

Ladetechnik aus Nutzersicht

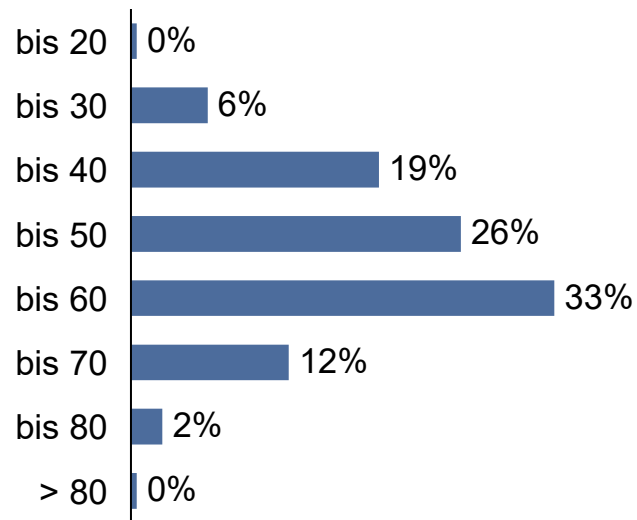
A middle-aged man with short, light-colored hair and a full beard is smiling warmly at the camera. He is wearing a light blue, button-down denim shirt with his arms crossed. He stands in a garden in front of a white house with a red door. The background is softly blurred, showing green foliage and a clear sky.

Wer ist der eAuto-Fahrer?

Wer fährt heute elektrisch?

Alter

Genauso alt wie Verbrennerfahrer, aber überwiegend männlich.

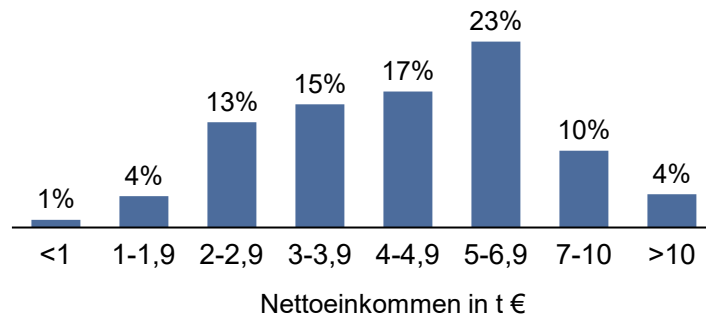


Wer fährt heute elektrisch?

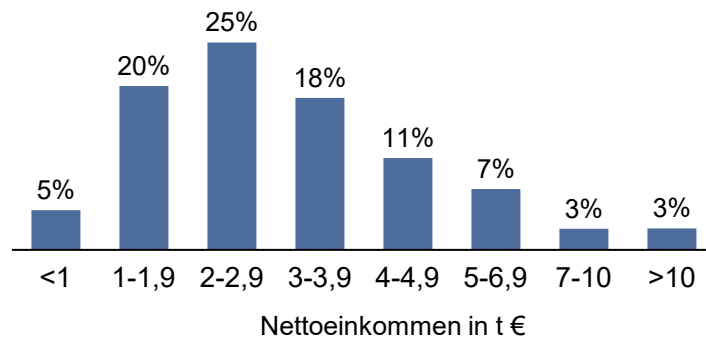
Einkommen

Gutverdiener: Ein gutes Drittel über € 5.000,- im Monat.

EV-Fahrer:

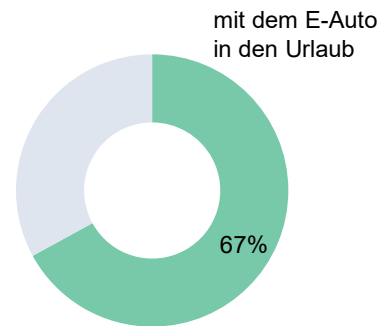
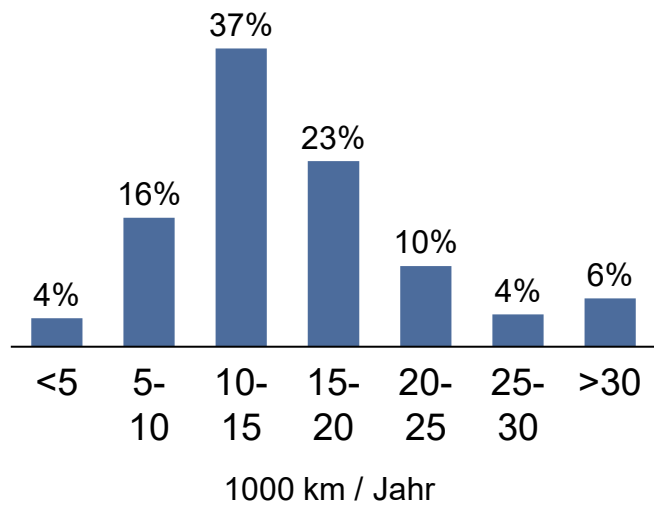


