



E-Mobilität aus einer Hand: Mercedes-Benz Trucks bietet jetzt Ladesäulen für Kunden-Depots an

- Mercedes-Benz Trucks bietet seinen Kunden zusätzlich zu batterieelektrischen Fahrzeugen nun auch den Kauf von Ladesäulen an
- Strategischer Partner für die Ladesäulen ist das Unternehmen Alpitronic
- Mit seinem eConsulting unterstützt Mercedes-Benz Trucks Kunden bereits seit längerem bei der Elektrifizierung ihrer Betriebshöfe
- Stina Fagerman, Leiterin Marketing, Vertrieb und Services bei Mercedes-Benz Trucks: „Als Anbieter von Beratung und Ladesäulen für das Depot-Charging aus einer Hand setzen wir einen wichtigen Kundenwunsch in die Tat um. Damit wollen wir den Umstieg auf die E-Mobilität noch einfacher für unsere Kunden gestalten.“

Leinfelden-Echterdingen – Mit dem Einstieg in die Elektromobilität stellen sich für Fuhrparkbetreiber neben der Wahl der passenden Fahrzeuge zahlreiche weitere Fragen – vor allem rund um die nötige Ladeinfrastruktur auf ihrem Betriebshof. Um Kunden hierbei zu unterstützen hat Mercedes-Benz Trucks ein ganzheitliches Ökosystem inklusive Beratung und Infrastruktur-Angeboten entwickelt. Mercedes-Benz Trucks bietet seinen Kunden nun zusätzlich zu batterieelektrischen Fahrzeugen auch den Kauf von Schnellladesäulen über seine Händler an. Das Angebot für das sogenannte „Depot Charging“ umfasst die Beratung, den Verkauf von Hardware und den technischen Service, sowie Finanzierungslösungen für die Ladeinfrastruktur. Darüber hinaus übernehmen von Mercedes-Benz Trucks qualifizierte Partner auf Wunsch die Installation. Ziel ist, einen reibungslosen Ladevorgang und eine hohe Fahrzeugverfügbarkeit sicherzustellen. Mercedes-Benz Trucks will Kunden von der Energiegewinnung bis hin zur passenden Ladeinfrastruktur ein wirtschaftliches Gesamtpaket für den Einstieg in die E-Mobilität anbieten. Start ist Ende Mai 2024 in Deutschland mit ersten Pilotprojekten bei unterschiedlichen Händlern, der Rollout erfolgt im Anschluss und weitere europäische Länder sollen schrittweise hinzukommen.

Bislang trat Mercedes-Benz Trucks im Rahmen seines Beratungsangebots eConsulting als Vermittler zwischen Transportunternehmen und Anbietern von Ladelösungen auf. Durch die Integration von Beratung, Ladesäulen und Ladesäulen-

Daimler Truck AG | Fasanenweg 10 | 70771 Leinfelden-Echterdingen | T/P +49 711 8485-0 | T/F +49 711 8485-2000 | contact@daimlertruck.com | www.daimlertruck.com

Daimler Truck AG, Stuttgart | Sitz und Registergericht/Domicile and Court of Registry : Stuttgart, HRB-Nr./Commercial Register No.: 762884
Vorsitzender des Aufsichtsrats/Chairman of the Supervisory Board: Joe Kaeser

Vorstand/Board of Management: Martin Daum, Vorsitzender/Chairman; Karl Deppen, Jochen Goetz, Andreas Gorbach, Jürgen Hartwig, John O’Leary, Karin Rådström, Stephan Unger



Service ins Portfolio von Mercedes-Benz Trucks reduziert sich für Kunden der Abstimmungsaufwand erheblich, da sie nur noch einen zentralen Ansprechpartner für ihre Elektro-Lkw und entsprechende Ladelösungen haben. Das gesamte Ladesystem wird dem Kunden als sogenanntes Einrechnungsgeschäft im Namen von Daimler Truck zur Verfügung gestellt. So lassen sich unter anderem Lieferzeiten reduzieren und Kosten senken. Daimler Truck Financial Services unterstützt Kunden und Händler durch das Angebot von Finanzierungs Lösungen für die Ladeinfrastruktur.

