



ENERGY BOX®

BUSINESS PLAN ÜBERSICHT

MAI 2022

unsere vision

ist es, wirtschaftlich schwachen
Gemeinden ohne Zugang zu
Energie Hoffnung zu bringen,
indem wir ihnen Möglichkeiten
geben, einen angemessenen und
nachhaltigen Lebensunterhalt zu
verdienen.



“Unser Wettbewerbsvorteil ergibt sich aus unserem gewinnorientierten Modell, unserem umfangreichen unternehmerischen Wissen und unserer Erfahrung, **unserer Skalierbarkeit und unserer Fähigkeit, die letzte Meile zu erreichen.**

Aber was uns von anderen unterscheidet, ist, dass **MENSCHLICHKEIT** im Zentrum von allem steht, was wir tun. Was uns antreibt, ist die Schaffung von **IMPACT** sowie unsere Kultur der **FÜRSORGE** für alle unsere Stakeholder, die auf unseren nicht verhandelbaren Unternehmenswerten der **Menschenwürde, Empowerment, Lebensqualität, Selbstlosigkeit und Liebe** beruht."



Wer wir sind und was wir bisher **erreicht** haben

Wir sind eine Organisation mit **sozialem Herz und wirtschaftlichem Kopf**. 4Walls® ist **ein von Frauen geführtes** und in ihrem Besitz befindliches Sozialunternehmen mit Sitz in Südafrika und Simbabwe. **Energy Box®** ist unser **Microfranchise für saubere Energie in Privathaushalten**.

Was wir tun

Wir bauen regionale **Vertriebsnetze für die letzte Meile** auf, die aus Mikrofranchises in Gemeinschaften bestehen, um Solarprodukte zu Verbrauchern **ohne Zugang zu Energie** zu bringen.



Cherise Paxinos (CA (SA))
Erfahrene CFO
45 Jahre alt
aus Südafrika



Rene Roos (MBA)
Erfahrene CEO
54 Jahre alt
aus Südafrika

GRÜNDER-GESCHICHTE

Nachdem wir erfolgreiche Karrieren als **Führungskräfte in großen Unternehmen** aufgebaut hatten, erreichten wir eine Lebensphase, in der wir unsere Energie in ein neues Ziel investieren wollten. Mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung als leitende Angestellte erlangten wir tiefgreifende **Einblicke in Großunternehmen**, die wir in unseren Traum vom Aufbau eines soliden und wachsenden **Sozialunternehmens** einbringen konnten.

Wir begannen mit der Entwicklung eines Modells, das in der Lage ist, **Unternehmer*innen und Kund*innen** zu schaffen, anstatt **Nutznieser*innen und Almosen**. Wir wollten **Eigentum** und **Verantwortlichkeit** etablieren, denn dies stärkt **dauerhafte Armutsbekämpfung und Menschenwürde**.

Wir haben ein Modell entworfen, das es uns ermöglicht, ein kostengünstiges, systematisiertes und reproduzierbares Kleinstunternehmensformat zu entwickeln, das **HÖCHST SKALIERBAR** ist.

Unser Traum ist groß und kühn: Wir wollen in den nächsten **10 Jahren** das Leben von **10 Millionen Menschen** in **10 Ländern im südlichen Afrika** positiv beeinflussen.



Richard Kwereza
Erfahrener Business
Developer in
Gemeinschaften
45 Jahre alt
aus Simbabwe

Richard Kwereza stieß als Gesellschafter und Business Development Manager hinzu. Er verfügt über 15 Jahre Erfahrung in der Geschäftsentwicklung in Gemeinschaften und etablierte die südafrikanische Präsenz für ein führendes Geldtransferunternehmen. Er ist verantwortlich für die Entwicklung und Unterstützung des südafrikanischen Ökosystems, den Ausbau des Vertriebs, die Unterstützung der Logistik, das Personalmanagement sowie die Akquise von Händlern und Verkaufsvertretern.

