

FAQ zum zentralen Fahrstromprodukt

Dieses FAQ beantwortet die wichtigsten Fragen zur neuen Produkt- und Vertragsstruktur, zu Kosten und Abrechnung, zur Preislogik, zur App-Umstellung sowie zur Kundenzuordnung und den künftig verfügbaren Daten und Auswertungen. Es soll eine Orientierung für die weitere Umsetzung bieten und wird fortlaufend aktualisiert.

Inhalt

1. Grundverständnis und Zielsetzung.....	3
Was ist das zentrale Fahrstromprodukt?	3
Warum wird das Fahrstromprodukt zentralisiert?	3
Welche Vorteile bietet das zentrale Fahrstromprodukt?	3
2. Vertragsstruktur und Rollen der Partner	4
Welche Auswirkungen hat das zentrale Fahrstromprodukt auf die Verträge?	4
Wer schließt den Vertrag mit der solid GmbH – das Stadtwerk oder die Ladepunktbetreibergesellschaft?	4
Was bedeutet das für das Stadtwerk beziehungsweise die Vertriebsgesellschaft?	4
Was passiert mit den bestehenden Verträgen?	5
3. Kosten, Abrechnung und Zahlungsflüsse im Fahrstromprodukt.....	6
Was kostet das zentrale Fahrstromprodukt?	6
Wie läuft die Abrechnung ab?	6
Wie sehen die Zahlungsflüsse aus?	6
4. Preise, Tarife und Preisgremium.....	7
Wie werden die Preise bestimmt?.....	7
Wer legt die Endkundentarife fest?	7
Was sind interne Verrechnungspreise?	7
Wer legt die internen Verrechnungspreise fest?.....	8
Wie setzt sich das Preisgremium zusammen?.....	8
Sind die festgelegten Tarife verbindlich?	8
Kann ich für bestimmte Kundengruppen eigene Tarife einstellen?.....	9
5. Laufzeit alte App und Mandant.....	9
Wie lange kann die alte App noch genutzt werden?.....	9
Wann wird der alte Mandant abgeschaltet?	9
Was passiert mit nichtöffentlichen Ladepunkten im bisherigen Mandanten?.....	10

6. Kundenzuordnung und Kundengruppen.....	10
Findet eine Datenübertragung der Bestandskunden statt?	10
Wie läuft die Kundenzuordnung von Bestandskunden?	11
Wie läuft die Kundenzuordnung von Neukunden?	11
Wie kann geprüft werden, ob Fahrstromkunden weiterhin aktive Stromkunden sind? 11	
7. Ladekarten	12
Was passiert mit bestehenden Ladekarten?	12
Wie läuft die Organisation neuer Ladekarten?	12
8. Daten, Backend und Monitoring Dashboard	12
Welche Daten sehe ich im Monitoring Dashboard über meine Kunden?	12
Welche Daten sehe ich im Backend über meine Kunden und meine Ladeinfrastruktur?	12
Wie kann ich künftig Rechnungen prüfen?	13
9. Deutschland- und europaweites Laden.....	13
Wie sieht das europaweite Laden künftig aus?	13

1. Grundverständnis und Zielsetzung

Was ist das zentrale Fahrstromprodukt?

Das zentrale Fahrstromprodukt ist ein gemeinsames Fahrstromangebot der Ladepunktbetreiber im LadeVerbundPlus und der solid GmbH. Diese vermarktet dabei unter der Dachmarke LadeVerbundPlus die Ladepunkte der Partner an Endkunden.

Kunden der Partner können dem jeweiligen Partner zugeordnet werden und erhalten dadurch vergünstigte Konditionen. Zusätzlich ermöglicht das Produkt das Laden an fremder Ladeinfrastruktur in Deutschland und ausgewählten europäischen Ländern.

Warum wird das Fahrstromprodukt zentralisiert?

Die Zentralisierung hat im Wesentlichen zwei Gründe.

Zum einen ersetzt die chargecloud die bestehende Mehrmandanten App durch eine neue, verbesserte App. Die neue App ist nicht mehrmandantenfähig. Im Zuge dieser Umstellung bestand somit die Wahl, entweder für jeden Partner eine eigene App im jeweiligen Design entwickeln zu lassen oder auf eine gemeinsame Lösung für den gesamten Verbund zu setzen.

