

Mehr als elektrisch

Der Weg zur gesamtheitlichen E-Mobility Lösung –
die neue Rolle des Automobilhandels.

**Driven by energy,
powered by MOON.**

moon-power.com

Inhalt

Executive Summary 03

01 Ausgangslage 04
Neue Mobilität für
neue Lebensrealitäten

02 Herausforderung 05
Orientierung schaffen,
bevor Kaufbarrieren entstehen

03 Die Mobilitätsanalyse 06
Vom Fahrprofil zur ganzheitlichen
E-Mobilitätsberatung

04 E-Mobilität hautnah erleben 07
Der Standort als Erlebnis-,
Energie- und Kompetenzzentrum

Spezialbereich
MOON Commander 08
MOON Charging Lounge 09
Die richtie Ladekarte 10
Bidirektionales Laden 12

05 Wirtschaftlichkeit & Mehrwert 14
Die Wertschöpfung erweitert
sich rund um das Fahrzeug

06 Projektumsetzung 15
Schritt für Schritt zur
sichtbaren Transformation

07 Fazit 16
Mobilität neu denken
und die Zukunft mitgestalten



Executive Summary

Emissionsfreiere Mobilitätsformen können ein Anlass dafür sein, die Rolle des Autohauses neu zu denken. Speziell beim Thema Elektromobilität, benötigen Kund:innen neben einer professionellen Beratung rund um das Fahrzeug eine Orientierung hinsichtlich ihres gesamten Mobilitätsalltags:

Wie weit fahre ich pro Tag, pro Woche oder pro Monat? Kann ich zu Hause laden oder bin ich auf öffentliche Ladestationen angewiesen? Kann ich meine Alltagsstrecke mit der Reichweite des Fahrzeugs mehrmals bewältigen? Wie steht es um das Thema Batterie, Gewährleistung, Wartungen und Services? Wie viel Platz benötige ich im Fahrzeug?

Die Vielzahl an Fragen rund um die Elektromobilität hat uns dazu bewogen, dieses Whitepaper zu erstellen. Darin fassen wir die wichtigsten Potenziale für Verkauf und Handel kompakt zusammen und zeigen auf, welche Chancen sich durch eine strategische Weiterentwicklung des Standorts ergeben.

Anhand ganzheitlicher Mobilitätslösungen, praxisnaher Ansätze zur Analyse individueller Mobilitätsbedürfnisse sowie einem Blick hinter die Kulissen unserer MOONCITY geben wir Einblicke in Konzepte, die innerhalb der Porsche Holding bereits erfolgreich umgesetzt werden.

Wir bei MOON POWER sind überzeugt: Das Autohaus entwickelt sich vom klassischen Vertrauensort zum Erlebnis-, Energie- und Kompetenzzentrum. Zu einem Ort, an dem Elektromobilität sichtbar, verständlich und erlebbar wird und Kundinnen und Kunden einen konkreten Einblick in die Energiewelt von morgen erhalten.

Hier findet man allgemeine Fragen rund um das Thema Elektromobilität.

01 Ausgangslage

Neue Mobilität für neue Lebensrealitäten

Die Mobilität befindet sich in einem spürbaren Wandel. Immer mehr Menschen suchen nach Lösungen, die sich flexibel an unterschiedliche Lebensphasen und individuelle Mobilitätsbedürfnisse anpassen. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den Neuwagenzulassungen wider: Im zweiten Quartal 2026 lag der Anteil batterieelektrischer Fahrzeuge (BEV) in Österreich bei ca. 25 %*:

Der Erstkontakt im Autohaus wird künftig stärker darüber entscheiden, ob aus Interesse Vertrauen entsteht. Für viele Kund:innen ist das Elektrofahrzeug bereits eine interessante Alternative. Ob der Umstieg vom Verbrenner oder dem Hybrid-Modell gelingt, hängt aber davon ab, wie klar man den neuartigen Systemwechsel beschreiben und darstellen kann.

Die jahrelang aufgebauten Gewohnheiten müssen umgestellt werden: Unterschiedliche Ladezeiten, verschiedene Ladetarife und Stationsanbieter, veränderte Reichweite, höhere Fahrzeugpreise und unzählige mediale Mythen stehen einem Umstieg auf emissionsfreiere Mobilität oft im Weg.

Die Fragen beginnen in den meisten Fällen beim Fahrzeug. Beschäftigt man sich aber intensiv mit dem Thema, dann stellt man schnell fest, dass sie dort nicht enden. Denn in einer vernetzten Welt kommunizieren Produkte jeglicher Art miteinander.

Eine moderne Software- und Fahrzeugarchitektur bildet die Grundlage für die Elektromobilität. Die Kaufentscheidung wird jedoch ebenso von klassischen Fahrzeugmerkmalen wie Design, Ausstattung, Fahrleistung und Effizienz sowie von einem leistungsfähigen und flächendeckenden Service- und Partnernetzwerk beeinflusst.

Standardisierung

In modernen Energie- und Mobilitätssystemen müssen unterschiedlichste Komponenten nahtlos zusammenarbeiten. Dies erfordert die Kompatibilität verschiedener Kommunikationsstandards, Schnittstellen und Protokolle über Geräte-, Software- und Herstellergrenzen hinweg.