Bislang erreicht

- Energy Box® 2016 gegründet
- eigene Mittel in Höhe von 330.000 € investiert
- ein Modell zur Lösung der Wirtschafts- und Energie-Armut erstellt und erprobt
- den Handel in unserem derzeitigen Format im Juli 2019 gestartet
- bis Juni 2020 70.000 € Umsatz erzielt

Während Covid den Umsatz bis Juni 2021 auf 145.000 € verdoppelt

Das von uns gewählte Modell ist das hoch-skalierbare **MICROFRANCHISE**-Konzept.

Es ist ein Modell, das sich auf die Menschen vor Ort fokussiert und sie zu Unternehmer*innen macht, während es die Grundprinzipien des traditionellen Franchising mit drastisch reduzierten Startkosten anwendet.

Dieser Geschäftsplan fokussiert sich auf die Beschaffung von Finanzmitteln in Höhe von 450.000 € für die Fertigstellung unserer ersten Energy Box®-Ökosysteme in Südafrika und Simbabwe. Damit wird eine Plattform geschaffen, um in diese Länder zu expandieren und mit der Zeit den Rest des südlichen Afrikas zu erschließen (einschließlich: Mosambik, Botswana, Namibia, Sambia, Demokratische Republik Kongo, Malawi, Lesotho, Eswathini).

Die Probleme, die wir lösen

Armut und fehlender Zugang zu erschwinglicher sauberer Energie an der **Basis der Wirtschaftspyramide** sind nach wie vor bedeutende sozioökonomische und ökologische Herausforderungen. Weltweit leben über **700 Millionen Menschen in extremer Armut, davon 90 Millionen in Ländern des südlichen Afrikas**. Schätzungsweise **1,8 Mrd. Menschen auf der Erde leben ohne oder mit unzuverlässigem Stromnetz, und 2,7 Mrd. haben keinen Zugang zu sauberen Kochmöglichkeiten**. Fast 60 % der Menschen in der Region des südlichen Afrikas leben ohne Strom oder mit unzuverlässigen Stromnetz, und über 70 % haben keinen Zugang zu sauberen Kochgelegenheiten.



Wirtschaftsarmut

Ursache: Arbeitslosigkeit und schwankendes Einkommen im informellen Sektor

Unsere Lösung?

Wir schaffen gemeinschaftsbasierte Kleinstunternehmen



Energie-Armut

Ursache: fehlender Netzzugang, unzuverlässiges Netz und hohe Stromkosten

Unsere Lösung?

Wir verkaufen erschwingliche, hochwertige Solarprodukte für Privathaushalte



Erreichen marginalisierter Gemeinschaften

Zugang zu erschwinglichen, lebensverbessernden Produkten ermöglichen

Unsere Lösung?

Wir bauen Vertriebsnetze für die letzte Meile mittels eines Hub-and-Spoke-Modells auf.