Zum anderen ergeben sich aus dem geltenden Umsatzsteuerrecht zusätzliche Anforderungen. Pro Fahrstromanbieter müssen für Auslandsumsätze entsprechende Umsatzsteuermeldungen je Land abgegeben werden. Diese Anforderungen lassen sich über eine zentrale Struktur deutlich effizienter und kostengünstiger abbilden als über viele Einzellösungen.

Welche Vorteile bietet das zentrale Fahrstromprodukt?

Das zentrale Fahrstromprodukt schafft einen klareren und einheitlicheren Auftritt gegenüber Endkunden unter der gemeinsamen Marke LadeVerbundPlus. Gleichzeitig wird die Tarifwelt durch die Vereinheitlichung einfacher, transparenter und besser vermittelbar.

Durch die Zentralisierung werden Prozesse, Kosten und Risiken bei der solid GmbH gebündelt. Die solid GmbH übernimmt zentrale Aufgaben wie Kundenverwaltung, Kundenservice, Abrechnung und Forderungsmanagement. Dadurch werden die einzelnen Partner operativ entlastet und es entsteht eine wirtschaftlich sinnvolle Lösung für den gesamten Verbund.

2. Vertragsstruktur und Rollen der Partner

Welche Auswirkungen hat das zentrale Fahrstromprodukt auf die Verträge?

Das neue Vertragswerk ersetzt die bisherigen Einzelverträge, insbesondere das Basispaket „Ladepunktbetreiber“ und das Basispaket „Fahrstromanbieter“, durch einen einheitlichen, modularen Partnervertrag.

Der neue Vertrag besteht somit aus zwei Modulen:

Modul Ladepunktbetreiber

Dieses Modul ist für alle Partner verpflichtend. Es regelt die Unterstützung beim Betrieb der Ladeinfrastruktur, insbesondere Backend, Roaming, Abrechnung und Kundenservice. Inhaltlich entspricht es im Wesentlichen den Leistungen, die Sie als Partner bereits heute kennen. Neu ist, dass die Ladepunkte mit diesem Modul auch für das allgemeine LVPlus-Fahrstromprodukt zur Verfügung gestellt werden. Hierfür fällt ein Dienstleistungsentgelt an (mehr dazu unter „Preise“).

Modul Fahrstromanbieter

Dieses Modul ist optional. Es richtet sich an Partner, die ihren eigenen Kunden das LVPlus-Fahrstromprodukt zu vergünstigten Konditionen anbieten möchten. Schließt ein Partner dieses Modul ab, können dessen Kunden als sogenannte Partner-Kunden in der LVPlus-App registriert werden. Sie erhalten dadurch günstigere Konditionen im LadeVerbundPlus und können zusätzlich deutschland- und europaweit laden.

Eine detaillierte Gegenüberstellung der alten und neuen Vertragsstruktur finden Sie im Dokument „Erläuterungen zum neuen Vertragswerk“, das Michael Valentin Ihnen mit dem Vertragswerk zukommen lässt.

Wer schließt den Vertrag mit der solid GmbH – das Stadtwerk oder die Ladepunktbetreibergesellschaft?

Den neuen Partnervertrag unterzeichnet ausschließlich die Ladepunktbetreibergesellschaft.

Das ist eine wichtige Änderung gegenüber dem bisherigen Modell. In einigen Fällen bestand bisher zusätzlich ein Fahrstromanbietervertrag zwischen der solid GmbH und dem Stadtwerk beziehungsweise der Vertriebsgesellschaft. Diese Struktur wird es künftig nicht mehr geben. Vertragspartner auf Partnerseite ist dann ausschließlich die CPO-Gesellschaft.

Was bedeutet das für das Stadtwerk beziehungsweise die Vertriebsgesellschaft?

Das Stadtwerk beziehungsweise die Vertriebsgesellschaft schließt künftig keinen eigenen Vertrag mit der solid GmbH.

Möchte das Stadtwerk seinen Kunden das LVPlus-Fahrstromprodukt zu vergünstigten Konditionen anbieten, muss dies intern zwischen Stadtwerk beziehungsweise

Vertriebsgesellschaft und der jeweiligen CPO-Gesellschaft geregelt werden. Die solid GmbH ist an dieser internen Vereinbarung nicht beteiligt. Eine Musterstruktur, um externen Stadtwerke- oder Vertriebsgesellschaften das Fahrstromprodukt über eine Betreibergesellschaft anbieten zu können, stellen wir Ihnen bereit.

