

Die KIOTO Sonnenheizung

Das Heizsystem der Zukunft

St. Veit, im September 2011

AGENDA

1. KIOTO - Gruppe
2. Trends am Solarmarkt
3. Strategisches Projekt: „Sonnenheizung“



1. KIOTO Gruppe

1. KIOTO Gruppe

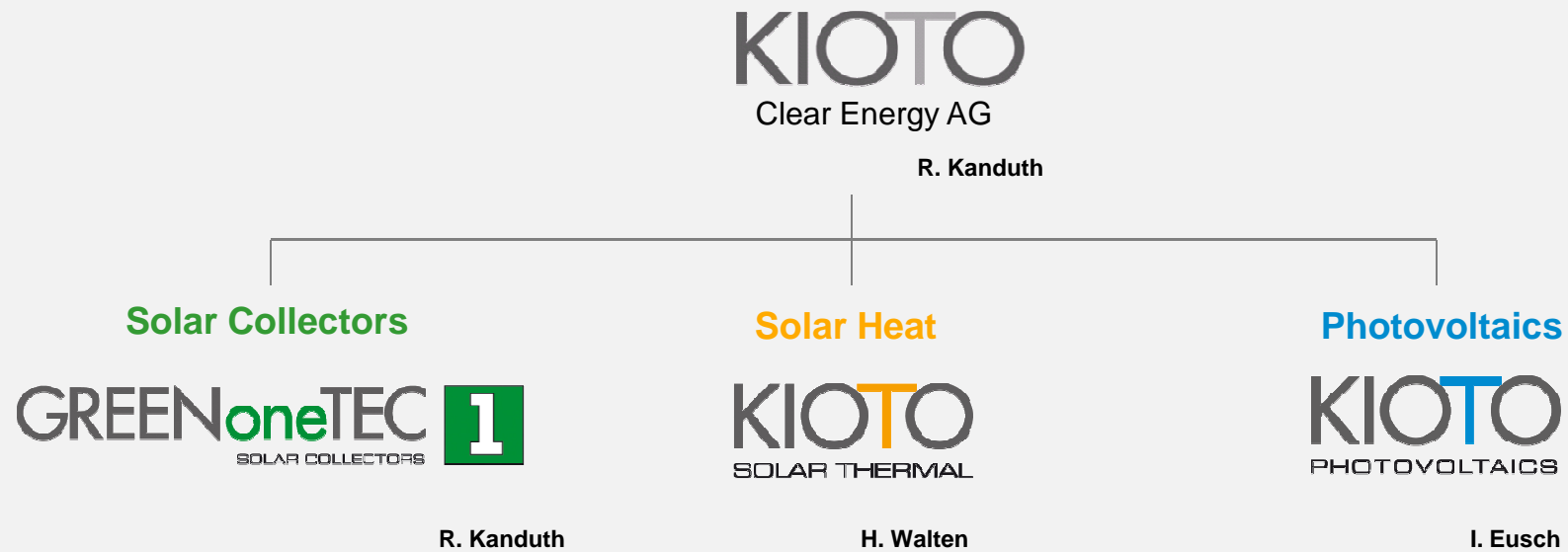
Vision

Die KIOTO Gruppe widmet sich aus voller Überzeugung dem Ziel, die Sonne als primäre Kraft für die Energieversorgung zu nutzen.