Die Energy Box® Gelegenheit

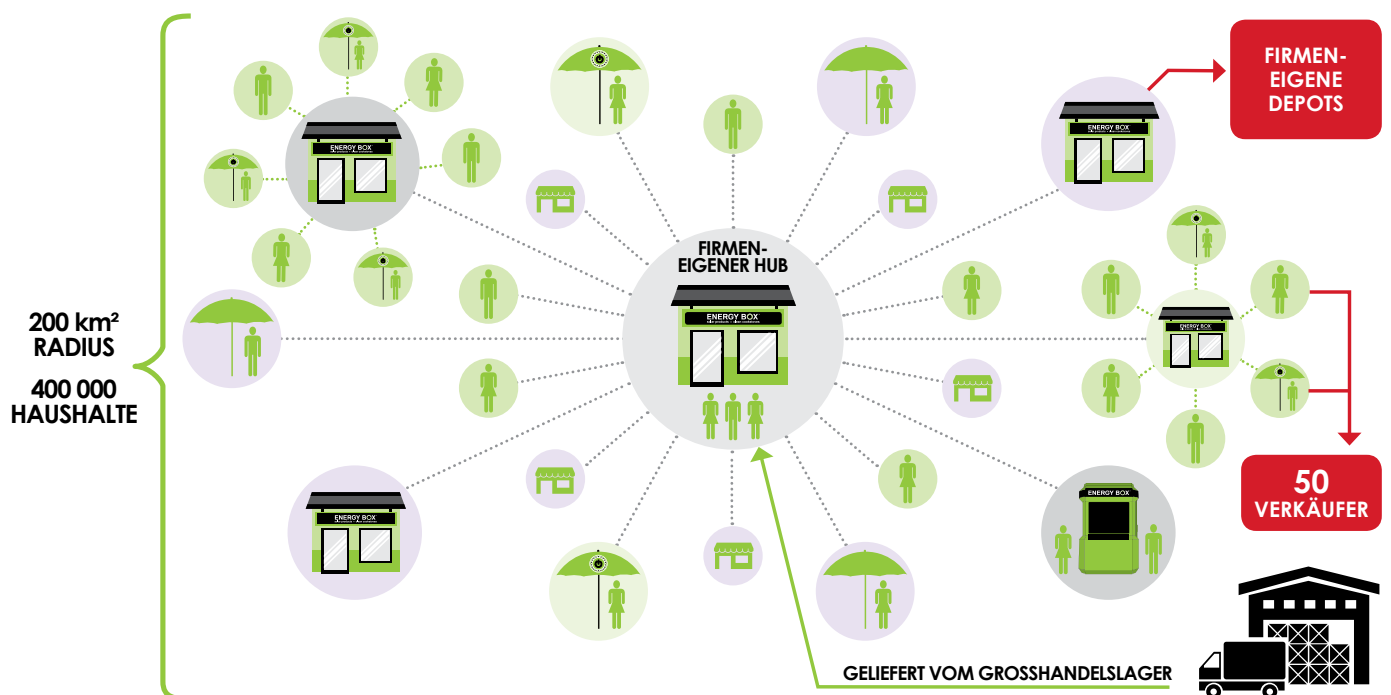
Das Energy Box®-Modell bietet **MICROFRANCHISE-NEHMERN 4 Bereiche** der Unterstützung, um ihre Erfolgschancen zu erhöhen.



Wie die Kleinstunternehmen zu einem Vertriebsnetz werdenwork

Unser Vertriebsmodell ist ein typisches **Hub-and-Spoke-Netzwerk**. Unsere Strategie besteht darin, Vertriebsnetze - die wir Energy Box® Ökosysteme nennen - an gezielten margenstarken Standorten aufzubauen, die so ausgewählt werden, dass sie Zugang zur letzten Meile bieten.

ENERGY BOX® ÖKOSYSTEM



STRASSENVERKÄUFER



TÜR-ZU-TÜR-VERKÄUFER



ODER = DIREKTE ARBEITSPLÄTZE (ANGESTELLT ODER SELBSTÄNDIG)

Produkte und Services

Wir bedienen zwei Kundengruppen - die **Mikrounternehmer, die ein Mikrofranchise von uns erwerben, und die Verbraucher, die saubere Energieprodukte** von den Mikrofranchisenehmern kaufen.

Um Energy Box®-Microfranchisenehmer zu werden, erwerben die Kandidaten ein Microfranchise-Kit, das ein Minimum an Markenmaterial, Werkzeugen und Lagerbeständen enthält, um mit dem **eigenen Geschäft zu beginnen**.



TÜR-ZU-TÜR-VERKÄUFER



STRASSENVERKÄUFER

4Walls® beschafft und liefert seinen Mikrofranchisenehmern autarke Produkte für saubere Energie, die für den Haushaltsmarkt bestimmt und **qualitätsgeprüft** sind, und eine Mindestgarantie haben. Diese Produkte werden als "saubere Energie"-Produkte bezeichnet, **da sie nachweislich die Treibhausgasemissionen reduzieren**.