Netzinfrastrukur

Parallel zum Wachstum der Elektromobilität entwickeln sich auch Energie- und Netzsysteme stetig weiter. Neue Technologien wie bidirektionales Laden, intelligentes Lastmanagement und dynamische Strompreise ermöglichen eine zunehmend flexible Integration von Elektrofahrzeugen in das Energiesystem.

Roaming

Ladestationsbetreiber (CPOs) stellen die Ladeinfrastruktur bereit, Mobility Service Provider (MSPs) ermöglichen den Zugang zu Ladepunkten über Apps oder Ladekarten und Payment Service Provider (PSPs) sorgen für die sichere Zahlungsabwicklung. Über Roaming-Plattformen werden diese Systeme miteinander vernetzt.

Sicherheit

Vernetzte Energiesysteme sind ein attraktives Ziel für Cyberangriffe. Durch geeignete Sicherheitsmaßnahmen, Penetrationstests und Sensibilisierung lässt sich sicherstellen, dass Elektromobilität, Ladeinfrastruktur und Energiesysteme die Anforderungen an Sicherheit und Datenschutz erfüllen.

*Quelle: https://www.beoe.at/neuzulassungen/ | Daten: Statistik Austria

Neue Spielregeln für den Handel
Auf der einen Seite braucht man zusätzlich geschultes Personal in den Werkstätten und auf den Verkaufsflächen, auf der anderen Seite soll der Standort selbst den Kund:innen bereits zeigen können, dass hier Elektromobilität verstanden und gelebt wird.

02

Herausforderung

Orientierung schaffen, bevor Kaufbarrieren entstehen.

Die zentrale Herausforderung liegt nicht nur in der Technik und den Neuheiten des Fahrzeugs. Ein zentraler Punkt ist die Wahrnehmung und das Verständnis auf der Kundenseite. Viele Kaufbarrieren entstehen durch offene Fragen: Passt das Fahrzeug zum aktuellen Lebensabschnitt? Wie sieht es mit der Umstellung hinsichtlich Reichweite und Lademöglichkeiten aus? Welche Kosten fallen an, wenn die Batterieleistung abfällt oder wenn ein Modul kaputt geht?

Wenn diese Themen im Verkaufsgespräch zu spät oder zu abstrakt angesprochen werden, bleibt die Unsicherheit bestehen. Die folgende Checkbox* hilft, um eine Beziehung zu den Kund:innen aufzubauen, deren Mobilitätsbedarf zu eruieren und folglich das richtige Fahrzeug auswählen zu können:



01

Welcher Kunde steht vor mir?

Mobilitätssituation:
Aktuelles Fahrzeug, Zufriedenheit, Eintausch, Finanzierungsform

02

Wie ist das Fahrverhalten?

Nutzungsverhalten:
Kilometerleistung, Fahrprofile, Privat- oder Geschäftsnutzung, Parksituation, Lade- und Transportanforderungen

03

Welche Ausstattung macht Sinn?

Persönliche Kaufkriterien:
Familie, Hobbys, Haustiere, Mitentscheider, Komfort- und Ausstattungswünsche

Zusätzliche Kaufmotive:
Sicherheit, Nachhaltigkeit, Design, Komfort, Wirtschaftlichkeit, Prestige oder Sportlichkeit

04

Wie viel Budget ist vorhanden?

Finanzierung und Versicherung:
Budget, Monatsrate, Leasing- oder Kreditwunsch, Versicherungslösungen

*Quelle: „Der Verkaufsprozess-Leitfaden, Volkswagen (Stand 04.2026)

**Aus guter Bedarfsermittlung entsteht Vertrauen.
Aus Vertrauen die passende Mobilitätslösung.**

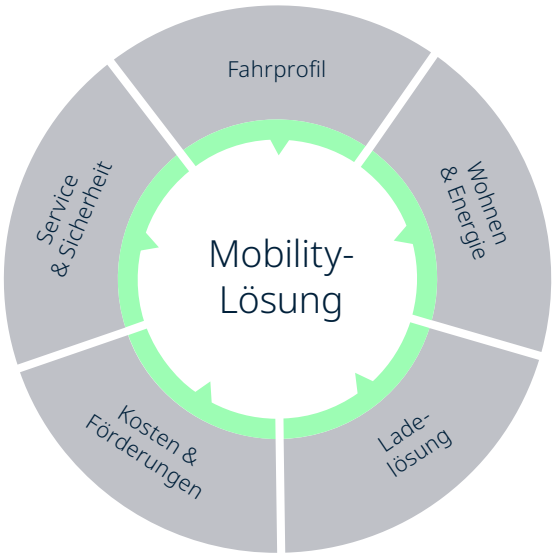


03

Die Mobilitätsanalyse

Vom Fahrprofil zur ganzheitlichen E-Mobilitätsberatung

Die Entwicklung einer passenden Mobilitäts- und Ladelösung beginnt beim Alltag der Kund:innen. Mit einer einfachen Gesprächslogik soll die Lebenssituation, tägliche Fahrtstrecken, Verhältnis von Privat- und Dienstfahrten, Wohnsituation, Ladeoptionen und Budget strukturiert erfasst werden. Daraus entsteht eine fundierte Empfehlung, die über das Fahrzeug hinausgeht.



