

Also, Thema, es geht heute um das Thema Private Placement, erneuerbare Energien, nicht nur in Deutschland, sondern vom Grundsatz her die Möglichkeit weltweit. Hier ein wichtiger Hinweis, es geht um Kapitalanlagen, lila, lo, ich glaube die Folie, Batista, ist jetzt nicht so wichtig, die kann man ja dann rausschneiden. Genau. Ganz kurz zur Historie, wie ist Monetech entstanden, wo kommt Monetech her? Von der Historie ist es so, dass Monetech mit Partnerunternehmen zusammenarbeitet, wie die GSP GmbH, die GSP Service & Verwaltung, die Sales Town Blue und die Sun Factory. Die Historie ist, wir sind seit 2015 mit dem Thema Errichtung von Photovoltaikanlagen in Deutschland zugange. Haben bis heute über 100.170 Großprojekte realisiert, die größer 100 Kilowatt Peak sind. Schwerpunkt Aufdachanlagen, da kommen wir her. Insgesamt haben wir bis heute mehr als 85 Megawatt Gesamtkapazität produziert, also installiert mit einem Investitionsvolumen von weit über 100 Millionen. Und vielleicht mal eine Größe zu kriegen, wir haben bis heute ungefähr knapp 400.000 Photovoltaikmodule verbaut. Ja. Damit man mal ein Gefühl kriegt, was ist das überhaupt für eine Menge. So, da kommen wir her. Wir haben uns überlegt oder andersherum, wir wollten europaweit expandieren, weil der Markt ja nicht nur in Deutschland spannend ist, sondern auch vom Grundsatz her in Europa. Wir sind seit zwei Jahren schon am Markt sondieren in Spanien, schwerpunktmäßig Mallorca. Hatten uns ursprünglich überlegt, wir nehmen das Modell, wie wir es in Deutschland machen. Kunde entscheidet sich für eine Investition. Wir haben eine Investition in erneuerbare Energien, Photovoltaik. Auf der anderen Seite beauftragt er uns für den Service der Anlagen. Dann ging es aber los, dass wenn ein deutscher Investor in Spanien respektive Mallorca investieren möchte, braucht er eine private Steuernummer. Das ist die sogenannte NIN-Nummer. Er braucht ein Gewerbe in Spanien, dann braucht er wieder eine Steuernummer fürs Gewerbe. Das ist die sogenannte NIF-Nummer. Das bedeutet, ein Kunde, der heute... ..10, 50, 100, 200 Tausend in erneuerbare Energien respektive Photovoltaik investieren möchte in Mallorca, der hätte einen Aufwand mit Konsulat, der müsste ein-, zweimal reisen, der müsste vor Ort sein. Also hat sich die Idee damals, als wir das uns überlegt haben, zerschlagen. Dann war die zweite Überlegung. Wir sammeln Geld in Deutschland über eine GmbH in Form von einer KG-Beteiligung, Nachgang, Darlehen und was es da alles für Möglichkeiten gibt. Wir sammeln Geld. Wir sammeln Geld. Wir sammeln Geld. Wir sammeln Geld. Wir sammeln Geld. Wir sammeln Geld. Wir sammeln Geld. Wir sammeln Geld. Wir sammeln dieses Geld über die deutsche GmbH und geben dieses Geld in Form eines Darlehens an unsere spanische Tochterfirma, die Sun Factory. Hat sich aber auch zerschlagen, nachdem er mit dem einen oder anderen gesprochen hat, weil er einfach gesagt hat, naja, das ist Thema Black Box. Ich gebe zwar oben in Deutschland ein Versprechen ab, aber ob das dann tatsächlich auch unten in Mallorca, in Spanien ankommt, anderes Thema oder in welchem Land wir auch immer dann zugange sind. Auf dem Weg dorthin, auf die Recherche dorthin. Auf dem Weg dorthin, auf die Recherche dorthin. Sind wir dann auf ein österreichisches Steuerbüro, Steuerbüro, Anwaltsbüro gestoßen. Wir haben den Markt sondiert und dann haben wir in der Form ein digitales Wertpapier aufgelegt, was dem Kunde, dem Investor die Möglichkeit gibt, vom Grundsatz direkt an den Aktivitäten, die man in dem jeweiligen Land macht, zu partizipieren. Also nicht über Umwege, sondern direkt. Jetzt haben wir aufgesetzt mit Monetech. Dadurch haben wir die Möglichkeit. Ein paar Weile Expansion zu betreiben, neue Märkte zu erschließen, weiterer Ausbau im Bereich erneuerbare Energien voranzutreiben, Schaffung von möglichen interessanten