

SOLANTIS

Geschäftsplan zu SOLANTIS ZINS

**Ein ethisches Investment in erneuerbare Energie
und nachhaltige Entwicklungsarbeit mit 7% Fixzinsen.**



**SOLANTIS – ein Unternehmen zu 100% in österreichischem Besitz
bringt Solaranlagen und weitere umweltfreundliche
Energielösungen nach Uganda.**

Geschäftsplan Oktober 2016

Impressum

Erstellt durch und für den Inhalt verantwortlich: Solantis Solar Limited, P.O. Box 710, Kampala, Uganda.
Firmenbuchnummer 217216. Geschäftsführer Dr. Lukas Grüner, Mag. Ines Schreckeneder
Stand Oktober 2016. Alle Bildquellen privat.

Einleitung und Marktüberblick

Energie ist Basis für nachhaltige soziale und wirtschaftliche Entwicklung. Stand heute haben jedoch immer noch rund 600 Millionen Menschen in Afrika keinen Zugang zu Elektrizität (Quelle: International Energy Agency). Herkömmliche Kerosinlampen sondern giftige Dämpfe ab (vergleichbar mit 2 Packungen Zigaretten täglich), verursachen oft Brände, oder führen zu schlimmen inneren Verätzungen, wenn Kinder das üblicherweise in Flaschen abgefüllte Kerosin versehentlich trinken. Mangels Licht können viele Kinder abends ihre Hausaufgaben nicht machen, und sind oft schutzlos im Dunkeln gefährlichen Tieren ausgeliefert. Erwachsene müssen oft kilometerweit zu Fuß laufen nur um ihr Mobiltelefon zu laden und können abends keinen produktiven Tätigkeiten nachgehen. Dieses komplette Fehlen dieses wichtigen Grundbedürfnisses eines jeden Menschen nach Energie führt dazu, dass viele keine Zukunft im eigenen Land sehen, und die lebensgefährliche Flucht nach Europa antreten.



Schulkinder in Uganda

Das jedoch muss nicht sein. Eine saubere, preiswerte und nachhaltige Lösung für diesen Energiebedarf der Menschen bieten effiziente Solarheimsysteme, wie das von Solantis in Partnerschaft mit der renommierten Energy Globe Foundation entwickelte und bereits in Ghana umfangreich erprobte Solarsystem. Dieses Solarheimsystem bietet mittels einer integrierten Batterie für viele Stunden Licht, kann mehrere Mobiltelefone laden und sogar ein Radio und einen kleinen Fernseher betreiben.



Das Solantis Solarsystem

Die Österreicher Dr. Lukas Grüner und Mag. Ines Schreckeneder, haben es sich zum Ziel gesetzt, dieses preiswerte und zuverlässige Solarheimsystem im Rahmen einer nachhaltigen kommerziellen Unternehmung in Uganda einzuführen und haben dafür das Unternehmen Solantis Solar Limited gegründet.



Weitere Solarprodukte in unserem Sortiment – Solarlaternen sind für alle leistbar

Solantis befindet sich daher zu 100% in österreichischem Eigentum und wird von den Gründern persönlich geführt.



Unser CEO Fr. Mag. Schreckeneder stellt das System interessierten Einwohnern in Gulu/Uganda vor

Uganda hat über 38 Millionen Einwohner, davon haben über 30 Millionen der überwiegend ländlichen Bevölkerung keinen Zugang zu Elektrizität (Quelle: Energy Country Report Uganda). Das Bevölkerungswachstum in Uganda ist mit 3,1% sehr hoch. Des Weiteren werden die Energiebedürfnisse in den nächsten Jahren kontinuierlich steigen, und aufgrund der fehlenden Infrastruktur und der finanziellen Situation der lokalen Regierungen gibt es derzeit keine realistischen Pläne, die ländlichen Gegenden an ein zentrales Stromnetz anzuschließen.

Alleine in Uganda gibt es somit einen Markt für mehrere Millionen Solarheimsysteme, die von der Bevölkerung sehr geschätzt werden, denn die monatlichen Kosten für ein derartiges System übersteigen nur geringfügig die aktuellen Ausgaben für Energie pro Haushalt (Kerosinlampen, Kerzen, Batterien), bieten jedoch viel höheren Komfort und Qualität. Diese Systeme sind eine Basis für eine nachhaltige soziale und wirtschaftliche Entwicklung direkt in der Region.



