

The SMATRICS logo is displayed in white text on a dark grey rectangular background in the top right corner. The logo consists of the word "SMATRICS" followed by a stylized yellow and green circular icon.

**LEITFADEN**

# E-MOBILITÄT LÖSUNGEN FÜR HANDELSUNTERNEHMEN

Einfacher und schneller Einstieg in das E-Mobilitätsgeschäft: Durch den Einsatz und den Ausbau von Ladeinfrastruktur können Handelsunternehmen zusätzlichen Service für ihre Kund:innen bieten und ihre Wettbewerbsfähigkeit und Standortattraktivität erhöhen.





# INHALT.

<b>01</b>	<b>Vorwort.</b>	<b>3</b>
	E-Mobilität als Mehrwertfaktor für Handelsunternehmen	3
<b>02</b>	<b>E-Mobilität für den Handel.</b>	<b>4</b>
	Kompetenzen ausbauen & Hürden meistern	4
	Chancen für Handelsunternehmen	4
	Herausforderungen für Handelsunternehmen	5
	Lohnenswerter Balanceakt	5
	Regulatorische Vorgaben	6
<b>03</b>	<b>Retail Standort der Zukunft.</b>	<b>7</b>
	Eine integrierte und multifunktionale Umgebung	7
<b>04</b>	<b>Unterschiedliche Ladelösungen für Handelsunternehmen.</b>	<b>8</b>
	Möglichkeiten der Zusammenarbeit	8
<b>05</b>	<b>Konsistenter Markenauftritt.</b>	<b>11</b>
	Von der Ladestation über die Ladekarte bis zur White Label App	11
<b>06</b>	<b>Schritt für Schritt zum Ziel.</b>	<b>12</b>
	Errichten Sie ihr eigenes Ladenetz	12
	Die Vorteile des eigenen Ladenetzes	12
	Das Ladenetz für Ihr Handelsunternehmen	13
	Umfassendes Serviceangebot vom Experten	13
<b>07</b>	<b>Direct Payment Solutions.</b>	<b>14</b>
	Effiziente Zahlungslösungen für Ladestationen	14
	Direct Payment Terminals für Handelsunternehmen	14
<b>08</b>	<b>Referenzen.</b>	<b>15</b>
	Wie IKEA, REWE, Bauhaus und METRO ihre Unternehmen zukunftsfit gemacht haben	15
	IKEA	16
	REWE International	16
	Bauhaus	17
	METRO	17
<b>09</b>	<b>E-Mobilität im Full-Service Paket.</b>	<b>18</b>
	Modulare Lösungen für Handelsunternehmen	18
	SMATRICS: Alles aus einer Hand	18
	VERBUND & EnBW: Starke Partner von SMATRICS	19



## VORWORT.

### E-MOBILITÄT ALS MEHRWERTFAKTOR FÜR HANDELSUNTERNEHMEN

Die Mobilitätslandschaft befindet sich im Wandel. Handelsunternehmen sind Knotenpunkte der Gesellschaft, die täglich von zahlreichen Menschen besucht werden. In Zeiten des Umbruchs sind Handelsunternehmen mehr denn je gefordert, eine aktive Rolle beim Ausbau von Elektromobilität einzunehmen.

Den eigenen Kund:innen neben einem smarten Einkaufserlebnis auch bequemes und schnelles Laden anzubieten und damit zugleich neue Einkommensquellen zu generieren – sind nur einige der zahlreichen Vorteile, die mit dem Ausbau von Ladeinfrastruktur, bei steigender Anzahl von Elektrofahrzeugen, einhergehen.

Verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln geht jedoch über die reine Ladeinfrastruktur hinaus. Handelsunternehmen haben die einzigartige Möglichkeit, die Wahrnehmung und Akzeptanz von Elektromobilität zu prägen. Durch die Bereitstellung von Ladeinfrastruktur, sowie die Bereitstellung eigener elektrifizierter Firmenflotten wird ein klares Zeichen für Nachhaltigkeit und Umweltschutz in der Gesellschaft gesetzt, sowie Engagement gezeigt, den CO<sub>2</sub> Ausstoß zu reduzieren.

Große Handelsunternehmen in Österreich wie z.B. REWE International, BAUHAUS, IKEA und METRO haben bereits reagiert und Ladestationen für E-Fahrzeuge an ihren Standorten durch SMATRICS bzw. SMATRICS EnBW realisiert. Durch die Bereitstellung von Lademöglichkeiten für ihre Kund:innen bieten sie nicht nur einen zusätzlichen Service, sondern steigern damit auch die Attraktivität ihrer Standorte.



Die Herausforderungen, vor denen wir in Bezug auf Elektromobilität stehen, sind zweifellos groß. Aber ebenso groß sind die Chancen und Möglichkeiten, wenn Handelsunternehmen eine führende Rolle einnehmen und gemeinsam mit SMATRICS an nachhaltigen und zukunftsorientierten Mobilitätslösungen arbeiten.