- Lebenssituation und Mobilitätsmuster der Kund:innen erfassen
- Tägliche Fahrtstrecken, Standzeiten und Ladefenster verstehen
- Wohnsituation, Stellplatz, Netzanschluss und PV-Potenzial berücksichtigen
- Öffentliches Laden, Wallbox, Ladekarten und Tariflogik erklären
- Gesamtbetriebskosten, Förderung und mögliche Servicepakete transparent machen
- Zusätzliche Pluspunkte: Batteriezustand-, -wartung- und -entsorgunghinweis

Insbesondere bei Themen wie Ladeinfrastruktur, Netzanschluss, Lastmanagement, PV-Integration oder Installation wird deutlich, dass nachhaltige Mobilitätslösungen nur im Zusammenspiel verschiedener Kompetenzen entstehen. Deshalb setzt MOON POWER auf ein starkes Netzwerk aus qualifizierten und geschulten Premiumpartnern. In enger Zusammenarbeit mit regionalen Elektrofachbetrieben werden Ladeinfrastrukturprojekte geplant, installiert und in Betrieb genommen. So erhalten Kund:innen nicht nur das passende Fahrzeug, sondern eine ganzheitliche und praxistaugliche Lösung aus einer Hand – von der Bedarfsanalyse bis zur ersten Ladung.

Zertifizierte Elektriker in deiner Nähe

04 E-Mobilität hautnah erleben

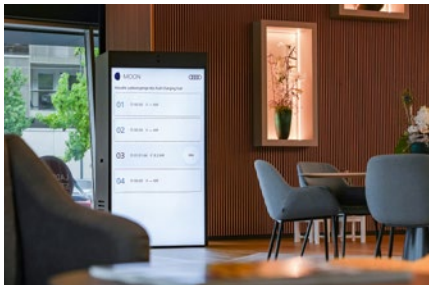
Der Standort als Erlebnis-, Energie- und Kompetenzzentrum.

Sichtbare Elemente am Standort gepaart mit einer klaren Beratungsstrategie. Kund:innen sollen Elektromobilität live erleben, vergleichen, testen und verstehen können. Eine Charging Lounge, wie in der MOONCITY Salzburg, kann Wartezeit in Gemütlichkeit verwandeln. Demo-Wallboxen und Energydisplays machen Ladeprodukte und die dahinterliegende Energieinfrastruktur greifbar. In Kombination mit Probefahrten, Live-Demonstrationen und Veranstaltungen rund um das Thema Elektromobilität, wird der Standort zum regionalen Kompetenztreffpunkt.



Charging Lounge

Ein sichtbarer, fix installierter Bereich, der Produktlösungen, Tarifoptionen, Alltagsfragen und Gastfreundlichkeit bündelt. Die Lounge wird zum Treffpunkt für BEV-Interessierte und Bestandskund:innen.



Ladestatusanzeige

Der Standort wird zur Live-Demo. Es werden nicht nur Produkte und Servicelösungen präsentiert, der ganze Standort wird zum Vorzeigeprojekt, einsehbar über mehrere Monitore und Bereiche.



Fahrzeugvielfalt

Neue Fahrzeugmodelle und Ausstattungsvarianten sorgen für regelmäßige Impulse in der Ausstellung und schaffen immer wieder neue Anlässe für einen Besuch. Auch der Gebrauchtwagenmarkt gewinnt in Zukunft an Attraktivität.



Future-Zone

Technologie live erleben: Von der Aufbereitung von Fahrzeugbatterien zu stationären Speicherlösungen bis hin zum bidirektionalen Laden. Hier werden aktuelle Technologien und Zukunftstrends vorgestellt.

Ergänzend dazu kann ein Autohaus seine Rolle als Kompetenzzentrum auch durch gezielte Wissensvermittlung stärken. MOON bietet spezielle Verkäufertrainings an, die aktuelle Entwicklungen, Technologien und Beratungsthemen rund um Elektromobilität verständlich und praxisnah vermitteln. Darüber hinaus stehen regelmäßig aktualisierte Webinaraufzeichnungen zu Produktneuheiten, Markttrends und Best Practices kostenlos und rund um die Uhr zur Verfügung. So bleiben Verkaufsteams jederzeit auf dem neuesten Stand und können Kund:innen kompetent und sicher beraten.

MOON POWER
Youtube Kanal



MOON Commander

Die E-Mobility Basis Ausbildung

Bestandteil der Ausbildung sind wichtigste Grundlagen, aktuellen Trends und spannenden Entwicklungen der Elektromobilität – verständlich, praxisnah und mit direktem Bezug zum täglichen Geschäft. Damit profitiert euer Betrieb nicht nur durch Know-how, sondern auch direkt finanziell.

2-Tagesveranstaltung inkl. Hotel-Übernachtung und Verpflegung – wir buchen das Hotel für euch.