Stina Fagerman, Leiterin Marketing, Vertrieb und Services bei Mercedes-Benz Trucks: „Mit unserer breit aufgestellten Beratung rund um die Elektrifizierung des Fuhrparks sind wir bereits seit Jahren ein Vorreiter der Branche. Durch den intensiven Austausch mit den Kunden haben wir unser eConsulting über die Jahre zudem kontinuierlich weiterentwickelt. Als Anbieter von Beratung und Ladesäulen für das Depot-Charging aus einer Hand setzen wir einen wichtigen Kundenwunsch in die Tat um. Damit wollen wir den Umstieg auf die E-Mobilität noch einfacher für unsere Kunden gestalten.“

Alpitronic strategischer Partner für Ladesäulen

Strategischer Partner für die Ladesäulen ist das Unternehmen Alpitronic: Alpitronic wurde 2009 in Südtirol gegründet. Das Unternehmen, dessen DNA in der Entwicklung von Leistungselektronik liegt, legt seit dem Jahr 2017 den Fokus auf die Entwicklung und Produktion der „Hypercharger“-Modellbaureihe. Der Begriff prägt die Produktlinie modular aufgebauter und hochausgereifter DC-Schnelllade Lösungen. Vor allem Betreiber öffentlicher Schnellladeinfrastruktur setzen heute vielerorts auf Schnelladesäulen aus dem Hause Alpitronic.

Das Unternehmen hat sich eigenen Angaben zufolge als einer der führenden Marktanbieter in Europa etabliert. Dies ist vor allem auf die hohe Leistungsdichte und Zuverlässigkeit seiner Produkte zurückzuführen. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist das umfangreiche Servicenetzwerk mit mehr als 200 Außendiensttechnikern, die in ganz Europa tätig sind und einen reibungslosen Service sicherstellen. Zusätzlich gewährleistet das modulare Design der Produkte eine einfache Installation und Wartung.

eConsulting von Mercedes-Benz Trucks zur Verbesserung der Gesamtkosten

Mit seinem Beratungsangebot eConsulting, das Teil des umfassenden Ökosystems zur Verbesserung der Gesamtkosten rund um E-Lkw ist, unterstützt Mercedes-Benz Trucks Kunden bereits seit Längerem bei der Elektrifizierung ihrer Flotten und Betriebshöfe. Im Fokus stehen dabei sowohl die Beratung rund um E-Lkw als auch Planung, Aufbau und Ausgestaltung der Depot-Ladeinfrastruktur sowie die Netzanbindung. Zudem können die Berater von Mercedes-Benz Trucks bei der Identifizierung öffentlicher Fördermöglichkeiten für Infrastruktur und Fahrzeuge unterstützen.

Ansprechpartner:

Carola Pfeifle, +49 (0) 160 812423, carola.pfeifle@daimlertruck.com

Peter Smodej, +49 (0) 176 30936446, peter.smodej@daimlertruck.com

Weitere Informationen von Daimler Truck sind im Internet verfügbar:
www.media.daimlertruck.com und www.daimlertruck.com

Vorausschauende Aussagen:

Dieses Dokument enthält vorausschauende Aussagen zu unserer aktuellen Einschätzung künftiger Vorgänge. Wörter wie »anstreben«, »Ambition«, »antizipieren«, »annehmen«, »glauben«, »einschätzen«, »erwarten«, »beabsichtigen«, »können/könnten«, »planen«, »projizieren«, »sollten« und ähnliche Begriffe kennzeichnen solche vorausschauenden Aussagen. Diese Aussagen sind einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Einige Beispiele hierfür sind eine ungünstige Entwicklung der weltwirtschaftlichen Situation, insbesondere ein Rückgang der Nachfrage in unseren wichtigsten Absatzmärkten, eine Verschlechterung unserer Refinanzierungsmöglichkeiten an den Kredit- und Finanzmärkten, unabwendbare Ereignisse höherer Gewalt wie beispielsweise Naturkatastrophen, Pandemien, Terrorakte, politische Unruhen, kriegerische Auseinandersetzungen, Industrieunfälle und deren Folgewirkungen auf unsere Verkaufs-, Einkaufs-, Produktions- oder Finanzierungsaktivitäten, Veränderungen von Wechselkursen, Zoll- und Außenhandelsbestimmungen, eine Veränderung des Konsumverhaltens, ein möglicher Akzeptanzverlust unserer Produkte und Dienstleistungen mit der Folge einer Beeinträchtigung bei der Durchsetzung von Preisen und bei der Auslastung von Produktionskapazitäten, Preiserhöhungen bei Kraftstoffen und Rohstoffen, Unterbrechungen der Produktion aufgrund von Materialengpässen, Belegschaftsstreiks oder Lieferanteninsolvenzen, ein Rückgang der Wiederverkaufspreise von Gebrauchtfahrzeugen, die erfolgreiche Umsetzung von Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsmaßnahmen, die Geschäftsaussichten der Gesellschaften, an denen wir bedeutende Beteiligungen halten, die erfolgreiche Umsetzung strategischer Kooperationen und Joint Ventures, die Änderungen von Gesetzen, Bestimmungen und behördlichen Richtlinien, insbesondere soweit sie Fahrzeugemissionen, Kraftstoffverbrauch und Sicherheit betreffen, sowie der Abschluss laufender behördlicher oder von Behörden veranlasster Untersuchungen und der Ausgang anhängiger oder drohender künftiger rechtlicher Verfahren und weitere Risiken und Unwägbarkeiten, von denen einige in diesem / unserem aktuellen Geschäftsbericht oder im aktuellen Zwischenbericht unter der Überschrift »Risiko- und Chancenbericht« beschrieben sind. Sollte einer dieser Unsicherheitsfaktoren oder eine dieser Unwägbarkeiten eintreten oder sollten sich die den vorausschauenden Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen genannten oder implizit zum Ausdruck gebrachten Ergebnissen abweichen. Wir haben weder die Absicht noch übernehmen wir eine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen laufend zu aktualisieren, da diese ausschließlich auf den Umständen am Tag der Veröffentlichung basieren.

Daimler Truck im Überblick

Die Daimler Truck Holding AG („Daimler Truck“) ist einer der größten Nutzfahrzeug-Hersteller weltweit, mit über 40 Haupt-Standorten und mehr als 100.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern rund um den Globus. Die Gründer von Daimler Truck haben vor gut 125 Jahren mit ihren Lkw und Bussen die moderne Transport-Industrie ins Leben gerufen. Unverändert gilt das Streben des Unternehmens bis heute einem Zweck: Daimler Truck arbeitet für alle, die die Welt bewegen. Seine Kunden ermöglichen den Menschen Mobilität und bringen Waren zuverlässig, pünktlich und sicher an ihr Ziel. Daimler Truck stellt die Technologien, Produkte und Services bereit, die sie dafür brauchen. Das gilt auch für die Transformation zum CO₂-neutralen Fahren. Das Unternehmen will den nachhaltigen Transport zum Erfolg führen, mit profundem Technologie-Wissen und klarem Blick auf die Bedürfnisse seiner Kunden. Die Geschäftsaktivitäten von Daimler Truck sind in fünf Berichtsegmente unterteilt: Trucks North America (TN) mit den Lkw-Marken Freightliner und Western Star sowie der Schulbus-Marke Thomas Built Buses. Trucks Asia (TA) mit den Nutzfahrzeug-Marken FUSO, BharatBenz und RIZON. Mercedes-Benz (MB) mit der gleichnamigen Lkw-Marke. Daimler Buses (DB) mit den Bussen der Marken Mercedes-Benz und Setra. Das neue Financial Services-Geschäft (DTFS) von Daimler Truck bildet das fünfte Segment. Die Produktpalette in den Lkw-Segmenten umfasst leichte, mittelschwere und schwere Lkw für den Fern-, Verteiler- und Baustellenverkehr, Spezialfahrzeuge, die hauptsächlich im kommunalen Bereich zum Einsatz kommen, sowie Industriemotoren. Die Produktpalette des Bus-Segments umfasst Stadtbusse, Schulbusse und Überlandbusse, Reisebusse sowie Busfahrgestelle. Neben dem Verkauf von neuen und gebrauchten Nutzfahrzeugen bietet das Unternehmen auch Aftersales-Services und Konnektivitätslösungen an.