Verbrenner-Fahrer zum Vergleich:



Wer fährt heute elektrisch? Kilometerleistung

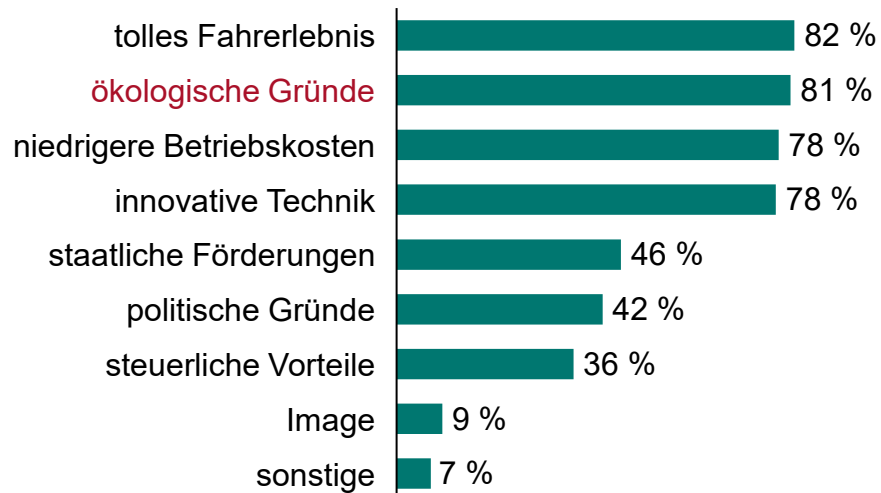
Vielfahrer.



Wer fährt heute elektrisch?

Motivation

Ökologisch motiviert.

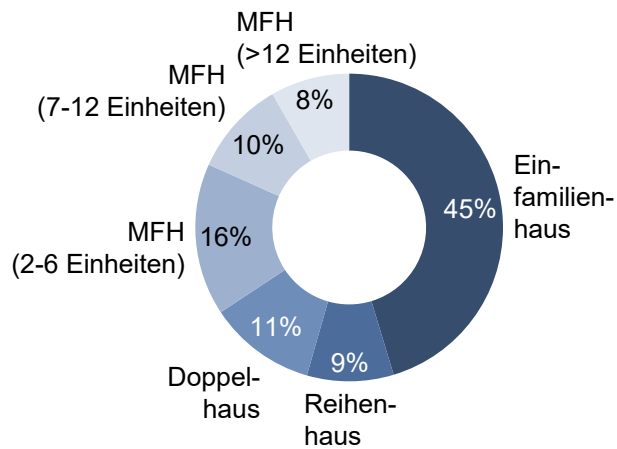


Wer fährt heute elektrisch?

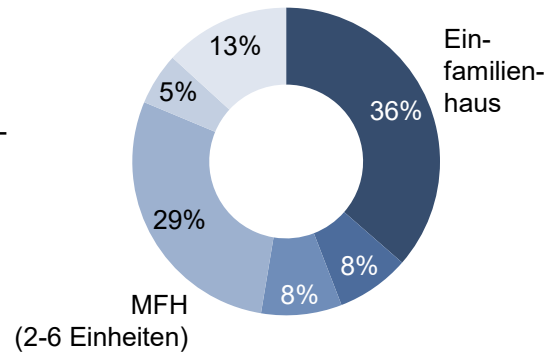
Wohnsituation

Überwiegend EFH-Bewohner.

