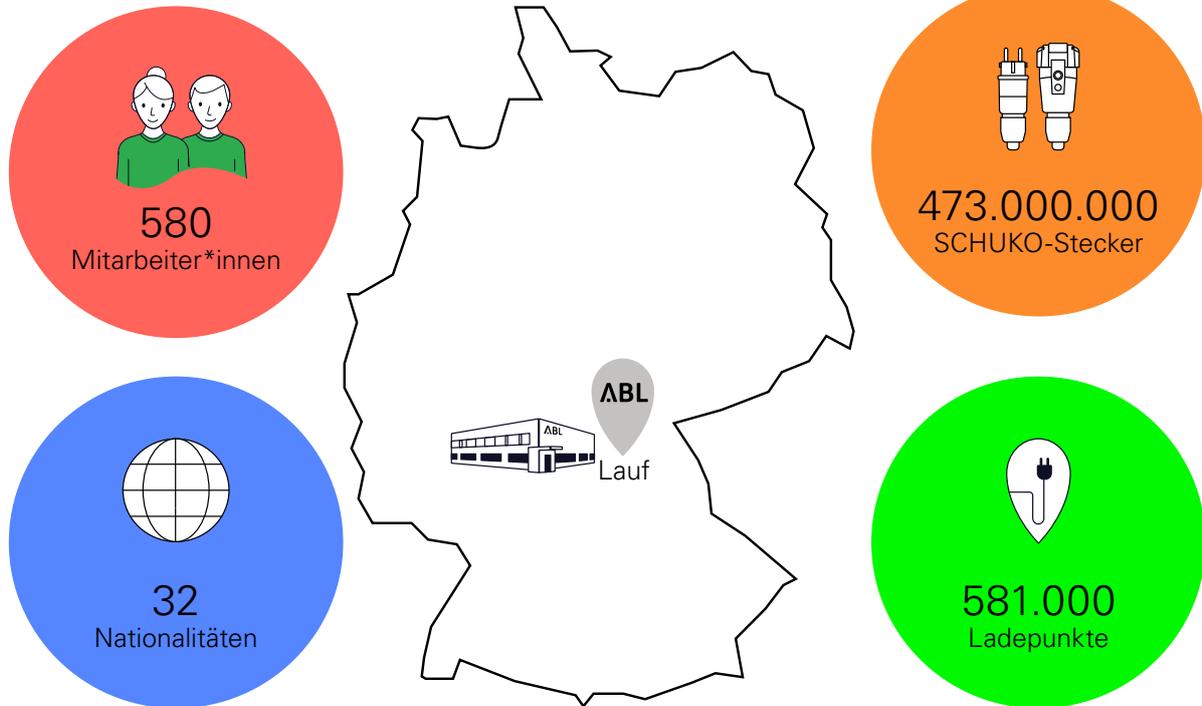


Neue Produkte, Märkte, Partner  
und zahlreiche spannende Projekte.

# ABL

Technologie, die verbindet.



ABL produziert seit 2011 Ladestationen für den privaten, gewerblichen und öffentlichen Einsatz und gehört damit zu den Pionieren der Elektromobilität. Heute ist ABL einer der größten Hersteller von Ladeinfrastruktur in Europa. Als innovativer Lösungsanbieter im Bereich eMobility etabliert sich das Familienunternehmen aus Lauf an der Pegnitz als richtungsweisender Player bei der Mobilitäts- und Energiewende. Mit seinem ganzheitlichen eMobility Produktportfolio setzt ABL Maßstäbe beim Aufbau nutzerfreundlicher Ladeinfrastruktur.

Mit der Erfindung des SCHUKO-Steckers hat unser Firmengründer Albert Büttner 1925 neue Standards für Steckvorrichtungen gesetzt. SCHUKO steht ausgeschrieben für „Schutzkontakt“. Aufgrund seiner runden Geometrie und der beiden Schutzkontakte gilt SCHUKO im Vergleich zu anderen Steckvorrichtungssystemen als besonders sicher in der Anwendung. Die Erfolgsgeschichte dieser Entwicklung Albert Büttners spricht für sich selbst. Heute ist SCHUKO der weltweit meistverbreitete Standard für Steckvorrichtungen.