SMATRICS ist Ihr „**Powered by**“-Partner: Wir stehen als technischer 360°-Dienstleister hinter Ihnen und unterstützen Sie beim Aufbau, Betrieb und Service der Infrastruktur, den notwendigen IT-Lösungen sowie beim Aufbau eines eigenen Ladenetzes. Mit der EnBW als Partner in unserem Joint Venture investieren wir auch selbst in ultraschnelle Ladepunkte mit über 150 kW.

Wir freuen uns, mit Ihnen ins Gespräch zu kommen.

Ihr

**Hauke Hinrichs**

Geschäftsführer SMATRICS GmbH & Co KG



## E-MOBILITÄT FÜR DEN HANDEL.

### KOMPETENZEN AUSBAUEN & HÜRDEN MEISTERN

Die Elektromobilität ist zweifellos einer der Schlüssel zu einer nachhaltigen Mobilität. In diesem Kontext gewinnen Handelsunternehmen eine zunehmend bedeutende Rolle, indem sie nicht nur die Infrastruktur für Elektrofahrzeuge bereitstellen, sondern auch ihre eigenen Kompetenzen ausbauen. Der Übergang zu Elektromobilität birgt zwar Herausforderungen, bietet jedoch auch zahlreiche Chancen für den Handel, sich als Vorreiter in Sachen Nachhaltigkeit zu positionieren und gleichzeitig wirtschaftlichen Erfolg zu erzielen.

## CHANCEN FÜR HANDELSUNTERNEHMEN

### Nachhaltig & verantwortungsbewusst



Durch das Angebot von E-Mobilitätslösungen leisten Handelsunternehmen einen wichtigen Beitrag zu **ökologischer Nachhaltigkeit**. Sie werden verstärkt als **verantwortungsbewusste Unternehmen** wahrgenommen, die sich mit eigener Ladeinfrastruktur und der Förderung umweltfreundlicher Technologien neu positionieren. Dies beeinflusst das Image des Handelsunternehmens positiv und stärkt das Markenimage.

### Treue Kund:innen & längere Verweildauer



Elektromobilität nimmt an Fahrt auf. Handelsunternehmen eröffnet sich die Möglichkeit, neben der Bereitstellung von leistungsstarker Ladeinfrastruktur, gleichzeitig smarte Einkaufserlebnisse zu bieten. Die Folge sind starke Kund:innenbindung und längere Verweildauer am Standort.

### Neue Zielgruppen & Einnahmequellen



Die Möglichkeit, Elektrofahrzeuge während des Einkaufs aufzuladen, kann ein attraktives Angebot für potenzielle Kund:innen sein, insbesondere für diejenigen, die bereits Elektrofahrzeuge besitzen oder den Umstieg auf Elektromobilität in Betracht ziehen. Dies kann dazu beitragen, neue Kund:innen zu gewinnen und die Umsätze des Unternehmens zu steigern.

# HERAUSFORDERUNGEN FÜR HANDELSUNTERNEHMEN



## Gut geplant investieren

Die für neue Ladeinfrastruktur erforderlichen Anfangsinvestitionen rentieren sich nicht bei allen Unternehmen und einzelnen Standorten gleichermaßen. Aus diesem Grund sind für den Aufbau von E-Ladeinfrastruktur vorab **sorgfältige Bedarfs-, Standort- & Finanzplanungen sowie vorausschauende Ressourcenallokation** erforderlich.



## Platzbedarf und bauliche Anforderungen beachten

Ladeinfrastruktur benötigt ausreichend Platz für Ladestationen auf vorhandenen oder zu bauenden Parkplätzen, an denen die Elektrofahrzeuge aufgeladen werden können. Dies kann eine Herausforderung in Bezug auf die verfügbare Fläche des Einzelhandelsstandorts darstellen. Dazu kommt, dass bei vorhanden Parkplätzen Anpassungen der Stromversorgung für zusätzlichen Strombedarf des Standortes, erforderlich sind.



## Bedarf von heute und Wachstum von morgen

Die bedarfsgerechte Wahl der richtigen Lösungen ist für die kosteneffiziente Anbindung von Unternehmen und deren Standorten von elementarer Bedeutung – es gilt sowohl den **Ladebetrieb der Gegenwart zu gewährleisten** als auch **Skalierungsmöglichkeiten** für die e-mobile Zukunft zu sichern.

## LOHNENSWERTER BALANCEAKT

Der Einstieg in die E-Mobilität, durch Investitionen in neue Fahrzeuge und die Bereitstellung umfassender E-Ladelösungen, bietet Handelsunternehmen eine Fülle von Möglichkeiten. Durch E-Mobilitätsangebote leisten Unternehmen ihren Beitrag zu einer nachhaltigen Zukunft und stärken Ihre Kund:innenbeziehungen.

Den Herausforderungen, denen Handelsunternehmen dabei gegenüberstehen, kann durch proaktive Planung und starke Partnerschaften begegnet

werden: Von der sorgfältigen Bedarfserhebung und Standortanalyse bis zur Evaluation baulicher und netztechnischer Anforderungen.