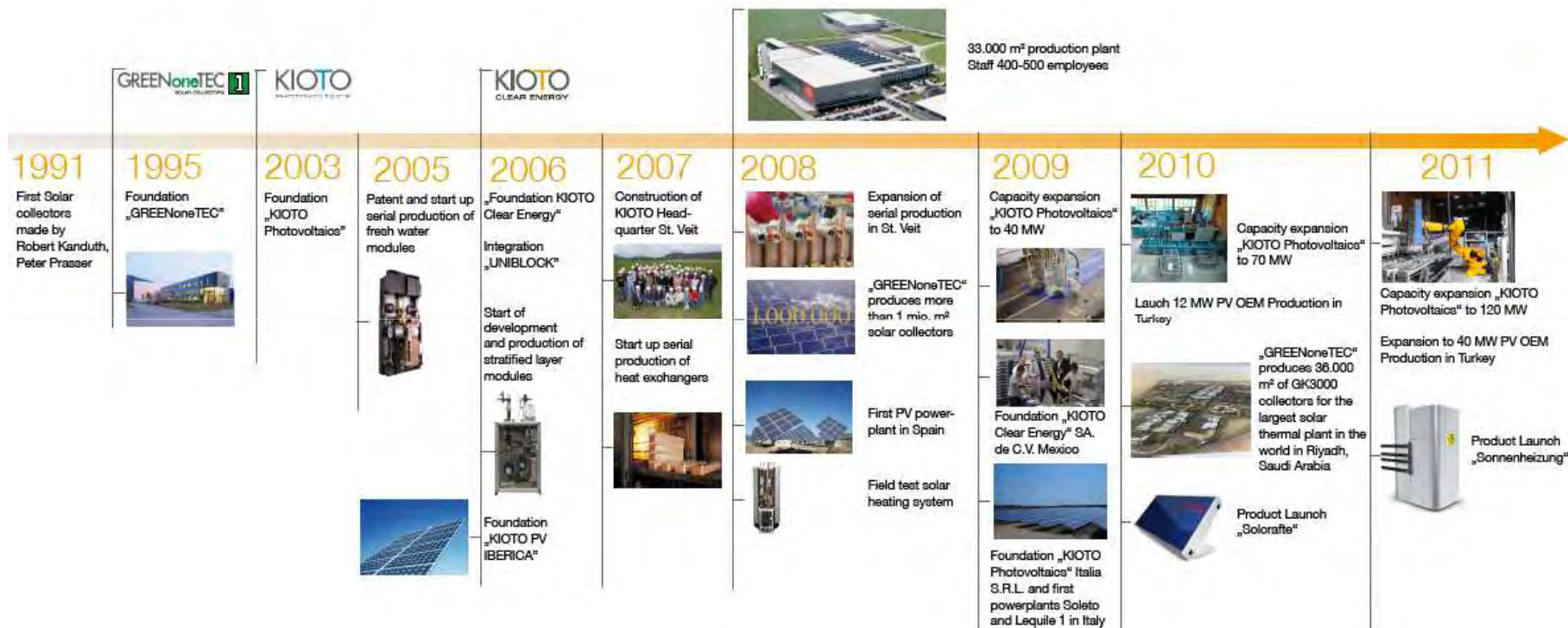


1. KIOTO Gruppe

Organisationsstruktur



1. KIOTO Gruppe – Der Weg zum Erfolg

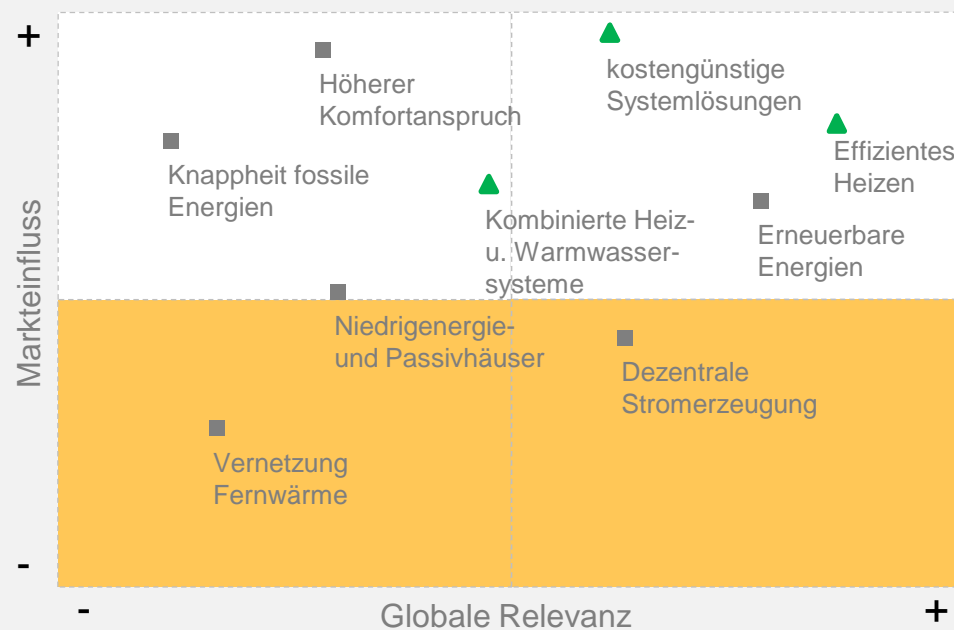




2. Trends am Solarmarkt

2. Trends am Solarmarkt

Externe Trends beeinflussen den Solarmarkt



▲ gewinnt an Bedeutung

■ bleibt unverändert



3. Strategisches Projekt

Die KIOTO – Sonnenheizung

3. Strategische Analyse

Generelle Kundenanforderungen betreffend Heizungen

Visionär (100 % Solar)	<ul style="list-style-type: none"> • Ästhetischer Anspruch, gutes Design • Langfristig minimale Energiekosten • Ausdruck eines neuen Lebensstils
Alternativ (Energimix)	<ul style="list-style-type: none"> • Förderungen für Alternativenergie • Geringe Energieabhängigkeit • Umweltbewusstsein (wenig CO₂...)
Konservativ (Öl/Gas)	<ul style="list-style-type: none"> • Wenig Wartung, schnelle Reparatur • Kostengünstig • wenig Umweltbewusstsein/erneuerbare Energie

KIOTO Zielgruppe

⇒ Entwicklung eines kompakten Solarheizsystems

⇒ Finalisierung des Projektes Ende 2010 – Marktreife

3. Projektidee

- Trend „kostengünstiges kompaktes Heiz- und Warmwassersystem“
- Solare Erträge ganzjährig optimal nutzen „Solar als primäre Energiequelle“
- Weg vom Komponentenhersteller zum Systemlieferanten



3. Innovation

- Intelligente, selbstlernende Steuerung mit Einbindung des Verbraucherverhaltens

- Nutzung der Solarerträge auch im Winter & in der Übergangszeit, ermöglicht durch:
 - ⇒ Einsatz invertergeregelter Kompressoren im Wärmepumpen-Bereich
 - ⇒ Speziell entwickelte Ventile für die Speicherbeladung
 - ⇒ Eigens entwickelter 3-Wege-Wärmetauscher

- Höhere Energieeffizienz bei der Wärmeerzeugung und geringere laufende Heizkosten