Investitionsmöglichkeiten für Investoren. Und wie gesagt, der Schwerpunkt, mit dem wir beginnen, begonnen haben, ist Mallorca. Warum Mallorca? Schauen wir uns jetzt mal an. Rahmen Daten, Rahmen Fakten noch dazu. Klar, Mallorca ist mit einer der beliebtesten Urlaubsinseln der Deutschen mit über 5 Millionen im Jahr 2024. Mallorca ist die größte Insel der Balearen, neben Menorca, Ibiza, Cabrera und Formentera. Die Insel an sich hat nur knapp eine Million Einwohner. Die Sprache ist Spanisch-Catalanisch. Und was viele nicht wissen, die sich mal mit Spanien auseinandersetzen, wir haben mit die beste medizinische Versorgung in ganz Europa. Also wie gesagt, konnte man sich vor Ort oder ich selber auch vor Ort schon mal erkundigen. Das bestätigt jeder an jeder Ecke nicht. Und darum sind ja auch viele, wo sie sagen, ich gehe mal über Winter oder ich mache einen Zweitwohnsitz. Ein paar wirtschaftliche Daten noch. Tourismus ist klar, der wichtigste Wirtschaftszweig überhaupt. Allein im Jahr 2023 mit knapp 14 Milliarden Euro Umsatz, nur im Tourismusbereich. Wir hatten im Jahr 2024, jetzt muss man mal das Verhältnis sehen, ungefähr eine Million Einwohner von Mallorca und etwas über 13 Millionen nur an Besucher auf der Insel. Kann man sich vorstellen? Da über die Sommermonate etwas action ist. Es legen jedes Jahr über 650 Kreuzfahrtschiffe an, die riesen Dinger. Und wir haben allein im Jahr 2024 über 240.000 Starts und Landungen am

Flughafen. Also wer das mal vor Ort gesehen hat, ungefähr alle eineinhalb Minuten verlässt ein Flieger der Flughafen raus und alle eineinhalb Minuten kommt einer rein. Also brutal, was da los ist. Das macht es an sich von dem wirtschaftlichen Thema. Auch spannend hinsichtlich erneuerbare Energien. Wenn man Spanien an sich anschaut, das spanische Festland ist schwerpunktmäßig schon, was das Thema erneuerbare Energien anbetrifft, belegt. Aber speziell die Zahlen Mallorca haben uns motiviert mit einem gigantischen Wachstumspotenzial. Nämlich, neben dem, dass die Sonnenstunden ungefähr 50 bis 70 Mal so hoch sind wie in Deutschland. Man sieht es anhand der Referenzzahlen. Wir haben in Deutschland im Jahr 2021. Das zieht sich auch weiter. 22, 23, 24. Das sind auch die letzten verfügbaren Daten, die wir hier eingearbeitet haben vom DWD, vom Deutschen Wetterdienst. Wir haben in Deutschland verwendbare Sonnenstunden für Erzeugung von Strom von ungefähr 1000 Sonnenstunden im Schnitt. Und wir haben in Mallorca im Schnitt 1600 Sonnenstunden. Das heißt also, wir haben ungefähr 60 Prozent mehr an Sonne auf Mallorca, wie jetzt speziell in Deutschland. Allein daraus ein gigantisches Potenzial. Interessant ist auch, wenn man sich mal die Zahlen an sich anguckt. Wir haben in Deutschland Ende 2024 89,9 Gigawatt an Photovoltaikanlagen investiert, sowohl auf Dach als auch Freiflächen. Also nicht ein Gigawatt. Ein Gigawatt ist ja 1000. Sind also 89.000, wenn man das hochrechnet. Also 89 Gigawatt. In Spanien zum Vergleich waren es 38,6 und allein 2024 sind neu dazugekommen in Deutschland 15 Gigawatt und in Spanien 6,5. Nur mal im Vergleich, wo wir mitspielen. In China wurden 277 Gigawatt installiert. Also China hat in einem Jahr 277 Gigawatt installiert, was wir in Deutschland gesamt, seitdem wir Photovoltaikanlagen bauen, und mit 89,9 geschafft haben in der Historie. Machen die in einem Jahr und weit darüber hinaus. Nur mal um die Größe zu sehen, was in anderen Ländern passiert. Warum der Markt so spannend ist? Ganz klar, wir haben speziell auf den Balearen, nicht zu vergleichen mit dem Festland, wir haben auf den Balearen aktuell noch 85% der Energie-Stromerzeugung nach wie vor aus Kohle, Öl, Gas oder kombinierten Sachen wie Müllkraftwerke, und, und, und. Und nur 15% aus erneuerbaren Energie, worauf 11% bis dato nur auf die Sonne, sprich auf Photovoltaik, sich bezieht. Also ein wahnsinniger