790,00 € p.P. netto*

Das erwartet euch:

- Grundwissen zur Marke MOON und Informationen zur generellen Zusammenarbeit
- Updates zu Infotainment, Software und aktuelle News aus der Branche
- Informationen zur BEV-Fahrzeugübergabe und Anleitung für Probefahrten
- Wichtige Grundlagen für den erfolgreichen Verkauf von Ladeinfrastruktur an Endkunden im Autohaus
- Wissensaufbau zum Thema Elektromobilität und wie sie funktioniert
- Grundlagen zum Thema „Bidirektionales Laden“ und Energiemanagement.
- Informationen zum Thema Second Life Speicher Was passiert mit den ausgedienten Fahrzeugbatterien.
- Neue Trends und Entwicklungen in der Mobilität sowie die Qualifizierung zum MOON Commander

Trainer-Team


Fabian Förtsch


Maximilian Vatter

Training Location



MOONCITY Salzburg Stadt, Sterneckstraße 28-30, 5020 Salzburg.

Jetzt anmelden!

* Stornobedingungen: Bis 14 Tage vor der Veranstaltung keine Stornogebühren, danach 100% der Stornogebühr.
Ausnahme: Bei Krankheit & Zusendung einer Arztbestätigung (Information vor Trainingsbeginn erforderlich)

Nach erfolgreichem Abschluss der Schulung erhält jeder Teilnehmer das „Commander-Zertifikat“ und verfügt über das notwendige Know-how, um MOON-Produkte kompetent zu bedienen, zu präsentieren und zu beraten.

MOON Charging Lounge

Die Händlerstandorte sind der Schlüssel, um Elektromobilität nachhaltig zu skalieren. Sie verbinden bestehende Kundenbeziehungen, regionale Präsenz und reale Anwendungsszenarien zu einem erlebbaren Gesamtkonzept. So wird Elektromobilität nicht nur erklärt, sondern direkt sichtbar gemacht und erprobt.

Die MOON Charging Lounge verfolgt dabei das Ziel, Ladeinfrastruktur, Fahrzeugerlebnis, Beratung und Aufenthalt zu einem ganzheitlichen Kundenerlebnis zu verbinden. Durch die Nutzung des bestehenden Händlernetzes entsteht eine skalierbare Plattform, auf der neue Mobilitätskonzepte erlebbar werden, Vertrauen in die Elektromobilität aufgebaut wird und die Transformation Schritt für Schritt in die Breite getragen werden kann.

Was Händlerstandorte ermöglichen:

- **Skalierung in der Fläche:** Bestehende Standorte machen das Konzept regional zugänglich und übertragbar.
- **Elektromobilität erlebbar machen:** Laden, Fahrzeug, Beratung und Aufenthaltsqualität werden an einem Ort zusammengeführt.
- **Orientierung schaffen:** Pylon, Markierungen und Infoscreens führen durch Ladeangebot, Tarife und Services.
- **Kompetenz sichtbar machen:** Produkte, Ladeinfrastruktur und Energielösungen können direkt demonstriert und erklärt werden.
- **Standorte aufwerten:** Der Ladeaufenthalt wird für Kundinnen und Kunden nutzbar, etwa zum Arbeiten, Informieren oder Verweilen.



Der Standort als Gesamtbild: Ladepunkte, Orientierung, Überdachung und Informationsangebote werden zu einem konsistenten Kundenerlebnis verbunden.

© RUSK Video- & Photoproductions

Skalierbares Konzept in drei Ausbaustufen

Charging Lounge S

4 × 11 kW AC
1 × 100 kW DC

Kompakter Einstieg mit Demonstrations- und Markenmodulen

MOON-Stützung:
- MOON CI A1 Plakat Set inkl. Rahmen
- Startpaket: POS-Artikel (Flyer, Parkuhr, Kuli´s, Rückspiegelanhänger usw.)

Charging Lounge M

4 × 11 kW AC
2 × 100 kW + 1 × 50 kW DC

Überdachte DC-Ladepunkte, Produktwand und Pylon

MOON-Stützung:
- Gratis MOON Commander Schulung
- MOON CI A1 Plakat Set inkl. Rahmen
- Startpaket: POS-Artikel (Flyer, Parkuhr, Kuli´s, Rückspiegelanhänger usw.

Charging Lounge L

4 × 11 kW AC
2 × 200 kW + 1 × 100 kW DC

Leistungsstarker Ladepark mit Lounge- und Informationsangebot

MOON-Stützung:
- Gratis MOON Commander Schulung (bis zu 2 Schulungen)
- MOON CI A1 Plakat Set inkl. Rahmen
- Startpaket: POS-Artikel (Flyer, Parkuhr, Kuli´s, Rückspiegelanhänger usw.

Die MOON Charging Lounge nutzt die Stärke des Händlernetzes, um Elektromobilität vom einzelnen Produkt zum sichtbaren, verständlichen und skalierbaren Standortangebot zu entwickeln.

office@moon-power.com

Die richtige Ladekarte

Am Markt gibt es eine Vielzahl an Ladekarten und Abrechnungslösungen. Mit MOON POWER bieten wir unseren Firmenkund:innen ein eigenes Lade- und Abrechnungssystem, das flexibel auf unterschiedliche Anwendungsfälle zugeschnitten werden kann. Für Nutzer:innen ohne Abrechnungsbedarf empfehlen wir in der Regel die Ladekarten der jeweiligen Fahrzeughersteller.