Im Großen und Ganzen lassen sich die wichtigsten Segmente der autarken Solarprodukte für Haushalte in **VIER Hauptkategorien** einteilen, die sich nach Preis und Funktion unterscheiden:

SOLAR			
SOLARLEUCHTEN	SOLAR HOME SYSTEME	HAUSHALTSGERÄTE	PULSE
Pico's: Kleine, tragbare Solarleuchten und Taschenlampen, entwickelt zur Erfüllung von Grundbeleuchtung als direkter Ersatz für Kerosinlampen in einem kleinen Haushalt. Größere Leuchten mit Ladegeräten für Mobiltelefone. 	Ein Solarpanel ermöglicht sowohl Haus- und Beleuchtungssysteme als auch größere Systeme, die Geräte mit Strom versorgen können. Sie können für Plug-and-Play konzipiert und vormontiert sein oder auf marktüblichen Komponenten basieren. 	Energieeffiziente, solare Geräte, die mit Gleichstrom (DC) betrieben werden. Umfassen Haushaltsgeräte wie Fernseher und Kühlschränke. 	Produktive Nutzung von Solarenergie mit Hebelwirkung. Umfasst jede landwirtschaftliche oder gewerbliche Tätigkeit, bei der Solarenergie als direkter Input für die Produktion von Gütern und Dienstleistungen genutzt wird (z. B. solare Wasserpumpen, Mühlen, Eierbrutkästen und Nähmaschinen). 
SAUBERE KOCHHERDE	Energy Box® vertreibt auch tragbare Holz- und Holzkohlekoher, die den Normen der Clean Cooking Alliance für Innenraumemissionen entsprechen. Am einfachsten definiert sich "sauberes Kochen" als die Verwendung eines verbesserten Biomasse-Kochherds, der zu einer deutlichen Verringerung von schädlichen Innenraumemissionen führt. 		

Unser Markt in Südafrika & Simbabwe

MARKT IN SÜDAFRIKA

12m
leben unterhalb
der globalen
Armutsgrenze

20m
Arbeitslose

57%
Jugend-
arbeitslosigkeit

30%
Frauen-
arbeitslosigkeit



15m
betroffen von
Energie-Armut

6m
Landbevölkerung
ohne Zugang zu
Elektrizität

MARKT IN SIMBABWE

Ca 8m
leben unterhalb
der globalen
Armutsgrenze

Geschätzte
8m
arbeitslos
oder in der
informellen
Wirtschaft
tätig



12,5m
betroffen von
Energie-Armut

Haben wir Konkurrenz?



Unser letzte-Meile Vertriebsmodell

- Herkömmliche Vertriebsunternehmen fahren meist nicht bis zur letzten Meile in ländlichen Gebieten und verlangen hohe Prämien für den Transport in Stadtrand- und Slumgebiete
- Selbst dort, wo Kuriere bereit sind, die letzte Meile zu übernehmen, wollen sie keine Solarmodule transportieren
- Wir haben bisher noch keinen direkten Konkurrenten in diesem Bereich gefunden



Solarleuchten und Home Systeme

- Sun King, ein Hersteller und Vertreiber von tragbaren Solarleuchten und Home Systemen, hat ein Vertriebsdepot in Südafrika, von dem wir unseren Bestand beziehen. Wir haben keine anderen Einzelhändler von Sun King in unserem südafrikanischen Zielmarkt gefunden. Diese Produkte werden von der Konkurrenz in Simbabwe verkauft, aber oft sind sie nicht auf Lager.
- Qualitativ minderwertige Importwaren sind vereinzelt in ländlichen Gebieten (Kleinstädten) zu finden, haben jedoch einen schlechten Ruf, was die Haltbarkeit angeht, und es werden keine Garantien angeboten. Dies führt dazu, dass der Elektroschrott Gift in die Umwelt ablässt.



Solarmodule, Batterien, Wechselrichter

- Viele Anbieter sind in städtischen Gebieten tätig und etwa 50 % (unsere Schätzung) bieten Garantien für Produkte an. Wir stellen jedoch fest, dass der Markt bedeutend ist und wir keine Verwässerung des Umsatzes erfahren haben.
- Nur sehr wenige Anbieter sind in kleineren ländlichen Städten tätig und in 90% (unsere Schätzung) der Fälle sind die Produkte von schlechter Qualität ohne Garantie und Rückgaberecht, wenn sie kaputt gehen. Dies trägt zudem zum Problem des Elektroschrotts bei und verschmutzt die Umwelt.