3. USP's



Plug & Play Konzept



Intelligente, selbst-
lernende Steuerung



25% mehr Solarertrag



Mehr Hygiene durch modernste
Frischwassertechnik



3. Funktionsprinzip

SCHICHTENPUFFERSPEICHER

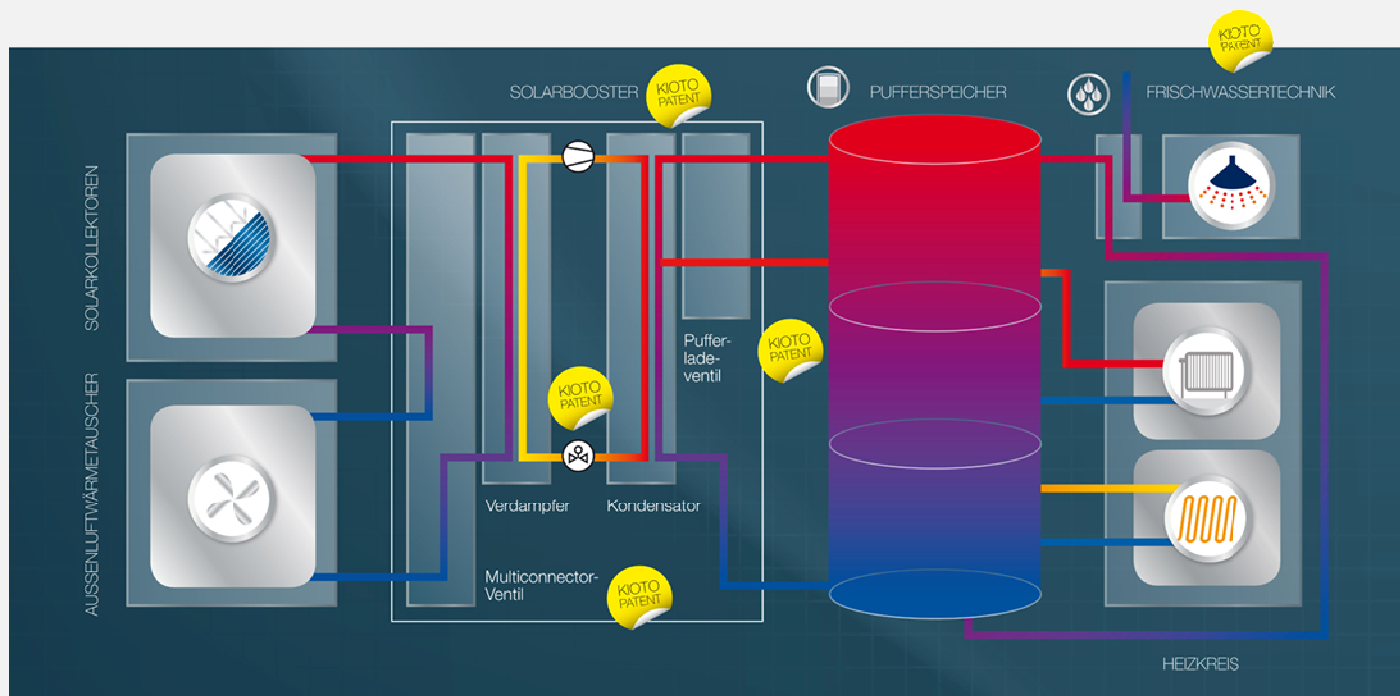
4-Zonen-Speicher mit integriertem und patentiertem Heizstab

SOLARBOOSTER

Modernste Wärmepumpen-Technik kombiniert mit neuester Energiesparender Solartechnik

FRISCHWASSERMODUL

Hygienische und energiesparende Warmwasserbereitung durch modernste Frischwassertechnik