EV-Fahrer



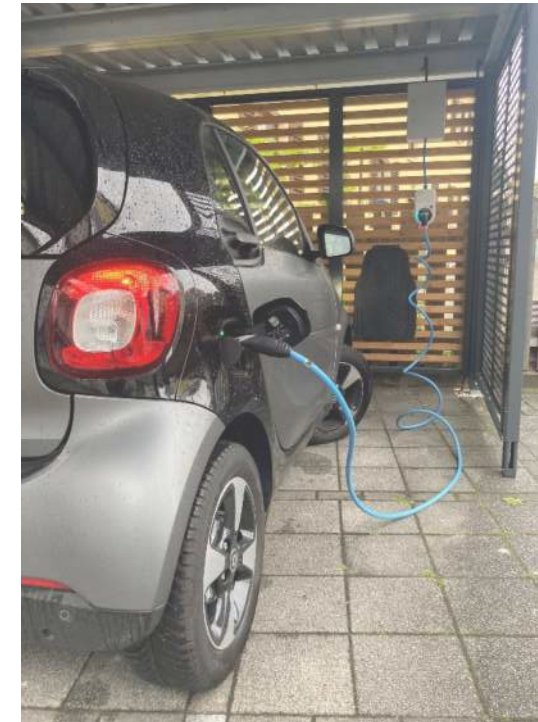
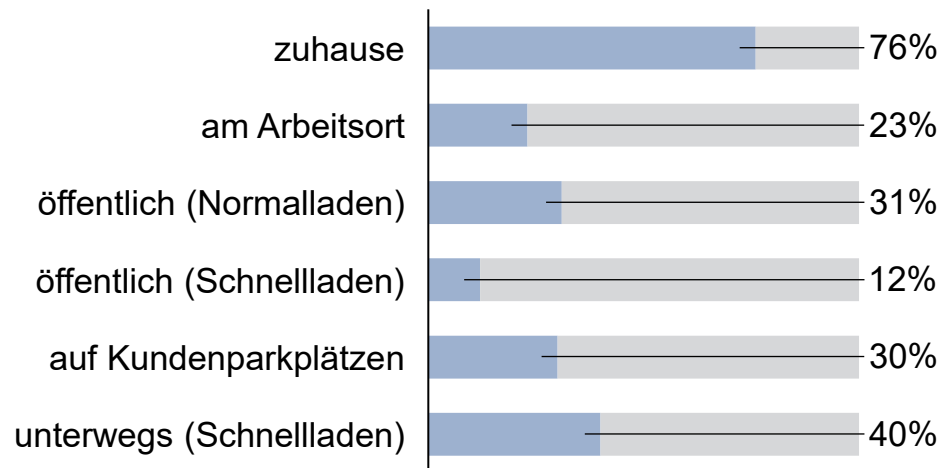
Zum Vergleich: Verbrenner-Fahrer



Wer fährt heute elektrisch?

Ladeorte

(Halb-)Öffentliche Ladeangebote nehmen an Bedeutung zu, aber das Zuhause bleibt der zentrale Ladeort.



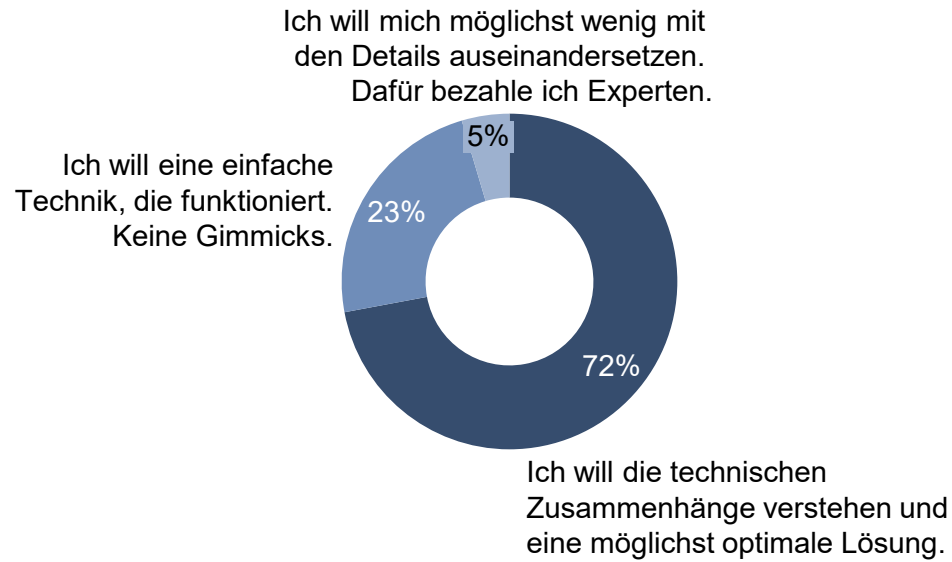
Und wie kommt die Ladelösung zum Kunden?