Das Stadtwerk profitiert dennoch weiterhin von der Zusammenarbeit. Kunden mit einem Stromvertrag beim Stadtwerk können der jeweiligen Partner-Kundengruppe zugeordnet werden und erhalten dadurch vergünstigte Ladebedingungen. Die Kommunikation mit diesen Kunden kann im Co-Branding mit dem Logo des Stadtwerks erfolgen. Die CPO-Gesellschaft räumt der solid GmbH hierfür im Partnervertrag die entsprechenden Nutzungsrechte ein.

Was passiert mit den bestehenden Verträgen?

Der bisherige „**Rahmenvertrag zur Erbringung von Dienstleistungen im Bereich Elektromobilität**“ wird durch den neuen Rahmenvertrag „LadeVerbundPlus“ abgelöst.

Der bisherige Produktvertrag Basispaket „**Ladepunktbetreiber**“ wird durch den neuen Partnervertrag abgelöst. Der jährliche Grundbeitrag des bisherigen Vertrags wurde bereits abgerechnet. Der Grundbeitrag des neuen Moduls Ladepunktbetreiber wird für den restlichen Zeitraum des Jahres ausgesetzt. Eine Doppelberechnung für denselben Zeitraum findet nicht statt.

Um Endkunden einen fließenden Übergang in das neue Fahrstromprodukt gewährleisten zu können, läuft der bestehende **Fahrstromvertrag** überlappend weiter und wird einvernehmlich zum Jahresende aufgelöst. Zum Vertragsbeginn des neuen Vertragswerkes wird es eine anteilige Abrechnung der Fahrstromgrundgebühr des bestehenden Vertrages geben. Die Grundgebühr des neuen Fahrstrommoduls wird entsprechend anteilig für den Rest des Jahres in Rechnung gestellt.

Fall 1: Partner mit Ladepunktbetreibervertrag und Fahrstromvertrag

Hat eine Gesellschaft bisher **sowohl einen Ladepunktbetreibervertrag als auch einen Fahrstromanbietervertrag** mit der solid GmbH, wird der Fahrstromanbietervertrag durch den neuen Rahmenvertrag aufgehoben. Eine gesonderte Aufhebungsvereinbarung ist in diesem Fall nicht erforderlich. Der Vertrag endet formell zum 31. Dezember 2026, bleibt bis dahin jedoch in eingeschränktem Umfang bestehen. Die solid GmbH wickelt in dieser Übergangsphase noch laufende Abrechnungen für Fahrstromkunden ab, die noch nicht in das neue Produkt gewechselt haben. Neue Kunden werden ab Inkrafttreten des neuen Vertrags nicht mehr über den alten Fahrstromanbietervertrag aufgenommen.

Der bisherige Grundbeitrag wird anteilig bis zum Inkrafttreten des neuen Vertrags abgerechnet. Ab diesem Zeitpunkt fällt, sofern das Modul Fahrstromanbieter gewählt wurde, anteilig der neue Grundbeitrag an.

Fall 2: Partner ohne Ladepunktbetreibervertrag

Gesellschaften, die bisher ausschließlich einen Fahrstromanbietervertrag mit der solid GmbH haben und keinen neuen Partnervertrag unterzeichnen, erhalten eine separate Aufhebungsvereinbarung. Diese regelt die einvernehmliche Auflösung des Fahrstromanbietervertrags sowie des zugehörigen Rahmenvertrags zum 31. Dezember 2026 einschließlich der anteiligen Grundkostenabrechnung und der Übergangsregelungen für offene Abrechnungen.

3. Kosten, Abrechnung und Zahlungsflüsse im Fahrstromprodukt

Was kostet das zentrale Fahrstromprodukt?

Für das zentrale Fahrstromprodukt fällt für die Partner eine jährliche Grundgebühr von 2.000 Euro an.

Zusätzlich wird ein Dienstleistungsentgelt in Höhe von 5 ct/kWh berechnet. Dieses fällt für Ladevorgänge der Kunden an, die der Kundengruppe des jeweiligen Partners zugeordnet sind.

Für App-Kunden, die keinem Partner zugeordnet sind, trägt der jeweilige Ladepunktbetreiber, an dessen Ladepunkt geladen wird, das Dienstleistungsentgelt in Höhe von 5 ct/kWh.