Markt mit einem riesen Potential, sowohl für uns, die die Anlagen bauen und realisieren, wie auch für den Investor an den Dingen zu partizipieren. Das schauen wir uns gleich an. So. Warum? Ihr seht es hier. Nachhaltigkeit. Nachhaltigkeit bis zum Jahr 2030. Aber, das hängt ja mit der ganzen grünen Agenda zusammen, das hängt mit Brüssel zusammen, mit der EU. Aber bis zum Jahr 2030 sollen der Bereich erneuerbare Energien ungefähr 35% der Stromerzeugung ausmachen, auf den Balearen, respektive auch in Mallorca speziell. Dazu wären notwendig ungefähr 7 bis 8500 zusätzliche PV-Anlagen, die größer sind, wie Hubbub. Das ist ja ein 100 Kilowatt-Peak, um das Ziel überhaupt zu erreichen. Jetzt geht es aber im Umkehrschluss. So viele Dachflächen oder Freiflächenanlagen, die Möglichkeit haben wir gar nicht. Weil man muss eines wissen, die Besonderheit, speziell in Mallorca, ist so, man kann nicht einfach Freiflächen bauen, wie wir das in Deutschland machen. In Mallorca dürfen diese Freiflächen nicht von Bundesstraßen oder Autobahnen einsehbar sein. Das heißt, wir haben gar nicht so viele Flächen, um das zu installieren. Zweiter Punkt, der hinzukommt. Die Inselrichtung ist nicht so groß. Die Inselregierung hat verboten, Windräder zu bauen. Also insofern verbleibt der Großteil auf den Dachflächen der möglichen zur Verfügung stehenden Dächern, um Photovoltaik zu installieren. Also der Markt an sich ist begrenzt. Jetzt kann man sich die Frage stellen, warum haben das in der Vergangenheit nicht schon in irgendeiner Form Solateure, Projektierer und sonstiges gemacht. Zum einen hat sich Mallorca immer etwas dagegen gesträubt. Photovoltaik in größerem Stil auf Dächern zu installieren. Jetzt wurde der Druck durch die EU größer, durch die neue Inselregierung, durch die spanische Regierung. Das heißt, man muss jetzt. Und zum anderen ist, wenn du kein Netzwerk hast, keine Expertise und entsprechend die Jungs und oder Mädels, die das vor Ort bauen, das nicht funktionieren. Weil mit spanischen Arbeitern das zu bauen, wird schwierig. Die legen hier Qualität made of Germany, made of Austria. Du brauchst also vor Ort entsprechende Netzwerke. Die sich auskennen, die die deutsche Qualität rüberbringen, um das auch realisiert zu können. Also ein mega, mega, mega Markt. Wir sind mit einer der ersten am Markt, die sich um das Thema kümmern. Also wir kümmern uns jetzt nicht schwerpunktmäßig um das Einfamilienhaus, was vielleicht zwei, drei Module aufs Dach benötigt, sondern wir kümmern uns um die Dachflächen größer 400 Quadratmeter. Wie will das Mallorca noch erreichen? Weil auch das ist ein Part, wo sich Wohntag über kurz oder lang austoben. Es geht auch darum, bis 2025 wollen sie zu 100 Prozent klimaneutral werden. Das schaffen sie nicht nur durch Photovoltaik, weil ganz klar, wir haben hier den Flächenmangel der Dächer. Was jetzt neu hinzukommt, dass Parkplätze größer 1000 Quadratmeter künftig mit Photovoltaikanlagen überdacht werden. Da

laufen die ersten Vorbereitungen. Und natürlich auch in Mallorca sind die wenigsten Häuser überhaupt. Und das ist auch ein Thema, das wir uns jetzt noch mal anschauen müssen. Und das ist ein Thema, das wir uns jetzt noch mal anschauen müssen. Es geht auch um die Energieversorgung. Also die Energieversorgung, die wir in der Dächer-Dächer-Dächer-Welt haben, ist im Winter saniert oder energetisch saniert. Sowohl im Winter, was Wärme anbetrifft oder auch im Sommer, was die Hitze anbetrifft. Jetzt kann man sagen, ja, warum muss ich ein Haus energetisch sanieren, wenn es draußen warm ist? Klar, wenn es zu warm ist und die Häuser nicht energetisch saniert sind, bedarf das mehr Klimaanlage. Mehr Klimaanlage bedürfen mehr Stromverbrauch. Ölschiffe an, wo das Schweröl direkt am Hafen vom Schiff geht und umgewandelt wird durch Verbrennung in Stromerzeugung. Also Wahnsinn, was da läuft. So