Kooperationspartner wie SMATRICS, die fehlende Kompetenzen beisteuern und viel Erfahrung bei der Umsetzung von E-Mobilitätsprojekten vorweisen können, stehen bei der radikalen Erneuerung des Geschäftsmodells zur Seite.

## REGULATORISCHE VORGABEN

Die Gebäuderichtlinie der Europäischen Union (EPBD) markiert einen Wendepunkt, indem sie unter anderem nachdrücklich auf die Integration von E-Mobilität abzielt. Im Zuge der Initiative, die Emissionen des Gebäudebestandes bis 2050 radikal zu senken, nimmt die Richtlinie eine Schlüsselstellung ein, um eine nachhaltige Mobilität im Gebäudesektor verstärkt zu etablieren. Im Rahmen dieser Richtlinie werden zukünftig unter anderem für Deutschland

und Österreich spezifische Anforderungen an die Ladeinfrastruktur bei Neubauten und Umbauten, auch für Gebäude von Handelsunternehmen, festgelegt. Teilweise haben die Bundesländer bereits jetzt schon Verpflichtungen zur Errichtung von Ladepunkten und Leerverrohrungen festgelegt. Diese Verpflichtungen zielen darauf ab, die Integration von Elektromobilität zu fördern und die Infrastruktur für elektrisch betriebene Fahrzeuge zu verbessern.



### Im Folgenden sind die wichtigsten Aspekte zusammengefasst:

**Anzahl der Ladepunkte:** Gemäß den Baugesetzen der Bundesländer sind in bestimmten Fällen auch Handelsunternehmen verpflichtet, eine bestimmte Anzahl von Ladepunkten zu errichten. Die genaue Anzahl kann je nach Größe des Gebäudes und anderen Faktoren variieren, aber das Ziel ist es, ausreichend Ladestationen bereitzustellen, um die steigende Nachfrage nach Elektrofahrzeugen zu unterstützen.

**Leerverrohrungen:** Neben der Bereitstellung von Ladepunkten müssen Handelsunternehmen in bestimmten Fällen auch Leerverrohrungen für zukünftige Ladestationen einplanen. Dies ermöglicht eine kostengünstige und unkomplizierte Installation zusätzlicher Ladepunkte, wenn der Bedarf in Zukunft weiter steigt.

**Zugänglichkeit und Barrierefreiheit:** Diese Ladepunkte sollten für alle Nutzer zugänglich sein, einschließlich Menschen mit Behinderungen. Dies bedeutet, dass die Infrastruktur entsprechend gestaltet sein muss, um eine einfache und bequeme Nutzung zu ermöglichen.

**Technische Standards und Sicherheit:** Die Ladepunkte müssen bestimmten technischen Standards entsprechen, um eine sichere und zuverlässige Ladeerfahrung zu gewährleisten. Dies umfasst unter anderem die Einhaltung von Normen für die Elektroinstallation, Erdungsvorschriften und Schutzvorkehrungen gegen Überlastung und Kurzschlüsse.

# RETAIL STANDORT DER ZUKUNFT.

## EINE INTEGRIERTE UND MULTIFUNKTIONALE UMGEBUNG



Der Standort der Zukunft steht vor einer Transformation. Diese Transformation ist von technologischen Fortschritten, veränderten Kund:innenbedürfnissen und einem wachsenden Bewusstsein für Nachhaltigkeit geprägt.

Eine Schlüsselrolle in dieser Entwicklung spielt die Elektromobilität, die nicht nur die Art und Weise verändert, wie Menschen sich fortbewegen, sondern auch die Dynamik am Handelsstandort selbst stark beeinflussen wird.

Das Zusammenspiel zwischen Mitarbeiter:innen, Logistik, Kund:innen und Nachhaltigkeitskonzepten, wie zum Beispiel der Bau von Photovoltaik-Carports am Standort, wird sich in eine Richtung entwickeln, die eine nahtlose Integration von Elektromobilität und smartem Einkaufserlebnis gewährleistet.

Mitarbeiter:innen werden einfachen und bequemen Zugang zu Ladestationen für ihre Elektrofahrzeuge haben, was ihre Bereitschaft zur Annahme dieser Technologie fördern wird. Logistikdienste können Elektrofahrzeuge in ihre Lieferflotten integrieren, um Umweltauswirkungen zu verringern und ein klares Zeichen für den Klimaschutz setzen. Und Kund:innen

wiederum werden den Einzelhandelsstandort als bequemen Ort zum Aufladen ihrer Elektrofahrzeuge nutzen, und dabei möglicherweise die Verweildauer für Einkäufe erhöhen oder andere Dienstleistungen vor Ort in Anspruch nehmen.

Auf die Verfügbarkeit von Ladestationen am Standort aufmerksam zu machen, sowie eigene Ladekarten- und oder Apps im Eigendesign anzubieten, werden zu einem wichtigen Differenzierungsmerkmal um Kund:innen anzuziehen und langfristig an die Handelsmarke zu binden. Gleichzeitig signalisieren Handelsunternehmen mit Erzeugungsanlagen für Erneuerbare Energien einen positiven Beitrag zum Klimaschutz. Denn der durch PV-Anlagen am Dach oder Carport produzierte Solarstrom kann dazu verwendet werden, die Elektrofahrzeuge der Kund:innen und Mitarbeiter:innen aufzuladen, sowie den Energiebedarf des Einzelhandelsstandorts zu decken und gleichzeitig Kosten zu sparen.

