

Investor(en) gesucht

Off-Grid Energiesysteme für die autarke Stromversorgung

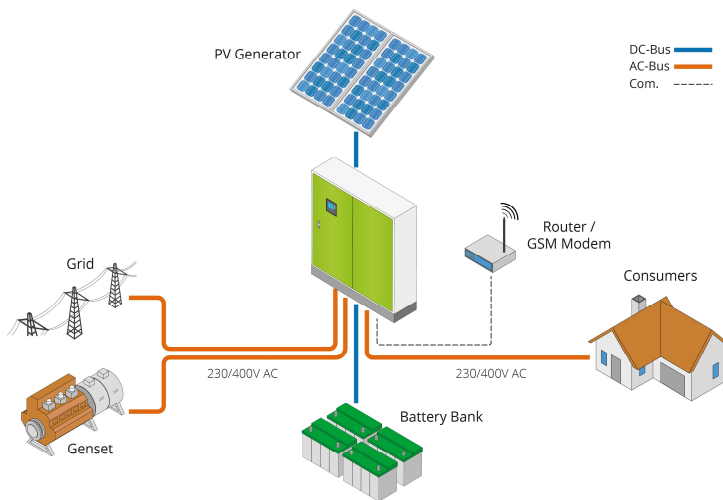
Gesellschaft

Das Unternehmen wurde im August 2011 gegründet. Hervorgegangen aus einem Vorgängerunternehmen verfügt es über eine 17-jährige Erfahrung im Off-Grid-Bereich und wurde durch ihre Entwicklung der mit patentrechtlichem Schutz versehenen Off-Grid Smart Batteriegeneratoren weithin bekannt. Als Systemintegrator und Entwickler eigener digitaler Technologien für speichergestützte Stromversorgungssysteme ist es heute eines der führenden Unternehmen in der Energieversorgung netzferner Regionen.

Produkte und Dienstleistungen

Das Unternehmen bietet eine Vielzahl von Komplettsystemen autarker Stromversorgungen auf der Basis Erneuerbarer Energien an und deckt Leistungsbereiche bis zu mehreren hundert kW ab. Mit der Planung und Auswahl der richtigen Komponenten ist es in der Lage, kundenorientierte Lösungen für unterschiedlichste Anwendungen zu entwickeln.

Beispielschema:



Referenzen

Durch die Teilnahme an internationalen Workshops und Angebotsaufforderungen seitens internationaler Organisationen und Entwicklungsbanken für ihre Programme zur Energieversorgung ländlicher Gebiete sowie durch die Kooperation mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen, ist das Unternehmen ein bekannter und anerkannter „Player“ in der Off-Grid-Stromversorgung weltweit. Mit seiner heutigen Erfahrung im Bereich netzautarker Energieversorgung und über 1000 erfolgreich realisierten Projekten weltweit, sieht sich das Unternehmen als Off-Grid Experte der ersten Stunde.

Entwicklungen

Eine konstante Anpassung der Produkte an eigens neu entwickelten Technologien im Bereich Energiemanagement und Speichertechnik garantiert dem Unternehmen einen Vorsprung gegenüber Mitbewerbern und damit eine Führungsrolle mit ihrem Produktangebot auf dem Weltmarkt. Insbesondere die Entwicklung einer an die Produkte angepassten Auslegungssoftware ist ein Highlight zur schnellen Umsetzung der Unternehmensziele hinsichtlich der enormen Anforderungen für eine Abdeckung des dringenden Bedarfs an Stromversorgung in Schwellen- und Entwicklungsländern.

Weltmarkt

Die Nachfrage auf dem Weltmarkt für Erneuerbare Energien ist ständig im Steigen. Gerade jetzt wird der vom Menschen verursachte Klimawandel durch die katastrophalen Wetterereignisse aktuell sichtbar und das Bewusstsein für umweltschonende Ressourcenverwendung erneut angemahnt. In Schwellen- und Entwicklungsländern – mit fehlender Infrastruktur – besteht die absolute Notwendigkeit für eine umfassende Energieversorgung ohne schädliche Umweltbelastungen und damit auf Basis Erneuerbarer Energien.

Zielmärkte

Insbesondere Länder/Regionen mit nicht ausreichender oder fehlender Netzanbindung, abgelegene ländliche Gebiete sowie mit schwieriger Versorgungslage (Inseln), aber mit nutzbarer Energie aus Sonne, Wind und Wasserkraft, sind die Zielmärkte für das Unternehmen. Im Besonderen sind das Länder in Afrika, Süd- und Mittelamerika mit Karibik, Ostasien sowie Südostasien mit den Pazifischen Inseln. In allen diesen Ländern sind die erneuerbaren Energien auf Wachstumskurs.

Wettbewerb

Die Off-Grid Systeme des Unternehmens sind anspruchsvolle und verlässliche Stromversorgungssysteme in kompakter Plug'n'Play-Ausführung mit hohem Qualitätsstandard. Durch aufwändige und sorgfältig entwickelte Software für Technik und Auslegung sind die Produkte derzeit von den Mitbewerbern so nicht lieferbar.

Strategie

Das Unternehmen beabsichtigt, den Vertrieb in über 40 ausgewählten Ländern durch die Ausgabe von Vertriebslizenzen zu etablieren. Dabei kann man auf zahlreiche bereits bestehende Vereinbarungen (10) zurückgreifen, die nur entsprechend an das Lizenzkonzept angepasst werden müssen. In den Lizenzverträgen werden einmalige Lizenzgebühren sowie eine gewisse jährliche Mindestabnahme verankert. In Ländern/Regionen mit hohem Potential (z.B. Vietnam-ASEAN; Indien) ist vorgesehen, auch Lizenzen zur Fertigung zu vergeben.