SYSTEMCONTROLLER

Intelligentes Heizen (on demand) entsprechend dem tatsächlich notwendigen Bedarf

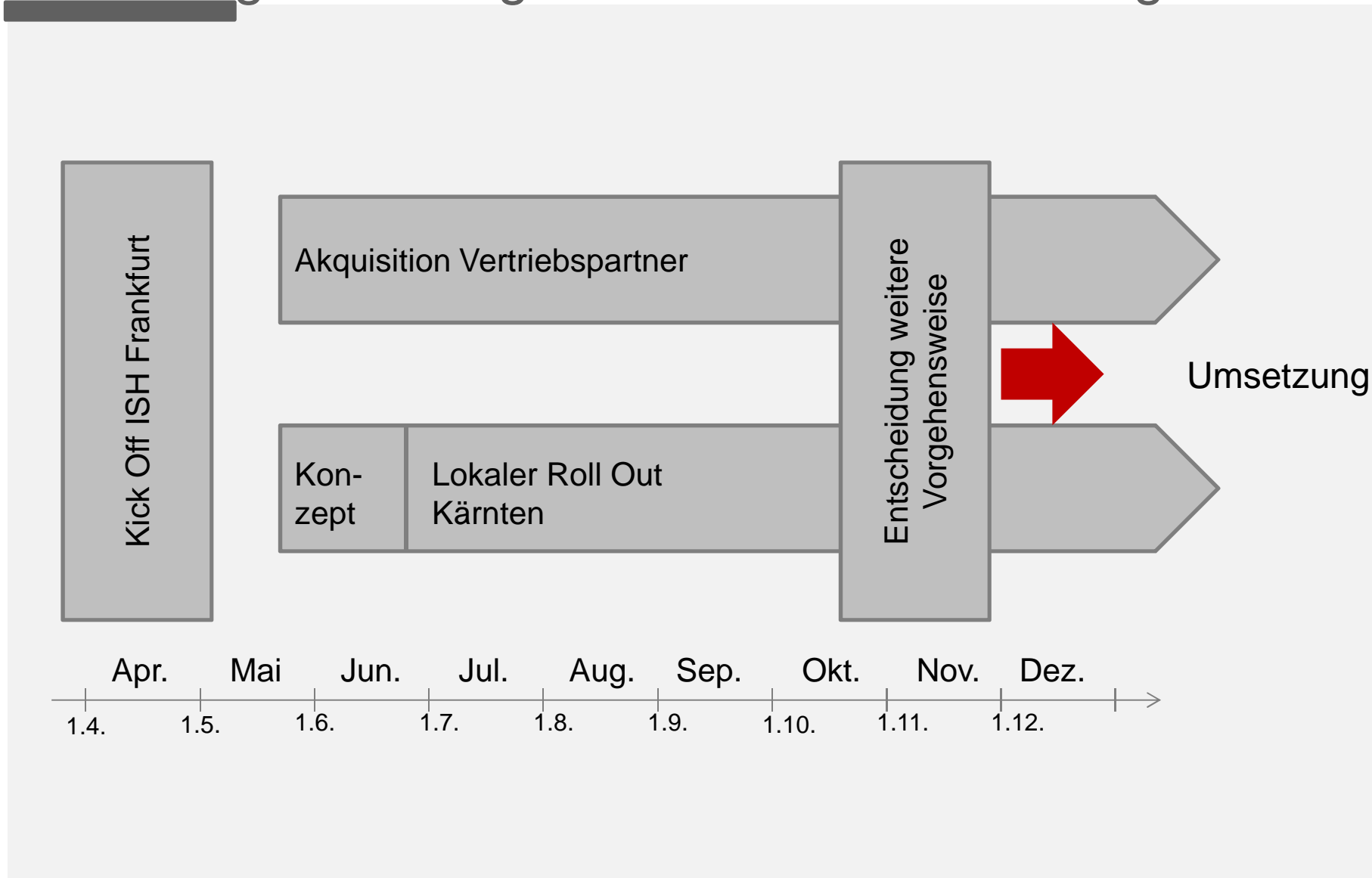
PUFFERLADEVENTIL/ KONDENSATOR

Vier verschiedene Wärme-Tauscheraufgaben inkl. 3-Zonen-Schichtladefunktion in einer Einheit

MULTICONNECTORVENTIL

Sechs verschiedene Betriebsfälle, einstellbar durch ein Ventil, mit einem Stellmotor und nur einer Pumpe

3. Strategische Vorgehensweise Vermarktung Phase 1

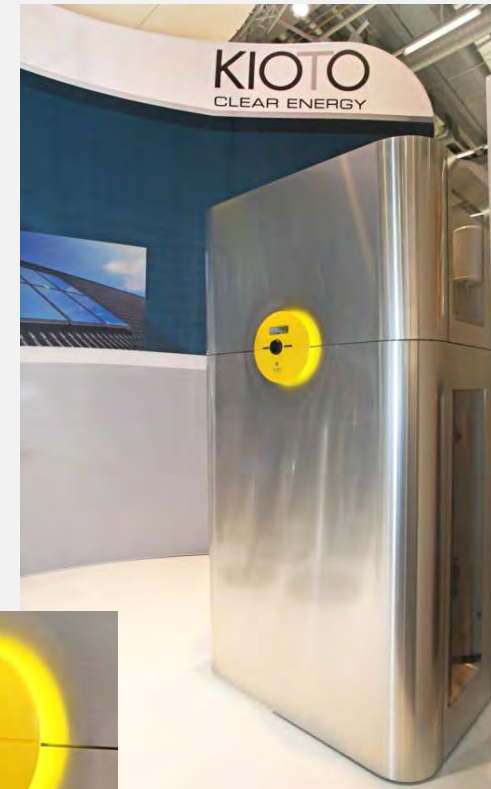


3. Phasen des Markteintritts

- Präsentation auf der ISH im März 2011 in Frankfurt

- 92 Besucher aus 18 verschiedenen Ländern

- ⇒ Hersteller
- ⇒ Installateure
- ⇒ (Groß-)Händler
- ⇒ Presse
- ⇒ Architekten u. Bauingenieure



3. Phasen des Markteintritts

- Promotionaktion in Kärnten im Juni/Juli 2011

DIE NEUE SONNENHEIZUNG

Das intelligente Solar-Heizsystem aus Kärnten

Super kompakt – super effizient – super gefördert: 25 % mehr Solaretrag,
50 % weniger laufende Kosten. Informieren Sie sich jetzt!