Insgesamt wird der Retail-Standort der Zukunft somit eine integrierte und multifunktionale Umgebung sein, die den Bedürfnissen von Elektrofahrzeugbesitzer:innen gerecht wird und gleichzeitig ein attraktives Einkaufserlebnis bietet.



## UNTERSCHIEDLICHE LADELÖSUNGEN FÜR HANDELSUNTERNEHMEN.

### MÖGLICHKEITEN DER ZUSAMMENARBEIT

#### Standort Partnerschaft – Beitrag zur Mobilitätswende

Durch Standortpartnerschaften können Handelsunternehmen auch von den Ressourcen und Fachkenntnissen von Ladeinfrastruktur-Errichtern profitieren. Diese Unternehmen verfügen in der Regel über das technisch notwendige Know-how und die Erfahrung, um Ladestationen effizient zu planen, zu installieren und zu servicieren. Handelsunternehmen stellen langfristige Stellplätze zur Verfügung, auf denen Ladeinfrastruktur auf Rechnung der Betreiber errichtet und betrieben wird. Durch eine Zusammenarbeit mit SMATRICS EnBW – dem

Errichter und Betreiber des größten flächendeckenden Schnellladenetzes in Österreich – können Retailunternehmen sicherstellen, dass die im Eigentum von SMATRICS EnBW befindlichen Ladestationen den neuesten Standards entsprechen und zuverlässig betrieben werden. Diese Form der Zusammenarbeit bietet die Möglichkeit, die Ladestationen nicht nur öffentlich zugänglich zu machen, um neue Zielgruppen anzusprechen, sondern sich auch als Vorreiter in Sachen Elektromobilität zu positionieren.





## IHRE VORTEILE

- Ihr aktiver Beitrag zur Mobilitätswende
- SMATRICS EnBW übernimmt sämtliche Kosten
- Aufwertung der Attraktivität Ihres Standorts
- SMATRICS EnBW als starker, langfristiger und verlässlicher Partner

Die Standortpartnerschaft wird durch SMATRICS EnBW in Österreich angeboten, in Deutschland bietet dieses Modell unser Miteigentümer EnBW über ihre Tochter EnBW Mobility+ an.

### Partner Service – Ladestationen als Einnahmequelle

Mit dem SMATRICS Partner Service Produkt, bei dem Handelsunternehmen selbst in Ladelösungen investieren, übernimmt SMATRICS neben der Errichtung und den Betrieb auch die gesamte Kundenadministration und Abrechnung. Damit bietet sich Kund:innen und Gästen eine einfache und bequeme Möglichkeit, E-Fahrzeuge direkt an Ihren Standorten aufzuladen. Ihre öffentlichen Lade-

stationen stehen allen E-Mobilist:innen zur Verfügung und sind als SMATRICS Partnerstationen in den relevanten Lade-Apps zu finden. Durch diese Partnerschaft können Sie die Vorteile einer Ladelösung nutzen, ohne sich um den operativen Betrieb zu kümmern und erhalten Monat für Monat eine Gutschrift der Ladeerträge.



## IHRE VORTEILE

- **Bequem & einfach laden:** Ihre Gäste zahlen die Ladungen an Ihrem Standort einfach und bequem per App, mit Ladekarte, via Scan des QR-Codes per Kreditkarte oder über ein Direct Payment Terminal mit allen gängigen Debit- und Kreditkarten inklusive Apple Pay und Google Pay.
- **Abrechnung & Rückvergütung:** SMATRICS übernimmt die Abrechnung, Administration und das Kundenservice. Sie erhalten monatliche Gutschriften der kostenpflichtig geladenen Kilowattstunden auf Basis eines vereinbarten Rückvergütungssatzes.
- **Betrieb & Monitoring:** SMATRICS kümmert sich für Sie um den Betrieb und stellt Ihnen Informationen zum Status Ihrer Stationen sowie ausführliche Reportings zur Verfügung.

## Company Charging – Lösung für unterschiedliche Nutzergruppen

Company Charging ist die perfekte Lösung für Unternehmen in Österreich, die das Laden von E-Autos am eigenen Parkplatz sowohl für eigene als auch für fremde Nutzer:innen ermöglichen wollen. Sie entscheiden, wer welchen Tarif erhält und wie abgerechnet wird. SMATRICS übernimmt dabei nicht nur den vollumfänglichen Betrieb der Stationen, sondern auch die gesamte Abrechnung. Handelsunternehmen in Österreich brauchen sich somit um nichts weiter zu kümmern.