Unsere Tarife

charge@work_business
Für Unternehmen die ihre Fahrzeuge an einer beliebigen Ladestation am Firmenstandort aufladen möchten.

charge@work_employee
Für Unternehmen, die Mitarbeitenden am Firmenstandort eine Lademöglichkeit für Privatfahrzeuge bieten möchten.

charge4all
Eine Software für die Verwaltung und Abrechnung der Ladevorgänge an öffentlichen Ladestationen.

charge@home
Ermöglicht Arbeitnehmenden das Laden des Dienstwagens zu Hause so einfach wie möglich.

charge@public
Die Lösung für die einfache und übersichtliche Abwicklung aller Ladevorgänge von Dienstwagen an öffentlichen Ladestationen.

charge@friends
Ermöglicht Ladestations-betreibenden die Anwendung von Sondertarifen. Mit „charge@friends trucks“ haben wir auch einen Tarif für die Abrechnung von LKWs etabliert.



Die Vorteile mit B-MoRe

- Überblick über alle Ladestationen, Ladevorgänge und Benutzer:innen
- Ladekartenverwaltung inkl. Verrechnung und Kostenstellenzuweisung
- Automatisierte Gutschrift für öffentliche Ladevorgänge
- Zugang zu zahlreichen Ladestationen in Österreich und Deutschland ersichtlich in der MOON e-charge App
- Ladekarten für interne Ladevorgänge inkludiert (5 Stück je Ladestation)
- 24h-Hotline für Ladekunden (First Level Support)
- Auf Wunsch Einreichung THG-Prämie „kWh-basiert“



Kostenlose e-charge App

Überblick

B-MoRe bietet eine zentrale Übersicht aller Ladestationen und Ladevorgänge.

Ladekarten

Personalisierte Ladekarten sorgen für einfache Datenverwaltung, Verrechnung und Kostenstellenzuweisung.

Anwendungen

Für jeden Bedarf die passende Option – Laden am Standort, unterwegs oder zu Hause.

Einmalige Kosten

Einrichtungskosten B-MoRe € 340,–
(inkl. Einschulung)

Einbindung vor Ort € 142,50 pro Ladestation

zzgl. einmalige An- und Abfahrtspauschale € 250,–

Bei Zusatzbuchung von charge@public:
€ 10,– einmalig je Karte als Aktivierungsgebühr*

* Wird bei der ersten wiederkehrenden Abrechnung verbucht.

Monatliche Kosten

€ 9,90/Monat je Charger mit je einem Ladepunkt

€ 15,90 /Monat je Charger mit je zwei Ladepunkten

€ 19,90/Monat je Charger mit je drei Ladepunkten

€ 24,90/Monat je Charger mit je vier Ladepunkten

Bei Zusatzbuchung von charge@public*:
€ 3,90/Monat je Karte

* Inkl. Kosten für SIM-Karte, Ladepunktlizenz, Hotline sowie Portalzugang mit Reporting-Funktion.



Bidirektionales Laden

Bidirektionales Laden ermöglicht es Elektrofahrzeugen, nicht nur Strom zu laden, sondern Energie auch wieder ins Haus oder Gebäude zurückzuspeisen. Die Fahrzeugbatterie wird damit zu einem flexiblen Energiespeicher und unterstützt die Nutzung von selbst erzeugtem Solarstrom sowie die Optimierung des Energieverbrauchs.

Die wichtigsten Vorteile

- Nutzung des überschüssigen PV-Stroms auch außerhalb der Sonnenstunden
- Reduzierung von Energiekosten durch intelligente Eigenverbrauchsoptimierung
- Höhere Unabhängigkeit vom Stromnetz
- Entlastung bei Lastspitzen in Gebäuden
- BiDi Charger von MOON: Netzkonform in Österreich und der EU

Der wirtschaftliche Aspekt

Im Vergleich zu einem klassischen Energiesystem mit stationärem Batteriespeicher kann die Batterie eines Elektrofahrzeugs die Speicherfunktion ganz oder teilweise übernehmen.

Der Nutzen hängt dabei maßgeblich davon ab, wie häufig das Fahrzeug am Wohnort oder am Unternehmensstandort verfügbar ist. **Daraus ergeben sich unterschiedliche Anwendungsfälle:**

Fahrzeug überwiegend am Wohnort verfügbar:

Steht das Elektrofahrzeug regelmäßig zu Hause, kann die Fahrzeugbatterie als flexibler Heimspeicher genutzt werden. Überschüssiger Strom aus der Photovoltaikanlage wird während der Solarstromproduktion in das Fahrzeug geladen und kann zu einem späteren Zeitpunkt, beispielsweise in den Abend- und Nachtstunden, wieder für den Haushaltsverbrauch genutzt werden. Dadurch steigt der Eigenverbrauchsanteil und die Abhängigkeit vom Stromnetz sinkt.

Fahrzeug selten zu Hause oder am Arbeitsplatz verfügbar:

Wird das Fahrzeug tagsüber am Arbeitsplatz oder Firmenstandort geparkt, kann es dort ebenfalls als Energiespeicher eingesetzt werden. Gleichzeitig entstehen zusätzliche Mehrwerte für Unternehmen:

Durch die Bereitstellung von Ladeinfrastruktur für Mitarbeitende wird die Attraktivität des Standorts erhöht und der Umstieg auf Elektromobilität aktiv unterstützt. So verbindet bidirektionales Laden Energiemanagement mit moderner Arbeitgeberattraktivität.