viel zu dem Thema Nachhaltigkeit. Also die müssen. Was ist auch noch spannend hinsichtlich dem Thema von eben der energetischen Sanierung? Nur mal kurz, um den Immobilienmarkt zu beleuchten. Wir haben in Mallorca seit 2015 bis 2024 Ende ungefähr eine Preissteigerung der Immobilien erlebt von 78 Prozent. Ende nicht in Sicht. Wir liegen bei einem durchschnittlichen Quadratmeterpreis in Mallorca zwischen 4,2 und 7,7. Wir sprechen hier aber nicht von Port Andratx, von Son Vita, also des Beverly Hills von Mallorca, sondern wir sprechen hier von dem normalen, in Anführungsstrichen Quadratmeterpreis, der sich bewegt zwischen 4,2 und 7,7. Quadratmeter Grund und Boden für Bauleitungen, im normalen bewegt sich zwischen 800 und 1200 Euro der Quadratmeterpreis. Das heißt, Angebot an Immobilien, insbesondere einfachen und luxuriösen Objekten nimmt dabei ab. Also wir sprechen hier von dem Mittel. Und befeuert wird der Immobilienmarkt ganz, ganz schwerpunktmäßig aktuell von den Amerikanern. Die Amerikaner haben die Insel entdeckt. Seit letztes Jahr fliegt dreimal New York Palma direkt. Weiterhin wird beflügelt, weil Taylor Swift hat letztes Jahr von der USA-Politik eine große Rolle gespielt. Und das ist ein sehr, sehr wichtiges Thema. Das ist ein sehr, sehr wichtiges Thema. Wir haben auch Mallorca gekauft. Das heißt also, die Amis ticken total aus. Und wir haben natürlich, wenn man die Preise vergleicht mit Miami und sonstigen Hotspots in den USA, die sind natürlich um einiges günstiger wie jetzt in Mallorca. Ja, also das sind alles so wirtschaftliche Rahmendaten, wo allgemein Investments in zukunftssträchtige Projekte hochspannend sind, wie gesagt, auch für Investoren. Man sieht es hier, starker Zubau bei US-Käufern. US-Investoren suchen Zweitwohnsitze, Preise günstiger wie in Florida. Florida oder New York. Die ökonomischen Palma wurden ausgeweitet. Und man sieht es auch anhand der Zahlen, allein 200.000 Touristen 2023 in den ersten acht Monaten tendenzsteigend. Also auch da, wir sprechen von Mallorca nicht nur mehr von Deutschland oder von den Schweizern oder Holländern. Engländer sind eh außen vor, obwohl viele rumrennen, aber die sind nur zum Feiern da. Sondern hier geht es wirklich darum, investieren, wohnen, Zweitwohnsitzen. So, daraus geht es. So ist es entstanden. Eine GmbH mit Sitz in Wien, sprich die Firma Moneteck GmbH, die wurde im Mai 2024 gegründet. Ziel, ganz klar, die praktische und langfristige Umsetzung der Expansion unseres Modells in Deutschland, nur etwas anders. Und die Vereinfachung von Investitionen in erneuerbare Energien durch die Ausgabe von dem digitalen Wertpapier. Also es ist rein auf Rendite aufgesetzt, nicht auf Steuergestaltung, Steuerverlagerung, IAB und was es da alles für Modelle gibt, sondern rein Investor sagt Mensch, finde ich spannend, finde ich toll, möchte ich dabei sein. Haben wir das in Form von einem digitalen Wertpapier aufgesetzt, in Form von einem Augen. So, ganz kurz der Unterschied zwischen einem digitalen Wertpapier und einem klassischen Wertpapier. Klar, klassisches Wertpapier wird häufig in physischer Form ausgegeben oder in elektronischer Form und wird in einem Depot gelagert bei einer Bank oder bei einem Finanzinstitut. Wie wenn ich eine klassische Aktie kaufe, bei meiner Sparkasse, Volksbank, Deutsche Bank. Ich kaufe eine Aktie von Mercedes, die buchen die eine in meinem Depot, Thema erledigt. So. Wird zentral verwaltet, nämlich bei der depotlagernden Stelle, wo ich die Aktie oder das Wertpapier habe. Ich kann den Handel betreiben über traditionelle Börsen oder außerbörsliche Handelsplätze, so wie man das klassisch kennt. Es ist aber oft aufwendig. Ich brauche einen Broker, ich brauche einen Zwischenhändler. Ich bin abhängig von zentralen Institutionen wie Börsen oder Banken und ich habe häufig, hohe Kosten oder lokale Beschränkungen und eine