Der Weg zur Ladelösung

Käufertypen

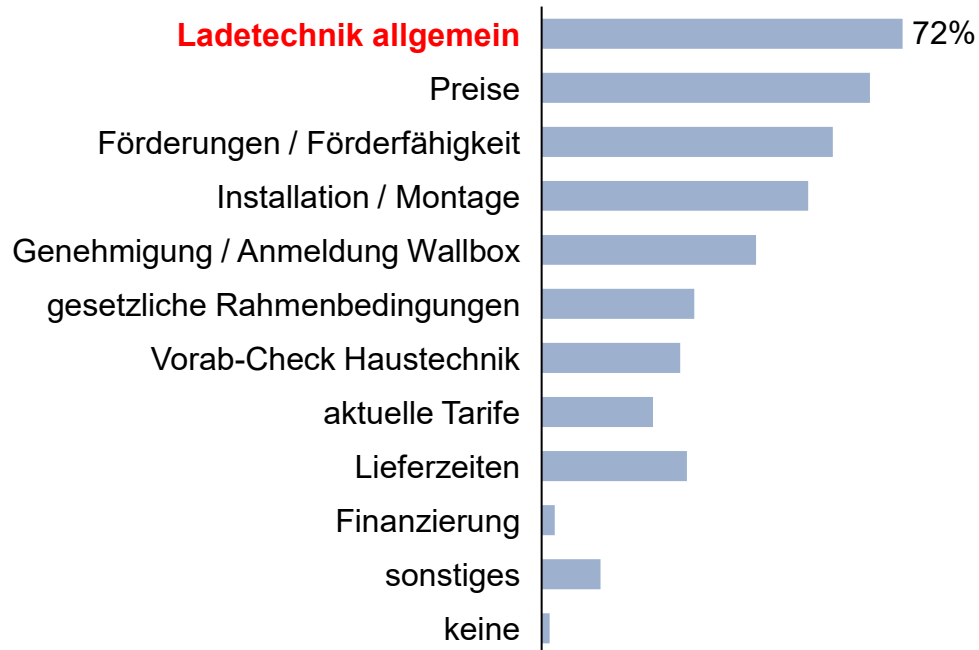
„Techies“ in der Mehrheit.



Der Weg zur Ladelösung

Informationsbedarfe

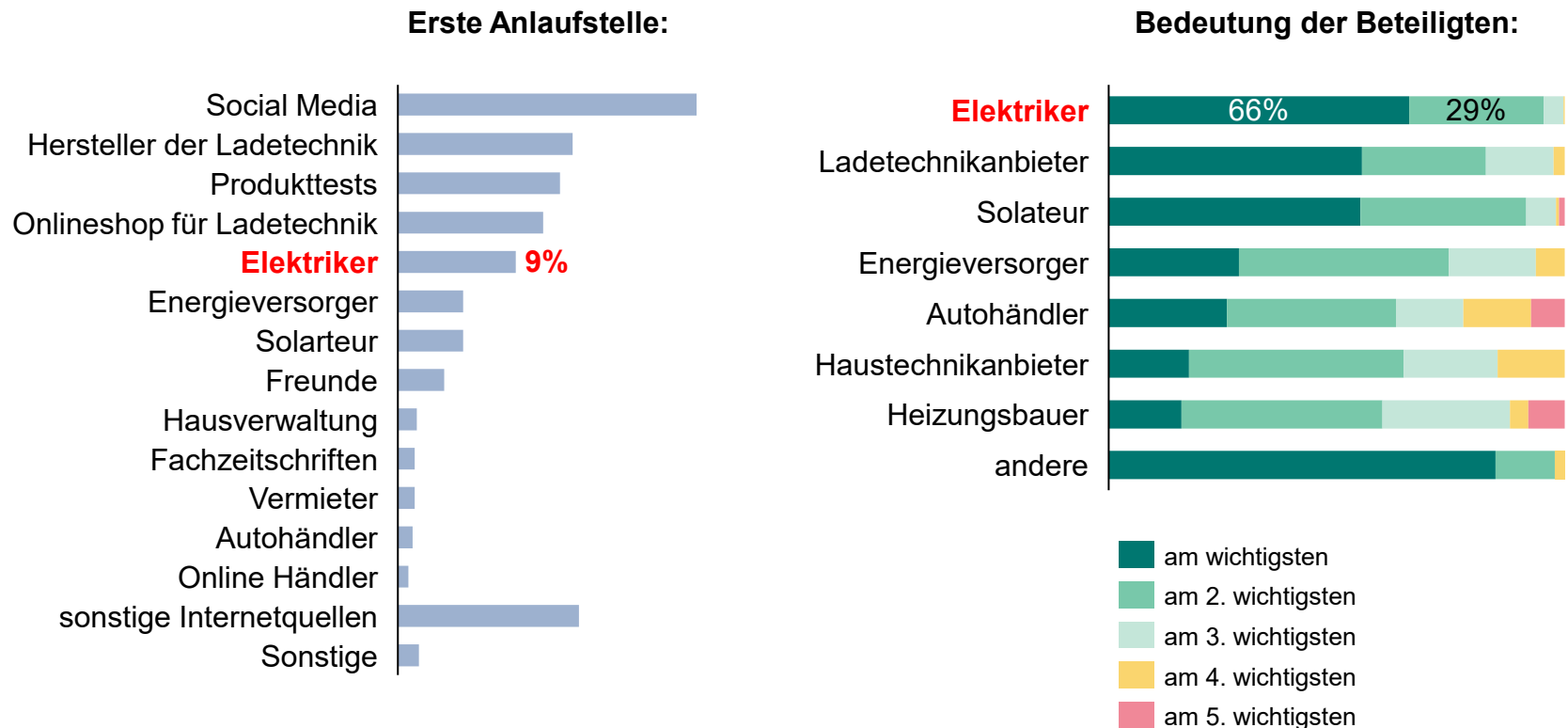
Umfangreicher Informationsbedarf zu vielen Themen.