Fahrzeug kann nicht am Arbeitsplatz geladen werden und steht nicht zu Hause:

Ist das Fahrzeug weder regelmäßig am Wohnort noch am Unternehmensstandort verfügbar, bleibt ein zusätzlicher stationärer Batteriespeicher sinnvoll. Dennoch bietet das Elektrofahrzeug auch in diesem Szenario wirtschaftliche Vorteile:

Da die Fahrzeugbatterie einen Teil der Speicheraufgaben übernehmen kann, lässt sich die erforderliche Kapazität des stationären Heimspeichers reduzieren.

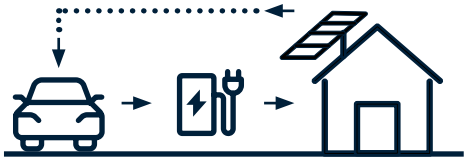


Voraussetzungen für bidirektionales Laden

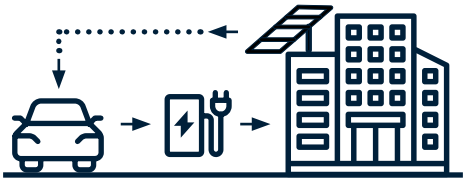
Fahrzeugseitig:
- Fahrzeuge der Volkswagen Core Brands (Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Škoda, CUPRA) auf MEB-Plattform Basis
- Fahrzeuge von Audi (MEB-Plattform) können jetzt auch bidirektional geladen werden.
- Vorkonfiguration im Webportal und im Fahrzeug-Infotainment erforderlich.

Gebäudeseitig:
- Modbus-kompatibler Zähler für transparente Abrechnung und Energiemanagement
- PV-Anlage zu Hause oder am Firmenstandort

Relevante Einsatzbereiche



Vehicle-to-Home (V2H)
Das Elektroauto speichert überschüssigen Strom aus der Photovoltaikanlage und versorgt das Zuhause zu Zeiten mit höherem Strombedarf oder höheren Strompreisen. So kann Solarstrom auch nach Sonnenuntergang genutzt werden.



Vehicle-to-Building (V2B)
Gebäude nutzen Elektrofahrzeuge als flexible Energiespeicher. Dadurch können Lastspitzen reduziert, Energiekosten gesenkt und die Versorgungssicherheit erhöht werden. Gleichzeitig wird die PV-Anlage optimal unterstützt.

Mehr über bidirekionales Laden

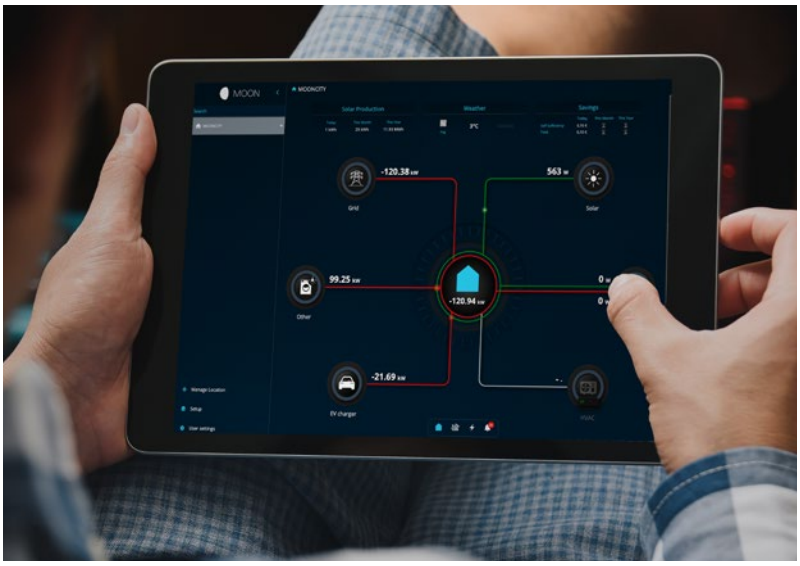
05 Wirtschaftlichkeit & Mehrwert

Die Wertschöpfung erweitert sich rund um das Fahrzeug.

Mit dem Wandel zur Elektromobilität verändert sich auch das Geschäftsmodell im Aftersales. Elektrofahrzeuge sind aufgrund ihrer geringeren Anzahl an Verschleißteilen und des reduzierten Wartungsaufwands deutlich serviceärmer als klassische Verbrenner. Dadurch verschieben sich traditionelle Ertragsquellen zunehmend hin zu neuen Dienstleistungen rund um Laden, Energie und Mobilität.

