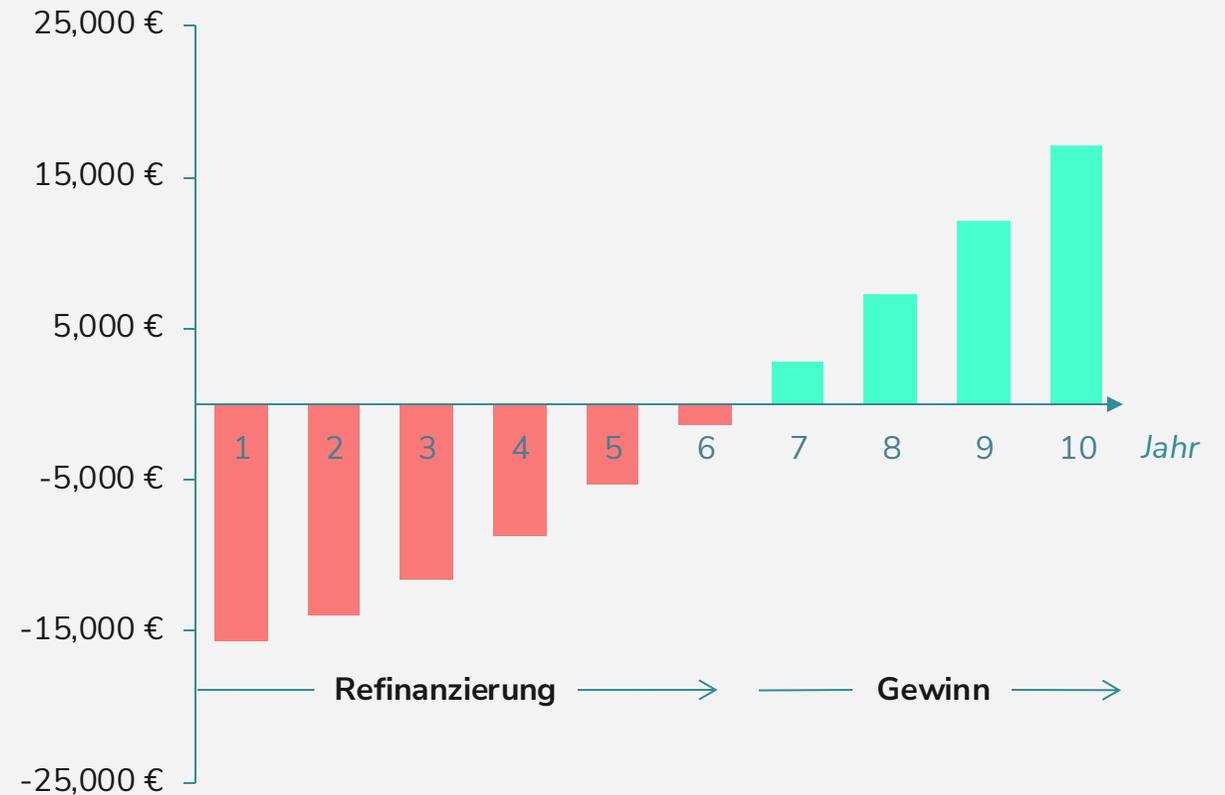
Die Investition rentiert sich nach wenigen Jahren

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

(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



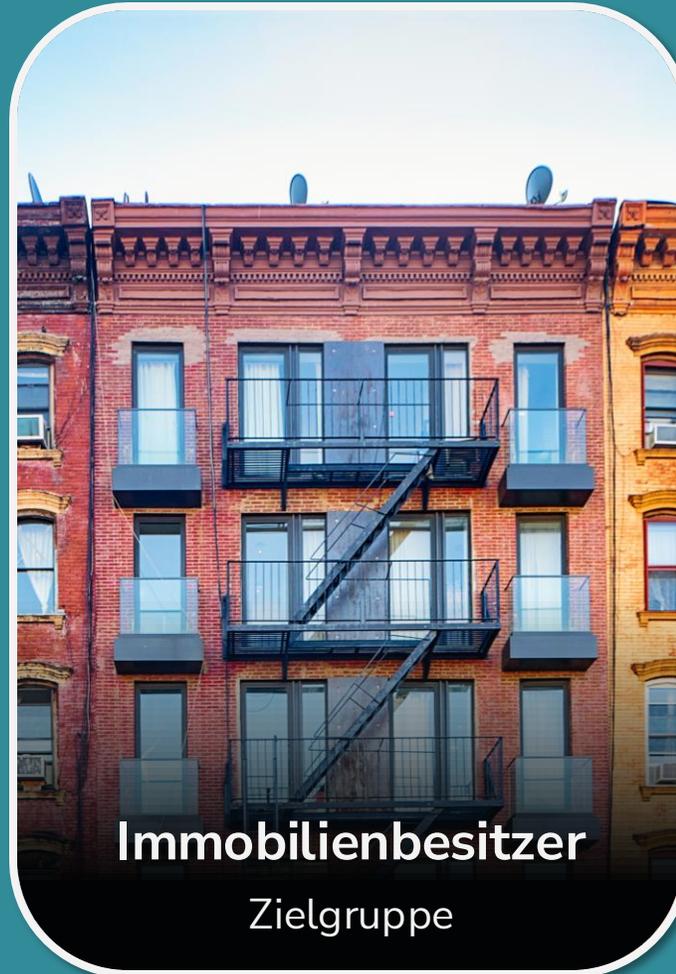
Haus-
verwalter



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!



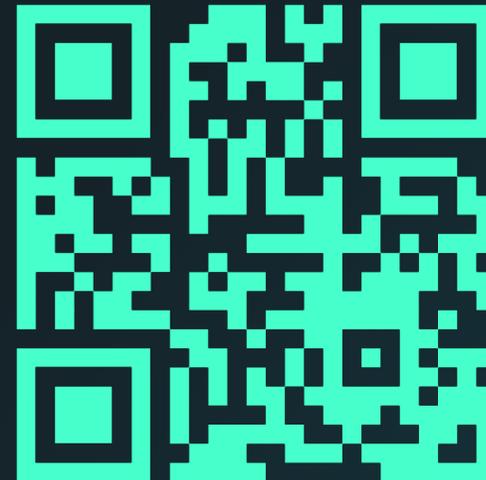
info@chargeunity.de



+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