Installation eines Solarsystems

Umsetzungsstrategie

Solantis bietet eine Installation des Solarheimsystems direkt im Haus bzw. der Hütte der Kunden, um eine hohe Qualität zu gewährleisten. Durch lokale Solantis Vertriebsshops und Servicemitarbeiter stellen wir eine fachgerechten Nachbetreuung während des gesamten Garantiezeitraums von zwei Jahren und darüber hinaus sicher. Solantis betreibt dafür auch eine zentrale Hotline, an die etwaige Probleme jederzeit gemeldet werden können. Des Weiteren arbeiten wir mit lokalen Distributoren, um unsere Reichweite zu erhöhen. In Partnerschaft mit lokalen Mikrofinanzinstituten haben die Kunden die Möglichkeit, den Kaufpreis eines Solarheimsystems (aktuell ca. USD 300,-) über einen Zeitraum von bis zu 24 Monaten abzuzahlen.



Dorfbevölkerung beobachtet fasziniert die Installation eines Solarsystems

Die eingesetzten Solarsysteme wurden über einen längeren Zeitraum durch unseren Partner Energy Globe Foundation in Ghana getestet und werden nach europäischen Qualitätsvorgaben in unserem Auftrag in China hergestellt und direkt nach Uganda geliefert. Solantis übernimmt die Installation und Wartung der Systeme selbst.

Grundsätzliches Geschäftsmodell

Solantis kauft die Solarheimsysteme in großen Mengen zu günstigen Preisen von geprüften Produzenten ein und importiert diese nach Uganda. Über eigene Verkaufsstellen sowie über Vertriebspartner erfolgt ein Verkauf der Solarsysteme an die Endkunden zu marktüblichen Preisen. Die Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreisen dient als Deckungsbeitrag zur Finanzierung der laufenden Kosten und führt bei ausreichenden Stückzahlen zu einem operativen Gewinn des Unternehmens. Der Vertrieb der Solarheimsysteme ist bereits erfolgreich in Uganda angelaufen. Solantis plant dieses Geschäftsjahr den Verkauf und die Installation von rund 2.000 Solarheimsystemen, für das nachfolgende Geschäftsjahr werden bereits 7.000 Stück angestrebt. Aktuell betreibt Solantis bereits 3 eigene Filialen, weitere befinden sich in Vorbereitung. Pro Filiale wird ein Verkauf von zumindest 50 Stück pro Monat angestrebt, die über freie Mitarbeiter, welche auf Kommissionsbasis die Systeme verkaufen, erreicht wird.



Zufriedene Familie vor installiertem Haus

Das Hauptgebäude von Solantis in der Hauptstadt Kampala dient zugleich als Zentrallager. Von dort erfolgt die Verteilung weiter zu den regionalen Filialen. In der Zentrale wird zusätzlich eine für die Kunden kostenfreie Hotline betrieben, wo etwaige Störungen gemeldet werden können, worauf ein Servicemitarbeiter beim Kunden das Problem analysiert und im Garantiefall kostenfrei behebt.

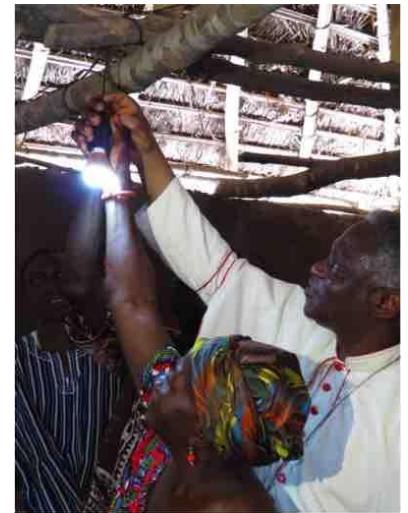
Geplante Vorhaben und angestrebtes Investitionsvolumen

Das Gründerteam hat in der Zeit der Vorbereitung und Aufbaus bereits über eine halbe Million Euro an Kapital und Arbeitszeit investiert. Um die nächsten Entwicklungsschritte und eine Aufstockung des erforderlichen Basis-Inventars an Solarheimsystemen finanzieren zu können, ist weiteres Kapital erforderlich, die Solantis in Form der Emission von Nachrangdarlehen oder alternativen Finanzinstrumenten aufnehmen möchte.

Im Rahmen der gegenständlichen öffentlichen Emission des Nachrangdarlehens ist eine Kapitalaufnahme von bis zu EUR 250.000 geplant. Über eine weitere Crowdfunding-Plattform erfolgt die Emission von weiteren Nachrangdarlehen. Insgesamt sind diese Emissionen mit gesamt € 400.000,- limitiert. Eine spätere Erhöhung für zusätzliche Geschäftsvorhaben ist möglich. Der Emittent behält sich auch vor, andere Finanzinstrumente (zB.: institutionelle Investoren) aufzunehmen um entweder die Nachrangdarlehen nach deren Laufzeit zu ersetzen, weitere Geschäftsvorhaben durchzuführen, oder die Eigenkapitalbasis zu stärken.