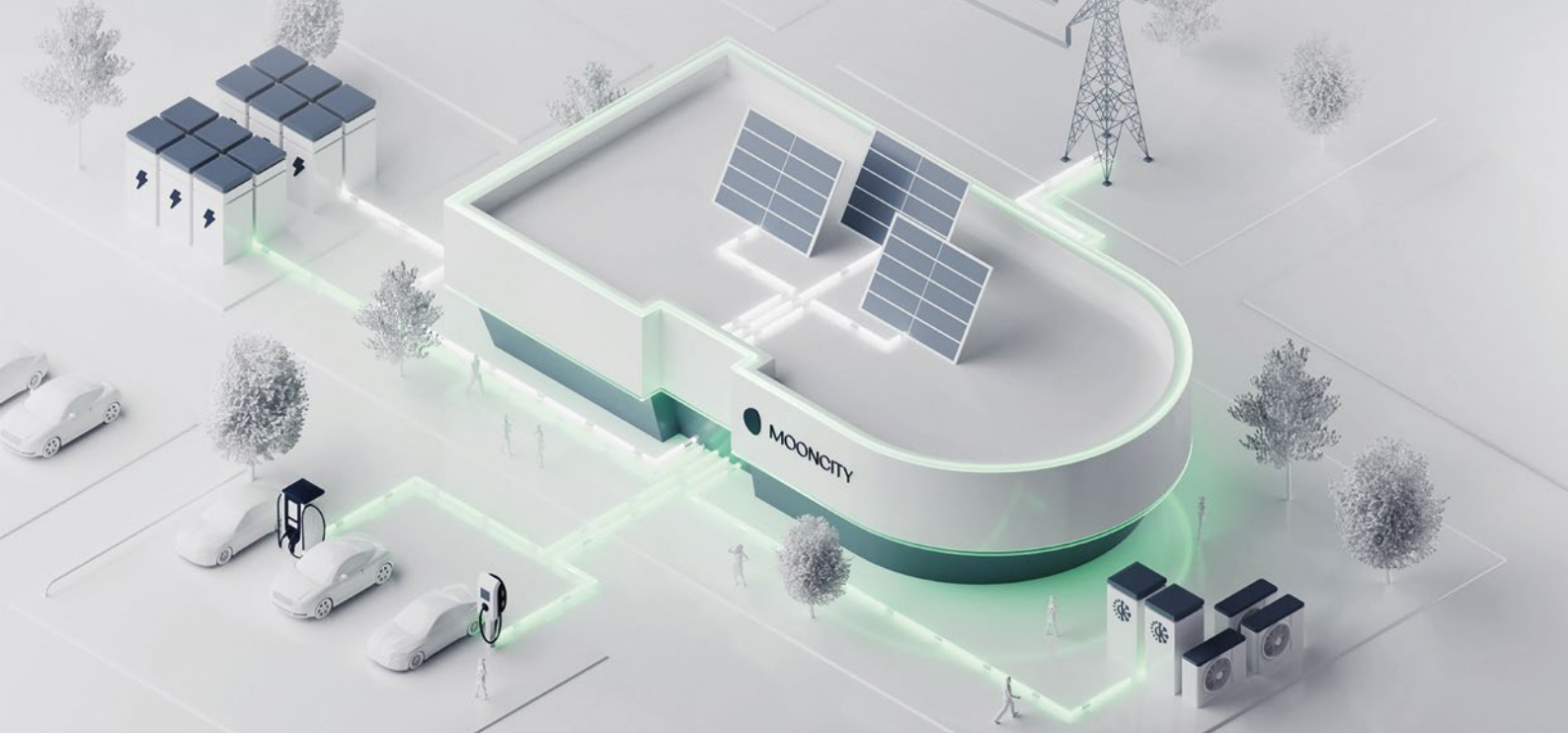
Für Handels- und Servicebetriebe entsteht die Chance, ihre Rolle entlang der gesamten Customer Journey auszubauen. Neben dem Fahrzeug gewinnen folgende Themen zunehmend an Bedeutung:

- Ladeinfrastruktur direkt am Standort
- Mitarbeiterladen oder öffentliche Ladeangebote
- Förderberatung und THG-Prämienabwicklung
- Beratung zu Ladetarifen und Abrechnungssystemen
- Batteriediagnostik und Fahrzeugaufbereitung
- Energie- und Mobilitätsberatung



So entstehen neue Kundenkontakte und zusätzliche Wertschöpfungsmöglichkeiten über den reinen Fahrzeugverkauf hinaus. Diese neuen Dienstleistungen tragen dazu bei, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und den Betrieb als ganzheitlichen Mobilitäts- und Energiepartner zu positionieren. Damit wird ein Teil der zukünftigen Wertschöpfung dorthin verlagert, wo Kund:innen auch in Zukunft Unterstützung, Orientierung und Services benötigen.

Wertschöpfungsfeld	Nutzen für Kund:innen	Nutzen für die Händler
Wallbox & Installation	Sichere Ladelösung für Zuhause	Zusatzgeschäft und höhere Abschlussqualität
Ladeberatung & Tarife	Orientierung bei Ladepreisen und Nutzung	Stärkere Kundenbindung nach Fahrzeugkauf
Charging Lounge & Events	Hochwertige Informations- und Erlebniswelten	Mehr Frequenz, Leads und regionale Sichtbarkeit
Gebrauchtwagen-Checks	Mehr Vertrauen in Batterie und Alltagstauglichkeit	Bessere Vermarktung gebrauchter E-Fahrzeuge
PV & Energiemanagement	Verknüpfung von Mobilität und Energie	Einstieg in ganzheitliche Energielösungen



06 Projektumsetzung

Schritt für Schritt zur sichtbaren Transformation.

Die Transformation beginnt nicht mit der Installation einer Ladestation, sondern mit der strategischen Entscheidung, welche Rolle das Autohaus künftig in der Mobilitäts- und Energiewelt einnehmen möchte. Wer diese Entscheidung frühzeitig trifft, schafft die Grundlage für neue Geschäftsmodelle, stärkere Kundenbindung und langfristige Wettbewerbsfähigkeit.