**Der GRÖSSTE WETT-
BEWERB sind alte
Methoden des
Kochens & Lichts
HOLZ, PARRAFIN,
BATTERIEN, KERZEN**



Marketing Strategie

Wir konzentrieren uns auf drei bestimmte geografische Gebiete und Knotenpunkte, um unsere Mikrofranchisenehmer zu rekrutieren und unsere Zielkunden zu erreichen - **wir nennen sie unsere 3 B's:**



3B's

- **B**orders
- **B**us Stops
- **B**eyond Urban

Diese Strategie ermöglicht es uns, eine Präsenz in Reichweite der **netzfernen Gemeinschaften** in unseren Zielgebieten aufzubauen.

Wir haben ein **High-Touch-Marketingmodell**, das sich auf vier Taktiken fokussiert, um die Produktakzeptanzkurve bei den Verbrauchern zu erhöhen: Bekanntheit, Attraktivität, Erschwinglichkeit und Verfügbarkeit.

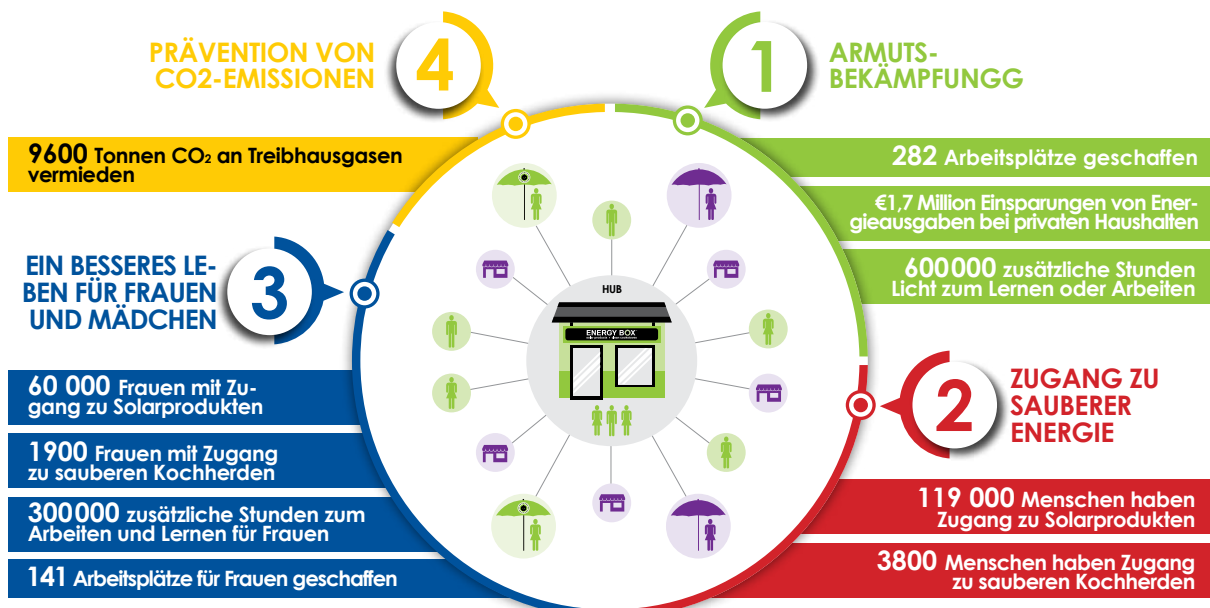
Ein wichtiger Faktor für den Zugang zu Energie in unserem Markt ist die **Finanzierung durch die Verbraucher**, d. h. effiziente Möglichkeiten, die Bezahlung von Solarprodukten über einen längeren Zeitraum zu strecken, um sie für den Zielmarkt erschwinglich zu machen. Finanzierungsmöglichkeiten vergrößern den adressierbaren Markt und eröffnen die Möglichkeit des Upselling an den Kundenstamm. Wir verwenden bereits eine Methode, die als "Lay-bye" bekannt ist, bei der Kunden das Gerät über drei Monate abzahlen können und dieses erst zum Zeitpunkt der letzten Zahlung erhalten.