Der Weg zur Ladelösung

Informationsquellen

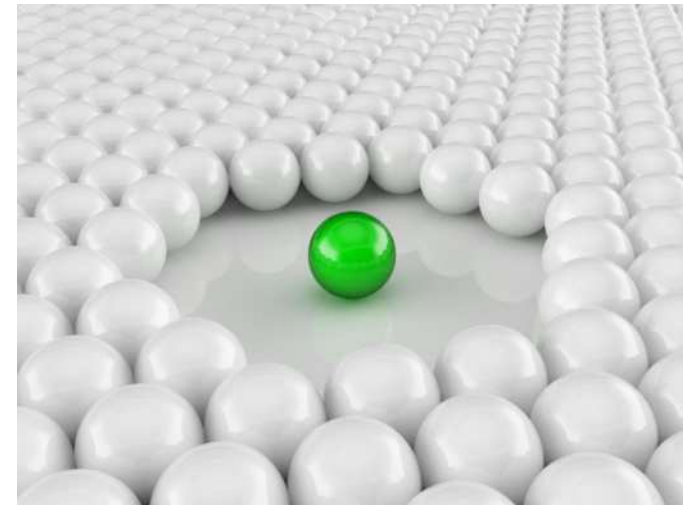
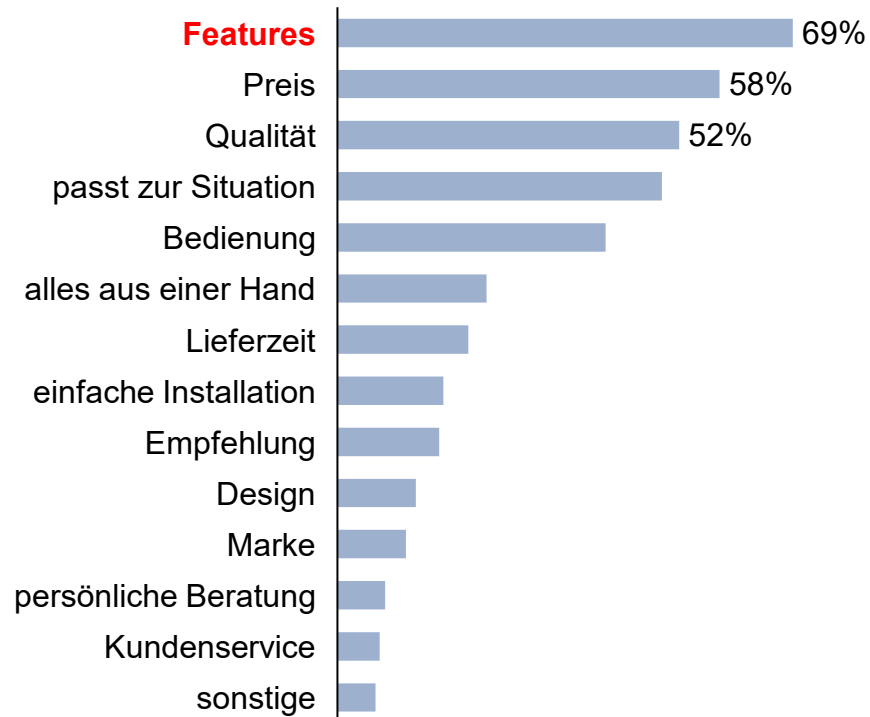
Elektrohandwerk nicht als erste, aber wichtigste Anlaufstelle.



Der Weg zur Ladelösung

Entscheidungskriterien

Features vor Preis und Qualität.