unheimliche Bürokratie. Das zeichnet hier aktuell ein klassisches Wertpapier aus, wo ich letztendlich immer abhängig bin, weil es zentral ist, weil ich einfach die Zentralität habe über meinen Broker, über meine Bank, über meine Depotschnelle. So. Das digitale Wertpapier hat den Vorteil, dass es komplett digital aufgesetzt ist, mit den gleichen Rechten und Pflichten wie eine physische Aktie, die ich irgendwo im Depot habe, oder ein anderes Wertpapier. Und es ist dezentral auf einer Blockchain gespeichert. Ich brauche also keine physische Kopie. Ich habe den direkten Handel auf den Plattformen

ohne Zwischenparteien. Es verläuft schneller und kostengünstiger. Es ist manipulationssicherer und transparent durch die Blockchain. Ich weiß immer genau, wie viel ist von dem Thema ein Umlauf. Jede Transaktion wird gespeichert und ich kann vom Grundsatz her oder ich andersrum, ich habe die Flexibilität globaler Zugang, geringe Einstiegskosten 24,7, 365 Tage lang. Also das heißt, ich genieße mit digitalen Wertpapieren, die auf Blockchain aufgesetzt sind, durchaus auch ein Gefühl der Unabhängigkeit von zentralen Stellen, was ja durchaus auch das Thema, und es kommt ja immer mehr, im Bereich Blockchain befeuert. Für viele, die jetzt beispielsweise diese Präsentation sehen, hören das erste Mal Blockchain, hören das erste Mal digitales Wertpapier, haben vielleicht 35 Fragezeichen, weil sie das alles nur digital haben. Nochmal, es ist vom Grundsatz her alles genauso wie ein normales Wertpapier, wie auch immer geartet, ich kaufe, nur dass die ganze Beschreibung, die ganzen Abläufe alle auf der Blockchain gespeichert sind und eigentlich noch einen höheren Sicherheitsstandard genießen wie das klassische. Was ist eine Blockchain? Nochmal ganz einfach definiert, auch darüber hinaus zu dem Vortrag. Es geht heute nicht um Blockchain, sondern es geht um die Idee. Haben wir aber auch nochmal Grundkurse, haben wir auch nochmal die Möglichkeit, euch oder den Investor mit abzuholen. So, es ist eine digitale zentrale Datenbank, zeichnet Informationen auf, die rückwirkend unveränderbar sind. Ich habe ein Buch, ein Kassenbuch oder ein Hauptbuch, wo ich alle Transaktionen, die irgendwann mal gelaufen sind, einsehbar habe. Es ist dezentral verteilt übers Netzwerk. Häufige Anwendungsfälle kennt man wahrscheinlich durch Bitcoin und und und. Also insofern, man nutzt die Technik, die es heute gibt, um einfach dieses Thema abzubilden. Das hat jetzt nicht nur was mit dem Thema erneuerbare Energien zu tun. Ich kann alle Arten von Assets digital abbilden, ob das ein Gemälde ist, ob das eine Immobilie ist, ob das ein Oldtimer ist oder ob das andere wertvolle Dinge sind. Ich habe praktisch einen Anteil an diesem Unternehmen, an dieser Perspektive, an diesem Investment, je nachdem, wie man es definieren möchte. So, was hat es mit dem Token auf sich? Nochmal zusammengefasst. Digital, ich finde, es ist eine gute Idee, das zu finden, mit dem Thema, wie man es definieren möchte. So, was hat es mit dem Token auf sich? Nochmal zusammengefasst, digital vertreten und einverstanden. So, was hat es mit dem Token auf sich? Nochmal zusammengefasst, digitale Wertpapiere werden auf der Blockchain abgebildet. Alle Rechte und Pflichten sind genau in diesem Kassenbuch, in diesem Hauptbuch definiert. Ich habe die gleichen Rechten und Pflichten. Es ist vom Grundsatz her wie ein klassisches Wertpapier, nur anders verpackt. Und das sind wir aktuell mit führend am Markt, relativ weit vorne. Wir kennen oder ich kenne bis heute noch keinen, der den Bereich erneuerbare Energien kauginisiert hat. Es gab mal vor Jahren das Thema Kauginisierung in Dubai, wo es nicht funktioniert hat. Es gab hier und da und dort nur das Thema erneuerbare Energien, wo auch die Assets schon hinterlegt sind. Und jetzt sind wir bis heute die Ersten am Markt. Also ich kenne