# ABL

## Umfirmierung

Seit dem 01.01.2022 firmiert ABL unter ABL GmbH. Diese Namensänderung war ein weiterer konsequenter Schritt in der 2018 angestoßenen strategischen Neuausrichtung und der Fokussierung auf die Kernkompetenzen als Hersteller technologischer Produkte.



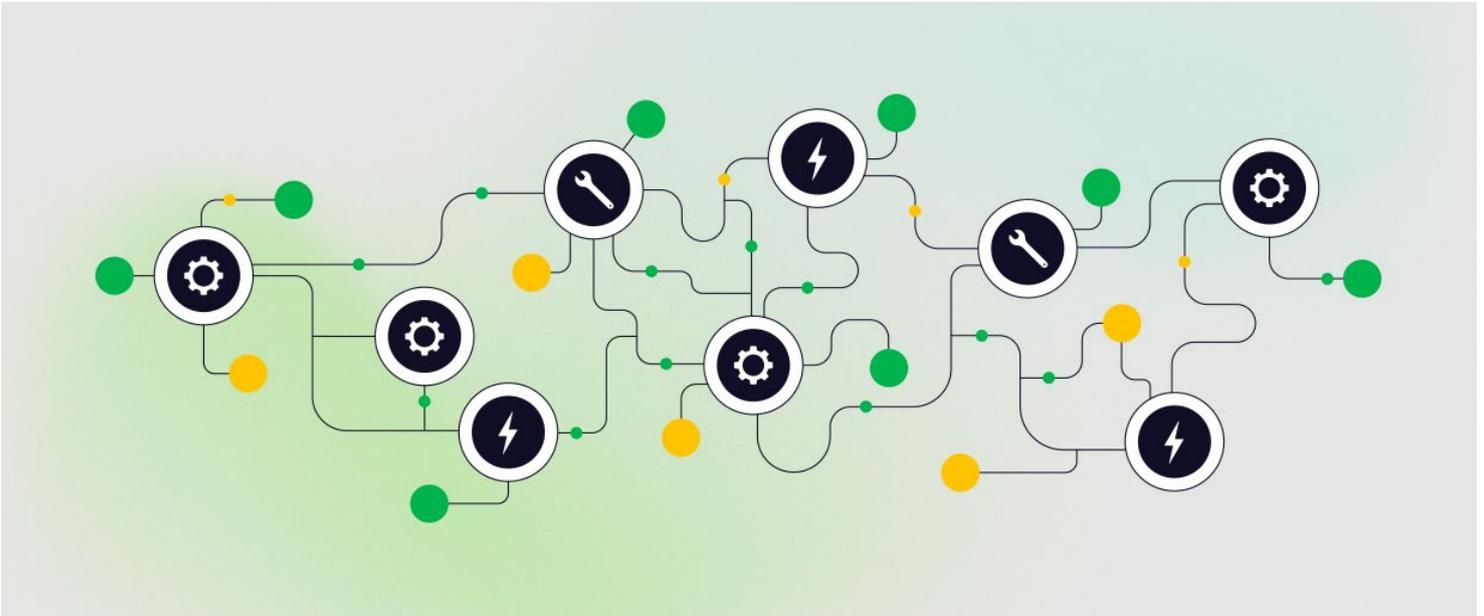
## Erweiterung der Geschäftsführung

Zum 01.01.2022 wurde Ferdinand Schlutius Teil der Geschäftsführung von ABL. Mit ihm als neuem Managing Partner will ABL die nächsten Schritte in der Unternehmensentwicklung gehen.

## Neue Führungsriege im Geschäftsbereich Sales

Ferdinand Schlutius verantwortet als Chief Sales Officer die ABL Märkte im In- und Ausland sowie den Flächen- und Direktvertrieb. Im August durfte ABL Henrik Langwald als neuen Abteilungsleiter Elektrogroßhandel Deutschland willkommen heißen. Ralf Hassel verstärkt den Geschäftsbereich Sales seit September als neuer Head of Marketing & Communications und ist für die Entwicklung und Umsetzung der Marketing- und Kommunikationsstrategie zuständig. Um den komplexer werdenden Anforderungen an Prozesse und Systeme im Vertrieb gerecht zu werden, hat ABL im März die neue Stabsstelle Sales Operations geschaffen. Als Teamleiter Sales Operations koordiniert Gero Vogt die Go-to-Market-Prozesse, die Implementierung und Weiterentwicklung der Sales IT-Systeme sowie die internen und externen eMobility Trainings.