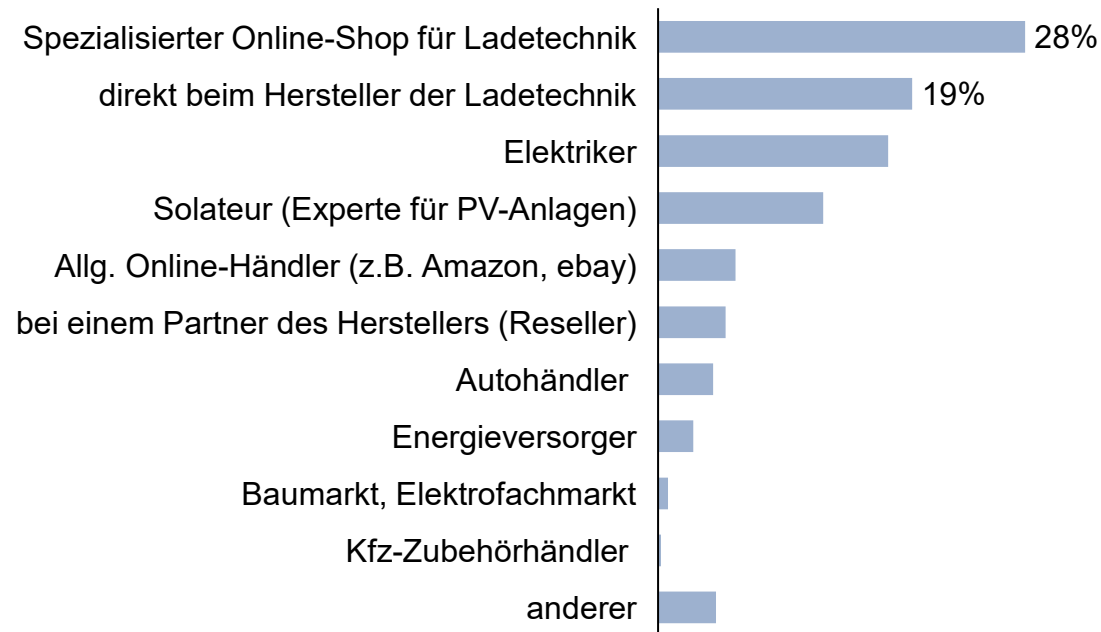


Der Weg zur Ladelösung

Kauforte

50% haben Wallbox beim Hersteller oder Reseller gekauft, jeder sechste beim Elektriker.

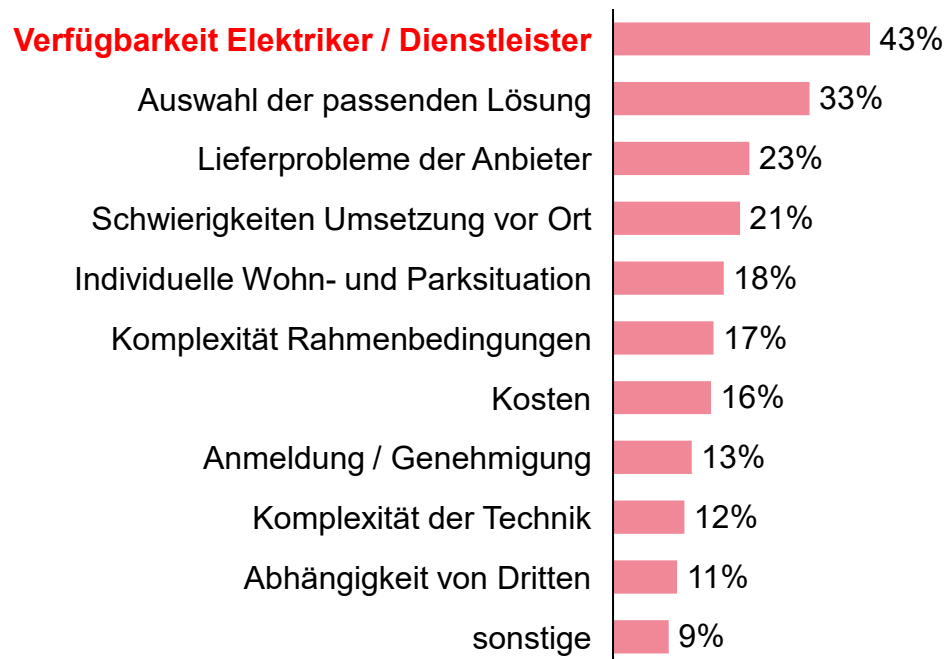
„Wo haben Sie Ihre Wallbox gekauft?“



Der Weg zur Ladelösung

Größe Barrieren

Verfügbarkeit des Handwerks und der Produkte als Hauptproblem.