In den Kosten sind insbesondere die System- und Personalkosten der solid GmbH, Kosten für Payment Service Provider, Kosten für Ladevorgänge an fremder Ladeinfrastruktur, Kosten für Roamingplattformen sowie das Zahlungsausfallrisiko durch Endkunden enthalten.

Wie läuft die Abrechnung ab?

Die solid GmbH stellt dem Partner monatlich eine Rechnung über das Dienstleistungsentgelt des vorangegangenen Monats.

Die Grundgebühr wird, wie bisher, jährlich zu Beginn des Jahres im Voraus in Rechnung gestellt.

Wie sehen die Zahlungsflüsse aus?

Die solid GmbH zieht die Umsätze aus allen Kundengruppen ein, ordnet diese dem jeweiligen Ladepunktbetreiber zu und schüttet zunächst 100 Prozent dieser Umsätze an den Ladepunktbetreiber aus. Anschließend wird das Dienstleistungsentgelt separat in Rechnung gestellt.

Optional kann der CPO entscheiden, das Dienstleistungsentgelt intern an das dahinterstehende Stadtwerk beziehungsweise die Vertriebsgesellschaft weiter zu verrechnen.

4. Preise, Tarife und Preisgremium

Wie werden die Preise bestimmt?

Die neue Preislogik unterscheidet aus kartellrechtlichen Gründen zwischen zwei Ebenen: den Endkundertarifen und den internen Verrechnungspreisen.

Wer legt die Endkundertarife fest?

Aus rechtlichen Gründen muss die Preishoheit über den Endkundenpreis beim LVPlus-Fahrstromprodukt bei der solid GmbH liegen. Die solid GmbH tritt gegenüber den Endkunden als eigenständiger Anbieter auf und trägt das wirtschaftliche Risiko aus diesen Kundenbeziehungen.

Die Preissetzung erfolgt durch die solid GmbH auf Basis der im Preisgremium bestimmten Verrechnungspreise. Ziel ist ein wettbewerbsfähiges und AFIR-konformes Angebot.

Partner haben aus rechtlichen Gründen keinen direkten Einfluss auf die Endkundenpreise, da die solid GmbH als eigenständiger EMP am Markt auftritt. Gleichzeitig hat die solid GmbH als Ihr Partner ein hohes Interesse an attraktiven Endkundenpreisen, da diese den gesamten LadeVerbundPlus stärken.

Was sind interne Verrechnungspreise?

Interne Verrechnungspreise sind die Beträge, die die solid GmbH dem jeweiligen CPO für Ladevorgänge an dessen Ladepunkten gutschreibt.

Vereinfacht gesagt: Die solid GmbH rechnet mit dem Endkunden ab, schüttet die Einnahmen an den jeweiligen Ladepunktbetreiber aus und berechnet anschließend das Dienstleistungsentgelt.

Es gibt drei Arten von Verrechnungspreisen:

Verrechnungspreis Externes Roaming

Das ist der Preis, den die solid GmbH von externen Fahrstromanbietern für Ladevorgänge an Ladepunkten im LadeVerbundPlus verlangt. Dieser Preis wird vom Preisgremium festgelegt (siehe nachfolgende Abschnitte).

Verrechnungspreis Allgemeine Kundengruppe

Das ist der interne Preis für LVPlus-App-Kunden ohne Partnerzuordnung, die an Ladepunkten eines Partners laden. Auch dieser Preis wird vom Preisgremium festgelegt.

Verrechnungspreis Partner-Kundengruppe

Das ist der günstigere interne Preis für Kunden, die einem LVPlus-Partner zugeordnet sind. Er liegt typischerweise unterhalb des Preises der allgemeinen Kundengruppe und wird ebenfalls vom Preisgremium festgelegt.

Wer legt die internen Verrechnungspreise fest?

Die internen Verrechnungspreise werden durch ein Preisgremium festgelegt, das aus LVPlus-Partnern besteht. Die solid GmbH bereitet Preisvorschläge vor und legt diese dem Gremium zur Abstimmung vor.

Das Preisgremium trifft sich mindestens vierteljährlich.

Für einen gültigen Beschluss ist eine Mehrheit von 66,66 Prozent der am jeweiligen Verrechnungspreis teilnehmenden Ladepunkte erforderlich. Dadurch wird sichergestellt, dass kein einzelner großer Partner allein bestimmen kann. Für Entscheidungen ist immer eine breite Mehrheit erforderlich.

Kommt kein Beschluss zustande, gelten die bisherigen Preise weiterhin.