Mit dem aufgenommenen Kapital sind folgende Maßnahmen geplant:

- Erschließung neuer Regionen in Uganda und Erweiterung des Solantis Netzwerkes auf geplant bis zu 50 Filialen innerhalb von Uganda
- Entwicklung und Finanzierung von neuen Solarprodukten
 - o Größeres Solarsystem, das auch einen energieeffizienten Kühlschrank betreiben kann
 - o Kleineres Solarsystem, welches deutlich weniger kostet und die Anforderungen von Kleinfamilien oder solchen mit geringem Einkommen erfüllt
 - o Entwicklung einer Bezahlösung über Mobiltelefone, wo Kunden auf einfachste Weise wöchentliche Beiträge in einer Art Mietkaufmodell überweisen können (und sich das System automatisch abschaltet, wenn der Betrag nicht überwiesen wird)
- Durchführung von Marketingmaßnahmen um den Bekanntheitsgrad von Solantis am Markt zu erhöhen
- Erweiterung der Führungsstruktur von Solantis Solar um regionale Manager und einen Vertriebsleiter als Entlastung für die Geschäftsführung
- Anschaffung von zwei Fahrzeugen (werden aktuell zu deutlich höheren Kosten gemietet) als Transportmöglichkeit für die Systeme zu den Standorten
- Bereitstellung von Endkonsumentenkrediten, also von Rückzahlungsplänen über mehrere Monate für die Kunden unserer Solarheimsysteme



*Cardinal Turkson weiht
ein Solarsystem ein*

Vorgehen, wenn das Emissionsvolumen nicht erreicht wird

Da es sich um skalierbare Maßnahmen handelt, die nicht als Gesamtes, sondern auch Einzelne durchgeführt werden können, ist das Erreichen des gesamten Emissionsvolumens keine zwingende Voraussetzung. Als Mindestschwelle wurde daher nur ein Erreichen von EUR 40.000 definiert. Im Falle, dass das angestrebte Emissionsvolumen nicht erreicht wird, wird Solantis daher einzelne Maßnahmen nicht oder nur zu einem späteren Zeitpunkt durchführen oder versuchen, die für diese Maßnahmen erforderlichen Finanzmittel über andere Finanzinstrumente (z.B. institutionelle Investoren über Wandelanleihen oder Eigenkapital-Beteiligung eines Investors) aufzubringen.

Das Solantis Gründungsteam



CEO & Co-Gründerin der Solantis Solar Ltd Mag. Ines Schreckeneder

Mag. Ines Schreckeneder hat Betriebswirtschaft und Pharmazie studiert. Weiter hat sie einen medizintechnischen Hintergrund und arbeitete als internationale Wirbelsäulen Trainerin für Chirurgen. Seit 2007 reist Frau Mag. Schreckeneder regelmäßig nach Afrika. Sie war für viele verschiedene ökologische und soziale Projekte verantwortlich. Seit 2015 baut sie erfolgreich in Uganda den Markt für die Solantis Solarsysteme auf.



CFO, CTO & Co-Gründer Solantis Solar Ltd Dr. Lukas Grüner

Dr. Lukas Grüner war viele Jahre als Senior Manager im Bereich des Strategischen Business Management für eines der größten internationalen Beratungsunternehmen tätig und hat dadurch enorme Erfahrungen im Bereich der Finanzierung und Business Development.

2013 begann er gemeinsam mit der Energy Globe Foundation ein Solar Projekt in Ghana aufzubauen und ist seit 2014 im Solarbereich selbständig tätig.

Produkte und Differenzierung zu Mitbewerbern

Die Strategie von Solantis ist es, qualitativ gute Produkte in ansprechendem Design mit einem besseren Preis-/Leistungsverhältnis als die Mitbewerber anzubieten. Wir setzen dafür auf den Direktvertrieb über eigene Shops als auch über Distributionspartner.

Mit unserem Hauptprodukt, dem Solantis Solarheimsystem, trifft Solantis genau den Bedarf eines typischen ugandischen ländlichen Haushaltes, die über ein Einkommen von 3-10 USD pro Tag oder mehr pro Familienmitglied verfügen können, was auf rund ein Viertel der Bevölkerung zutrifft. Für Einwohner mit geringerem Einkommen sind unsere Solarlaternen eine preiswerte Alternative für sauberes Licht und Handyladen.