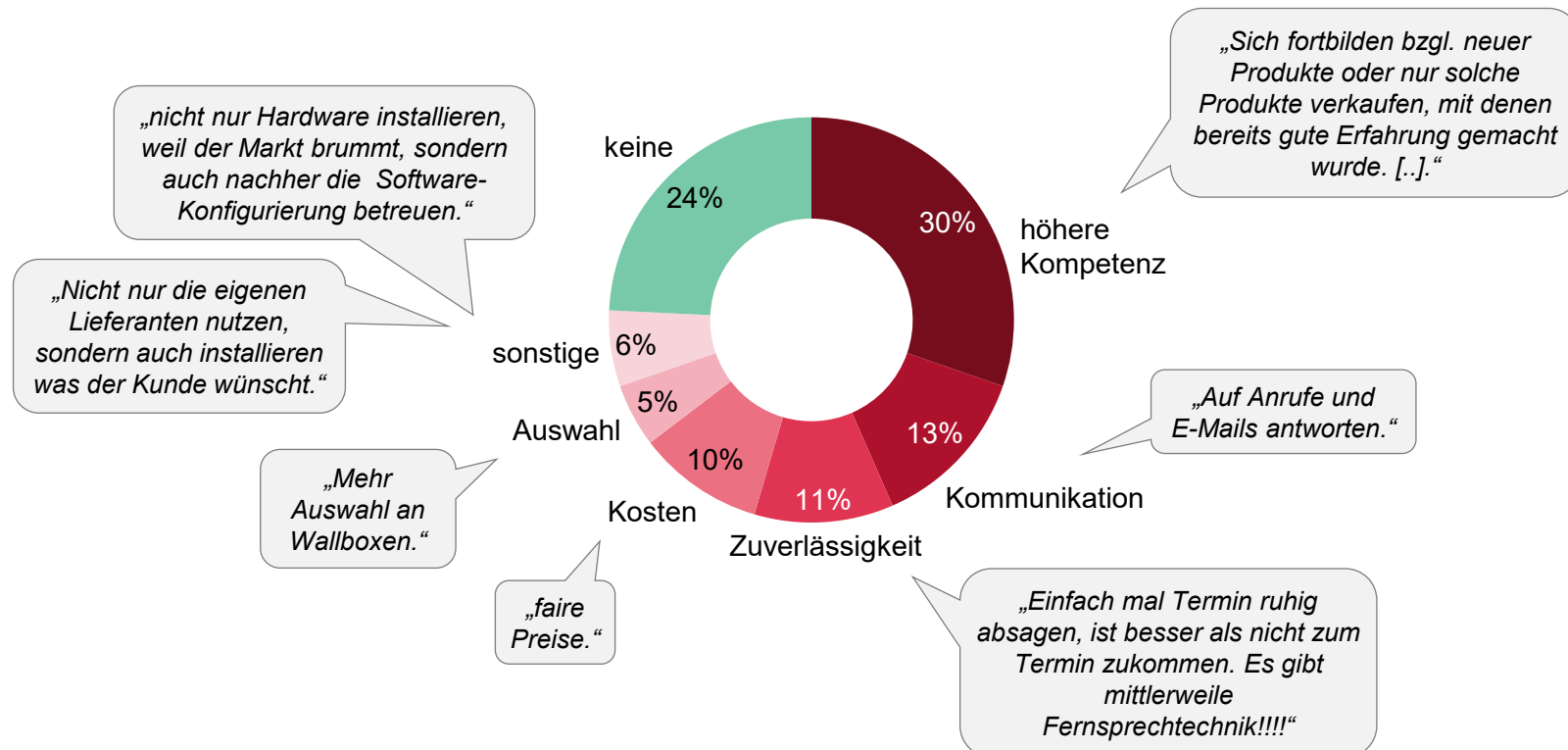


Der Weg zur Ladelösung

Empfehlungen an Handwerker

Zahlreiche Wünsche an das Handwerk.

