



Energiesparmobil fertig für die Großserie



Front und Heck Design wandelbar

Leicht, leise, energiesparend, abgasfrei und Fahrspaß pur.

Reichweite: 80 Km oder 120 km oder 400 km

Technische- Daten:

Verbrauch: 9 Kwh. 1,40 € auf 100 km

Leistung: 12/18 KW

Geschwindigkeit: 120 km/h

Versicherung: Europa 450Euro

Wartungskosten: nur 30 € pro Jahr

Kein Ölwechsel, keine ASU ,

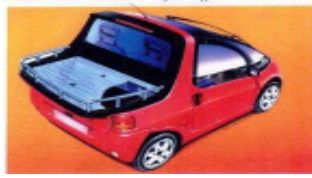
Ladung mit Photovoltaik 700 W - Pik



für Post, Handwerker, Dienstleistung, Energieerzeuger usw.



2+2 Sitze mit Hardtop



als Pick -Up



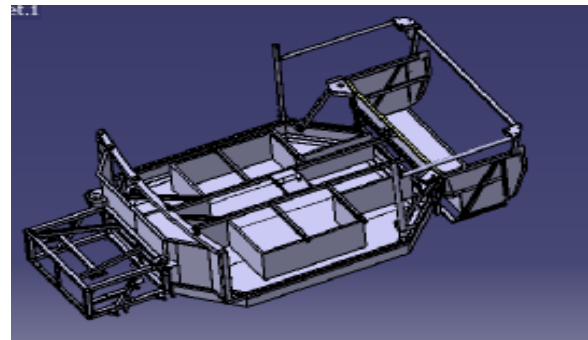
fun- mobil (Buggy)



Spass am sparen, Spass am fahren

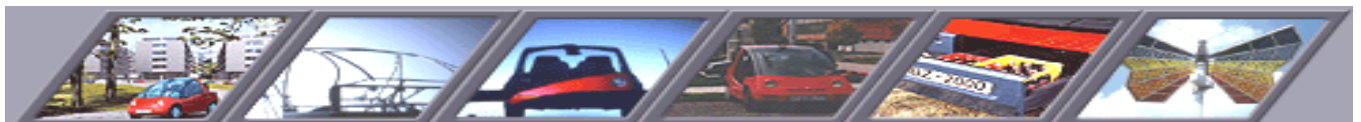


Ich habe beim crash gezeigt wie sicher ich bin

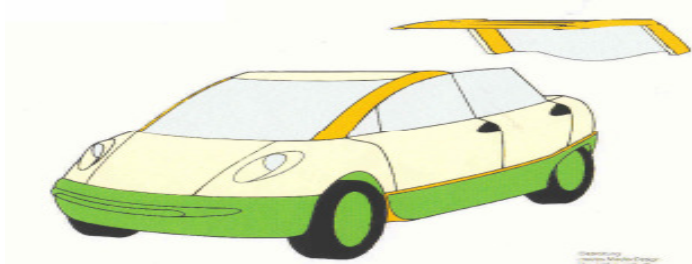


Die Bodenstruktur mit Batteriebox als Stahl mit Alu - sandwich
Platz für Batterien für 80 km oder 120 km oder 400 km

Basierend auf die zunehmende Umweltbelastung – CO₂-, Ozonbelastung und steigende Ölpreise begann sich vor dem neuen Jahrtausend ein Team von Technikern und Marketingspezialisten zu formieren und die Vision von „neuer, energiesparender und ressourcenschonender Mobilität“ zu verfolgen. Das ambitionierte Team schaffte es innerhalb von kurzer Zeit ein alternatives Fahrzeug für den Nahverkehr (Reichweite erst 80 km, ab Juli 2007 400 km) auf Basis von Leichtbauweise, mit Elektromotor zu entwickeln und **130 Fahrzeuge** zu bauen. Seit 2001 läuft erfolgreich ein Feldversuch. In den darauf folgenden Jahren wurden die Ergebnisse ausgewertet und die Entwicklung des E-Mobils – 2+2 Sitzler – vorangetrieben, Schwachstellen (Kinderkrankheiten) beseitigt und eine erste Vertriebsstruktur aufgebaut.



