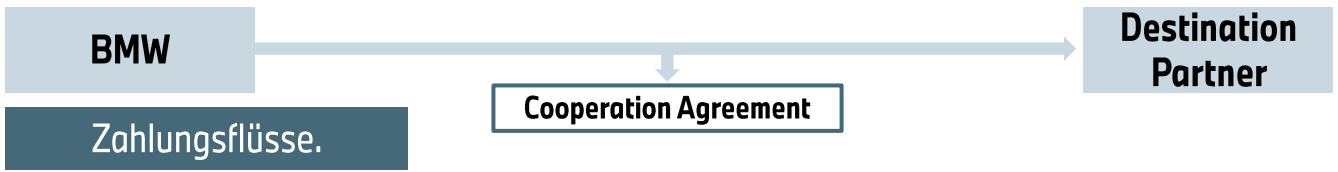


DESTINATION CHARGING @ OBERTAUERN.

Prozessübersicht.



Zahlungsflüsse.

Aus steuerrechtlichen Gründen gegenseitige Rechnungsstellung (kein Geldfluss).

- BMW verrechnet an den Destination Partner die Hardware inkl. Installationsupport zB. 3.500€.
- Destination Partner verrechnet an BMW den Marketingwert, Parkplatznutzung, Wartung zB. 3.500€.



Hardware & Installation.

Installationspartner



Destination Partner

BMW-gebrandete smarte Ladehardware.



Projektbeschreibung

- Gemeinsam mit dem Installationspartner E.ON Drive AT werden smarte Wallboxen an den Standorten realisiert.
- Vollständige Kostenübernahme der Ladehardware und des Brandings.
- Zusätzlicher Installationsupport → keine Vollaufwandsdeckung gewährleistet, bei erhöhten Installationskosten aufgrund technischer Gegebenheiten Beantragung der Bundesförderung möglich ([LINK](#)).
- Abrechenbarkeit, Zugangskontrollen, individuelle eigene Tarifsetzung für inter- und nationale Kunden.
- Gesteigerte Attraktivität durch Ladeangebot und Schaffung zusätzlicher Einnahmequelle.

Betriebsmodelle.

A) CPO Betrieb durch E.ON

- Zugangsbeschränkung definierbar
- Authentifizierung mit gängigen Ladekarten sowie QR Code – Betrieb und Wartung durch E.ON
- THG-Quote berechtigt – Abwicklung durch E.ON
- Eigene Tarifsetzung möglich (inkl. Blockiergebühr)
- Monatliche Kosten für den CPO Betrieb (~ 20€)

B) Betrieb durch Hotel

- Zugangsbeschränkung definierbar
- Ein Zahlungsterminal für alle Ladestationen
 - Debit- und Kreditkarten
 - Digital Wallet
 - Spezifischer QR Code für Buchung der Ladekosten auf jeweiliges Hotelzimmer
- Eigene Tarifsetzung möglich (inkl. Blockiergebühr)
- Keine laufenden Kosten für den CPO Betrieb

Umsetzungsbeispiele Branding



JOIN THE ELECTRIFICATION @ BMW AUSTRIA.