keinen. Kauginisierung zeichnet darüber hinaus aus erhöhte Sicherheit. Warum? Weil ich der Inhaber der Rechte bin und keinen Dritten dazu benutze. Es erhöht die Liquidität. Ich habe die Möglichkeit, die Stückelung relativ klein zu gehalten. Ich habe geringe Transaktionskosten. Ich kann schnell global Transaktionen machen. Und ich habe natürlich dadurch auch einen Zugang zu einem breiteren Investorenkreis. Wir haben unser Produkt von Moneteck über Österreich, der FMA, vorgelegt. Das heißt, wir dürfen in allen europäischen Ländern dieses Produkt vermarkten und sind jetzt nicht abhängig nur an Deutschland, an Österreich. Oder an Frankreich oder oder. Sondern wir dürfen in ganz Europa dieses Produkt vermarkten. Einige haben es in der Schublade liegen von den Großen, die jetzt auch Stück für Stück damit beginnen, Assets oder sprich Vermögenswerte zu tauginisieren. Man sieht es, die Deutsche Dekabank hat eine Tauginisierungsplattform bis 2024. Haben sie noch nicht so weit. Sind ja aber gerade mit Hochdruck dran. Oder die Förderbank KfW in Deutschland emortiert Kryptoanleihe. Ist auch ein digitales Wertpapier. Fidelity zum Beispiel arbeitet mit JP Morgan zusammen, um Tauginisierung voranzutreiben und und und. Das heißt, wenn man mal in die Presse Medienlandschaft hineingeht, wo sich mal den ein oder anderen Anbieter anschaut. Viele beschäftigen sich mit dem Thema. Die Prognosen von der Boston Consulting Group. Das war Stand 2025. Man geht davon aus, dass bis zum Jahr 20 und 2033 die realen Vermögenswerte, die tauginisiert werden. Das war Stand 2025. Man geht davon aus, dass bis zum Jahr 20 und 2033 die realen Vermögenswerte, die tauginisiert werden. Auf über 18,9 Billionen US-Dollar anwachsen. Man sieht hier, das bestricht den jährlichen Wachstum von ungefähr 53 Prozent oder 10 Prozent des prognostizierten globalen Bruttoinlandsprodukt. Also wir stehen hier, was den Markt anbetrifft, noch am Anfang. Man sieht auch bis dato die Verteilung, wo es hinläuft. Also insofern ist man heute mit ganz

vorne dabei. Warum Monetech in Österreich? Wir haben zum einen exzellente rechtliche Voraussetzungen. Wir sind nicht in irgendeinem Land, im Busch oder sonst wo, sondern wir sind hier innerhalb der rechtlichen Geschichte der EU. Wir haben dadurch die Möglichkeit, uns im europäischen Raum auszuweiten. Wir haben vertraute Deutschland-ähnliche Rahmenbedingungen. Wir haben eine zentrale Lage, logistische Nähe zu Deutschland. Und das hat für uns die Entscheidung gegeben, das in Wien zu machen. Wer ist letztendlich federführend für das Thema zuständig? Einmal den Herrn Perlin, den Marat, der ist Co-Gründer und CEO, heute auch dabei. Der ist zuständig für das ganze Marketing, Projektmanagement im Hintergrund. Wir haben einmal den Co-Gründer Heiko Schiesser, der die ganzen technischen Dinge im Hintergrund macht, sich auch um die Projekte vor Ort kümmert. Sie haben mit meiner Person einen weiteren Co-Gründer, der für Vertrieb und strategische Planung zuständig ist. Warum Mallorca? Wo war ich denn gerade? Falsch, Marat. Ich war jetzt woanders. Entschuldigung, mein Fehler. Müssen wir nachher rausschneiden. So. Müssen wir nachher rausschneiden. Da waren wir. Okay. Wie läuft es vom Grunde her ab? Hier nochmal ein ganz, ganz einfaches Schaubild. Ohne da in die Tiefe zu gehen, findet man alles auf der Homepage, findet man alles in unseren Unterlagen, Terms und Conditions. Unternehmen Monetech begibt den sogenannten... MTC-Token. Investoren kaufen den MTC-Token. Dadurch habe ich wiederkehrende Erträge aus den Einnahmen der Firma. Wir investieren in den Bereichen, wie gerade vorhin angeschnitten ist. Also im Grundsatz wie ein klassisches Wertpapier. Interessant an der Folie ist zu wissen, dass 85% der erwirtschafteten Gewinne von Monetech an die Investoren ausgeschüttet werden und 15% des Gewinns, was erwirtschaftet wird, verbleibt