Für unsere Kund:innen in Deutschland haben wir in Zusammenarbeit mit der EnBW ein entsprechendes Angebot: Mit dem Produkt **EnBW mobility+ Business Professional** bieten wir ein Rundum-sorglos-Paket für das Laden am Arbeitsplatz, zuhause und unterwegs. Es erlaubt Unternehmen, ihre Elektrofahrzeugflotte effizient zu verwalten und den Ladevorgang für ihre Mitarbeiter:innen und Kund:innen komfortabel zu gestalten. Dies untermauert unser Bestreben, branchenführende E-Mobilitätslösungen in Österreich und Deutschland anzubieten.

### Dienstwagenfahrer:innen & Poolfahrzeuge am Arbeitsplatz

- Laden am Firmen-Standort gratis
- Erhalt einer roaming-fähigen Ladekarte
- Zuordnung der Ladungen zu Kostenstellen möglich

### Berechtigte

- Laden zu vergünstigten kWh Konditionen am Firmen-Standort
- Laden mit Ladekarte im High Power Charging Ladenetz von SMATRICS EnBW & im EnBW HyperNetz in Deutschland möglich
- Verrechnung wird von SMATRICS übernommen

### Dienstwagenfahrer:innen zu Hause

- Laden über eine intelligente Wallbox zu Hause
- Stromkosten werden über SMATRICS rückerstattet
- Unternehmen erhält eine Sammelrechnung aller Dienstwagenfahrer:innen
- charVIS Business ermöglicht einfache Pflege des Stromkostenersatzes pro Dienstwagenfahrer:in für Flottenmanager:innen

### Gäste

- Laden per Kreditkarten-Bezahlung
- Verrechnung wird von SMATRICS übernommen
- Optional: Veröffentlichung der Stationen im SMATRICS Netz, um die Auslastung zu erhöhen

## IHRE VORTEILE

- Reibungsloser Betrieb der Ladestationen dank Fernüberwachung
- 24/7 Hotline für Sie und Ihre Nutzer:innen
- Flexible Tarifwahl für unterschiedliche Nutzer:innengruppen
- Regelmäßige Ladereportings und transparente Abrechnungsdaten
- Kein interner Personalaufwand für Betrieb und Nutzer:innenmanagement
- Zusätzliche Wertschöpfung durch Lade-Einnahmen
- Unterwegs laden im SMATRICS EnBW Schnellladernetz in Österreich oder EnBW HyperNetz in Deutschland und weiteren Partnernetzen im In- und Ausland



## KONSISTENTER MARKENAUFTRITT.

### VON DER LADESTATION ÜBER DIE LADEKARTE BIS ZUR WHITE LABEL APP

Die Ladeinfrastruktur selbst ist das sichtbarste Zeichen von E-Mobilität – Wallboxen und Ladestationen stellen meist den ersten Kontaktpunkt zu Nutzer:innen dar. Sollte Interesse bestehen die Ladeinfrastruktur als Werbefläche der eigenen Marke zu nutzen, ist dies bei den SMATRICS Standardprodukten Partner Service und Company Charging möglich.

Die Platzierung des Unternehmenslogos und der eigenen Farb- und Markenwelt, sorgen dafür, dass sich jede neue Ladestation visuell nahtlos in die Optik des Handelsunternehmens integriert. Die Ladestationen werden zu modernen und höchst sichtbaren „Leuchttürmen“ der Unternehmensmarke.



# SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ZIEL.

## ERRICHTEN SIE IHR EIGENES LADENETZ

Elektromobilität setzt sich aus zwei entscheidenden Elementen zusammen: dem Elektrofahrzeug selbst und der Verfügbarkeit von Lademöglichkeiten. Insbesondere im öffentlichen Raum sind Ladestationen ein essenzieller Faktor für die Förderung der Elektromobilität. Es wird dort geladen, wo man parkt – beispielsweise während des Einkaufs. Dies eröffnet insbesondere für Handelsunternehmen neue Möglichkeiten der Wertschöpfung. Indem Sie Ihren Kunden Ladeinfrastruktur zur Verfügung stellen, bieten Sie ein zusätzliches Serviceangebot und steigern die Attraktivität Ihres Standorts. Lademöglichkeiten am eigenen Standort erhöhen die Verweildauer und ziehen neue Kund:innen an.



## DIE VORTEILE DES EIGENEN LADENETZES

### Mit einem professionell errichteten und betriebenen Ladenetz unter der eigenen Marke

- erhöhen Sie die Standortattraktivität
- verlängern Sie die Verweildauer Ihrer Kund:innen
- schaffen Sie einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz
- leisten Sie einen wichtigen Beitrag zur Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens
- schonen Sie interne und ökologische Ressourcen
- ermöglichen Sie durch den hohen Innovationsgrad einen positiven Imagetransfer
- refinanzieren Sie ihre Investitionen über Ladeeinnahmen
- sie erfüllen damit auch regulatorische Vorschriften

## DAS LADENETZ FÜR IHR HANDELSUNTERNEHMEN

Als Handelsunternehmen mit eigenen Filialstandorten haben Sie optimale Voraussetzungen für den Aufbau eines unternehmenseigenen Ladenetzes. Ihre Kunden laden während des Einkaufs vor Ort mit Ihrer markeneigenen Ladekarte oder direkt über Ihre eigene Whitelabel App. Die Bezahlung erfolgt bequem per Kreditkarte oder Bankeinzug, wobei Sie als Handelsunternehmen Ihre Ladetarife selbst bestimmen können. Wenn Sie sich nicht zusätzlich um den Kundenservice und die Abrechnungen der Ladevorgänge kümmern möchten, übernimmt SMATRICS auch den laufenden Betrieb der Ladestationen für Sie. Dadurch werden interne Ressourcen geschont und der Betrieb extern sichergestellt und überwacht.