NEW: In Vorbereitung ist ein Wechsel-Hybrid mit Generator für Haus und E – Mobil, Reichweite 600 km, Verbrauch, 14 KWh, elektrisch oder 2 Liter Alkohol- Diesel oder Gas, Leichtbau, Länge 4,20 m, Gewicht 850 kg,



voller Fünfsitzer

E- Mobil mit Wechsel-Hybrid

Cabrio, Hardtop, 4 –Türen,

Die MPF Meeting Point Future GmbH versteht sich als **Entwicklungsfirma für neue Mobilität, deren Kerngeschäft die internationale Lizenzvergabe für Produktion und Vertrieb ist. Einer der lokalen Schwerpunkte des Unternehmens liegt dabei in Forschung und Entwicklung.**

Das erste Produkt E-Mobil ist im Vergleich zu anderen Autos leiser, langlebiger und kosten- bzw. energiesparender, was sich in einem **Verbrauch von 1,30 Euro / 100 km** bemerkbar macht.



In Kombination mit der „dazugehörigen“ Energieversorgung – z.B. Photovoltaik Carport – ist das E-Mobil ein **einzigartiges Nischenprodukt**, welches in Europa in der ersten Vertriebsphase überwiegend Projektkunden (Nahversorgern, Dienstleistungsfirmen oder Tourismusorten) sowie Privatkunden wird. In der zweiten Phase wird das Projektgeschäft auf Regionen bzw. den Nahverkehr ausgedehnt und der Händlervertrieb für den Zweit- und Drittautomarkt aufgebaut. Der Vertrieb wird weiter über ein A- und B-Händlersystem ausgebaut.

Produktion und Lieferanten sind in Österreich startbereit. Um die Produktionskosten weiter reduzieren zu können, wird mit weiteren Lieferanten in Ungarn und der Slowakei verhandelt. Gestartet wird mit einem Preis zwischen **10.000 bis 18.900 Euro**. Der Preis ist abhängig von der Ausstattungsvariante und der Reichweite (Batterien).

Um den europäischen Markt zu versorgen, wird eine **lokale Produktion, also eine** Produktion mit strategischen Industriepartnern (für eine Stückzahl von 1.500 bis max. 2.000 Stück im fünften Jahr) errichtet. **Die bestehenden Importeurvereinbarungen mit Norwegen, den Benelux-Staaten, der Schweiz, Griechenland und direkten Händlern und Kundenanfragen sichern bei dieser Produktionsgröße den lokalen Absatz für die ersten zwei Jahre.** Ein stärkeres Stückzahl- bzw. Umsatzwachstum wird durch die Nutzung von Produktionsressourcen bei den internationalen Lizenz-Partnerschaften ermöglicht. Das bringt weitere Kostenvorteile.

Ein Vertrag für eine Lizenz für Produktion und Vertrieb in Südamerika steht kurz vor dem Abschluss.

Eine Firma aus Südafrika möchte ab Dezember 2007 einen Lizenzvertrag für Produktion und Vertrieb über unser Energiesparmobil abschließen.

Gemeinsam mit externen Partnern wird unsere **Entwicklungsabteilung** für Prototypen und Sondermodelle - den derzeitigen **Wettbewerbsvorsprung weiter ausbauen und das vorhandene Know-how in der Produktion zu einem Produktionssystem weiterentwickeln. Dadurch entsteht mittelfristig ein zusätzliches Geschäftsfeld und der Verkaufswert der Lizenzen wird erheblich gesteigert.**

Die Einnahmequellen der Meeting Point Future setzen sich wie folgt zusammen:

- Lizenzeinnahmen (Einmal- und Stücklizenz, Know-how Transfer und Support, Werkzeugverkauf)
- Produktion Europa und E-Mobil Verkauf (D/NL/NORW/IT/CH/A)
- Handelsware Hybrisgenerator, Photovoltaik Carport bzw. Schmetterling, Sonderausstattungen, Ersatzteile usw.)

- Leistungen für Forschung und Entwicklung für andere Firmen.

Die Unternehmensstrategie geht von einem konservativen, aber kontinuierlichen Wachstum in allen Einnahmenbereichen aus. Am Markt wird eine Abschöpfungs- und engpasskonzentrierte Strategie angewandt, d.h., dass durch die Bedarfsorientierung nie mehr Fahrzeuge produziert werden als bestellt sind. Diese Strategie ermöglicht ein kontinuierliches Wachstum des Unternehmens aus eigener Kraft.

Das Energiespar- und Leichtbau-Mobil der MPF Meeting Point Future hat auf Grund ihres konsequenten Entwicklungsansatzes derzeit einen Entwicklungsvorsprung von ca. 3 Jahren, unser Mobil ist zu 98% recyclebar und kreiert mit ihrer Produktkombination einen neuen eigenständigen Markt: umweltschonende und energiesparende Mobilität mit einem Nahverkehrsfahrzeug.