Wie setzt sich das Preisgremium zusammen?

Das Preisgremium besteht aus bis zu 15 LVPlus-Partnern und wird jeweils zum Ende eines Jahres für die Laufzeit des folgenden Jahres bestimmt. Zu Vertragsbeginn wird übergangsweise ein bereits gebildetes Gremium eingesetzt.

Die Zusammensetzung erfolgt nach folgendem Prinzip:

Die fünf größten Partner, gemessen an der Ladepunktzahl zum 31. Oktober des Vorjahres, haben das Recht, Teil des Gremiums zu werden.

Die weiteren bis zu zehn Plätze werden jährlich über eine Interessenbekundung vergeben. Alle weiteren Partner werden eingeladen, ihr Interesse an einer Teilnahme zu bekunden. Die Plätze werden dabei gleichmäßig auf zwei Gruppen verteilt: die nach Ladepunktzahl kleineren 50 Prozent aller Partner und die größeren 50 Prozent aller Partner. Aus jeder Gruppe können bis zu fünf Mitglieder teilnehmen.

Bewerben sich mehr Partner als Plätze vorhanden sind, entscheidet das Los. Partner, die durch das Los nicht berücksichtigt wurden, haben im Folgejahr Vorrang.

Gibt es nicht genügend Interessenten, kann das Gremium auch mit weniger als 15 Mitgliedern arbeiten. Eine Teilnahmeverpflichtung besteht nicht.

Sind die festgelegten Tarife verbindlich?

Ja. Sobald das Preisgremium einen Preis beschlossen hat, gilt dieser für alle Partner, die den neuen Rahmenvertrag unterzeichnet haben.

Das Preisgremium ist bewusst so aufgebaut, dass die Interessen unterschiedlicher Partner berücksichtigt werden.

Kann ich für bestimmte Kundengruppen eigene Tarife einstellen?

Ja, es gibt zwei Möglichkeiten für eigene Tarife.

Ad-hoc-Preis

Den Preis für Kunden, die ohne App und ohne Registrierung direkt an einer Ladestation laden, zum Beispiel per Kreditkarte, kann der CPO eigenständig festlegen. Für einen AFIR-konformen Ad-hoc-Tarif empfehlen wir, diesen an den „Verrechnungspreis Externes Roaming“ anzupassen.

Tarif Eigenkunde

Darüber hinaus kann ein gesonderter Tarif für eine eigene Kundengruppe eingerichtet werden. Beispiele sind Großstromkunden mit Firmenfahrzeugflotten, Wohnungsbaugesellschaften, deren Mieter keine private Lademöglichkeit haben, oder vergleichbare spezifische Gruppen.

Dieser Tarif ist frei wählbar und nicht an das Preisgremium gebunden. Er sollte jedoch wenn möglich gezielt und ausschließlich für klar definierte Kundengruppen eingesetzt werden.

5. Laufzeit alte App und Mandant

Wie lange kann die alte App noch genutzt werden?

Ein wesentlicher Grund für den Wechsel auf das zentrale Fahrstromprodukt ist, dass die bisherige Mehrmandanten-App von chargecloud nicht mehr unterstützt wird. Der Support wurde inzwischen vollständig eingestellt. Chargecloud konzentriert sich ausschließlich auf die neue App.

Aus diesem Grund ist es sinnvoll, die alte App möglichst früh aus den App-Stores zu nehmen.

Geplant ist, die Kundinnen und Kunden im August beziehungsweise September zu informieren, damit sich der Großteil bis Ende September in der neuen App registriert. Der Download der alten App wird noch bis 31.08. möglich sein. Jeder, der die App noch auf dem Smartphone hat, kann diese bis zur Abschaltung der Lademöglichkeit durch solid noch weiter nutzen. Die Abschaltung der Lademöglichkeit über die alte App ist für den 30. September 2026 vorgesehen.

Wann wird der alte Mandant abgeschaltet?

Der bisherige Stadtwerke-chargecloud-Mandant steht noch bis Ende des Jahres zur Verfügung.

Bis dahin sollten alle offenen Rechnungen beglichen und alle Kunden informiert sein. Benötigte Daten können Sie bis zu diesem Zeitpunkt selbstständig aus der chargecloud heruntergeladen.

Die chargecloud erfüllt selbstverständlich weiterhin alle gesetzlichen Aufbewahrungspflichten. Daher bleiben die Daten auch nach Jahresende im erforderlichen Umfang erhalten.