In Zukunft werden wir **Pay-as-you-go (PAYGO)** in unser Angebot aufnehmen und planen, dafür in der zweiten Runde Mittel einzuwerben. PAYGO ist eine Finanzierungstechnologie, die es den Endnutzern ermöglicht, für Solarenergie in täglichen, wöchentlichen oder monatlichen Raten zu bezahlen. Bei Nichtbezahlung wird das Gerät abgeschaltet, bis die Zahlung erfolgt ist. Dieses innovative, **auf Vermögenswerten basierende Finanzierungsmodell** ermöglicht es den Ärmern, finanziell eingebunden zu werden, wo dies zuvor nicht der Fall war.



Impact des Investments

Diese Crowdfunding-Kampagne wird über einen Zeitraum von **2 Jahren die folgende Wirkung** erzielen. Dies versetzt uns in die Lage, exponentiell zu wachsen und in den nächsten **10 Jahren** das Leben von **10 Millionen Menschen** in **10 Ländern des südlichen Afrikas** zu beeinflussen.



Hinweis: Wir heben die Auswirkungen auf Frauen und Mädchen gesondert hervor. Diese Zahlen sind bereits in den anderen Maßnahmen enthalten, die bei den Gesamtzahlen angegeben sind, und werden NICHT doppelt aufgeführt.

Status Quo, Einführung und Finanzplan

Laut Stand April 2022 haben wir 8 Angestellte, ein Hub/Lager in Pretoria, Südafrika, mit einem Händler und 50 Verkäufern. In Simbabwe haben wir 2 Hubs (Harare und Gokwe), 1 Händler und 40 Verkäufer.

Die Mittel aus dieser Crowdfunding-Kampagne werden uns dabei helfen, unsere bestehenden Ökosysteme im nächsten Jahr fertigzustellen und daraufhin mit der Einführung von drei neuen Ökosystemen pro Jahr zu beginnen. Mit zusätzlicher Finanzierung werden wir in Südafrika und Simbabwe und mit der Zeit im gesamten südlichen Afrika expandieren.

Die Mittel werden für Folgendes verwendet:



Lagerhaltung & Logistik

Fahrzeuge im Energy Box® Design, Einrichtung eines Zentrallagers



Inventar und operative Vertriebsaufwendungen



Vertriebsbefähigung

Aktivierungsteam, Marketing, Markteinführung der Vertriebs-App



Befähigung von Kleinstunternehmen

Markenkits, Konsignationslager, Ausstellungstücke und umgerüstete Container für Depots im Markendesign, Schulungen, Unterstützung

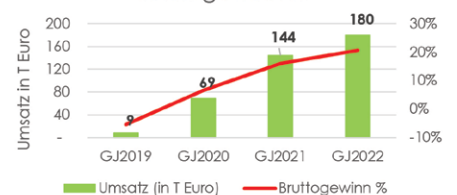
Die wichtigsten Indikatoren für die Gewinn- und Verlustrechnung sowie den Cashflow sind nachstehend aufgeführt:

Gewinn- und Verlustrechnung

in T EUR - Jahresende 30. Juni

	Ist 2019	Ist 2020	Ist 2021	Plan 2022	Plan J1	Plan J2	Plan J3	Plan J4	Plan J5	GESAMT IN 5 JAHREN
PRODUKTVERKÄUFE	9	69	144	180	893	2 143	3 571	5 000	6 429	18 036
Umsatzwachstum Produkte	266%	697%	109%	25%	396%	140%	67%	40%	29%	104%
Bruttogewinn %	-5%	7%	16%	21%	45%	46%	50%	51%	52%	
EBITDA	-52	-84	-100	-60	-29	205	424	680	959	2 239
EBITDA %	-604%	-122%	-70%	-33%	-3%	10%	12%	14%	15%	12%
Gewinn nach Steuern	-39	-64	-74	-49	-47	97	214	398	587	1 249
PAT%	-453%	-93%	-51%	-27%	-5%	5%	6%	8%	9%	7%
Zinsdeckungsgrad					-0,9	4,8	4,5	10,1	21,2	
Schuldendeckungsquote - ohne Zuschüsse					-0,3	1,9	1,2	2,1	3,1	