## UMFASSENDES SERVICEANGEBOT VOM EXPERTEN

Dank jahrelanger Erfahrung bietet SMATRICS genau die Bausteine, die Sie als Unternehmen benötigen, um ein eigenes intelligentes Ladenetz aufzubauen und betreiben zu lassen. Vom Full-Service bis zur Umsetzung von Teilbereichen ist alles möglich. Das Portfolio umfasst unter anderem:

- **Hardware:** Intelligente Ladestationen in unterschiedlichen Leistungsstufen sorgen für sicheres und rasches Laden
- **Installation:** Fachgerechte bau- und elektrotechnische Installation und Montage der Ladestationen
- **Inbetriebnahme:** Einbindung der Stationen in das charVIS Backend-System
- **Zugang und Tarifmanagement:** Bereitstellung von Ladekarten für Kund:innen und Festlegen von Tarifen
- **Web-App:** Anzeige der Ladestationen, Start und Stopp von Ladungen sowie Bezahlung über eine eigene Whitelabel App
- **24/7-Ladehotline:** Rund um die Uhr verfügbare Ladehotline für technische Unterstützung und allgemeine Auskünfte
- **Abrechnung:** Verrechnung aller Ladungen direkt an Kund:innen
- **Reporting:** Übersicht über alle Ladungen inklusive Angaben zu Zeit, Dauer, Datum und Menge
- **Branding:** Branding der Ladestationen sowie der Stellplätze inkl. Beschilderung

# DIRECT PAYMENT SOLUTIONS.

## EFFIZIENTE ZAHLUNGSLÖSUNGEN FÜR LADESTATIONEN

Um die notwendige Kundenfrequenz an die Ladesäule zu bringen, muss der Bezahlprozess so einfach wie möglich gestaltet werden. E-Autofahrer:innen schätzen Lösungen zum **schnellen bargeldlosen Bezahlen**. Neben Ladekarten und Lade-Apps gibt es nun auch die gesetzliche Vorschrift, ab 50 kW Ladeleistung das Bezahlen der Ladung auch über ein Bezahlterminal zu ermöglichen. Die Kreditkarte ist die Ladekarte, die fast jeder Person immer bei sich trägt. Per Kreditkarte kann direkt an den Ladestationen oder an einem Terminal in der näheren Umgebung bezahlt und geladen werden – **ohne Anmeldung & ohne Vertragsbindung**.

Abgesehen von der verbesserten Erfahrung der Nutzer:innen, ist dies aber auch aus anderem Grunde

erforderlich. Als fester Bestandteil der europäischen Alternative Fuels Infrastructure Regulation (AFIR) müssen Anbieter von Ladeinfrastruktur ihren Kund:innen an neu errichteten Stationen die Möglichkeit geben, Ladungen direkt an der Ladesäule oder in naher Umgebung via bargeldloser Zahlungen ohne Anmeldung oder weitere Hürden durchführen zu können. Deshalb sind Handelsunternehmen dazu verpflichtet, **die richtige Hardware- als auch die entsprechende Softwarelösungen** bei bestehender und neuer Ladeinfrastruktur zum Einsatz zu bringen.

Durch den Service einer direkten Bezahlmöglichkeit am Point of Sale, werden Kund:innen zugleich **Servicekompetenz** sowie **einfache & bequeme Ladeerlebnisse** geboten.

## DIRECT PAYMENT TERMINALS FÜR HANDELSUNTERNEHMEN

Mit **Direct Payment Terminals** können Kund:innen die Bezahlung von Ladungen direkt an der Ladeinfrastruktur durchführen – bargeldlos und ohne vorherige Anmeldung oder Vertragsbeziehung.

Die geeignete Hardware ist in bestehende Software- und Hardwarelösungen **einfach integrierbar**. Auf Wunsch auch im **eigenen Markendesign des Handelsunternehmens** als White Label Branding von Hard- und Software. Für Flexibilität sorgt die **Zahlungsabwicklung über SMATRICS** oder

mittels **eigenem Acquirer**, wodurch die Zahlungen von Endkund:innen über diverse Anbieter wie VISA, Mastercard, Google Pay, Apple Pay, etc. getätigt werden können.

Im Handelsunternehmen-eigenen **White Label Portal** können Kund:innen Rechnungen in Form von **digitalen Belegen zum Download** zur Verfügung gestellt werden. Zudem ist es möglich, **flexible Ladetarife** zur Verfügung zu stellen, die **zentral verwaltbar** sind.