Was passiert mit nichtöffentlichen Ladepunkten im bisherigen Mandanten?

Durch die neue Struktur können nichtöffentliche Ladelösungen in der chargecloud wieder angeboten werden. Hintergrund ist, dass Kundenverträge und Ladepunkte künftig wieder in einem Mandanten (Ivp) angelegt sind und wir somit die Einschränkungen in der Zugänglichkeit vornehmen können. Bisher waren die Kunden im jeweiligen Stadtwerke-Mandanten und Ladepunkte im LVP-Mandanten geführt.

Zu nichtöffentlichen Lösungen zählen beispielsweise Ladepunkte bei Unternehmen oder in Quartieren, die ausschließlich einem geschlossenen Nutzerkreis zur Verfügung stehen. Wenn bei Ihnen entsprechende Ladepunkte bestehen oder geplant sind, kommen Sie bitte auf uns zu. Das konkrete Vorgehen wird dann in einem separaten Termin abgestimmt.

6. Kundenzuordnung und Kundengruppen

Findet eine Datenübertragung der Bestandskunden statt?

Auf dem Partnerforum wurde zunächst angekündigt, eine Datenübertragung aus dem bisherigen Stadtwerke-Mandanten in den neuen LVP-Mandanten umzusetzen. Im weiteren Austausch mit chargecloud haben sich jedoch mehrere Herausforderungen ergeben.

Eine Datenübertragung ist nur mit aktiver Einwilligung der Kunden möglich. Diese Einwilligung kann nicht, wie ursprünglich angenommen, über die bisherige chargecloud-App eingeholt werden. Stattdessen wäre eine separate Abfrage, beispielsweise per E-Mail, erforderlich.

Hinzu kommt, dass RFID-Ladekarten entgegen der ursprünglichen Information von chargecloud nicht Bestandteil der Datenübertragung wären und separat übertragen werden müssten. Die Übertragung würde somit im Wesentlichen nur das Nutzerkonto und das Passwort umfassen. RFID-Ladekarten und Bankdaten wären nicht enthalten.

Für diesen geringen Vorteil wäre eine umfangreiche Kundenkommunikation einschließlich Einholung der jeweiligen Einwilligungen erforderlich. Gleichzeitig ist von einer geringen Rückmeldequote auszugehen.

Aus diesem Grund wurde entschieden, keine allgemeine Datenübertragung durchzuführen und auf eine andere Vorgehensweise zurückzugreifen (siehe nächste Frage).

Wie läuft die Kundenzuordnung von Bestandskunden?

Bestandskunden werden in der Kundenkommunikation im August über das zentrale Fahrstromprodukt des LadeVerbundPlus informiert und darum gebeten, sich Anfang September selbstständig in der neuen App zu registrieren.

Alle Kunden, die zum Stand August der internen Stromkundengruppe eines Partners zugeordnet sind, erhalten in diesem Zuge einen Code. Dieser Code kann nach der Registrierung in der neuen App genutzt werden, um sich einmalig der ermäßigten Kundengruppe des jeweiligen Partners zuzuordnen.

Wie läuft die Kundenzuordnung von Neukunden?

Neukunden, die sich in der App registrieren, werden zunächst standardmäßig in der allgemeinen LadeVerbundPlus-Kundengruppe angelegt.

Ist ein Kunde Stromkunde bei einem Partner, ist er berechtigt, sich über einen Code der ermäßigten Kundengruppe dieses Partners zuzuordnen.

Für die Ausgabe des Codes stehen Ihnen verschiedene Kanäle zur Verfügung, zum Beispiel:

- Über eine Hotline
- Über das Kundenportal
- Über die eigene Webseite (Best Practice: Mainova)

Der Code kann eigenständig in der App eingelöst werden. Dies erfolgt im Profil im Bereich „Profil verwalten“ unter dem Reiter „Nutzergruppe“. Hier muss der Nutzer den Code eingeben.

Wie kann geprüft werden, ob Fahrstromkunden weiterhin aktive Stromkunden sind?

Die Überprüfung, ob zugeordnete Fahrstromkunden weiterhin aktive Stromkunden sind, obliegt dem jeweiligen Partner und erfolgt freiwillig.