Wir bevorzugen keine große Produktionseinheit sondern weltweit Lizenzproduktionen und Beteiligungen an mehreren kleineren Produktionseinheiten.

Dieser Ansatz spiegelt sich auch in dem bisher aufgebauten alternativen Händlernetz wider, welches zum Großteil aus Energieanbietern bzw. -beratern, Boschdiensten und Installateuren mit Solarkompetenz besteht. Das E-Mobil wird ganz bewusst über diese alternativen Wege angeboten, um sich vom normalen Autohandel zu differenzieren. Weitere innovative Vertriebeswege (Direkt-Vertrieb) sind gerade in Vorbereitung und sollen mit strategischen Partnern, Städten, Regionen oder Energieversorgern umgesetzt werden.

Aus Wettbewerbssicht hat es Seiten der konventionellen Automobil-Industrie immer wieder Versuche im Bereich des Elektro-Autos gegeben. Diese beschränkten sich aber meist nur auf den Umbau von bestehenden Fahrzeugtypen (Dinosauriern wie Golf, Mercedes 180 usw.) mit entsprechenden Gewichtsproblemen. Viele einzelne Prototypen wurden nie zur Serienreife weiterentwickelt. Dies liegt teilweise daran, dass Großherzeuger den Automarkt als ausschließliches Massengeschäft verstehen und auf Grund von immensen Overheadkosten Stückzahlen in der Größenordnungen von über 50.000 Einheiten pro Jahr notwendig sind, um wirtschaftlich produzieren zu können. Zusätzlich gilt es, die konventionellen und aktuellen Fahrzeugtypen – siehe Käfer in Mexiko – im Sinne von Cash Cow solange wie möglich zu bauen. Eine Kannibalisierung des eigenen Marktes erfolgt erst, wenn es der Wettbewerb oder staatliche Gesetze z.B. für Umweltschutz zwingend verlangen.

Dann gibt es weltweit unzählig viele Prototypen als drei- und vierrädrige Fahrzeuge, die ohne Testserie und Dokumentation oder Serienzulassung noch weit von einer Serie entfernt sind.

Durch einen **Quantensprung in der Produktionstechnik** ist es der Treffpunkt Zukunft GmbH möglich, schon bei sehr kleinen Stückzahlen – weit unter 1.000 - profitabel zu wirtschaften.

Die Entwicklung der MPF Meeting Point Future in den ersten fünf Jahren lässt sich überblicksmäßig wie folgt skizzieren:

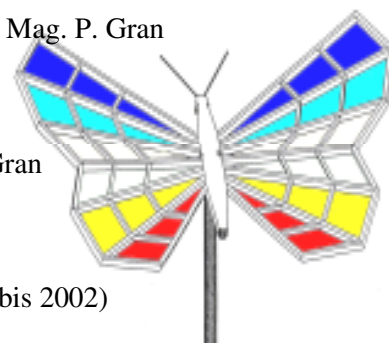
Um diese Entwicklung tatsächlich umsetzen zu können, wurde folgendes Gründer- bzw. Managementteam formiert:

Gründer Team:

- Dipl. Ing. T. Hech
- S & B. Albiez
- Cosk. Emec & Pool für Stille Gesellschafter Vertreter T. Albiez u. Dr. Mag. P. Gran

Management Team:

- Geschäftsführer: Dipl. Ing T. Hechl
- Entwicklung und Forschung: T. Albiez, Prokurist
- Geschäftsführer Marketing und Projektmanagement Lizenzen: Dr. P. Gran
- Finanz und Controlling: Steuerberater / Wirtschaftsprüfer
- Produktion: D.I. Schün.
- Vertrieb über Händler: Herr Tillian
- Produktionsplanung u. Einkauf Dipl. Ing. Burger (Mitarbeiter Porsche bis 2002)



Strategische Industriepartner:

Namen der Firmen werden nach Unterschrift der Geheimhaltung bekannt gegeben

Partnerfirma: Planung Logistik

Partnerfirma : Ladetechnik Elektronik

Partnerfirma: Chassi, Systeme u. Endmontage Baugruppen

Partnerfirma:, Kunststoffteile Tiefziehteile

Partnerfirma:, Österreich, Slowakei, Ungarn Baugruppen Kunststoff

Partnerfirma – Elektronik, Austria

Partnerfirma: Villach , Baugruppen



Betriebskennzahlen

Der Investitionsbedarf für die Serien-Produktion in Österreich und für Systemlieferanten in Ost-Europa für das Projekt MPF Meeting Point Future beträgt im Januar 2008 nochmals 4 Mio. Euro. Die Bilanzsumme im Jahr 2010 beträgt 11,541 Mio. Euro. (Halle und Büro werden gemietet), welche sich vorwiegend aus Produktionsanlagen, Werkzeugen, Entwicklungen zusammensetzt.