### Flexible Autorisierungs- & Zahlungsoptionen

Mit **Payment Terminals von SMATRICS** wird **jede Form der Karten-Autorisierung** möglich – von NFC-Technologie und Chips bis zu klassischen Magnetstreifen. Die Unterstützung zusätzlicher Zahlungsanbieter samt **digitaler Wallet-Lösungen** wird stetig erweitert.



## REFERENZEN.

### WIE IKEA, REWE, BAUHAUS UND METRO IHRE UNTERNEHMEN ZUKUNFTSFIT GEMACHT HABEN

Die Mobilitätswende ist in vollem Gange – Handelsunternehmen beschäftigen sich mit der Frage, wie sie ihre zahlreichen Standorte mit Ladeinfrastruktur ausstatten können. E-Mobilist:innen sollen von einfachen und bequemen Ladeerlebnissen profitieren und als Kund:innen gewonnen bzw. gehalten werden.

In den vergangenen Jahren haben sich unter anderem die Unternehmen REWE International, Bauhaus, IKEA und Metro in Österreich damit beschäftigt, den nächsten Schritt in Richtung Handelsstandort der Zukunft zu wagen und zu beliebten Anlaufstellen von E-Fahrzeughalter:innen zu werden.

Gemeinsam mit SMATRICS wurden sowohl zahlreiche Ladestationen an Bestandsstandorten errichtet und in Betrieb genommen, der laufende technische



Betrieb gesichert, als auch die dazugehörige digitale Infrastruktur geschaffen. Auf Basis dieser Leistungen können REWE International, Bauhaus, IKEA sowie Metro reibungslose E-Mobilitätsdienstleistungen anbieten.

Dank modularer Serviceleistungen erspart die Partnerschaft mit SMATRICS den Unternehmen den ressourcenintensiven Aufbau eigener Kompetenzen in individuellen Teilbereichen. Zugleich sorgt die Kombination aus effizienter E-Ladeinfrastruktur mit reibungslosen E-Mobilitätsdienstleistungen bei den Bestands- & Neukund:innen für nachhaltige Zufriedenheit.

## IKEA



Durch eine Standortpartnerschaft mit SMATRICS EnBW bietet das internationale Möbelhaus IKEA an fünf Standorten Ladestationen mit einer Leistung von 50 kW bis 300 kW an. Diese Ladestationen stehen nicht nur den Kund:innen von Ikea zur Verfügung, sondern werden auch genutzt um die Last-Mile-Transporter des Unternehmens über Nacht aufzuladen. Die Ladestationen sind Teil des öffentlich zugänglichen SMATRICS EnBW Schnellladenetzes, was eine bequeme Nutzung für alle Elektrofahrzeugbesitzer:innen ermöglicht.



## REWE INTERNATIONAL



Der Lebensmittelhändler REWE ist führend im Ausbau von Ladeinfrastruktur in Österreich und hat bereits 150 HPC Schnellladepunkte mit einer Leistung von bis zu 300 kW installiert und plant sein Engagement für die Elektromobilität weiter auszubauen. Darüber hinaus hat REWE erfolgreich den Betrieb der Ladestationen für die eigene Flotte mit SMATRICS implementiert. Dies umfasst die gesamte Bandbreite von Planung, Projektierung und Errichtung bis hin zur Wartung, Entstörung und Abrechnung der Ladeinfrastruktur.





## BAUHAUS



Bauhaus hat sich ebenfalls aktiv am Ausbau der Ladeinfrastruktur beteiligt. Am Pilotstandort St. Pölten wurden insgesamt 10 Ladestationen mit einer Leistung von bis zu 300 kW errichtet und von SMATRICS EnBW betrieben. Weitere Standorte sind bereits in Planung, um die Elektromobilität weiter zu fördern. Auch diese Ladestationen sind öffentlich zugängliche SMATRICS EnBW Stationen, die eine bequeme und zuverlässige Lademöglichkeit bieten. An der Zentrale in Wels sind für die eigene Dienstwagenflotte Wallboxen im Einsatz.



## METRO



METRO ist mit Standorten in St. Pölten und Graz in die Elektromobilität eingestiegen. Die Ladesäulen an diesen Standorten bieten eine Ladeleistung von bis zu 22 kW AC und sind mit dem Branding von METRO versehen. SMATRICS kümmert sich um den Betrieb dieser Ladestationen, was eine Whitelabel-Lösung mit eigener Website und Tarif sowie eine umfassende Unterstützung bei Standort-evaluierung, Errichtung, Betrieb und Abrechnung der Ladestationen einschließt. Weiters wurden an vielen Standorten auch Lademöglichkeiten für die eigene Dienstwagenflotte errichtet, dies soll auf alle Standorte ausgeweitet werden. Darüber hinaus werden sämtliche METRO Standorte mit Schnellla-



deinfrastruktur (150-400 kW) fürs öffentliche Laden in Form einer Standortpartnerschaft ausgestattet.