in der Firma respektive bei den... ..Gesellschaften. Also eine faire Aufteilung, nicht 85% bei der Firma und 15% bei den Investoren, sondern umgekehrt, weil wir langfristig vorhaben, mit der Firma am Markt Gas zu geben, um uns zu etablieren und auch entsprechend den Investoren Spaß zu liefern in Form von ordentlichen Renditen. Da haben wir jetzt auch mal ein Beispiel mitgebracht. Weil bis dato haben wir viel erzählt, was könnte und so weiter. Wir haben jetzt ein aktuelles Projekt auf Mallorca. Das Projekt ist in Kaskana. Das ist in der Inselmitte. Es befindet sich auf einem relativ großen Weingut. Kann man auch mal googeln. Das Weingut heißt Bodega 65. Wir wirtschaften um die 20 Hektar an Weinbergen. Da ist es jetzt so, dass wir eine Photovoltaikanlage auf diesem Weingut installieren. Ich habe euch mal die Zahlen mitgebracht bei einem möglichen Szenario. In Spanien habe ich einen etwas höheren Preis der Investition. Warum? Weil das ganze Zeug ist auf die Insel. Die rechtlichen Hürden sind höher. Aber jetzt haben wir hier mal ein Beispiel mitgebracht. Wenn wir 678.000 Euro an Kapital durch Taugenverkauf eingesammelt haben. Wir haben eine ganz klare, transparente Kostenstruktur. Nämlich 10% der Gelder, die reinkommen, werden verwendet für Vertrieb und Marketing. Und weitere 10% parken wir mal als Mittel für Kosten, die die Firma hat. Wenn wir die in dem Monat oder in dem Jahr nicht benötigen, dann wandert das Kapital. Auch in das Investitionskonto. Aber wir haben für uns mal ganz strikt kalkuliert, dass wir sagen, 80% des eingenommenen Kapitals werden für Projekte verwendet. Bedeutet in dem Fall, ich habe 678.000 Euro eingenommen. Als Beispiel. Wir bauen in Kaskana ungefähr 350 Kilowatt Peak an Photovoltaikanlagen. Das ist die Messgröße. Wir haben einen Preis von ungefähr 1.550 Euro je Kilowatt Peak. Was bedeutet eine Gesamtinvestition von 542.500 oder andersherum 80% von 678.000 investieren. So, wie wirkt sich das aus? Relativ einfach. Wir haben jetzt mal ein schlechtes Szenario. Vielleicht erinnert ihr euch zurück. Wir hatten gerade vorhin gesagt, wir haben durchschnittliche Sonnenstunden von 1.600. Wir haben jetzt nur einmal angesetzt mit 1.400 Sonnenstunden. Bei 350 Kilowatt Peak bedeutet es 490.000 Kilowatt. Das sind 490.000 Kilowatt Stunden an Stromproduktion im Durchschnitt pro Jahr. Jetzt haben wir mit dem Eigentümer von dem Weingut den Move gemacht. Das Weingut benötigt ja auch Strom. Nämlich für Kühlung, für die Maschinen, für das ganze Equipment, damit der Wein produziert werden kann. Ungefähr 240.000 Kilowatt Stunden von dem, was erzeugt wird, verbraucht das Weingut selber. Und da haben wir einen Vertrag, dass dieses Weingut uns 18 Cent bezahlt wird. Pro Kilowatt Stunde. Alles, was nicht von dem Weingut verbraucht wird, speisen wir in das spanische Netz ein. In Spanien gibt es keine EEG wie in Deutschland. Sondern da gehe ich zu dem Netzbetreiber, verhandle mit dem Netzbetreiber einen Strompreis. Dann sagt er mir, jawohl, ich zahle so und so und so und so viel. Je Kilowatt Stunde für den Strom, den er produziert. Und da ist wirklich der Worst Case plus minus 6 Cent. Hat zur Folge, wenn ich 240.000 Kilowatt Stunden zu 8.000 Euro bezahle, 18 Cent verkaufe, ergibt es einen Erlös von 43.200. Wenn ich 250.000 ins spanische Stromnetz, respektive in Mallorca einspeise, zu 6 Cent gibt es 15.000 Euro. Und jetzt habe ich ja auch nur eine jährliche Betriebsführung. Ich habe Versicherung, ich habe Reinigung, die wir ansetzen mit ungefähr 1,10 Euro je Kilowatt Peak. Sodass das jährlich an Kosten sind, die