01

Standortbild definieren

Welche Rolle soll der Betrieb regional einnehmen: Beratungspunkt, Erlebnisfläche, Ladehub, Eventstandort oder Pilotbetrieb?

02

Ist-Situation prüfen

Schauraum, Empfang, Ladepunkte, POS-Flächen, Beratungsplätze und bestehende Energie- und Netzwerkinfrastruktur erfassen.

03

Maßnahmenpaket ableiten

Charging Lounge, Energy Wall, Demo-Wallboxen, Gesprächsleitfäden, Events und Beratungslogik passend kombinieren.

04

Pilotieren & Erfahrungen sammeln

Erste Standorte aktivieren, Kundenfeedback aufnehmen, Leads auswerten und Inhalte für den Rollout schärfen.

05

System skalieren

Durch gezieltes Schulungsangebot und Marketingsupport die Positionierung der E-Mobilität an den Standorten fördern.

Die Grundsatzentscheidung lautet:
Will ich zukünftig in Ladeinfrastruktur und Energietechnik investieren?

Produkte für Autohändler

07 Fazit

Mobilität neu denken und die Zukunft mitgestalten

Die Transformation zur Elektromobilität verändert die Rolle des Autohauses grundlegend. Künftig geht es nicht mehr allein um den Fahrzeugverkauf, sondern um die Beratung zu einem vernetzten Mobilitäts- und Energieökosystem. Ladeinfrastruktur, Energieprodukte und neue Serviceangebote werden damit zu einem strategischen Bestandteil des Geschäftsmodells.

Der entscheidende Erfolgsfaktor ist dabei nicht die Technologie selbst, sondern die Frage, welche Rolle ein Standort in Zukunft einnehmen möchte. Betriebe, die frühzeitig in Ladeinfrastruktur, Energielösungen und entsprechende Kompetenz investieren, schaffen zusätzliche Kundenkontaktpunkte, stärken ihre Differenzierung im Markt und positionieren sich als verlässlicher Partner in einer sich wandelnden Mobilitätswelt.

Die Charging Lounge zeigt exemplarisch, wie bestehende Händlerstandorte genutzt werden können, um Elektromobilität sichtbar, erlebbar und skalierbar zu machen. Durch die Verbindung von Laden, Beratung, Aufenthalt und Energielösungen entsteht ein Kundenerlebnis, das Vertrauen schafft und die Akzeptanz neuer Mobilitätsformen fördert. So wird das österreichische Händlernetz zur Plattform, auf der die Transformation in die Breite getragen werden kann.

Sichtbarkeit

Elektromobilität am Standort sichtbar machen

Vertrauen

Mit Kompetenz und Lösugen überzeugen

Leads

Erlebnisse schaffen und Interessierte in Kunden umwandeln

Wertschöpfung

Neue Ertragsfelder nachhaltig erschließen




MOON
AUDI
CHARGING HUB
LADEN FÜR
ALLE MARKEN.
35 CENT/kWh
E-AUTO
HIGHLIGHTS
PROBE FAHREN.
VOLKSWAGEN • AUDI
SEAT • ŠKODA • CUPRA
EVENT-
LOCATION
E-AUTO
HIGHLIGHTS
PROBE FAHREN.

Notizen

Folge uns!

@moonpower_gmbh
MOON POWER GmbH

Besuch uns!

MOONCITY

Online unter: www.moon-power.com
oder vor Ort in der MOONCITY Salzburg und erlebe die Zukunft der Elektromobilität hautnah. Entdecke unsere innovativen Ladelösungen und die Möglichkeit, unterschiedliche E-Modelle Probe zu fahren.

MOON POWER GmbH
Louise-Piëch-Straße 2
Standort: Sterneckstraße 28-30
A-5020 Salzburg
E-Mail: office@moon-power.com
Telefon: +43 662 4681-3282
www.moon-power.at

MOONCITY Salzburg
Sterneckstraße 28-30
A-5020 Salzburg

E-Mail: info@mooncity-salzburg.at
Telefon: +43 662 4681-3282
www.mooncity-salzburg.at

Alle Preise sind unverbindliche, nicht kartellierte Richtpreise in Euro inkl. MwSt. und verstehen sich – sofern nicht anders angegeben – ohne Montagekosten. Jederzeit technische Änderungen und Aktualisierungen behalten wir uns vor. Die in diesem Datenblatt, Prospekten und sonstigen Angebotsunterlagen genannten Werte, Leistungen und sonstige Angaben, enthaltene Abbildungen oder Zeichnungen sind nur beispielhaft und unterliegen einer laufendenden Überarbeitung sowie Anpassung. Soweit die Angaben nicht von uns ausdrücklich als verbindlich bezeichnet worden sind, stellen diese Angaben keine Zusicherung dar. Es gelten die Angaben in der verbindlichen Bestellungsannahme oder dem Kaufvertrag. Änderungen, Satz- und Druckfehler vorbehalten. Symbolfotos. Herausgeber: MOON POWER GmbH, Louise-Piëch-Straße 2, Standort: Sterneckstraße 28-30, 5020 Salzburg. MOON POWER ist ein Unternehmen der Porsche Holding Salzburg.
Stand: 10/2026