Das Solarheimsystem differenziert sich vom Markt dadurch, dass es in der Lage ist, bis zu 10 Mobiltelefone zu laden, wodurch die Käufer in der Lage sind, durch das Laden von Mobiltelefonen für andere ein zusätzliches Einkommen zu generieren (das Laden eines Mobiltelefons in Uganda kostet ca 20 Cent, d.h. es können im Monat 50-60 USD dazu verdient werden). Alternativ kann das System einen kleinen LED Fernseher (15 Zoll) betreiben,



Das Solantis Solarsystem

was für viele der Schritt in die moderne Informationswelt bedeutet.

Die meisten Mitbewerber bieten nur kleinere Solarsysteme an (z.B. Fenix International oder M-Kopa), die beide weniger als 10 Watt Solarpanelgröße haben und dennoch im Bereich 200 USD-220 USD kosten. Diese können keinen Fernseher betreiben und höchstens 1-2 Mobiltelefone am Tag laden. Mit 50 Watt ist unser System mehr als 5x so stark und bieten bei einem Preis von rund 300 USD daher ein deutlich besseres Preis-Leistungsverhältnis.

Unsere Solarlaternen erweitern unser Produktportfolio:

- Solantis SunMobile mit 1.7 Watt Solarpanel und 2.200 mAh Lithium Batterie, bereits ab 24 USD erhältlich
- Solantis SunLight, perfekt als Leselampe mit 360° Licht, mit 2.5 Watt Solarpanel und 1.450 mAh LiFePo4 Batterie, ab USD 33 erhältlich
- Solantis SunStar, funktioniert mit Fernbedienung die zugleich eine kleine mobile Taschenlampe ist, mit 2.8 Watt Solarpanel und 3.000 mAh LiFePo4 Batterie, ab USD 42 erhältlich



Solantis SunLight



Solantis SunMobile



Solantis SunStar

Alle Solarlaternen sind zusätzlich mit einem Multi-Adapter für das Laden von Mobiltelefonen ausgestattet.

Insgesamt ist der Markt jedoch mit rund 5 Millionen Familien ohne Stromanbindung in Uganda alleine bei weitem noch nicht erschlossen und wird auf viele Jahre in die Zukunft nicht gesättigt sein. Die International Energy Agency schätzt, dass durch das rasche Bevölkerungswachstum im ländlichen Bereich die Anzahl der afrikanischen Bevölkerung ohne Anbindung an ein Stromnetz bis zumindest 2030 – trotz aller Bemühungen der Regierungen, die jedoch auch nie genügend Geldmittel haben – sogar ansteigt, bevor sie dann schrittweise abnehmen wird. Eines ist jedoch klar – in vielen entlegenen Regionen wird sich der Aufbau eines Stromnetzes, wie wir es aus Europa kennen, nie rechnen. Diese Personen werden ohne Solarprodukte auch die kommenden Jahrzehnte nur auf herkömmliche Lagerfeuer (Stichwort Abholzung und Verwüstung der Landschaft) sowie fossile Brennstoffe zurückgreifen können, die den Klimawandel antreiben.

Finanzplanung

Disclaimer: Bei den Inhalten der gegenständlichen Finanzplanung handelt es sich um Prognosen und Ziele. Tatsächliche Entwicklungen können davon abweichen.

Wie bereits im Kapitel „Grundsätzliches Geschäftsmodell“ erwähnt, bezieht Solantis seine Einkünfte primär durch den Verkauf der Solarheimsysteme und seiner Solarlaternen und der Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreisen.

Dabei avisiert Solantis im geplanten Darlehenszeitraum folgende Verkaufszahlen nach Produktkategorie:

Verkaufsprognose Solantis							
(Anzahl Solarheimsysteme))	FY2015/16	FY2016/17	FY2017/18	FY2018/19	FY2019/20	FY2020/21	FY2021/22
	Vorbereitung						
Anzahl Solarheimsysteme in Uganda	-	2.032	6.992	13.432	19.984	23.808	28.832
Anzahl Solarheimsysteme International	-	600	2.000	3.600	4.500	5.500	7.000
über Händler im Ausland		600	2.000	3.600	4.500	5.500	7.000
Geplante Vertriebswege (jeweils zu Ende des Jahres)							
Solantis Filialen		6	14	26	32	38	46
Kleine Solarlaternen-Distributoren		5	9	13	15	18	21
Größere Solarlaternen-Distributoren		2	4	5	7	9	11
Distributoren von Solarheimsystemen		3	4	5	7	9	11
Gesamtverkäufe SHS (50 Watt System)	0	2.632	8.992	17.032	24.484	29.308	35.832
Verkauf andere Produkte über Distributoren		1.616	5.262	8.105	11.657	14.571	17.562
Solarpanel (Einzelverkauf/Ersatzteil)		3	8	12	16	20	25
Batteriebox (Einzelverkauf/Ersatzteil)		3	4	4	8	10	12
Batteriewechsel (Einzelverkauf/Ersatzteil)		-	-	108	196	266	392
Stablampe		12	28	36	55	71	86
Multilader für Mobiltelefone		15	40	52	78	101	123
3 Watt Lampe incl Kabel		15	40	52	78	101	123
3 Watt Lampe excl Kabel		-	-	43	78	106	157
Radio		192	606	918	1324	1656	1988
Solarlaterne SunMobile		315	990	1.500	2160	2700	3240
Solarlaterne SunLight		315	990	1.500	2160	2700	3240
Solarlaterne SunStar		210	660	1.000	1440	1800	2160
Solarlaterne SunStar x2		126	396	600	864	1080	1296
MultiSpeaker		300	840	1.280	1760	2160	2560
8 Watt System (geplant für Q2/2017)		110	660	1.000	1440	1800	2160
Verkauf andere Produkte über Solantis Shops		2.848	11.664	24.068	39.820	50.830	64.040
Solarpanel (Einzelverkauf/Ersatzteil)		27	132	260	384	456	552
Batteriebox (Einzelverkauf/Ersatzteil)		15	68	128	192	228	276
Batteriewechsel (Einzelverkauf/Ersatzteil)		-	-	908	3.300	6.450	9.600
Stablampe		96	464	904	1.344	1.596	1.932
Multilader für Mobiltelefone		135	660	1.292	1.920	2.280	2.760
3 Watt Lampe incl Kabel		135	660	1.292	1.920	2.280	2.760
3 Watt Lampe excl Kabel		-	-	364	1.320	2.580	3.840
Radio		260	880	1.720	3.840	4.560	5.520
Solarlaterne SunMobile		520	1.760	3.440	5.120	6.080	7.360
Solarlaterne SunLight		390	1.320	2.580	3.840	4.560	5.520
Solarlaterne SunStar		260	880	1.720	2.560	3.040	3.680
Solarlaterne SunStar x2		130	440	860	1.280	1.520	1.840
MultiSpeaker		520	1.760	3.440	5.120	6.080	7.360
8 Watt System (geplant für Q2/2017)		360	2.640	5.160	7.680	9.120	11.040
Summe anderer Produkte und Ersatzteile	0	1.616	5.262	8.105	11.657	14.571	17.562

Auf Basis der bereits in Betrieb genommenen Shops lässt sich ableiten, dass ein Verkauf von 50 Stück pro Filiale und Monat bereits sehr rasch realistisch erreicht werden kann. Bei weiter steigendem Bekanntheitsgrad von Solantis und der Verfügbarkeit von Finanzierungsplänen direkt von Solantis ist zu erwarten, dass auch bis zu 100 Stück oder mehr pro Filiale verkauft werden können. Die aktuelle Prognose ist jedoch vorsichtig auf einem Durchschnitt von nur 50 Stück pro Filiale und Monat gerechnet.

Zusätzlich ist mit weiteren Verkäufen über Distributoren zu rechnen, welche die Produkte zu niedrigeren Preisen von Solantis beziehen und diese anschließend zum empfohlenen Verkaufspreis an ihre Kunden weiterveräußern. Hier ist die Marge für Solantis geringer, jedoch entstehen auch kaum Vertriebskosten auf unserer Seite.

Die nachfolgende Umsatzplanung zeigt, wie sich die erwarteten Einkünfte auf die einzelnen Vertriebskanäle und Produktgruppen verteilen. Durch die Aufnahme von Fremdkapital über die gegenständliche Emission ist es auch möglich, den Kunden eigene Zahlungspläne für Ratenkäufe anzubieten, wodurch wieder neue Einkünfte durch

höhere Verkäufe (mehr Kunden können sich das System leisten) sowie auch den dafür verrechneten Zinsaufschlägen generieren.

