

Düsseldorf 01. April 2021

PRESSEMITTEILUNG

e-jln startet

- Neues Start-Up ist Anbieter einer Ladeinfrastruktur
- Neue Wege im Aufbau der nationalen Infrastruktur
- Gewerbestellplätze im Fokus des Geschäftsmodells

Das Düsseldorfer Start-Up „e-jln GmbH“ startet sein Geschäft im spannenden Jahr 2021, in dem die e-Mobilität rasant an Fahrt gewinnt. Gegründet von vier passionierten e-Mobilisten mit einer etwas anderen Hintergrund-Expertise als es die Branche vermutet.

Klassische Anbieter einer Ladeinfrastruktur kommen aus dem Automobilhintergrund oder der Energiewirtschaft. Nicht so bei e-jln. Die beiden operativen Founder überraschen mit einer anderen Expertise und bündeln ihr Know-how.

Geschäftsführer und Co-Founder Manuel Ruano (46) liefert als studierter Nachrichtentechniker den technischen Background im Aufbau einer funktionierenden, prozessoptimierten Infrastruktur. In seiner Vita finden sich neben selbsttätigen Beraterfunktionen auch Stationen bei Cap Gemini und XXXXX. Zum Schluss ebenfalls erfolgreich in Glasfaser- und Infrastrukturprojekten gibt er freudig zu: „e-jln ist die logische Konsequenz aus Leidenschaft und Glaube an die e-Mobilität verbunden mit meinem Spielfeld in der Prozessperfektion von Anschlusslösungen im Bereich Elektrik und Tiefbau. Es macht riesig Spaß auf dem weißen Blatt Papier was Großes zu starten.“

Ergänzt wird das operative Founder-Duo durch den Vertriebs- und Marketingprofi Uwe Müller (52). Anders als üblich in der Branche ist sein Hintergrund geprägt von B2B-Kunden und Segmenten im FMCG-Bereich: Dem zehnjährigen Aufbau der Heineken-Organisation in Deutschland folgte der strategische Zusammenschluss aller SABMiller Biermarken in Deutschland. Zu guter Letzt die Verantwortung des „Off License“ Geschäftes bei Sky Deutschland & Österreich. Das Spielfeld der Gewerbetunden aus Gastronomie & Hotellerie, Supermärkten und anderer Gewerbe sind ihm sehr vertraut, ebenfalls wie der Aufbau von Organisationsstrukturen. Dazu Müller: „Wir wissen, wie der Gastronom und Hotelier denkt, die Bedürfnisse der Supermärkte und Einzelhändler sind für uns leicht nachvollziehbar. Somit wird unser Vertrieb und unsere

Kundenansprache immer auf die Bedürfnisse unserer Kunden und der Ladesituation angepasst sein.“

Das trifft den Nagel auf den Kopf, denn der e-jIn-Claim heißt „Laden an Orten, an denen du sowieso wärst“. Was so viel heißt wie, keine künstlichen Ladeplätze an denen man zusätzliche Zeit vergeudet. „Das Auto parkt durchschnittlich 22 Stunden am Tag, da muss man die Lösung in den 22 Std. parken schaffen“, so Müller weiter. Der Dschinn im Logo gibt die Auflösung, wünsche dir Deinen Ladepunkt herbei und e-jIn erfüllt ihn.

Der Schlüssel ist am Ende die Zufriedenheit der Gewerbebetreiber und dem e-Auto-Kunden. „Die Parkzeit gibt die Antwort darauf, welche Leistung ein Ladepunkt liefern muss“, so Ruano.

e-Autofahrer fahren nie auf dem letzten Balken an den Ladepunkt, weil sie permanent verfolgt werden, von der Angst stehen zu bleiben. Eine Standardladung findet in den Bereichen 20-80 Prozent statt, darüber hinaus dauert es nochmal gleich so lange, weil die Batterie aus Sicherheit die Ladegeschwindigkeit reduziert, um nicht zu hohe Temperaturen zu erreichen. Genau hier findet also der Alltag bei „Laden vor Ort“ statt. Beim Einkauf von 30-45 Minuten, beim einstündigem Parken im Gym, die 4 Stunden Standzeit beim Golfspielen. Egal, wie die Situation ist, hier wird der Ladekunde befriedigt mit der Leistung im Parkzeitraum.

2021 zählt für e-jIn der Aufbau der Organisation, um ein perfektes Know-how sicherstellen. 2022 wollen sich die Newcomer eine hohe Schlagzahl setzen und bereiten bereits heute große Partnerschaften im Einzelhandel und Dienstleistungsbereich sowie in der Wohnungswirtschaft vor. Hierzu gibt es bereits verschiedene Absichtserklärungen von ca. 700 Ladepunkten sowie weitere Projektierungen. Jedoch ergänzt Müller: „Der einzelne Hotelier oder Pflanzencenter-Betreiber ist uns genauso wichtig im Aufbau einer nationalen Ladeinfrastruktur wie unsere Filialketten“.

Ein starkes Hardwaresortiment hat sich e-jIn zusammengestellt. So arbeitet das Unternehmen u.a. mit EnerCharge und Compleo-Produkten in vielen Bereichen.

Die gesamte Ladeinfrastruktur wird betrieben mit Ökostrom, selbstredend. Hierzu ist aktuell die Auswahl der Partner noch nicht abgeschlossen. Ebenfalls will man sich erst in den nächsten Wochen auf einen Backendpartner festlegen. In Zukunft will e-jIn brillieren, mit neuen Angeboten für Ladekunden und hierbei ihre Gewerbekunden eine Werbeplattform bieten und neue Preismodelle anbieten.