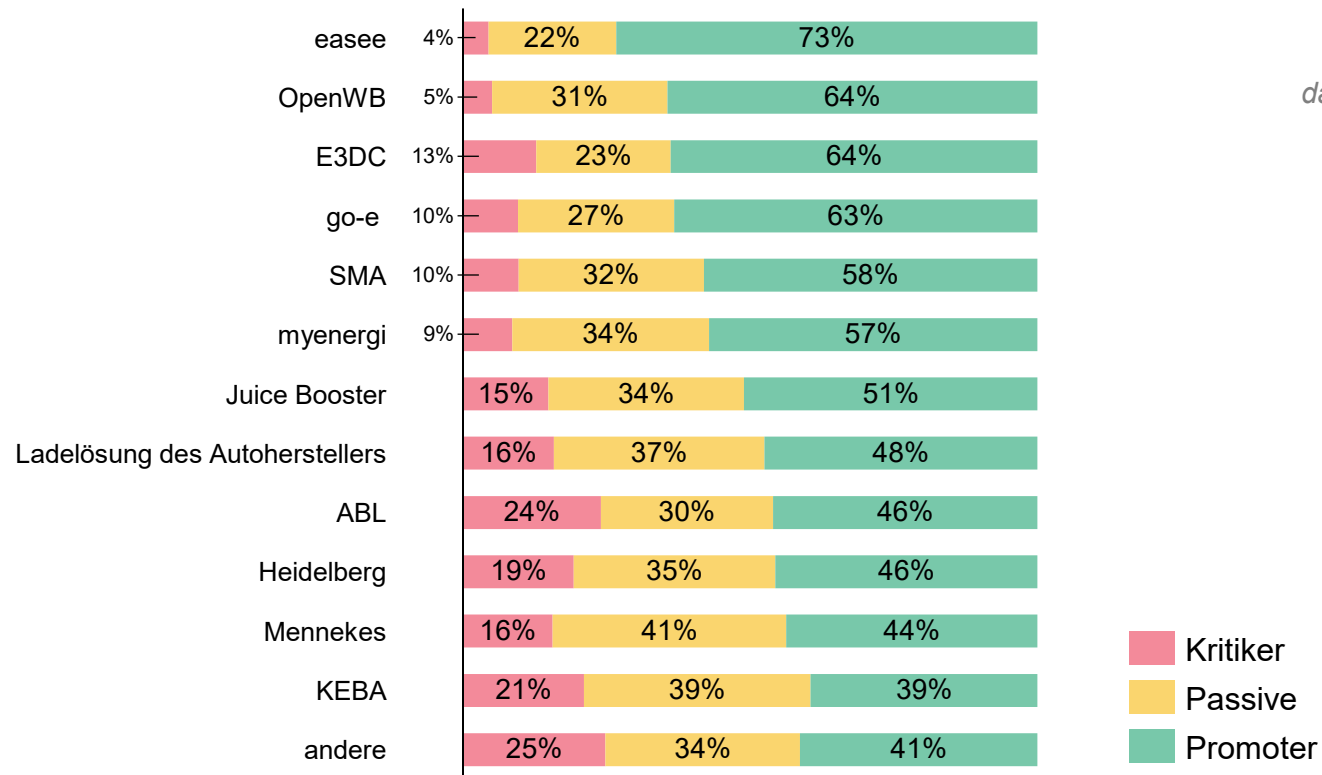
„Haben Sie abschließende Empfehlungen an die Partner, mit denen Sie auf dem Weg zur Ladelösung zu tun hatten?“



Der Weg zur Ladelösung

Weiterempfehlungsbereitschaft Wallboxen

Deutliche Unterschiede zwischen den Herstellern.

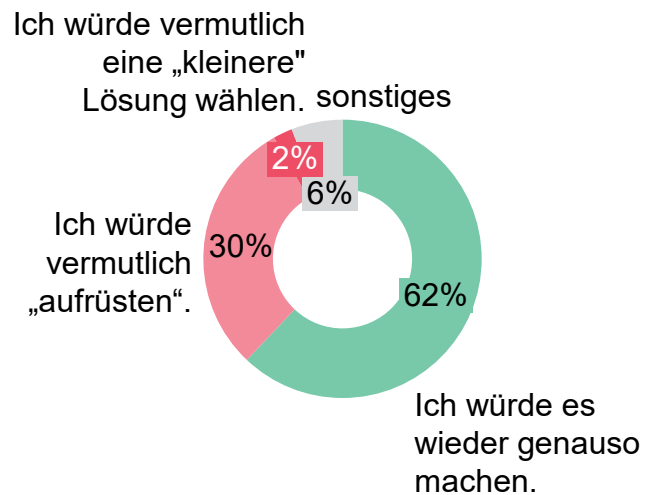


Ladetechnologie = Wallbox:
 „Zusammenfassend:
 Wie wahrscheinlich ist es,
 dass Sie **Ihre Ladelösung** für
 zuhause einem Freund oder
 Kollegen weiterempfehlen?“

Der Weg zur Ladelösung

Neuentscheidung Ladelösung

Potenzial für „Mehr“.



„Wenn Sie Ihre Ladelösung für zuhause heute noch einmal neu entscheiden könnten, ...?“



SCALE YOUR USER
SCALE YOUR BUSINESS



Dr. Axel Sprenger

Geschäftsführer
UScale GmbH

mail axel.sprenger@uscale.digital
fon +49 172 - 1551 820
web www.uscale.digital
post c/o Impact Hub
Quellenstraße 7a
D - 70376 Stuttgart

Über UScale

- UScale berät Autohersteller, Versorger und Dienstleister zur kundengerechten Gestaltung von Angeboten sowie dem Aufbau von KPI-Systemen zur Kundenwahrnehmung.
- Basis der Arbeit von UScale sind Customer Insights-Studien zu allen Aspekten der eMobilität und ein Bewertungsverfahren zur Akzeptanz von digitalen Diensten aus Kundensicht.



- UScale ist der einzige Anbieter eines auf eMobilität spezialisierten Panels mit über 7000 Panelisten im deutschsprachigen Raum.
- UScale macht die Kundenperspektive für Manager, Ingenieure und IT'ler greifbar.
- UScale verfügt über umfassende Branchenkenntnis zum Ökosystem der eMobilität.
- UScale verbindet die umfassende Erfahrung mit den Herausforderungen von Corporates mit der Agilität eines Start-ups.