## Launch Partnernetzwerk

Im April hat ABL ein Partnernetzwerk für Elektrofachbetriebe ins Leben gerufen. Mit dem ABL Partnernetzwerk möchte der Hersteller deutschlandweit den Ausbau von Ladeinfrastruktur beschleunigen und die Zusammenarbeit mit dem Elektrohandwerk stärken.

Die politischen Weichen sind gestellt und seit Ende 2020 verzeichnen wir in Deutschland einen anhaltenden eMobility Boom. Die Zulassungszahlen von Elektro- und Hybridfahrzeugen nehmen monatlich zu. Entsprechend steigt die Nachfrage nach Ladelösungen ungebrochen, denn eine flächendeckende Ladeinfrastruktur ist Voraussetzung dafür, dass Elektromobilität zeitnah für die breite Masse nutzbar wird. Den notwendigen rasanten Hochlauf der Elektromobilität können Industrie und Handwerk nur gemeinsam stemmen. Als Hersteller schätzt ABL die unmittelbaren Erfahrungen des Elektrohandwerks aus dem Markt. Durch den regelmäßigen Austausch zwischen Industrie und Handwerk können diese Erfahrungswerte z. B. in die Optimierung bestehender und in die Entwicklung neuer Produkte einfließen. Elektroinstallateur\*innen erhalten von ABL Informationen aus erster Hand zu Ladelösungen und technische Unterstützung wo immer notwendig.

Von den Mitgliedern des Netzwerks wird vorausgesetzt, dass sie nachgewiesene eMobility Expert\*innen sind. E-Mobilist\*innen und solche, die es werden wollen, finden über das ABL Partnernetzwerk also leicht einen Elektrofachbetrieb, der bereits viel Erfahrung mit der Installation von einzelnen Ladestationen, z. B. für die eigene Garage, oder aber komplexen Ladelösungen mit bis zu 100 Ladepunkten, bspw. in Parkhäusern, hat.



Mit Technologie  
„Made in Germany“  
auf Erfolgskurs



## Neues Zubehör für energie-optimiertes Laden mit der ABL Wallbox eMH1

Die Wallbox eMH1 überzeugt seit mittlerweile über 10 Jahren durch Zuverlässigkeit, Sicherheit sowie Einfachheit in der Handhabung und ist damit die ideale Ladestation für das unkomplizierte Laden zuhause.

In Verbindung mit intelligentem Zubehör wie dem Energiemanagementsystem eMS home oder der Montageplatte mit Wahlschalter zur PV-Anbindung können Nutzer\*innen ganz leicht eine smarte und zukunftsfähige Ladelösung für ihre persönlichen Anforderungen zusammenstellen.



## Wallbox eM4 Twin – Your wall. Your box.

Im Oktober stellte ABL auf der Light + Building in Frankfurt mit der Wallbox eM4 Twin die erste Ladestation seiner neuen eMobility Generation vor. Die Wallbox eM4 Twin ist die passgenaue Ladestation für Unternehmen, die Wohnungswirtschaft, Parkhäuser und Privathaushalte. Ihr ganzheitlicher Funktionsumfang sowie das hochwertige Design machen sie zu einer ästhetischen und zukunftssicheren Ladelösung für den privaten, halböffentlichen und öffentlichen Bereich. Neben der durchweg positiven Resonanz des Messepublikums war die Auszeichnung der Wallbox eM4 Twin mit dem Design Plus Award das Highlight dieser lange vorbereiteten Produktvorstellung.





## ABL Ladesteckdose

ABL bleibt seiner DNA als Erfinder des SCHUKO-Steckers treu und stattet seit Anfang des Jahres seine Ladestationen mit inhouse entwickelten Ladesteckdosen aus. Fertigung und Qualitätssicherung der ABL Typ 2 Ladesteckdose erfolgen ebenfalls in der Unternehmenszentrale in Lauf.