in Abzug gebracht werden müssen von 4.620 Euro. Was aber als Szenario für mich als Investor hat, ich habe jährliche Erlöse von 58.200. 85% werden ausgeschüttet an die Investoren, weil 15% beim Monetech verbleiben. Das bedeutet 45.543 mal den Einsatz, den ich gebracht habe von 678.000, dass ich als Investor mit einer Rendite rausgehe von 6,72%. Jetzt in dem Fall im Worst Case gerechnet. Ich habe euch nochmal ein Beispiel dabei. Wenn wir nicht 1.400 Sonnenstunden haben, sondern ich mache mal bestenfalls 1.700 Sonnenstunden. Selbes Spiel. Ich produziere logischerweise mehr Strom. Das was der Unter des Weingut abnimmt, ist ja nicht mehr, nur weil die Sonne mehr scheint, sondern der braucht einfach nicht mehr. Sodass ich aber in diesem Beispiel, selbes Szenario, nur weil ich höhere Sonnenstunden habe, eine Rendite vor Steuerkommunikation von 7,51% und das in der heutigen Zeit. Wir haben eine halbjährliche Ausschüttung. Das heißt, der Kunde bekommt immer zum 30.06. oder 30.12. seinen Halbjahres- oder Jahresabschluss. Dann wird er aufbereitet. Dann benötigen wir drei Monate Zeit, bis wir dann den möglichen Ertrag nach außen stellen, respektive dem Investor auskehren. So, wir haben das erste halbe Jahr 2024. Wir haben 2024 hinter uns. Da haben wir mal angetestet. Wir haben in 2024, ohne dass wir groß Aufsehen am Markt gemacht haben, knapp 200.000 Euro eingesammelt von drei Investoren oder vier Investoren. Wir hatten einen Bilanzgewinn von 19.900. 85% haben wir ausgeschüttet. Das hat zur Folge, oder das ist die Folge, dass wir im Jahr 2024 auf das bezogene Investitionsvolumen, wo wir nur noch 6-2% an die Investoren ausgeschüttet haben, vom Grundsatz mit einem stinklangweiligen, konservativen, planbaren Asset, was eins zu eins hinterlegt ist mit dem, was Monetech macht. So, also nichts hokus pokus, nichts irgendwo 100 Dollar investieren, morgen Millionär und was es da alles für Dinge gibt, sondern wirklich mit realen Assets, die hinterlegt sind. Warum sollte jeder in Monetech investieren? Ganz klar. Weil er durch die ansteigenden Preise, ändert sich auch die Rendite. Das heißt also, der, der heute dabei ist, hat noch einen Vorteil zu dem, der in 1 oder 2 Jahren das investiert. Jeder, der den emittierten Open kauft, hat exakt die gleichen Beteiligungsrechte. Und vom Grundsatz her, auch in den Unterlagen gehen wir mit Private Placement, weil wir haben bis heute nur das kleine Kapitalmarktprospekt an den Markt ab 100.000 Euro. Mit dem großen Kapitalmarktprospekt, wie das heißt, dürfen wir jede weitere Summe letztendlich mit einsammeln. Hier haben wir nochmal die Preisverteilung. Man sieht hier, im Moment sind wir in dem Monat 1. bis 30. April. Das heißt, der Herr Hogan hat aktuell einen Preis von 853,50 Euro. Der Mittelwert ist 1000, den wir angelegt haben. Sieht man auch in dem Emissionsprojekt, Terms & Conditions. Das heißt, im Mai geht er einen Tick nach oben. So haben wir Zeichnungsende am 1. Mai bis 30. April. Entschuldigung, vom 1. Mai bis 1. Juni am 30.05.2027 schließt diese Tranche. Hier kann man auch nochmal nachsehen, wer jetzt dabei ist, hat logischerweise einen Preisvorteil zu dem, der irgendwann später einsteigt. Genereller Ablauf relativ einfach. Es gibt eine Homepage, da kann ich mich registrieren. Wir haben ein ganz normales KYC-Verfahren, Investors Dashboard. Dann wird die digitale Wallet eingerichtet. Ich kann kaufen, sowohl per Fiat-Banküberweisung, wie auch per Kryptotransfer. Wir arbeiten mit USDT. Und dann werden die Token, wenn die Gelder da sind, alles geprüft. Das KYC durch, entsprechend auf das Wallet ausgekehrt. So sieht die Homepage aus. <http://monetech.io.de> Investieren in die Zukunft. So sieht das Innenleben aus. Kann ich mich anmelden. Hier sieht das Dashboard an sich aus, wobei wir auch, wenn wir das anmelden, dann können wir auch, wenn wir das anmelden, den Investor mit an die Hand nehmen. Speziell der Marat von uns, wenn es um das Onboarding geht. Wir lassen also keinen im Raum stehen. Und insofern haben wir hier auch die Vertragsnummer. Driving together. Das ist vom Grundsatz her im Schnellverfahren. Jetzt mal die Präsentation gewiss.