Der LadeVerbundPlus stellt hierfür im Monitoring Dashboard einen Kundengruppen-Report zur Verfügung. Dieser bereitet die relevanten Kundeninformationen so auf, dass ein Abgleich mit den eigenen registrierten Stromkunden möglich ist.

Der Partner kann auf dieser Grundlage in selbst gewählten regelmäßigen Intervallen prüfen, ob die zugeordneten Kunden weiterhin aktive Stromkunden sind.

7. Ladekarten

Was passiert mit bestehenden Ladekarten?

Kunden, die über die App bereits Ladekarten bestellt haben, können diese weiterhin nutzen. Dafür müssen sie ihre bestehende Ladekarte einmalig in der neuen App ihrem neuen Vertragskonto zuweisen.

Die Kunden werden in der Kommunikation über das Vorgehen informiert und erhalten eine Anleitung. Kunden, die Unterstützung benötigen, können sich an den Kundenservice des LadeVerbundPlus wenden.

Zum Ablauf: An einem Stichtag (30. September) werden die Ladekarten der alten Verträge deaktiviert. Ab dem 1. Oktober können Kunden ihre Ladekarte eigenständig dem neuen Vertrag zuweisen. Dazu hinterlegen sie die auf der Karte aufgedruckten Kartendaten in der App im Nutzerkonto. Sobald dieser Schritt abgeschlossen ist, kann die Ladekarte wie gewohnt genutzt werden.

Sollte ein Kunde schon vorher eine neue Ladekarte bestellen, funktioniert das wie gewohnt.

Wie läuft die Organisation neuer Ladekarten?

Der Bestellprozess für neue Ladekarten wird künftig vollständig über die solid GmbH abgewickelt.

Damit entfällt für die Partner die bisherige Verrechnung von Ladekarten. Sie erhalten keine separate Rechnung mehr für neue Ladekarten.

8. Daten, Backend und Monitoring Dashboard

Welche Daten sehe ich im Monitoring Dashboard über meine Kunden?

Im Monitoring Dashboard erhalten Partner künftig eine Übersicht über alle Kunden, die sich über einen Code der jeweiligen Partner-Kundengruppe zugeordnet haben.

Dieser Report dient in erster Linie der Kontrolle der ermäßigten Kundengruppe und ermöglicht den Abgleich mit den eigenen Stromkunden.

Zusätzlich werden Reports für die Rechnungsprüfung ergänzt, damit Rechnungen für Sie nachvollziehbar bleiben.

Welche Daten sehe ich im Backend über meine Kunden und meine Ladeinfrastruktur?

Im Backend erhalten Partner künftig Informationen in zwei Bereichen:

Kunden

Im Reiter „Kunden“ ist sichtbar, welche Kunden sich der jeweiligen Kundengruppe zugeordnet haben. Angezeigt werden unter anderem Name, Anschrift, Status und Zeitpunkt der Registrierung.

Ladeinfrastruktur

Die bestehenden Sichtrechte im Reiter „E-Mobility“ bleiben wie gewohnt erhalten. Die Einführung des zentralen Fahrstromprodukts hat keine Auswirkungen auf die bisherigen CPO-Sichtrechte.

Wichtig ist: Partner erhalten künftig ausschließlich Lesezugriff auf diese Kundendaten. Eine Bearbeitung der Kundendaten ist aus rechtlichen Gründen nicht mehr möglich.

Wie kann ich künftig Rechnungen prüfen?

Rechnungsanhänge werden den Partnern auch künftig wie gewohnt über das Monitoring Dashboard zur Verfügung gestellt.

Durch die Einführung des zentralen Fahrstromprodukts entfallen einzelne bisherige Rechnungen, während neue hinzukommen.

Ein aktualisiertes Monitoring Dashboard wird rechtzeitig bereitgestellt.

9. Deutschland- und europaweites Laden

Wie sieht das europaweite Laden künftig aus?

Aktuell besteht die Möglichkeit, Kunden über das Produkt „Deutschlandweites Laden“ die Ladeinfrastruktur fremder Betreiber in Deutschland zur Verfügung zu stellen.

Künftig können Kunden, die einem Partner zugeordnet sind, nicht nur deutschlandweit, sondern auch in ausgewählten europäischen Ländern laden.

Das Laden an fremder Ladeinfrastruktur ist von da an in folgenden Ländern möglich:

- Deutschland
- Österreich
- Belgien
- Schweiz
- Tschechien
- Dänemark
- Frankreich
- Italien
- Niederlande
- Polen