Infotage: 30.06. bis 15.07. tägl. Mo.-Fr. 17 bis 19 Uhr
direkt beim Hersteller KIOTO Clear Energy AG, Solarstraße 1, in St. Veit/Glan.

Hotline: 0800 202 408 oder unter www.sonnenheizung.at

KIOTO
CLEAR ENERGY

FÜR DIE ERSTEN
30 ANLAGEN!
€ 5.000,-
GESAMTFÖRDERUNG

- Beratungstage

- ⇒ 217 Kontakte wurden insgesamt bearbeitet
- ⇒ 83 Beratungsgespräche wurden geführt
- ⇒ 34 wollen in den nächsten 3-6 Monaten kaufen

3. Suche geeigneter Vertriebspartner

▪ Vertrieb OEM – Suche Vertriebspartner

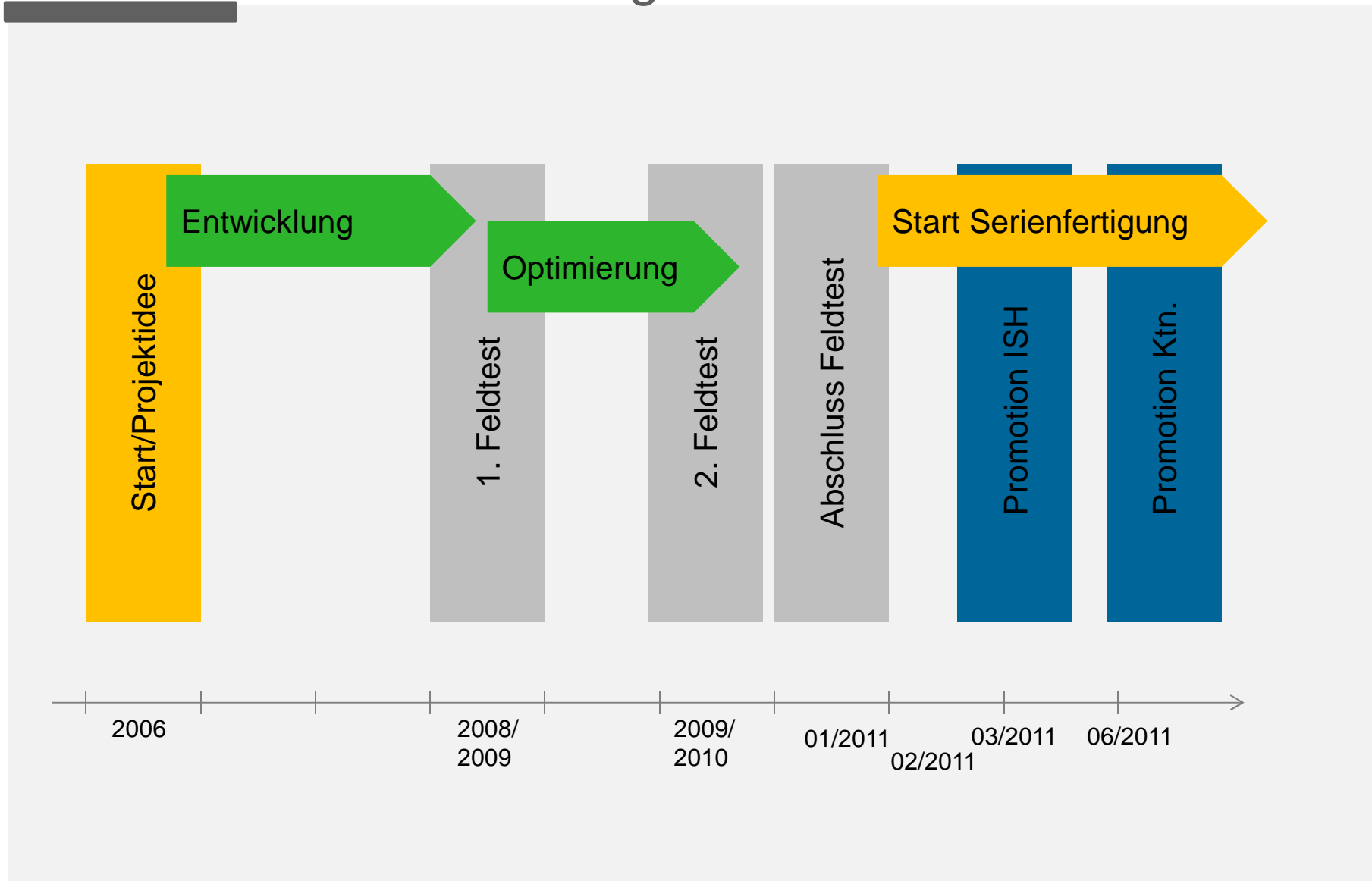
- | | |
|------------------|----------------|
| ⇒ in Österreich | offen |
| ⇒ in Slowenien | in Abarbeitung |
| ⇒ in der Schweiz | in Abarbeitung |
| ⇒ in Italien | in Abarbeitung |