Umsatzplanung Solantis

(Alle Werte in USD)	FY2015/16 Vorbereitung	FY2016/17	FY2017/18	FY2018/19	FY2019/20	FY2020/21	FY2021/22
Verkauf Solarheimsysteme in Uganda	-	783.090	2.750.797	5.303.297	7.890.835	9.394.455	11.375.923
Finanzmittel für Ratenkäufe durch Kunden							
Zuweisung freie Mittel an unseren Finanzierungsrahmen		200.000	200.000	400.000	700.000	700.000	700.000
Kumulativer Finanzierungsrahmen		200.000	400.000	800.000	1.500.000	2.200.000	2.900.000
Durchschnittliche Anzahl Systeme mit 12 Monats-Zahlungsplan		539	1.078	2.156	4.043	5.930	7.816
Umsatz durch Zinseinnahmen auf Zahlungspläne		15.000	45.000	97.500	225.000	330.000	435.000
Verkauf Solarheimsysteme International	-	106.890	356.300	641.340	801.675	979.825	1.247.050
Verkauf anderer Produkte und Ersatzteile über Distributoren	-	43.546	159.154	245.747	354.028	442.610	533.725
Verkauf anderer Produkte und Ersatzteile über Solantis Shops	-	41.644	162.394	255.005	367.620	458.157	552.243
Gesamtumsatz	0	990.171	3.473.645	6.542.889	9.639.158	11.605.046	14.143.941

Insgesamt wird für das laufende Geschäftsjahr ein Umsatz von rund einer Million USD erwartet, der sich getrieben durch die Erweiterung des Filialnetzes und Aufnahme weiterer Produkte jährlich deutlich steigern wird. Für den laufenden Geschäftsbetrieb und die geplanten Vorhaben (vollumfängliche Umsetzung bei Erreichen des geplanten Emissionsvolumens) sind folgende Ausgaben (einschließlich Einkaufskosten der Waren, die sich in entsprechenden positiven Warenwert vor Ort umwandeln) veranschlagt:

Ausgabenplan

(Alle Werte in USD, Gesamtjahr)	FY2015/16 Vorbereitung	FY2016/17	FY2017/18	FY2018/19	FY2019/20	FY2020/21	FY2021/22
Einkauf der Produkte	129.627	531.159	1.763.080	3.394.538	4.809.007	5.826.829	7.145.295
Solarheimsysteme Uganda - direkte variable Kosten	-	102.158	383.518	758.942	1.151.529	1.393.561	1.705.434
Vertriebsprovisionen und Installation der Systeme	-	47.374	172.174	336.522	500.870	594.783	720.000
Rückstellungen für Wartungsaufwände	-	42.110	153.043	299.130	445.217	528.696	640.000
Vertriebsprovisionen für Solarlaternen und andere Produkte	-	12.674	58.300	123.290	205.442	270.082	345.434
Betriebs- und Finanzierungskosten der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	80.000	478.996	980.496	1.719.279	2.353.987	2.761.957	3.284.405
Flüge, Reisekosten, Hotels, Repräsentationsaufwand	28.000	33.000	45.000	85.236	122.529	146.670	179.319
Gebühren für Messen, Konferenzen, Mitgliedschaften	1.000	4.100	7.200	13.638	19.605	23.467	28.691
Miete Firmenhauptsitz	12.000	18.000	37.500	71.030	102.107	122.225	149.433
Transportkosten der Produkte (internationale Lieferungen)		26.300	57.806	109.491	157.397	188.409	230.349
Security, Strom, Telefon, Internet, Versicherung, Post, Büromaterial	4.000	8.000	14.000	26.518	38.120	45.631	55.788
Einmalkosten für die Einrichtung neuer Filialen		12.000	16.000	24.000	12.000	12.000	16.000
Betriebskosten Filialen		9.750	33.000	64.500	96.000	114.000	138.000
Gehalt Geschäftsführung	-	24.000	96.000	192.000	240.000	264.000	290.400
Gehalt lokale Manager		19.500	71.000	134.483	174.828	227.276	295.459
Gehalt Mitarbeiter in Zentralfunktionen (Hotline etc)	2.000	9.900	32.400	61.200	93.600	112.320	134.784
Gehalt Mitarbeiter in den Shops		19.500	66.000	129.000	192.000	228.000	276.000
Ausgaben für Vorführprodukte	3.500	3.200	6.400	12.122	17.426	20.860	25.503
Marketingkosten	4.500	30.500	90.000	165.000	249.600	274.560	302.016
Auto und Transportkosten	4.000	16.500	39.000	63.000	90.564	108.408	132.540
Spezielle Vertriebsaktionen		2.908	15.000	30.000	43.126	51.623	63.114
Amtsgebühren und unterschiedliche Ausgaben	3.000	6.000	6.000	11.365	16.337	19.556	23.909
Externe Dienstleister (Rechtsanwalt etc)	6.000	5.500	10.000	18.941	24.624	32.011	41.614
Externe Buchhaltung und Auditierung		6.000	12.000	22.730	32.674	39.112	47.819
Produktentwicklung und Zertifizierungen		50.000	40.000	60.000	78.000	101.400	131.820
Nicht an Kunden verrechenbare Währungsverluste		26.558	88.154	169.727	240.450	291.341	357.265
Finanzierungskosten (Einmalgebühren und Zinsen)	12.000	58.706	34.650	31.500	31.500	28.000	21.000
Rückstellungen für Währungsverluste		48.656	74.250	67.500	67.500	60.000	45.000
Risikopuffer für unvorhergesehene Ausgaben		40.418	89.136	156.298	213.999	251.087	298.582
Gesamtaufwand	209.627	1.112.313	3.127.093	5.872.759	8.314.524	9.982.346	12.135.135

Bei der Berechnung der Kosten wurden komfortable Werten, die bei gewöhnlicher Geschäftstätigkeit eher nicht über- sondern eher unterschritten werden sollten, ausgegangen.