Im Januar 2008 benötigen wir Kapital in Höhe von 1,5-2 Mio. Euro durch einen Investor. 1,8 Mio. Euro werden über Investitionsförderung, Personalzuschüsse und Systemlieferanten dargestellt.

Entsprechend den oben definierten Einnahmequellen gliedert sich die **Break Even Analyse** in die beiden Bereiche Vertrieb und Produktion (E-Mobil und incl. Handelsware)

- Der Break Even im **Produktionsbereich** liegt bei **rund 500 Fahrzeugen**, was einen **Umsatz von rund 6,0 Mio. Euro** entspricht. Laut Planung wird er **im zweiten Jahr** erreicht.

Der Return on Investment – Gesamtkapitalrentabilität - aus der Planrechnung (1. – 5. Geschäftsjahr) **beträgt 30,7 Prozent** bei Real- Case Berechnung.

GUV Real-Case

Preis in Euro

E-Mobil Verkauf	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Stückzahl (Händler und Projekte)	350	900	1400	1797	2010
Umsatz incl. Zubehör	4.647.500	11.512.230	18.221.590	23.018.350	25.870.220
Gesamt E-Mobil Verkaufsumsatz	4.647.500	11.680.540	18.221.590	23.018.350	25.870.220
Umsatz / Einnahmen	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Gesamteinnahmen TZ	4.647.500	11.680.540	18.221.590	23.018.350	25.870.220
Personal Anzahl					
Materialeinsatz gesamt	3.191.410	7.550.450	12.393.860	15.069.310	16.553.470
Aufwände	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Personal Aufwand	891.000	1.838.030	2.450.880	2.703.200	3.124.900
Miete / Zinsen / Rückstellungen	169.500	664.500	697.500	820.150	957.270
Sonstiger Aufwand	247.450	486.580	1.124.840	1.058.380	1.119.730
Gesamter Aufwand	4.499.360	10.539.560	16.667.080	19.651.040	21.755.370
AFA	100.000	277.240	277.240	297.240	439.640
Betriebsergebnis	48.140	863.740	1.277.270	3.070.070	3.675.210

Auf Grund der vorliegenden Real Case Planrechnung kann von einem **durchschnittlichen Jahresertrag** – EGT – **in Höhe von 729.000 Euro** ausgegangen werden. Ab dem vierten Jahr ist eine deutliche Ergebnissteigerung ersichtlich (4. GJ 3,3 Mio. und 5. GJ 3,6 Mio.). Daraus ist eine nachhaltige Ertragsentwicklung erkennbar. Für die Unternehmensbewertung wäre unter Berücksichtigung der getätigten Vorleistung – Produktentwicklung, Feldversuchen, Marktaufbau usw. – ein **jährliches EGT von 1,0 Mio. Euro anzusetzen**. Bei einem **Berechnungsfaktor 7** Standardfaktor der Technologiebranche kann ein **Unternehmenswert von 7 Millionen Euro** abgeleitet werden.

Zusätzliche Liquidität wird ab dem 3. Jahr über Export finanziert.

Für die Verzinsung und die Rückzahlung von Kapital werden genügend Mittel erwirtschaftet.

In Abhängigkeit von einem möglichen Börsegang (z.B. nach dem 8. GJ) und wenn Investoren entsprechendes wünschen, kann ein individuelles Exitszenario gemeinsam entwickelt werden.

So kann auch weiteres Wachstum finanziert werden.

Ökologie und Ökonomie in Einklang



Das erste E-Mobil mit Einkaufs- oder Hybrid-Schublade



Car-Port, Energiequelle direkt aus der Sonne



Einsteigen und wohlfühlen



Ein gelber Zweisitzer



Ladeklappe: Ladegerät für Solar- und 220 Volt-Netz eingebaut

Meeting Point Future /Treffpunkt Zukunft GmbH & Co. KG

A-9523 Villach / Süduferstraße 310
 e-mail: office@treffpunktukunft.com
 Internet: www.treffpunktukunft.com
 Tel. 0043-6504757001 or. 0043-4242841-200
 Fax: 0043-4242/42841- 800