Historischer Trend bei Umsatz & Bruttogewinn %

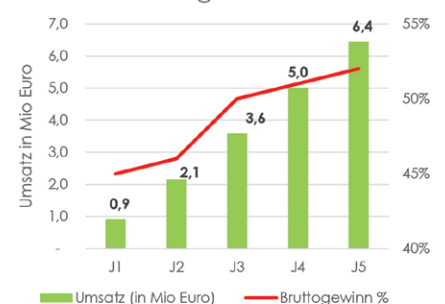


Cash Flow Übersicht

in T EUR - Jahresende 30. Juni

	Ist 2019	Ist 2020	Ist 2021	Plan 2022	Plan J1	Plan J2	Plan J3	Plan J4	Plan J5
Gezahlte Zinsen	-	-3	-4	-6	-34	-43	-95	-67	-45
Gezahlte Einkommensteuer	-	-	-	-0	-	-	11	-155	-228
Nettomittelabfluss aus betrieblicher Tätigkeit	-49	-91	-99	-56	-234	79	-166	315	471
Einschließlich Inventar	2	-4	3	2	-170	-119	-298	-119	-179
Erwerb von Vermögenswerten	-	-1	-6	-1	-139	-19	-179	-179	-190
Nettomittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-	-1	-6	-1	-139	-19	-179	-179	-190
Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen - C4C					450				
Rückzahlung von Darlehen - C4C						-64	-129	-129	-129
Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen - Andere	48	86	111	57	25		893		
Rückzahlung von Darlehen - Andere					-97		-130	-125	-138
Nettomittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit	48	86	111	57	378	-64	634	-254	-267
Nettozunahme / (-abnahme) der Finanzmittel und Finanzmittelaquivalente	-1	-5	6	-0	5	-5	289	-117	16
Finanzmittel und -äquivalente zu Jahresbeginn	0	-0	-6	1	1	6	1	290	173
Finanzmittel und -äquivalente zu Jahresende	-0	-6	1	1	6	1	290	173	188

Geplanter Trend bei Umsatz & Bruttogewinn %



Digitalisierung

Die Digitalisierung von 4Walls® und den Microfranchises eröffnet uns weitaus bessere Möglichkeiten, die durch die vierte industrielle Revolution verursachte Ungleichheitslücke zu schließen, und unterstützt somit die **digitale und finanzielle Inklusion der Ärmern und bisher Ausgegrenzten**.

Wir haben uns mit einem **deutsch-kenianischen Sozialunternehmen, PINEBERRY Services**, zusammengeslossen, um gemeinsam eine **Applikation zum Vertriebsmanagement im Feld** zu entwickeln. Die erste **mobile Version** wurde bereits eingeführt. Die Desktop-Version und weitere Funktionen werden entwickelt, sobald die Finanzierung gesichert ist. Darüber hinaus wird es die Anwendung allen Crowdfundern ermöglichen, den Impact ihrer Investition zu verfolgen, z. B. die eingesparten CO2-Emissionen, geschaffenen Arbeitsplätze oder Stärkung der Frauen. So können die Investor*innen sicher sein, dass ihr Geld so eingesetzt wird, wie sie es beabsichtigt hatten.