Zusätzlich wurden umfangreiche Risikopuffer für mögliche Währungsverluste (15% jährlich auf den aushaftenden Betrag) und unvorhergesehene Ausgaben (10% auf den Gesamtaufwand excl. Wareneinkauf) eingeplant.

Sollte die geplante Finanzierung nicht vollumfänglich aufgestellt werden, ist vorgesehen, einzelne Vorhaben entweder durch andere Quellen zu finanzieren oder vorerst nicht und erst zu einem späteren Zeitpunkt durchzuführen, wodurch der erforderliche Umsetzungsaufwand und die damit einhergehenden Finanzierungskosten entsprechend reduziert werden.

In der Ergebnisrechnung wird ersichtlich, dass es sich nicht nur um ein soziales Vorhaben handelt, sondern auch ein tragfähiges Geschäftsmodell. Nach anfänglichen hohen Einmalinvestitionen seit Unternehmensstart und im laufenden Geschäftsjahr, wird bereits im Geschäftsjahr 2017/2018 ein deutlich positives Betriebsergebnis erwartet. Da die Fixkosten nicht proportional mit den verkauften Stücken steigen und jedes verkaufte System einen deutlichen positiven Nettobeitrag liefert, ist eine Möglichkeit zur Rückführung der aufgenommenen Darlehen auch bei schlechter als erwartetem Geschäftsverlauf zum Zeitpunkt der Fälligkeit gegeben, da das angesammelte Eigenkapital das aufgenommene Darlehen bis zur Fälligkeit deutlich übersteigen wird.

Ergebnisrechnung Solantis

(Alle Werte in USD, Gesamtjahr)	FY2015/16 Vorbereitung	FY2016/17	FY2017/18	FY2018/19	FY2019/20	FY2020/21	FY2021/22
Gesamtumsatz	0	990.171	3.473.645	6.542.889	9.639.158	11.605.046	14.143.941
Gesamtaufwand	209.627	1.112.313	3.127.093	5.872.759	8.314.524	9.982.346	12.135.135
Wert der Produkte auf Lager/im Transit (Veränderung zum Vorjahr)	129.627	38.767	41.814	85.961	0	-	0
Betriebsergebnis vor Finanzierungskosten und Steuern (EBIT)	- 68.000	23.987	423.015	787.591	1.356.134	1.650.700	2.029.807
Bruttogewinn vor Steuern inkl. Finanzierungskosten	- 80.000	- 83.375	388.365	756.091	1.324.634	1.622.700	2.008.807
Steuern auf Unternehmensgewinn (30%)		-	67.497	226.827	397.390	486.810	602.642
Dividenden		-	-	200.000	300.000	400.000	500.000
Eigenkapital Entwicklung	35.000	- 48.375	272.493	601.757	1.229.001	1.964.891	2.871.056
Eingebrachte nicht finanzielle Eigenleistungen der Gesellschafter (Produktentwicklung, kein Gehalt bis 2017, danach reduziertes Gehalt)	500.000	300.000	200.000				

Zusätzlich zum eingebrachten Eigenkapital und den langfristigen Gesellschafterdarlehen haben die beiden Gesellschafter und Geschäftsführer einen signifikanten Unternehmenswert in Form von nicht-finanziellen Eigenleistungen eingebracht. So wurde das Know-How der Produktentwicklung der ersten beiden Generationen des Solarheimsystems vorab aus privaten Mitteln des Gesellschafters Dr. Grüner in Partnerschaft mit Energy Globe Foundation finanziert und kostenfrei an Solantis zur Verfügung gestellt. Zusätzlich haben sich beide Gesellschafter bereit erklärt, seit dem Beginn der Vorbereitungen Mitte 2015 bis zumindest Ende 2016 auf jede Form von Gehalt zu verzichten und werden ihre Leistungen auch weiterhin zu deutlich unterdurchschnittlichen Renumerationen im Marktvergleich erbringen, solange bis die finanzielle Situation des Unternehmens eine entsprechende marktübliche Renumeration ermöglicht (erwartet ab Mitte 2018).