Chancen / Risiken

Mit dieser Strategie besteht die Chance, ein weltweites Vertriebsnetz zur Abdeckung der Bedarfe mit hohen Produktzahlen zu etablieren.

Die Risiken liegen in den einzelnen Ländern mit politischen, wirtschaftlichen und ethnischen Besonderheiten sowie Kriegsgefahren und Seuchen.

Alleinstellungsmerkmal, Milestones, Konkurrenz

Die Netzautarkie ist die große Stärke des Unternehmens. Ihre eigens entwickelten, speicherbasierten und kompakten Plug'n'Play Produktlösungen zur autarken Stromversorgung suchen in der Form ihresgleichen und stellen eine der Kernkomponenten des Unternehmens dar.

Durch die vom Unternehmen konzipierte neue Vertriebsplattform, welche in Zukunft- neben dem bereits vorhandenen Konfigurator/Simulator für die technischen Aspekte einer netzfernen Stromversorgung - ein Angebots-, ein Support- und After-Sales- sowie ein Monitoring Modul bieten wird, können von Partnern und Lizenznehmern Anlagen fast jeder Größe an jedem Standort ohne tiefgehende, detaillierte Fachkenntnisse innerhalb weniger Minuten unkompliziert angeboten werden. Bisherige am Markt verfügbare Softwarelösungen stellen sehr aufwändige Lösungen dar, welche ohne entsprechende Fachausbildung und umfangreiche Einarbeitung nicht zu bedienen sind. Zudem

bieten vorhandene Lösungen lediglich die reinen Simulationsergebnisse ohne Bezug zu konkreten Produkten oder gar Gesamtlösungen. Konventionelle Systemkonfigurationen sind daher extrem zeitaufwändig und erfordern einen sehr hohen Planungs- und Personalaufwand, welcher mit der Vertriebsplattform des Unternehmens jetzt entfällt.

Mit der Software des Unternehmens wird zusammen mit den von dem Unternehmen entwickelten und produzierten Systemlösungen für den Vertriebspartner eine umfangreiche Komplettlösung geboten, welche alle Facetten der autarken Stromversorgung berücksichtigt und damit das Konzept der Fertigungs- und Lizenz-Vertriebsstrategie vervollständigt.

Industriepartner, Key-Accounts, Proof of Concept

Durch Auftritte des Unternehmens bei internationalen Konferenzen/Workshops sind wertvolle Kontakte geknüpft worden, die zu einer engen Zusammenarbeit mit diversen Institutionen geführt haben. So konnte mit einer Universität eine Industriepartnerschaft für Bereich Off-Grid abgeschlossen werden und mit einer Forschungsgesellschaft eine Kooperationsvereinbarung. Weitere sehr gute Kontakte (Ausschreibungsangebote) bestehen zu internationalen Institutionen. Eine solche hat sich erst vor kurzem entschlossen, speicherbasierte Off-Grid Systeme, wie die des Unternehmens, mit einem Milliarden Betrag (USD) in den kommenden Jahren zu fördern.

Management Kompetenz, F+E

Vorstand des Unternehmens ist ein Mann mit nahezu 45-jähriger Berufserfahrung im Energiesektor, insbesondere in den Bereichen PV Solar und Wasserkraft. Er hat seinerzeit auch die Off-Grid Batterieregeneratoren entwickelt. Durch langjährige weltweite Berufseinsätze verfügt er über entsprechende Kontakte und Verbindungen, die eine Implementierung des neuen Vertriebslizenzkonzepts erheblich erleichtern.

Für die Entwicklungen in Technik und Software sind Personen verantwortlich, die seit Gründung des Unternehmens die Systeme entwickelt haben. Der Leiter der Technikabteilung ist auch für Fertigung, Tests und Auslieferung der Produkte zuständig.

Für den Vertriebsaufbau stehen 2 Personen zur Verfügung, die beide als langjährige Aktionäre des Unternehmens die hierfür notwendigen Erfahrungen einbringen.

Financials, Kapitalbedarf, Forecast, Bewertung

Nachdem die Gesellschaft 4 Jahre Entwicklungsarbeit geleistet hat und die Umsätze erst dank der neuen Entwicklung wieder möglich sind, wird das Unternehmen in einen Turnaround-Prozess geführt. Der derzeitige Jahres-Umsatz von TEUR 523 kann sich in den nächsten 4 Jahren auf TEUR 27'000 (Worst-Case) erhöhen und führt dann zu einem EBIT von TEUR 3.367. Er kann in 10 Jahren beträchtlich gesteigert werden.

Der Kapitalbedarf beläuft sich auf mind. TEUR 5'000 in den nächsten 2 Jahren.

Diese Mittel werden für die Neuausrichtung der Strategie benötigt:

- zum Ausbau der bestehenden Fertigungseinrichtungen, zur Erhöhung der Lagerbestände und zur Aufstockung des Personalstands.
- Zum Aufbau von Lizenzvertriebsvereinbarungen mit Partnern in 40 ausgewählten Ländern
- Zur Erweiterung der Software auf Support-, After-Sales- sowie Monitoring Module.

Bei konkretem Interesse (Minderheits- / Mehrheitsbeteiligung, Finanzierung etc.) seitens Finanzinvestoren bzw. strategischen Investoren kommen Sie gerne auf mich zu.

Detaillierte weitergehende Unterlagen sind vorhanden.

Mit herzlichen Grüßen

Kontaktwerk GmbH



Hanns-Robert Mayer
Geschäftsführer