Zu den wichtigsten Funktionen der mobilen und der Desktop-App gehören:



Verwaltung von Kunden



Zahlungsabwicklung



Dashboards und Analysen



Lagerverwaltung
demnächst verfügbar



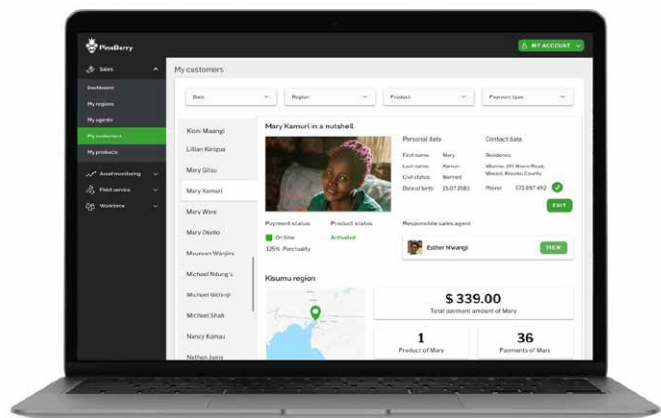
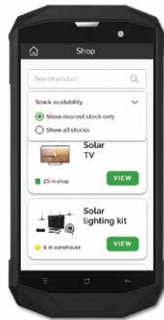
Digitaler Shop



Schulungen für Verkäufer
demnächst verfügbar



Impact-Analyse
demnächst verfügbar



Warum in 4Walls® und Energy Box® investieren?

Noch nie war die Welt so bereit für Impact Investment wie heute. Schon vor COVID-19 hat sich die Suche nach dem **Zweck gegenüber dem Profit** verstärkt. Die Pandemie hat dies noch beschleunigt und den Bedarf an sozialen und ökologischen Maßnahmen verstärkt.

4Walls® ist eine Organisation mit sozialem Herz und wirtschaftlichem Kopf. Wir haben einen klaren Plan zur Selbsterhaltung, um unsere sozialen Ziele zu verwirklichen. Das Geschäftsmodell des Mikrofranchising hat sich in unserem Markt als erfolgreicher Ansatz erwiesen und ermöglicht eine schnelle und umfassende Skalierung.

Unser Finanzmodell und Einführungsplan zeigen, wie der richtige Finanzierungsmix unsere Skalierungsziele unterstützen und den Investoren finanzielle Renditen sowie sozialen Impact bringen wird. Als Gründerinnen haben wir das Unternehmen bis zu dem Punkt selbst finanziert, an dem wir steigende Umsätze und eine überzeugende Aussicht auf Rentabilität vorweisen können.

Wir verfügen über umfangreiche **Geschäftserfahrungen, solide Erfolgsbilanzen sowie qualifizierte Hochschulabschlüsse und werden von erfahrenen und engagierten Teams in den Gemeinden unterstützt.**

Wir haben keine Angst, groß und langfristig zu denken, und wir sind entschlossen, gleichgesinnte Investitionspartner zu finden, die uns auf diesem Weg unterstützen und die Welt zu einem besseren Ort machen.

Schließt euch an... und bewirkt einen WAHREN IMPACT auf das Leben von 10 MILLIONEN MENSCHEN!



SÜDAFRIKA

Unit 1, 261 Pleiades Avenue,
Waterkloof Ridge, Pretoria, 0181

PRETORIA HUB - 123 Mosaic Street,
Unit 7 Brainley, Silverton

4 Walls Holdings (Pty) Ltd

Reg. Nr.: 2016/442977/07

Tel.: +27 (0) 12 942 9589 **oder**
+27 (0) 73 460 0506

4Walls Fund NPC

Reg. Nr.: 2016/526168/08

SIMBABWE

HARARE HUB - 127 Nelson Mandela
Road, Harare

GOKWE HUB - Stand 1070, Women's
Development Co-op
Building, Gokwe

Four Walls Energy Box (pvt) Ltd

Reg. Nr.: 23160/2019

Tel.: +263 (0) 77 437 8718

info@4walls.co.za | www.4walls.co.za
 [4walls/microfranchise](https://www.facebook.com/4walls/microfranchise)

4Walls und Energy Box sind eingetragene Handelsmarken in Südafrika.

COPYRIGHT © 2020 4WALLS HOLDINGS (PTY) LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