▪ Vertrieb Direkt - Testmarktkonzept

- ⇒ 11 Partnerinstallateure
- ⇒ 3 Installateur-Workshops

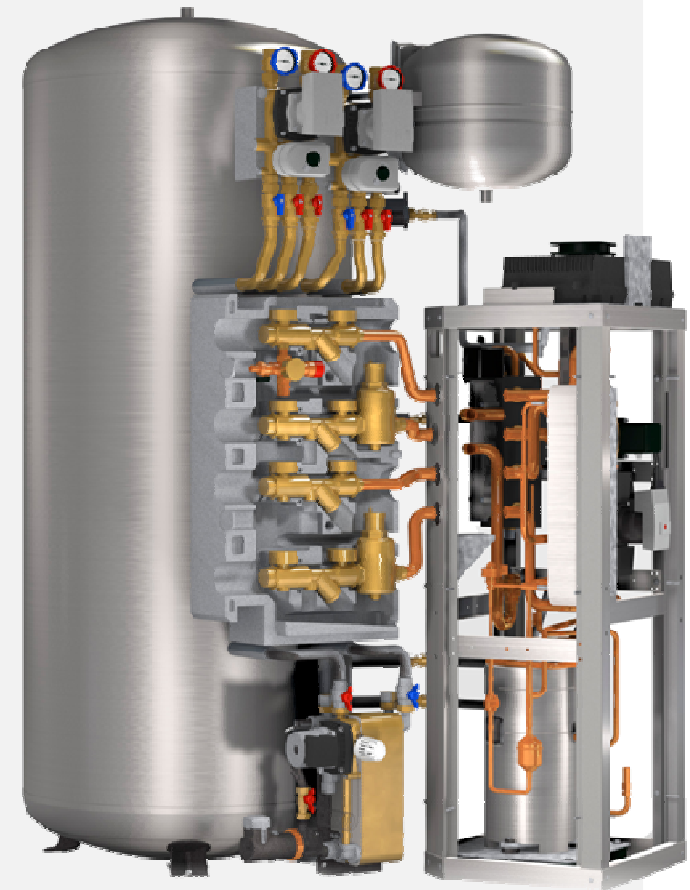


3. Industrielle Umsetzung/Milestones



3. Spezielle Herausforderungen

- Keine entsprechenden Komponenten am Zuliefermarkt zur Verfügung
- Neue Wege mit branchenfremden Partnern
- Aufbau spezieller Fertigungsverfahren sowie einer eigenen Wärmetauscherproduktion am Standort St. Veit
- Internationalität des Projektes (Entwicklungspartner in F, NOR,..)



3. Spezielle Herausforderungen

- Eintritt in einen neuen Markt (vom Komponentenhersteller zum Systemlieferanten)
- Neue Technologie, bei der es noch keine Erfahrungswerte gab
- Forschungs- und Entwicklungskompetenz des Unternehmens gebunden an 1 Projekt
- Suche geeigneter Vertriebs- und Servicepartner





Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!

St. Veit, im September 2011