Diese Beispiele verdeutlichen, wie Handelsunternehmen durch den Ausbau von Ladestationen aktiv zur Förderung der Elektromobilität beitragen können. Mit einem ganzheitlichen Ansatz können sie nicht nur ihren Kund:innen einen zusätzlichen Service bieten, sondern auch einen wichtigen Beitrag zum Umweltschutz leisten und ihre eigene Flotte auf Elektrofahrzeuge umstellen.

# E-MOBILITÄT IM FULL-SERVICE PAKET.

## MODULARE LÖSUNGEN FÜR HANDELSUNTERNEHMEN

Unabhängig davon, ob einzelne Standorte mit eigener Ladeinfrastruktur ausgestattet werden oder das gesamte Unternehmen auf E-Fahrzeuge setzen soll: SMATRICS bietet individuelle Full-Service Lösungen aus einer Hand und setzt auf starke Partnerschaften, um Handelsunternehmen in allen Bereichen der Elektromobilität maßgeschneiderte Lösungen zu bieten.

## SMATRICS: ALLES AUS EINER HAND

Als 360°-Anbieter für Software, Hardware und Services, bietet SMATRICS modulare Produkte und Dienstleistungen entlang der gesamten e-mobilen Wertschöpfungskette: Unternehmen erhalten individuelle E-Mobilitätslösungen.



Von der Planung bis zur Umsetzung steht Handelsunternehmen SMATRICS als zuverlässiger und erfahrener Partner bei der **vollumfänglichen Projektierung** von E-Mobilitätslösungen zur Seite – von der Realisierung einzelner Ladestandorte zum Aufbau ganzer Ladenetze über mehrere Unternehmensstandorte hinweg.



Dank der Erfahrungen aus eigenem Ladeinfrastrukturbetrieb und der Vernetzung mit namhaften Qualitätsherstellern, kann SMATRICS Handelsunternehmen mit **bedarfsgerechter Hardware** ausstatten, die sowohl lokalen Anforderungen als auch den Ansprüchen der Standorte entspricht.



Neben der Unterstützung von Handelsunternehmen bei der **professionellen Errichtung** von Ladeinfrastruktur, ermöglicht SMATRICS aufgrund der langen Erfahrungen im Projektgeschäft **einwandfreie, technische & regulatorische Inbetriebnahmen** von Ladelösungen.



SMATRICS stellt **erfahrene Field- und Serviceteamkräfte** für Ladeinfrastruktur zur Verfügung. Gemeinsam mit **intelligenter Software zur Fernüberwachung** sorgen diese Expert:innen für den **reibungslosen Betrieb** der Ladelösungen und gewährleisten positive Ladeerlebnisse.



Von der digitalen Ladenetzkarte bis zur mobilen App im individuellen Markenauftritt des Unternehmens: **leistungsstarke E-Mobilitätsanwendungen** von SMATRICS erleichtern Fahrer:innen den e-mobilen Alltag – ortsunabhängig & auf allen Endgeräten.



Mit **intelligenter Software für Customer Management** von SMATRICS behalten Unternehmen stets den Überblick. DSGVO-konforme Analysen von Nutzungsdaten erleichtern es Handelsunternehmen, datengestützte Entscheidungen zu treffen.



Handelsunternehmen profitieren von der Erfahrung von SMATRICS aus dem Ladenetzbetrieb und als E-Mobilitätsanbieter: Ob eigene Tarifstrukturen oder Zugriff auf bewährte Lösungen – SMATRICS unterstützt bei der **Tarifierung** und übernimmt auf Wunsch auch gern die **Abrechnung** von Infrastruktur & fremden Nutzer:innen.



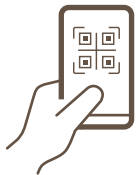
Das erfahrene **Customer Support Team** von SMATRICS steht für die Nutzer:innen der Ladelösungen telefonisch und via E-Mail stets mit Rat und Tat zur Seite – auf Wunsch auch direkt im Namen des Betreibers als White Label-Lösung.

## VERBUND & ENBW: STARKE PARTNER VON SMATRICS

SMATRICS setzt auf starke und verlässliche Partnerschaften mit seinen Eigentümern VERBUND AG und EnBW Energie Baden-Württemberg AG.

**Verbund** — **EnBW**

Gemeinsam mit den starken Eigentümern bietet SMATRICS maßgeschneiderte Ladelösungen für Handelsunternehmen in Österreich und Deutschland, aber auch Lösungen darüber hinaus von PV-Carports, Speicher bis Energiemanagement.



**Bleiben Sie informiert.**  
Einfach QR-Code scannen  
und laufend alle Neuigkeiten  
zum Thema E-Mobilität erfahren.



SMATRICS Headquarter Österreich

**SMATRICS GmbH & Co KG**

Europaplatz 2 / Stiege 4  
1150 Wien  
T +43 1 532 24 00  
projekte@smatrics.com  
smatrics.com

 [facebook.com/SMATRICS.net](https://facebook.com/SMATRICS.net)

 [at.linkedin.com/company/smatrics-gmbh-&-co-kg](https://at.linkedin.com/company/smatrics-gmbh-&-co-kg)

 [instagram.com/smatrics](https://instagram.com/smatrics)

09/2024