

Key Partners

Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform?

MOTIVATIONS FOR PARTNERSHIPS
Optimization and economy
Reduction of risk and uncertainty
Acquisition of particular resources and activities

- Private Wallbox- und Stellplatzeigentümer (Angebotsseite)
- Zahlungsdienstleister (z. B. Stripe, PayPal)
- Anbieter von MID-geeichten Stromzählern
- Versicherungen (Haftpflicht / Plattformversicherung)
- Lokale Installations- und Elektrobetriebe (optional, Add-ons)
- Werbepartner aus dem Bereich Elektromobilität (CPC)



Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels? Customer Relationships?
Revenue streams?

CATEGORIES
Production
Problem Solving
Platform/Network

- Betrieb & Weiterentwicklung der Plattform
- Vermittlung privater Ladeplätze
- Buchungs-, Abrechnungs- & Zahlungsabwicklung
- Nutzer- und Anbieterakquise
- Kundenservice & Konfliktmanagement



Value Propositions

What value do we deliver to the customer?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
Which customer needs are we satisfying?

CHARACTERISTICS
Newness
Performance
Customization
"Getting the Job Done"
Design
Brand/Status
Price
Cost Reduction
Risk Reduction
Accessibility
Convenience/Usability

Für E-Autofahrer:

- Wohnnrahmes, planbares Laden
- Preis vergleichbar mit öffentlichen Ladesäulen
- Transparente und rechtssichere Abrechnung
- Filterbare Auswahl (Entfernung, Leistung, Zugang)

Für Wallboxbesitzer:

- Zusatzeinnahmen ohne Gewerbeanmeldung
- Stromweitergabe 1:1 → kein Stromverkauf
- Geringes Risiko & einfache Teilnahme
- Nutzung bestehender Infrastruktur

Für Städte & Umwelt:

- Entlastung öffentlicher Ladeinfrastruktur
- Effiziente Nutzung bestehender Ressourcen



Customer Relationships

What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
Which ones have we established?
How are they integrated with the rest of our business model?
How costly are they?

EXAMPLES
Personal assistance
Dedicated Personal Assistance
Self-Service
Automated Services
Communities
Co-creation

- Selbstbedienungsplattform (Self-Service)
- Digitale Buchung & automatische Abrechnung
- Transparente Preis- und Verbrauchsübersicht
- Bewertungssystem für Vertrauen
- Support bei Konflikten oder Störungen
- Langfristig: Bonus- & Empfehlungsprogramme



Customer Segments

For whom are we creating value?
Who are our most important customers?

SEGMENTS
Mass Market
Niche Market
Segmented
Diversified
Multi-sided Platform

E-Autofahrer ohne eigene Wallbox

- Stadtbewohner mit hohem Ladebedarf
- Fokus: wohnnrahmes & planbares Laden

Private Wallbox- & Stellplatzbesitzer

- Haus- und Garagenbesitzer mit ungenutzter Wallbox
- Keine gewerbliche Tätigkeit, private Vermietung

Sekundäre Nutzergruppen

- Pendler
- Messe- und Eventbesucher
- Touristen



Cost Structure

What are the most important costs inherent in our business model?
Which Key Resources are most expensive?
Which Key Activities are most expensive?

IS YOUR BUSINESS MORE
Cost Driven (lowest cost structure, low price value proposition, maximum automation, extensive outsourcing)
Value Driven (focused on value creation, premium value proposition)

CHARACTERISTICS
Fixed Costs (Salaries, rents, utilities)
Variable costs
Economies of scale
Economies of scope



Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?
For what do they currently pay?
How are they currently paying?
How would they prefer to pay?
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

TYPES	FIXED PRICING	DYNAMIC PRICING
Ad fee	Product feature dependent	Negotiation (bargaining)
Usage fee	Customer segment dependent	Yield Management
Subscription Fees	Volume dependent	Real-time-Market
Lending/Renting/Leasing		
Licensing		
Brokerage fees		
Advertising		

Provisionsbasierte Erlöse aus Stellplatzvermietung

- Außenstellplatz: 1,50 € / Stunde
- Garagenstellplatz: 2,00 € / Stunde
- 15 % Provision für Smart Shift pro Buchung
- Stromkosten werden 1:1 weitergegeben (kein Erlös)
- Werbeeinnahmen (ab Jahr 2)
- Kontextbezogene Online-Werbung (Cost-per-Click)
- Fokus auf Elektromobilität & verwandte Dienstleistungen