In der nachfolgenden Cash Flow und Liquiditätsberechnung wird deutlich, wie die geldwirksamen Eingaben und Ausgaben zur Deckung der laufenden Ausgaben und Rückführung der Verbindlichkeiten verwendet wird. Dabei ist geplant, freierwerdende Liquidität größtenteils zur Finanzierung von Rückzahlungsplänen für Kunden unserer Solarsysteme einzusetzen (Zeile „Transfer zu Finanzmitteln für Ratenverkäufe“). Dieses Kapital wird für Endkonsumentenfinanzierungen eingesetzt und ist dadurch länger als bislang gebunden (im Vergleich zu den Cash-Verkäufen heute sowie den maximal 3-Monats-Zahlungsplänen die wir aktuell anbieten), jedoch kommen dadurch mehr Kunden in den Genuss unseres Solarsystems, da sich diese die monatliche Rückzahlung im Vergleich zur Zahlung eines Einmalbetrages einfacher leisten können.

Im Geschäftsjahr der Rückzahlungsfälligkeit des Darlehens (FY2021/22) ist ein freier Cash Flow von rund zwei Millionen Euro geplant, wodurch die Fähigkeit zur Rückzahlung der Emission in Höhe von 400.000 Euro problemlos zu erwarten sein wird.

Vereinfachte Cash Flow Berechnung und Liquiditätsberechnung

(Alle Werte in USD, Gesamtjahr)	FY2015/16 Vorbereitung	FY2016/17	FY2017/18	FY2018/19	FY2019/20	FY2020/21	FY2021/22
Geldwirksame Einnahmen	282.500	1.240.171	3.273.645	6.142.889	8.939.158	10.905.046	13.443.941
Eigenkapital/Quasi-Eigenkapital (langfr. Darlehen Gesellschafter)	115.000						
Einnahmen aus Umsatzerlösen	-	990.171	3.473.645	6.542.889	9.639.158	11.605.046	14.143.941
Transfer zu Finanzmitteln für Ratenverkäufe	-	200.000	200.000	400.000	700.000	700.000	700.000
Darlehen	167.500	450.000					
Aufnahme kurzfristiger Darlehen	72.500	50.000					
Aufnahme langfristiger Darlehen	95.000						
Geplante Finanzierung über gegenständliche Emission		400.000					
Geldwirksame Ausgaben	209.627	1.184.813	3.177.093	6.185.256	8.841.351	10.829.736	13.521.945
Gesamtaufwand Produktkäufe und Betriebskosten	209.627	1.112.313	3.127.093	5.872.759	8.314.524	9.982.346	12.135.135
Steuern auf Unternehmensgewinn	-	-	-	67.497	226.827	397.390	486.810
Dividenden	-	-	-	200.000	300.000	400.000	500.000
Rückführung von Darlehen	-	72.500	50.000	45.000	-	50.000	400.000
Rückführung kurzfristiger Darlehen	-	72.500	50.000	-			
Rückführung langfristiger Darlehen	-	-	-	45.000		50.000	
Rückführung gegenständliche Emission	-	-	-	-			400.000
Cash Flow	72.873	55.358	96.552	- 42.368	97.807	75.310	- 78.004
Cash Flow (cumulative)	72.873	128.231	224.782	182.415	280.222	355.532	277.528

Vielen Dank für Ihr Interesse an Solantis Solar Limited. Wir hoffen, Sie von der Tragfähigkeit unseres Geschäftsmodelles überzeugt zu haben, und dem Wert unserer Arbeit vor Ort.

Zusammenfassend bringen wir durch unsere Solarsysteme:

- Sicherheit für Frauen und Kinder in der Dunkelheit
- Bessere Gesundheit durch die Vermeidung der giftigen Kerosinlampen (keine Brandgefahr oder versehentliches Verschlucken durch Kleinkinder, keine Rußpartikel)
- Höhere Produktivität der Bevölkerung, da diese die Abendstunden für wertschöpfende Tätigkeiten nutzen können, wodurch diese zusätzliche Einnahmen generieren können
- Langfristige Entwicklung für Kinder, die jetzt auch Abends lernen und Hausaufgaben machen können
- Lokale Arbeitsplätze, bereits heute hat Solantis 10 angestellte und 15 freie Mitarbeiter, bis 2021 ist geplant, mehreren hundert Mitarbeitern eine Lebensgrundlage zu bieten

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie sich für unser nachhaltiges Unternehmen begeistern können und Ihr Geld bei uns veranlagen. Wir versprechen Ihnen einen gewissenhaften Umgang im Sinne einer nachhaltigen Entwicklung Afrikas!