

MPOWER VENTURES AG

Zugang zu Solarenergie durch hochwertige Produkte und
Mikrofinanzierung in mehreren afrikanischen Ländern



FAKTEN & ZAHLEN

Gegründet: Dezember 2017

Präsenz: Mehr als 20

Vertriebshändler in 7 Ländern in
West- und südl. Subsahara-Afrika.

Anzahl der Mitarbeitenden: 52

Stadium: Post-Revenue (Wachstum)

Insgesamt eingesammelte Mittel: 5,5

Mio. EUR in Form von Eigenkapital,
Fremdkapital und Zuschüssen seit
2018, plus Abschluss einer
Produktfinanzierung in Höhe von 4
Mio. USD in Q3 2023

Verkauf: > 40'000 Units

Kontakt:

Manuel Seiffe (CEO)

manuel@mpower.africa

T: +41 79 175 5202

Mehr als 500 Millionen Menschen in Afrika südlich der Sahara haben keinen Zugang zu Elektrizität

Unterschiedliche Herausforderungen hemmen das Wachstum von Solar- und netzunabhängigen Lösungen auf dem Markt:

- Mangel an erschwinglichen Finanzierungslösungen für Endkunden
- Nichtverfügbarkeit von Qualitätslösungen und effizienten Geräten
- Höhere Betriebs- und Vertriebskosten für lokale Händler aufgrund einer unzuverlässigen Lieferkette

MPOWER baut eine B2B-Plattform auf und bietet eine 360°-Lösung, die Solarenergie und eine Vielzahl von Cleantech- und Solargeräten zu einem erschwinglichen Preis anbietet.



Wir arbeiten mit lokalen Händlern, Mikrofinanzinstituten und Banken zusammen, um unsere Produkte den Endkunden zugänglich zu machen.



Wir beziehen qualitativ hochwertige Produkte direkt von geprüften Lieferanten in China.



Unsere Software digitalisiert den Betrieb vollständig, steigert die Effizienz und senkt die Kosten.

Unsere Solarlösungen bieten wir an Haushalte, KMUs und Landwirtschaftsbetriebe.



SOLAR
FLOODLIGHT



FLAMINGO
KIT



SOLAR BATTERY
IN-BUILT INVERTER



ELEPHANT KIT
MINI C&I



E-MOBILITY

Wir kontrollieren die Qualität und Einkaufspreise unserer Produkte über unser Beschaffungszentrum in China. Unsere lokalen Teams arbeiten mit Händlern und Solarinstallateuren vor Ort zusammen. Unsere Produkte sind einheitlich verpackt und tragen die Marke „MPOWER“. Damit schaffen wir Visibilität und bauen eine Starke Marke auf.

MPOWER's Business to Business (B2B) Model sowie unsere Software- und Datenlösung erlaubt eine Skalierung des Geschäftsmodells: Unsere einzigartige Software und unser Geschäftsmodell ermöglichen eine Skalierung bei gleichzeitiger Verbesserung der Erschwinglichkeit für den Endkunden.

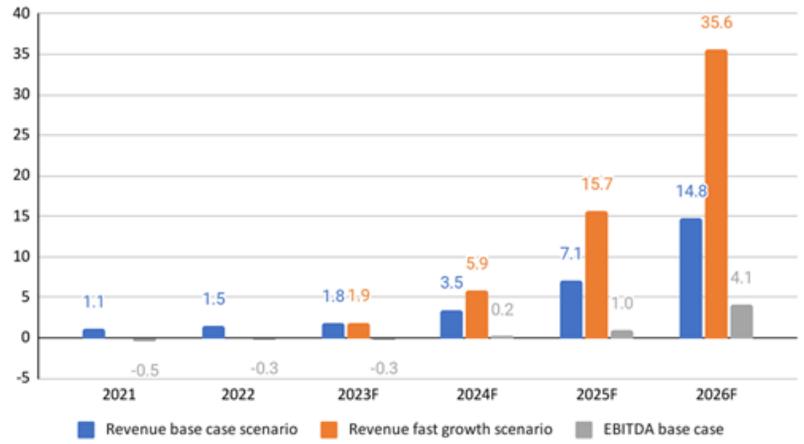
MPOWER digitalisiert den Betrieb und erhöht die Kontrolle über und den Einblick in die Abläufe unserer Partner, wodurch wir die Produktfinanzierung ausweiten und den Absatz durchgängig steigern können.



WACHSTUM

Die Konzentration auf B2B-Partnerschaften, die Erweiterung unseres Produktangebots und die Weiterentwicklung unseres Finanzierungsangebots werden im Zeitraum 2021-2026 zu einem Umsatzwachstum von 68 % (base case) respektive 100% (growth case) (6-Jahres-CAGR) führen. Wir haben in Sambia im Jahr 2022 ein positives EBITDA erzielt und erwarten, dass wir im ersten Halbjahr 2024 die Gesamrentabilität erreichen werden.

Summary of financial performance (in EUR million)



MANAGEMENT TEAM



in Manuel Seiffe
Mitbegründer & CEO



in Michael Eschmann
Mitbegründer & COO



in Greg Nau
Mitbegründer & CFO



in Alejandro Jimenez
CTO

COUNTRY MANAGERS



in Paul Nemga
Kamerun



in Samuel Kwakye
Ghana



in Paulus Fillepus
Namibia



in Fiona Vohryzka
Togo



in Johannes Hertlein
Sambia

VERWALTUNGSRAT



in Dieter Schulze
Vorsitzender
Verwaltungsrat



in Ladé A. Araba
Mitglied
Verwaltungsrat



in Patty Karuaihe-Martin
Mitglied
Verwaltungsrat



in Renat Heuberger
Mitglied
Verwaltungsrat

GROSSKUNDEN



STRATEGISCHE PARTNER



FINANZIERUNGSPARTNER



WARUM INVESTIEREN?

Erfahrenes und diversifiziertes Team in 7 afrikanischen Ländern

557 Mio. Euro adressierbarer Markt mit hoher Zugkraft vor Ort

Produktfinanzierung in der Höhe von USD 4 Millionen abgeschlossen

Die Mittel werden für die Ausweitung des Absatzes auf bestehenden und neuen Märkten, die Erweiterung unseres Produktportfolios und in Technologieentwicklung investiert.